

「接続料の算定等に関する研究会（第69回）」ヒアリング資料

フリービット株式会社

2023年3月7日（火）

1. ビル&キープ方式についての当社の考え方

新規参入する当社としては次のように思料する

ビル&キープ方式の全事業者への一律導入を進めるべきである

固定については、2025年に予定されるPSTNマイグレーションを待たずに、2社間で合意可能な全て（指定設備設置事業者を含む）の事業者からビル&キープ方式を採用し順次移行していき、2025年からは全事業者への一律導入とするべき

モバイルについては、PSTNマイグレーションを待つことなく、すぐに全事業者への一律導入を開始すべきである

また、呼種についても全ての呼種に適用とするべきである

但し、指定設備設置事業者以外の事業者で、これにより事業継続性等に問題の出る可能性がある場合については激変緩和措置を用意し手当をする事が妥当である

一律導入を進めるべき理由

- (1) 参入障壁を下げて競争環境をつくる
- (2) 事業モデルの積極的な転換が必要
- (3) 自社で通話料金をコントロールできる
- (4) トラヒック・ポンピング対策として有効である

2. 理由 (1) 参入障壁を下げて競争環境をつくる

毎年、ACの算定や各社とのACの交渉が必要というのは、新規参入事業者にとって人材確保の視点から大きな参入障壁となる

当社でも新規参入にあたり、相互接続の問合せ窓口に加え、毎年のAC算定やAC改定についての協議、月次の精算などの実施で、合計4名程度の人員の手当が必要と想定している

また、精算システムについては構築済となっている。それでも人員の手当を考えると、今からでもビル&キープ方式を希望する

社員のキャリアの問題

接続料の算定や渉外業務という特殊且つ右肩上がりではない業務を担当する担当者の今後のキャリアパスを想定すると非常に大きな負荷となる

会社の採用費用の問題

この担当者の新規採用、グループ内での異動などでの人材確保を行うことが大きな負担となる

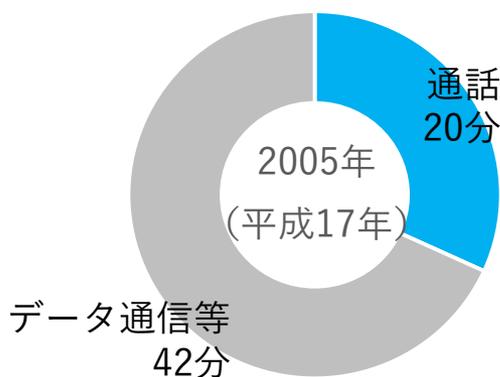
全事業者・全呼種へのビル&キープ方式の導入

参入障壁を下げて、競争環境を作り出すことが出来る

2. 理由（2）事業モデルの積極的な転換が必要

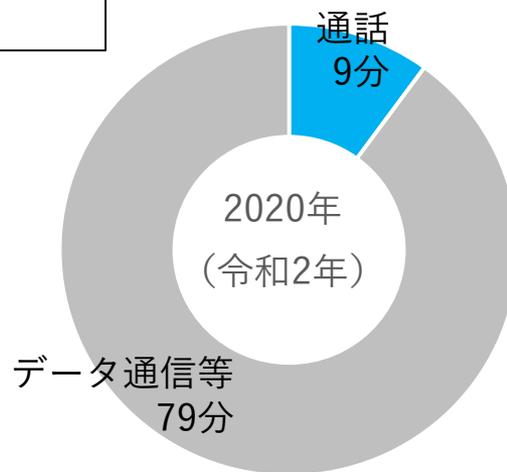
音声通話は明らかに減少している中で、事業モデルの転換をしないと音声アプリに置き換えられて事業が無くなってしまう

携帯・固定電話・PC等を使ったコミュニケーションや情報発信等の1日の平均利用状況



合計62分

3G時代
N901iSやP901iSの年



合計88分

5G時代
iPhone12やGalaxy S20の年

ここ

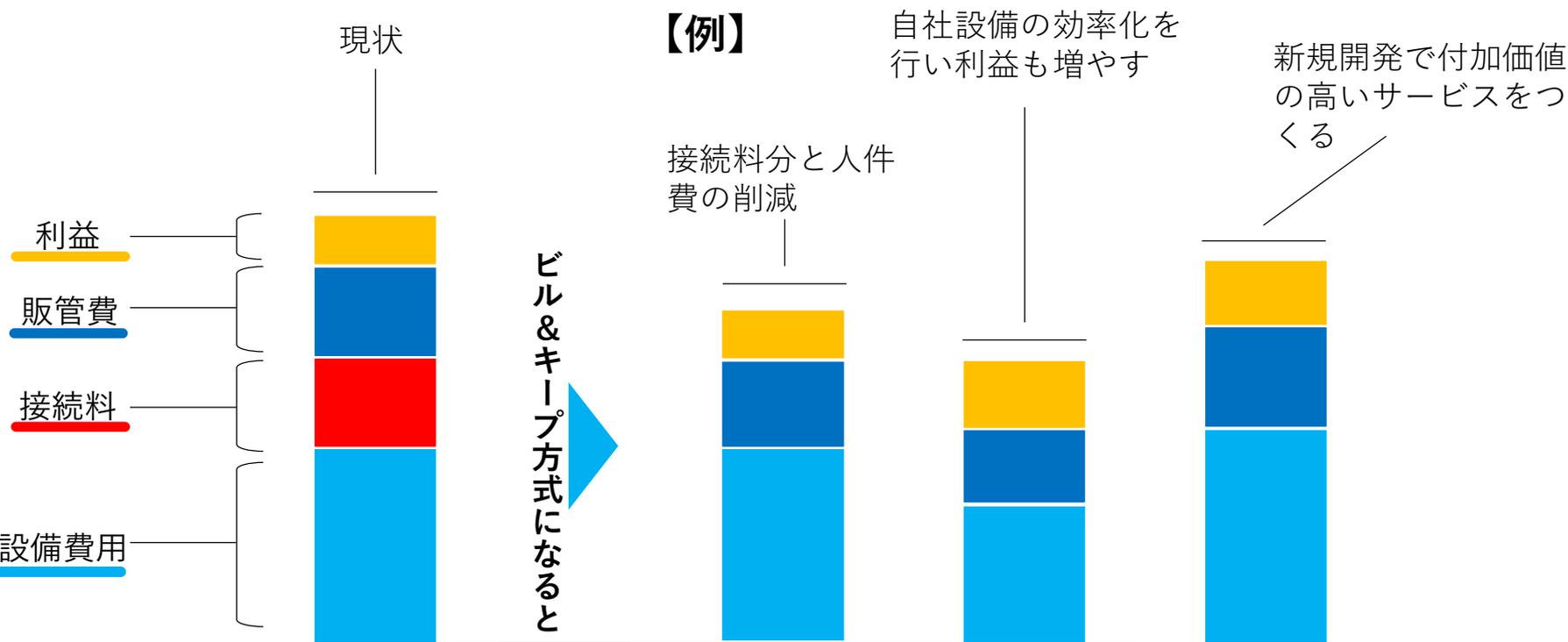
- Denwa
- Discord
- Google Meet
- LINE
- Messenger
- Skype
- Slack
- Teams
- Viber
- Webex
- WeChat
- Zoom

今後

「平成23年情報通信白書」図表1-3-1-1及び
「令和3年情報通信白書」図表4-2-5-4より

2. 理由 (3) 自社で料金コントロールが出来る

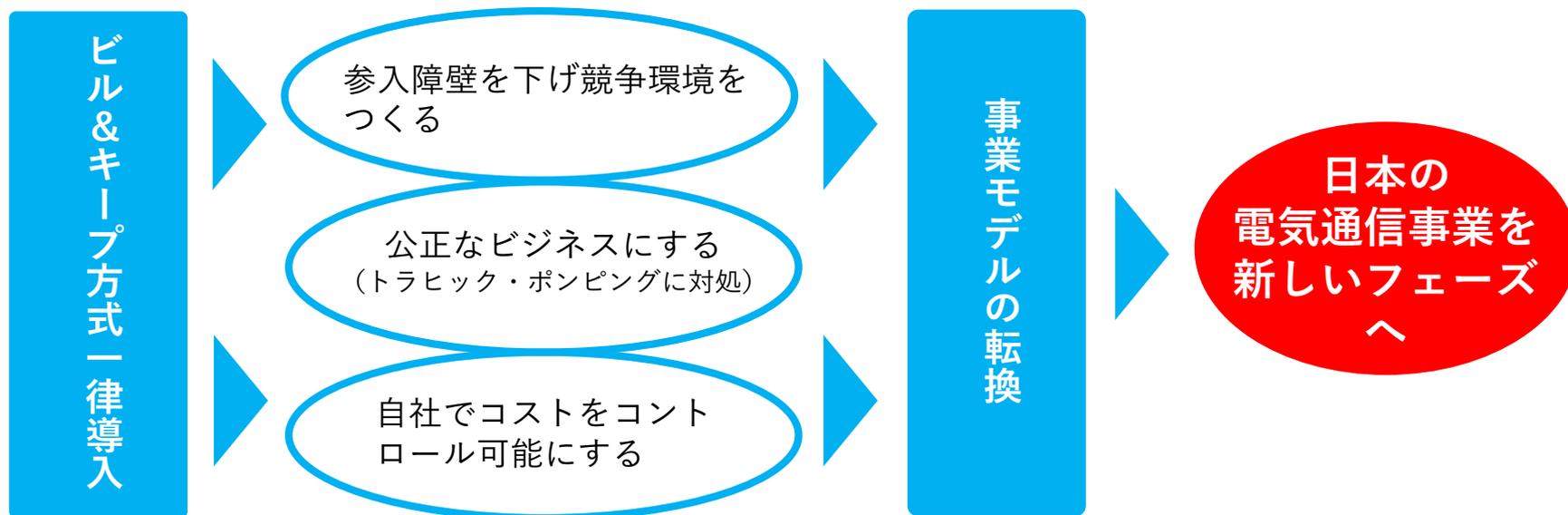
自社の設備費用の管理と自社の創意工夫で、エンドユーザへの料金プランをつくる事が可能



各事業者の事情やマーケットの状況で様々な対応が可能となる

3. 最後に

PSTNマイグレーションは、日本のネットワークがオールIP化するというエポックなタイミングであるので、このタイミングを逃さず過去のしがらみは一旦断ち切って、外を向いて事業環境を再構築すべきである。ライバルは通話アプリだけでなくSNSやOTT、その他生活者の時間を奪っていく多くのものである。その外にいるライバルを打ち負かしたり、ライバルと手を組んだりして行くことが必要で、そのためにビル&キープ方式を使った新サービスの創出が出来る環境を整備する必要がある



また、本件とは離れるが電話料金の課金単位についてもオールIP化を期に、秒課金ではないデータ量での課金を推進していくことが必要であると考え

エンドユーザへの廉価なサービス提供と、イノベーティブなサービスによる利便性の提供を実現する為にも、ぜひ本件を推進していただきたい