

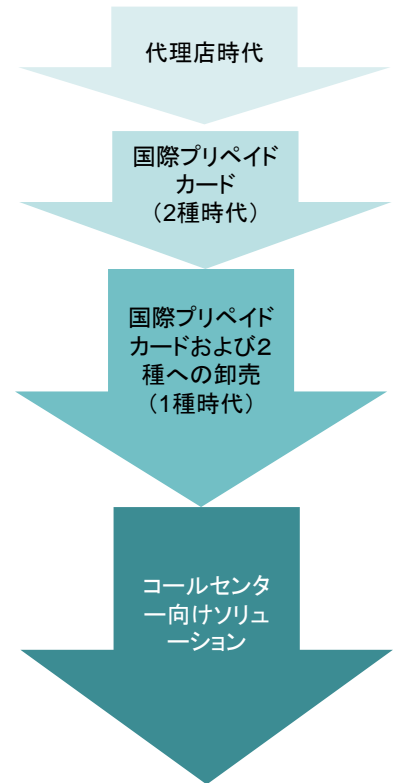
# 着信事業者が設定する音声接続料の在り方についての弊社 の考え方説明資料

株式会社アイ・ピー・エス・プロ

2023年3月7日

# IPSPRO音声通信事業の沿革

1991年 10月	株式会社アイピーエスを設立
1992年 2月	国際デジタル通信株式会社(現ソフトバンク株式会社)の代理店となる。
1998年 8月	郵政省に旧特別第2種電気通信事業者として登録される。
2002年12月	第1種電気通信事業者(テレグローブジャパン)の全株式を取得。社名を株式会社アドベントに変更。株式会社アドベントと大手電気通信事業者との間でネットワークの相互接続を開始。
2005年 9月	株式会社アドベントの営業を全部譲り受け総務省より認定電気通信事業者として登録される。
2013年11月	Drishti社AmeyoJ(クラウドCTI)販売開始
2016年 6月	コールセンター事業者向け着信課金(トールフリー)再販サービス(秒課金サービス)提供開始
2018年 6月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。
2020年 12月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更。
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ市場変更。
2022年 7月	国内通信事業をアイ・ピーエス・プロとして会社分割



1. 会社名 株式会社アイ・ピー・エス・プロ (英文名:IPS Pro, Inc.)
2. 所在地 東京都中央区銀座4-12-15 歌舞伎座タワー8階
3. 設立日 2022年7月1日
4. 代表者 伊藤良光
5. 資本金および株主 3億円 株式会社アイ・ピー・エス100%
6. コーポレートサイト <https://www.ipspro.co.jp>

## IPSプロ相互接続【電気通信役務】

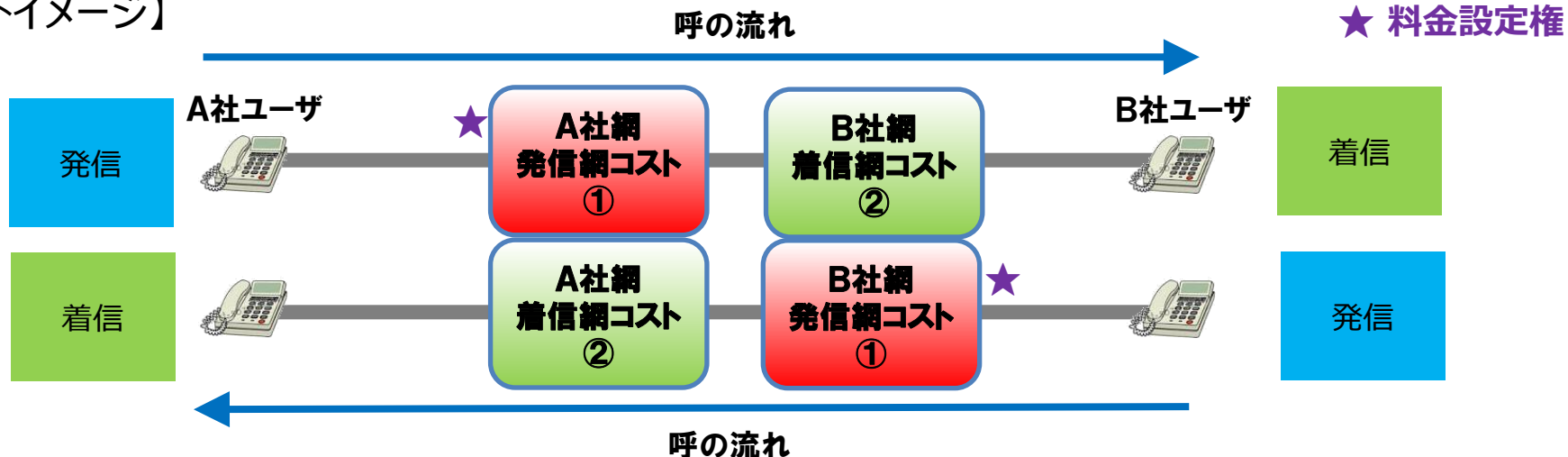
当社は2002年に旧カナダ・テレグローブ社の日本事業を買収したことにより本格的に電気通信事業を展開して参りました。下記現在当社で提供している役務の概要となります。

役務内容	サービス種 (事業者コード)	電気通信番号等
音声	国際中継(2204)	0031 0032-(国内中継番号帯を除く)
	国内中継(5039)	0032-11,22,82
	ISDN(5039)	03-5050-FGHJ 03-6110-FGHJ
	050IP(5040)	050-505F-GHJK
(再販)	0ABJ-IP 050IP 0120/0800/0570	NTTコム(IP-Voice) KDDI(光ダイレクト)
専用	帯域	
その他	転送、インターネット接続、	インターネット関連(CTI,IVR)等

# 検討を要する論点に対する当社の考え方

論点	当社の考え方
<p>(1)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&amp;キープ方式を選択できるようにすることについて</p>	<p>保有設備すなわち回線数が桁違いに大きい事業者と小さい事業者ではトラフィック均衡が保たれず、公平な接続ができる状態とは言えないため、その状態ではビル&amp;キープの採用は不可能です。設備構成の等しい指定事業者間(NTT東西や携帯事業者間等)のみで本制度を採用した場合でも、規模の大きな事業者がかけ放題サービスを提供し、その利用者がつなぎ放題をし、小さな事業者の回線を消費することが容易に想像できます。また小規模事業者は電話番号の属性や提供エリア、加入者数で大手事業者と戦えず、その結果大規模事業者のみが生き残るといふ寡占が進むと思います。【別紙資料1および2での説明資料あり】</p>
<p>②指定設備設置事業者がビル&amp;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"><li>希望する接続事業者以外の事業者であっても、例えばトラフィックポンピングへの関与等が疑われる事業者との間でビル&amp;キープ方式を採用することは適当か。</li></ul>	<p>トラフィックポンピングが確かに証明された場合には、ビル&amp;キープではなく問題点を指摘した業務改善命令を出すのが正しい処置であると考えます。</p> <p>ビル&amp;キープでトラフィックポンピングを抑制するという対処が適切とは思えません。</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>指定設備設置事業者と接続事業者の間にネットワーク構成や音声接続料の水準差があることについてどう考えるか。</li></ul>	<p>音声接続料は長年LRICモデルにて公平性を保って運営できていると評価しています。また既に接続料はLRIC水準だけではなく相対契約による低廉化された料金も適用されているためトラフィックが偏向となっている場合でも公平性が保たれるような状態になっていると思います。</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>その他考慮すべき事項はあるか。</li></ul>	<p>ビル&amp;キープの採用国である米国や香港等での現状、課題から何故少数国のみ採用になっているのか冷静に分析をすることが必要だと考えます。</p>
<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"><li>最終答申において議論された、音声接続料に係るその他の制度(指定設備設置事業者以外も含めた着信接続料規制、pureLRICの採用等)について、現状を踏まえたうえでどのように考えるか。</li></ul>	<p>ビル&amp;キープの採用は均衡を保ってきた市場や事業者の関係性、経営自体に大きな変化を与える可能性が大きいと、メリットやデメリットを洗い出したうえで慎重に判断すべき課題であると考えます。</p>
<p>(2)その他音声接続料に関して見直すべき措置について</p> <ul style="list-style-type: none"><li>第二種指定設備設置事業者間の音声接続料の水準差についてどう考えるか。</li></ul>	<p>特に意見はありません。</p>

## 【コストイメージ】



## 【現状】

- ①発信網コスト：ユーザ料金で回収
- ②着信網コスト：接続料で回収

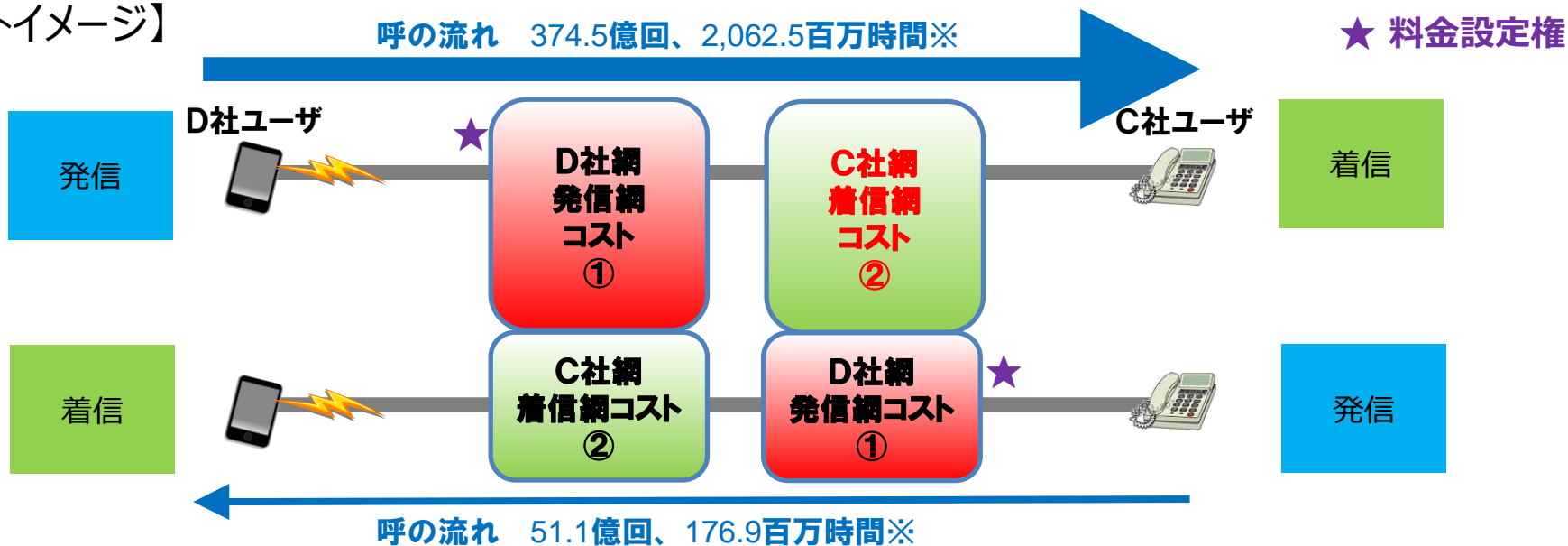
## 【ビル&amp;キープの場合】

- ①発信網コスト：ユーザ料金で回収
- ②着信網コスト：当該コストの回収ができなくなる

⇒但し、発着トラフィックがほぼ同量の場合、双務的であると考えると影響は少ない。

# 発信と着信の関係：非均等（我が国の携帯～固定間）

## 【コストイメージ】



※数字は通信量からみた我が国の音声通信利用状況（令和3年度）6. 国内トラヒックの相互通信状況より

## 【現状】

- ①発信網コスト：ユーザ料金で回収
- ②着信網コスト：接続料で回収

## 【ビル&キープの場合】

- ①発信網コスト：ユーザ料金で回収
- ②着信網コスト：当該コストの回収ができなくなる  
⇒携帯発信～固定着信のトラヒックが大きい我が国の現状を踏まえると、上記の例では、C社(固定)の着信網コストが大きくなるが、ビル&キープとすると適切なコスト回収ができなくなる。

## 【イメージ】現状

		着信		
		X社	Y社	Z社
発信	X社(数千万加入)	自網コスト (大)	他網コスト (接続料)	他網コスト (接続料)
	Y社(数百万加入)	他網コスト (接続料)	自網コスト	他網コスト (接続料)
	Z社(数万加入)	他網コスト (接続料)	他網コスト (接続料)	自網コスト (小)

【X社】  
着信全体に占める自社着信の割合が**大**  
⇒定額料金(掛け放題)メニューを投入しやすい(**投入済=定着**)

【Z社】  
着信全体に占める自社着信の割合が**小**  
⇒定額料金(掛け放題)メニューを投入できない

【イメージ】ビル&amp;キープの場合

		着信		
		X社	Y社	Z社
発信	X社(数千万加入)	自網コスト (大)	他網コスト (接続料) ⇒なし	他網コスト (接続料) ⇒なし
	Y社(数百万加入)	他網コスト (接続料)⇒なし	自網コスト	他網コスト (接続料) ⇒なし
	Z社(数万加入)	他網コスト (接続料)⇒なし	他網コスト (接続料)⇒なし	自網コスト (小)

【X社】  
定額料金(掛け放題)メニューを投入済の場合、ますますトラフィックが増す(寡占へ)

【Z社】  
定額料金(掛け放題)メニューを投入できるが、先行X社に遅れをとっているため、訴求力が小さい