

接続政策委員会(第75回) 事業者ヒアリング

IP化やメタル縮退を踏まえた音声伝送 役務に係る接続ルールの在り方に関する 当社の考え

2025年11月13日

はじめに

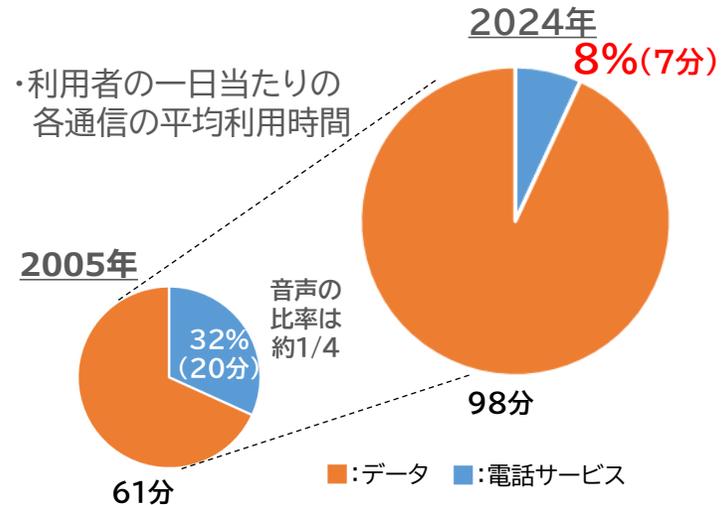
- 情報通信審議会 電気通信事業政策部会 接続政策委員会(第74回)において、「1. IP化やメタル縮退を踏まえた音声伝送役務に係る接続ルールの在り方」の主な検討事項として示された(1)～(3)について、音声サービスを取り巻く市場環境の変化について当社の認識を簡単にご説明した後に、当社の考えをご説明させていただきます。

- (1) IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等のネットワーク環境の変化を踏まえたメタルIP電話に係る接続ルールの在り方
- 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し -
- (2) IP網への移行完了やそれに伴う事業者間の接続形態の変容、音声トラヒックの減少傾向等を踏まえた音声接続料の在り方
- 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討 -
- (3)メタル縮退を踏まえた電柱等・土木設備に係る費用配賦の在り方

音声サービスを取りまく市場環境の変化

- 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年版情報通信白書「図表1-3-1-1 情報メディアの利用時間」、令和7年版情報通信白書「主なコミュニケーション手段の利用時間と行為者率」、令和7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

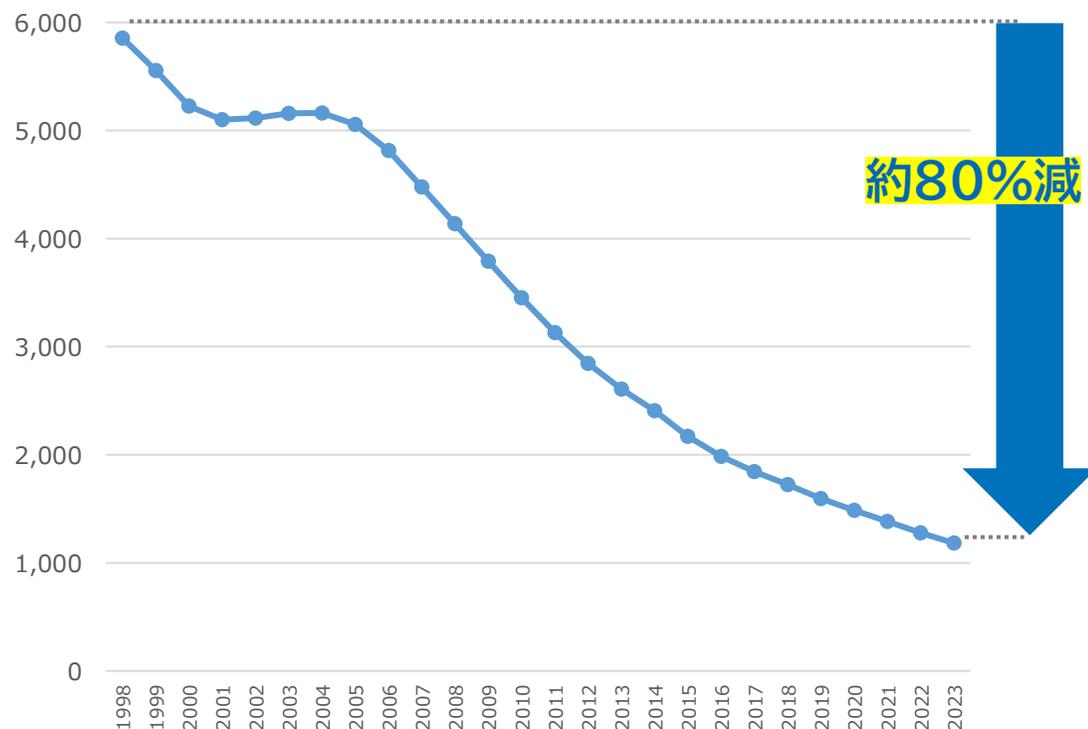


*総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ(2025年度第1四半期)」より引用

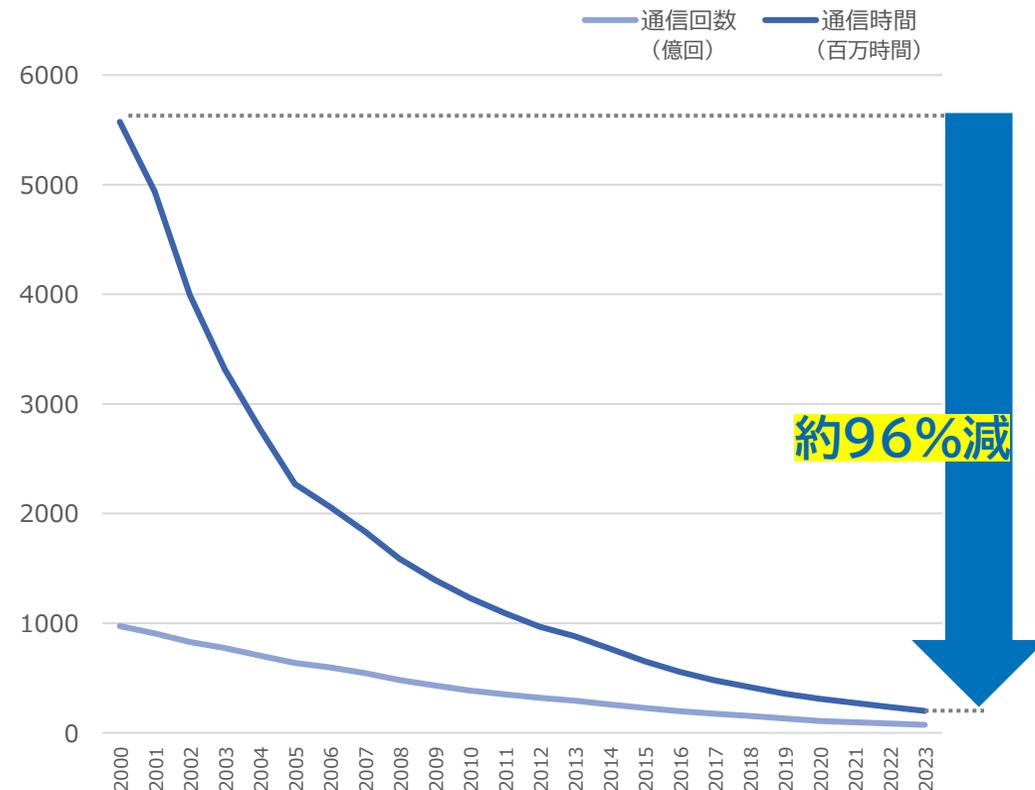
加入電話(メタル)の利用状況

- 当社がメタル設備で提供している加入電話の利用は、ピーク時に比べて大幅に減少しています。
 - ✓ 契約者数: **80%減少** ※対1998年度
 - ✓ 通話時間: **96%減少** ※対2000年度

【加入電話(メタル)の契約者数(万契約・加入)の推移】



【加入電話(メタル)の通信回数・時間の推移】



加入電話のサービス移行について（1/3）

2025.9.29
当社発表資料
「今後の固定電話サービスについて」 抜粋

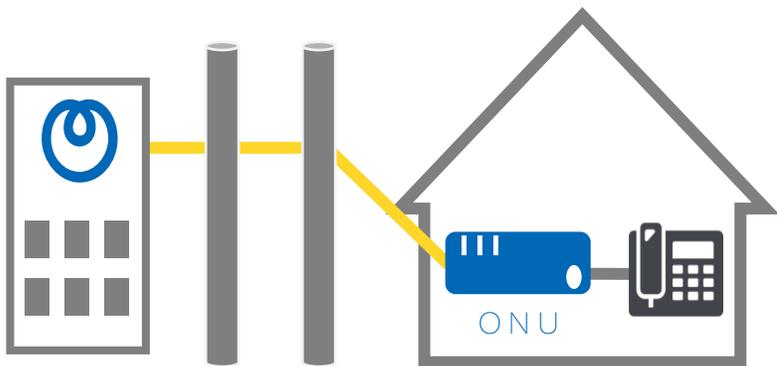
- 光ブロードバンド・モバイルサービスの普及・拡大を背景に、メタル設備を利用した加入電話については、利用の減少や老朽化した設備の維持限界により、2035年頃までにはサービスレベルの維持が困難な状況を迎えます。
- このような変化の中、メタル設備を利用した加入電話について、**光・モバイルを用いたサービスへの移行**を段階的に実施することで、**引き続きお客様が安心して固定電話をお使いいただける環境を維持**したいと考えています。また、**お客様のご要望に応じて、光ブロードバンドサービスも積極的にご提供**することで、**ブロードバンドの普及拡大を推進**してまいります。
- サービス移行にあたり、**加入電話(メタル)を現在ご利用のお客様が代替サービスや光ブロードバンドサービスをご利用される際は、工事費等の初期費用は無償※**とするとともに、十分な周知期間を設け、丁寧なご案内に努めることで、**極力、お客様にご負担、ご不便をおかけしない**よう進めてまいります。

加入電話のサービス移行について (2/3)

2025.9.29
当社発表資料
「今後の固定電話サービスについて」 抜粋

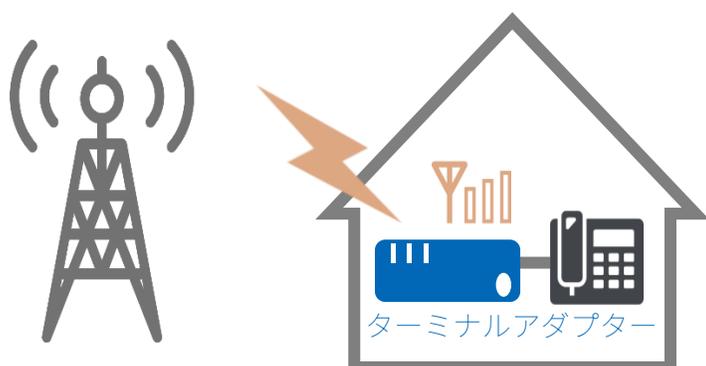
- 加入電話(メタル)の代替サービスとして、光回線電話/ワイヤレス固定電話/ひかり電話を提供※1、2、3
お客様の利用環境やご要望に応じて、代替サービス※4、5、6をご案内

光回線電話



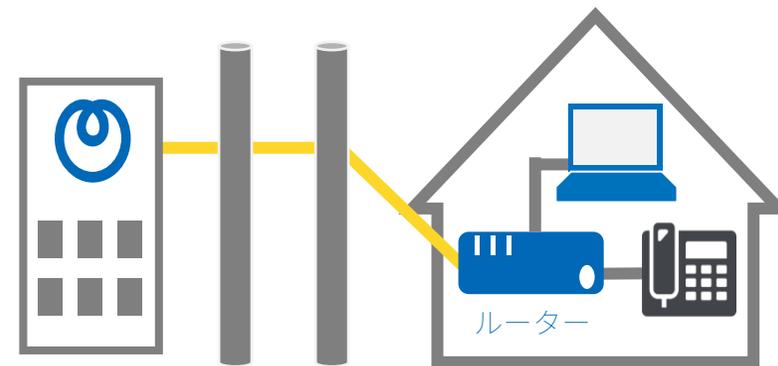
光ファイバーによる固定電話サービス

ワイヤレス固定電話



モバイル網を活用した固定電話サービス

ひかり電話※7



光ファイバーによるBB+固定電話サービス

※1 光回線電話は、10月1日より全国の光提供エリアで提供開始予定

※2 ワイヤレス固定電話については、制度・準備が整い次第、全国で提供開始予定

※3 モバイル網固定電話についても、今後の制度検討状況等を踏まえ、代替サービスとしての提供を検討

※4 サービス提供エリアであっても、サービスがご利用いただけない場合があります

※5 停電時には、無停電電源装置(UPS)等をご準備いただくことでご利用可能です

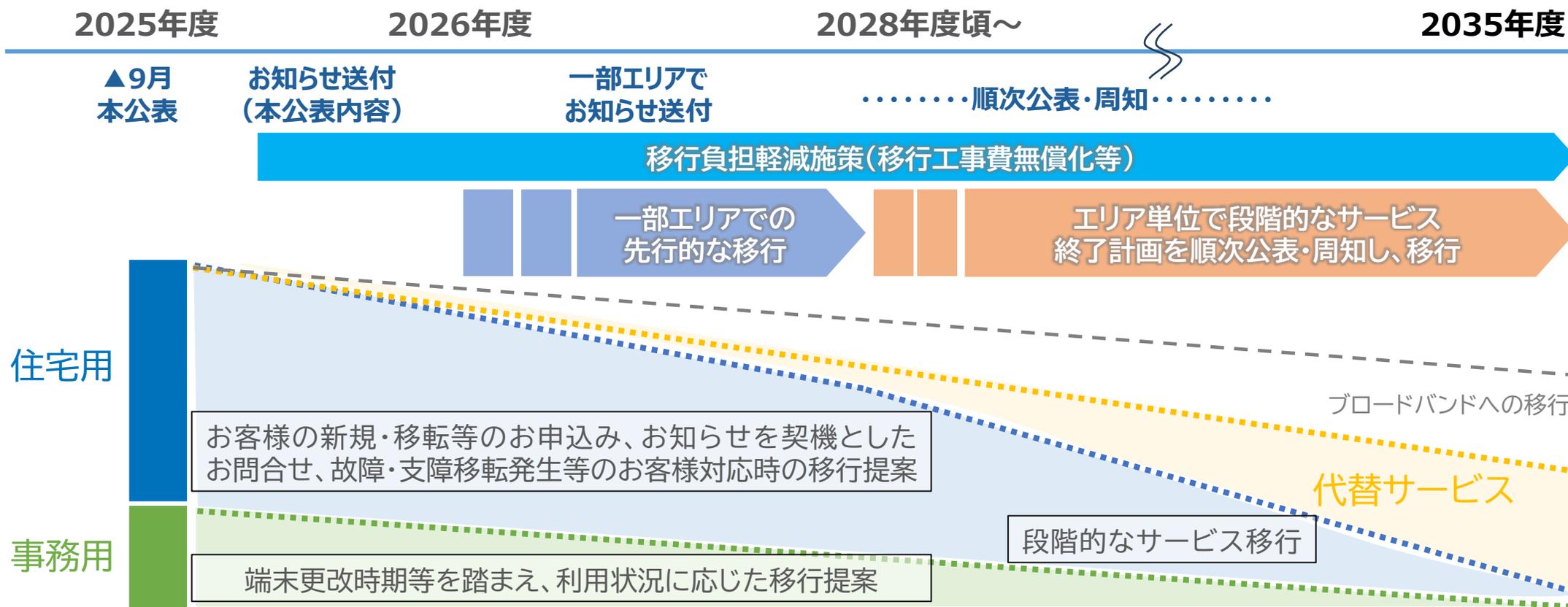
※6 一部接続できない番号があります(詳細は、当社HPをご確認ください)

※7 フレッツ光/光コラボレーションモデルをご利用中またはご利用希望の方

加入電話のサービス移行について (3/3)

2025.9.29
当社発表資料
「今後の固定電話サービスについて」 抜粋

- 代替サービスへの移行は、まずは、お客様の新規・移転等のお申込み、お知らせを契機としたお問合せ、故障・支障移転発生等のお客様接点をとらえて、代替サービスへの移行提案を実施
- 法人のお客様には、端末更改タイミング等を踏まえ、利用状況に応じた移行提案を実施
- 一部エリアでの先行的な移行におけるお客様対応状況等を踏まえ、エリア単位で段階的なサービス終了計画を順次公表・周知し、移行提案を実施



(1)IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等の
ネットワーク環境の変化を踏まえた
メタルIP電話に係る接続ルールの在り方

- 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し -

1. 長期増分費用(LRIC)方式に係る環境変化

- 長期増分費用方式(以下、LRIC方式)は2000年に導入されましたが、導入当時は音声通話における競争の中心が加入電話であり、NTTが独占的なシェアを有していた中、『接続料算定の在り方について-答申-(2000年2月9日)』において「(LRIC方式の導入は)接続料引下げを促進して、競争を通じた利用者の利便向上を実現する重要な意義を有する」との考え方が示され、音声通話市場(特に中継電話)における競争促進のために導入されたものと認識しています。
- 一方、現在の音声通話の中心はモバイル、更には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いる中で、もはや音声通話市場における加入電話の独占性はなく、また加入電話の利用はLRIC方式導入時と比較して▲96%(通話時間)まで減少し、今後も減少傾向が継続すると見込まれている状況であり、加入電話の市場は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」に移行しています。
- 加えて、当社から『今後の固定電話サービスについて(2025年9月29日)』で公表したとおり、加入電話は利用の減少や老朽化した設備の維持限界により、2035年頃までにはサービスレベルの維持が困難となる状況を迎えている中、「現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用する」というLRIC方式の前提は実態と乖離しています。
- 以上のような環境変化も踏まえ、本委員会にて示された各論点(以下)について、当社の考えをご説明いたします。

- 論点1-①:直ちに廃止すべきか又はまずはLRICモデルの運用プロセスの簡素化を図るべきか。
- 論点1-②:廃止後の接続料の算定方式(実績原価方式、ビル&キープ方式等)はどうあるべきか。
- 論点1-③:廃止により事業運営にどのような影響を及ぼす可能性があるか。
- 論点1-④:事業運営への影響を踏まえてどのような措置(激変緩和措置等)が必要と考えるか。

(参考) 実際費用方式とLRIC方式の主な違い

- LRIC方式は、毎年度の需要量に応じて、その時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用した仮想的な設備を新たに構築することを前提としたモデルです。
- 実際費用方式は、実際に構築・運営している設備のコストに基づく方式ですが、サービス終了を見据えた需要の減少期においては、新たに設備を更改することはなく、既存設備を維持・延命する対応が中心となるため、設備更改の機会を捉えた効率化はできない一方で、LRIC方式においては毎年度の需要に合わせた設備に置き換えられることになるため、現実には実現しえない効率化が加味されることとなります。

【サービス終了を見据えた需要の減少期における実際費用方式とLRIC方式の比較】

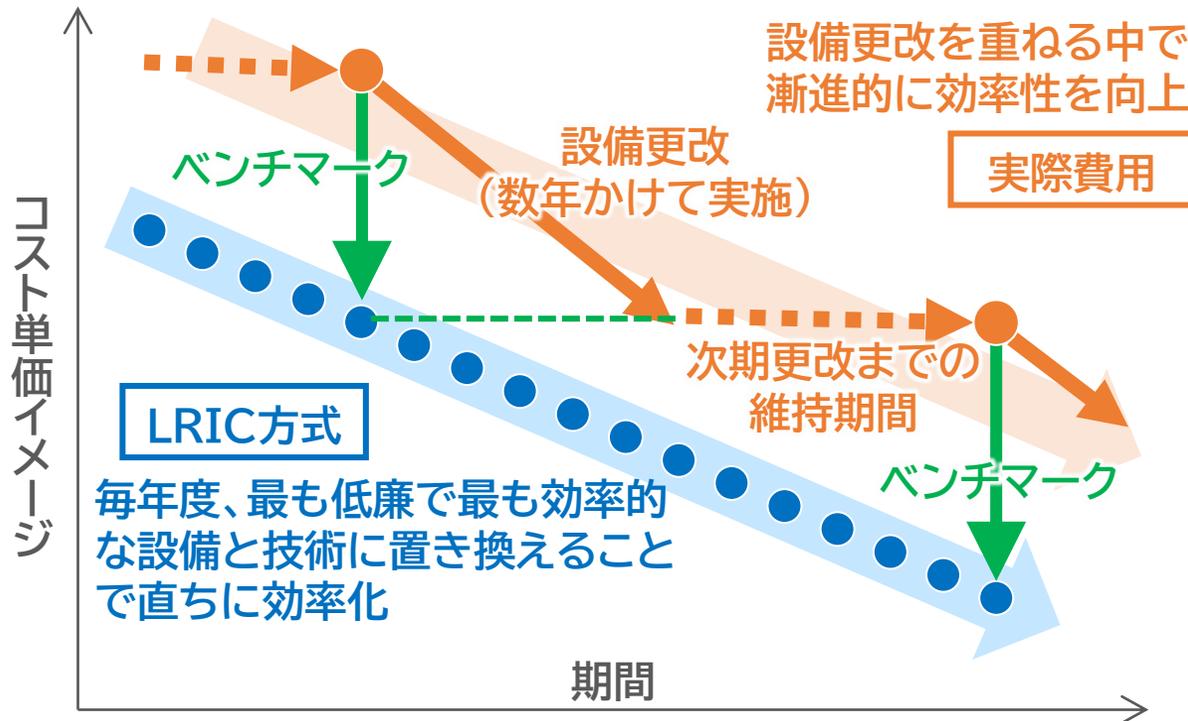
	実際費用方式	LRIC方式
算定方法	<ul style="list-style-type: none">● 実際に構築した設備のコスト(会計実績)に基づき算定	<ul style="list-style-type: none">● 現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用した実際の設備と異なる仮想的な設備モデルに基づき算定
設備量	<ul style="list-style-type: none">● 設備構築時点の需要に一定の将来需要を踏まえて設計・構築● 需要の減少に応じて毎年度設備を更改して設備量を削減することは難しい(設備の集約等により一定の効率化は可能)	<ul style="list-style-type: none">● 毎年度の最新需要に基づき、最も効率的な設備量を算出● 設備量は需要の減少にリニアに連動し、実際の設備と乖離
設備の構築単価	<ul style="list-style-type: none">● 設備構築時点の装置(交換機)・単価 (技術革新による直近までの単価低減は反映されない)	<ul style="list-style-type: none">● 最新の装置(IP系装置)・単価 (技術革新による直近までの単価低減が反映されている)

(参考)LRIC方式のベンチマークとしての役割

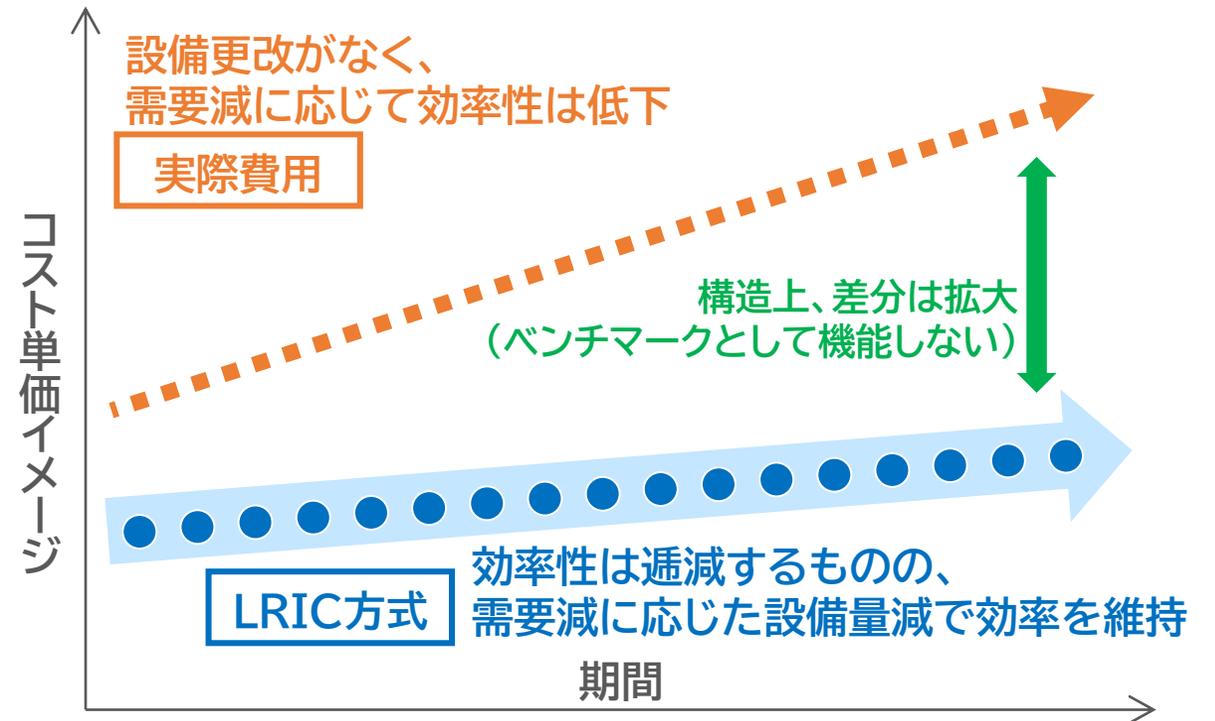
- LRIC方式は、現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用した仮想的な設備のコストを示すモデルであり、需要拡大期においてはコスト効率性のベンチマークとしての役割を持っており、現実の世界において、設備更改を行う際の効率性のベンチマークとすることを企図して導入されたものであると認識しています。
- 一方で、現在の加入電話のようにサービス終了を見据えた需要の減少期においては、そうした設備更改は行われず、需要の減少に応じて効率性は低下することから、ベンチマークとされるLRIC方式へのキャッチアップは構造上不可能であるため、LRIC方式は既にベンチマークとして機能しないものと考えます。

LRIC方式の導入時(需要の拡大期)

● ● : 設備更改のタイミング



現状(サービス終了を見据えた需要の減少期)



2. LRIC方式に係る論点に対する当社の考え[1/3]

事務局提示論点1-①

直ちに廃止すべきか又はまずはLRICモデルの運用プロセスの簡素化を図るべきか。

当社意見

- 当社としては、以下の観点から、**LRIC方式を直ちに廃止すべき**と考えており、運用プロセスの簡素化に検討の時間を費やすべきではないと考えます。
 - ✓ 音声通話は、固定電話からモバイル、さらにはLINE、Teams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、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いる状況であることから、**LRIC方式を導入する上での前提とされた音声通話市場における加入電話の独占性はもはや存在しないこと。**
 - ✓ 加入電話の利用はLRIC方式導入時と比較して▲96%(通話時間)まで減少し、今後も減少傾向が継続すると見込まれている状況であり、加入電話の市場は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」に移行していることや、IP網への移行完了(2025年1月)により**中継電話におけるマイライン競争は終了していることから、中継電話市場の競争促進を図るという目的で導入されたLRIC方式は、その役割を終えていること。**
 - ✓ また、IP網への移行完了により、事業者間の接続形態はシンプルな発着2社間の直接接続になり、当社を含む各社は、**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**となったため、**当社のみLRIC方式を適用するといった非対称規制を課す必要性はなくなっていること。**
 - ✓ 当社から『今後の固定電話サービスについて(2025年9月29日)』で公表したとおり、加入電話は利用の減少や老朽化した設備の維持限界により、2035年頃までにはサービスレベルの維持が困難となる状況を迎えており、2035年頃までの間、**いかにコストミニマムかつ安定的にサービスを提供していくかという「維持・縮退フェーズ」に入っているのが実態**であるところ、「現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用する」というLRIC方式の前提は実態と乖離していること。

2. LRIC方式に係る論点に対する当社の考え〔2/3〕

事務局提示論点1-②

廃止後の接続料の算定方式(実績原価方式、ビル&キープ方式等)はどうあるべきか。

当社意見

- 当社としては、以下の観点から、**LRIC方式の廃止後は、接続料算定方式を実際費用方式(実績原価)へ移行**するべきと考えています。
 - ✓ 当社は、LRIC方式導入からの**25年間(2000年~2024年度)**において、**実際費用と比較して累計▲8,075億円※の未回収額を負担してきた**ところでありますが、今後も加入電話の赤字拡大が見込まれる中で、2035年頃までの代替サービスへの移行期間においても、老朽化した設備の保全・更改対応や災害対策等に必要な体制維持・構築等により、加入電話の安定的な提供を維持し、**利用者が安心・安全にサービス利用できる環境を確保し続けるためには、実際に生じたコストが回収可能となることが必要不可欠**であること。
- なお、ビル&キープ方式については、事業者間の公平性等の観点から、「**全事業者で一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)**」での導入が前提になると考えています。

※実際費用(NTSコストのうち、接続料回収となっているものを含む)と、LRIC方式の接続料原価との差分

2. LRIC方式に係る論点に対する当社の考え[3/3]

事務局提示論点1-③

廃止により事業運営にどのような影響を及ぼす可能性があるか。

当社意見

- 今後も加入電話の赤字拡大が見込まれる中、接続料算定方式についてLRIC方式を廃止のうえ実際費用方式(実績原価)へ変更することで、今後についてはコストの未回収は生じなくなることから、2035年頃までの間において加入電話を安定的に提供することに寄与するものと考えています。

事務局提示論点1-④

事業運営への影響を踏まえてどのような措置(激変緩和措置等)が必要と考えるか。

当社意見

- 次頁のとおり、実際に接続事業者に適用する接続料は、LRIC方式で算定している加入者收容装置等と実際費用方式(将来原価方式)で算定している光IP電話接続機能を組み合わせた「組合せ適用接続機能」において、LRIC方式の適用範囲は一部に限られるため、実際に適用される接続料を比較した場合、両方式の差分率は2027年度適用で東日本:約7%、西日本:約8%となっていることから、特段の激変緩和措置は行わずとも、速やかに実際費用方式(実績原価)による算定に変更することも考えられます。

3. LRIC方式及び実際費用方式(実績原価)による加入電話接続料の試算

- **LRIC方式及び実際費用方式(実績原価)による加入電話接続料※の2027年度までの試算結果**は以下のとおりであり、仮にLRIC方式を実際費用方式(実績原価)に移行した場合において、実際に接続事業者に適用される**組合せ適用機能の両方式の差分率は2027年度適用で東日本:約7%、西日本:約8%**となっています。(メタルIP電話固有機能については、現行のLRIC方式との比較のため、東西均一料金として試算)
- なお、2028年度以降の接続料水準に関しては、2028年度頃からエリア単位で段階的に実施予定のサービス終了計画について、2026年度から実施する一部エリアでの先行的な移行によるお客様対応状況等を踏まえて策定・実施予定であるため、現時点で見通しをお示しすることは困難な状況です。
- また、「メタルIP電話固有機能」の実際費用方式(実績原価)による接続料水準は、仮に2027年度から実際費用方式(実績原価)へ移行した場合、2029年度以降に調整額等の影響により上昇していく可能性があります。一方で、「組合せ適用機能」については、光IP電話接続機能が占める割合が上昇することによって接続料水準が低減することも見込まれ、現時点において、それらの影響を正確に見通すことも困難であると考えています。

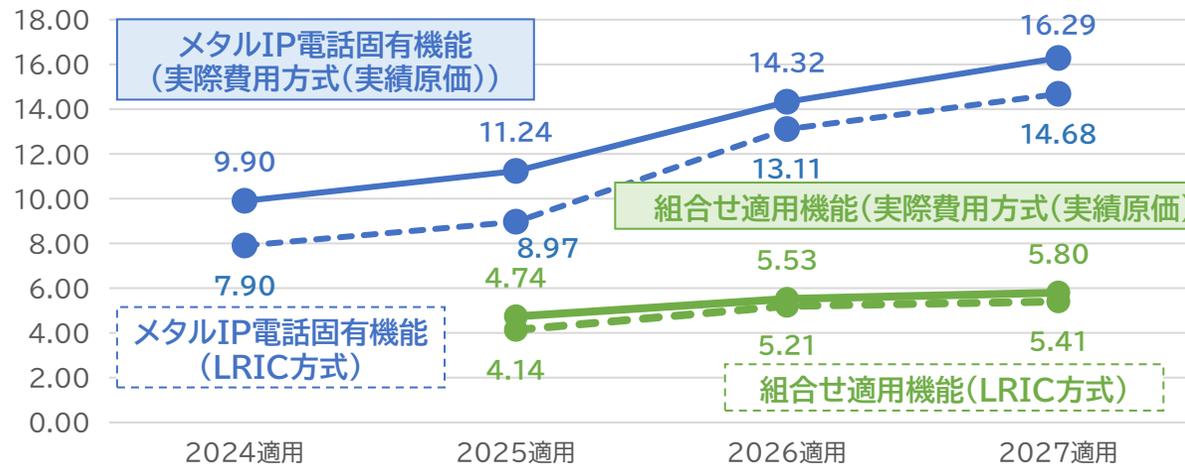
【前提条件】

※メタル回線収容機能及び一般中継系ルータ接続伝送機能に相当するもの

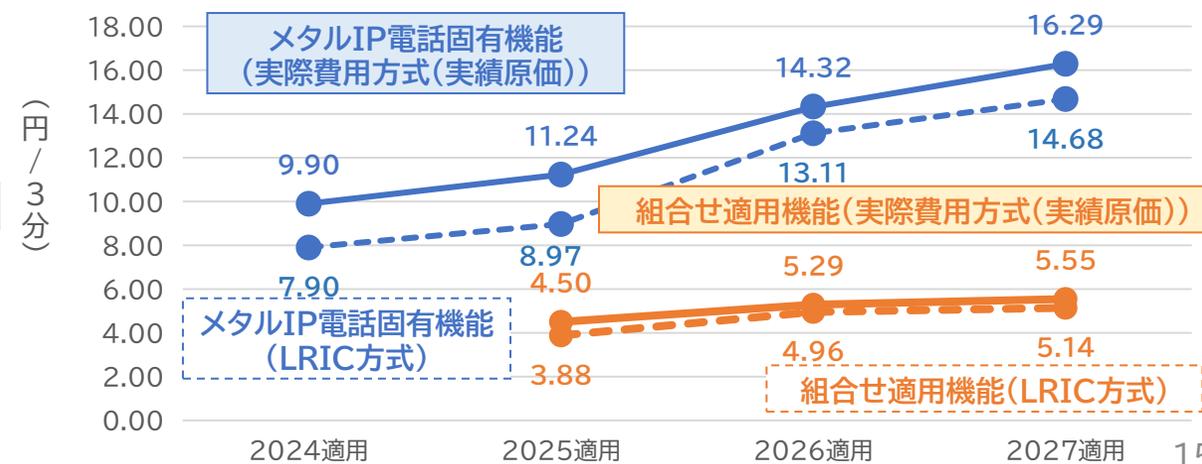
- ✓ 実際費用方式(実績原価)のコストについては、2026年度適用の接続料原価(2024年度実績)に直近の増減トレンドを見込んで、2027年度適用の接続料原価を予測。
- ✓ LRIC方式のコストについては、2025年度適用料金算定時の回線数(2024年度予測)に直近の増減トレンドを見込んで、2026・2027年度適用料金算定用の回線数を予測したうえで、**2025年度末のフレッツADSLの終了影響(共通コストのデータ役務から音声役務へのシフト)**を反映した入力値を用いて、IPモデルにて算定。
- ✓ 需要については、それぞれの最新値(LRIC方式:2025年9月末に総務省報告した入力値、実際費用方式(実績原価):2024年度実績値)に直近の増減トレンドを見込んで、2027年度適用料金算定用の需要を予測。

【加入電話接続料※の実際費用方式(実績原価)とLRIC方式の試算結果】

東日本



西日本



(参考) 接続料の試算に使用したメタルIP電話回線数

【前提条件】

- 接続料の試算に使用したメタルIP電話の回線数は以下のとおり
 - ✓ ~2025年度適用：LRIC方式の接続料算定に用いた回線数
 - ✓ 2026年度適用～：2025年度適用の回線数に直近3カ年の増減トレンドを見込んで予測した回線数

【接続料の試算に使用したメタルIP電話回線数】

(単位：万回線)

	2024年度適用 (2023年度末予測)	2025年度適用 (2024年度末予測)	2026年度適用 (2025年度末予測)	2027年度適用 (2026年度末予測)
東西計	1,226	1,139	1,053	973
東日本	624	583	539	498
西日本	602	556	514	475

増減率		
2024⇒2025	2025⇒2026	2026⇒2027
▲7.1%	▲7.6%	▲7.6%
▲6.5%	▲7.6%	▲7.6%
▲7.7%	▲7.6%	▲7.6%

(2) IP網への移行完了やそれに伴う事業者間の接続形態の変容、音声トラヒックの減少傾向等を踏まえた音声接続料の在り方

- 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討 -

1. ビル&キープ方式に係る当社の考え

- 着信接続料の高止まり抑止及び規制対応コスト・運用コストの最小化を図る観点から、全事業者で一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)にビル&キープ方式を採用することが最適と考えています。
- 一方で、先般制度化された「選択的ビル&キープ方式」については、以下のような課題が存在している状況です。
 - ① 特定事業者および特定の呼種のみをビル&キープの対象とする場合、対象となるトラヒックを判別して精算を行う処理が必要となり、規制コストの削減につながらず、却って追加コスト(システム・運用費用)が発生。
 - ② 各社の発着信のトラヒックバランスの違いにより、指定事業者に対して、発信トラヒックが多い(支払接続料が多い)事業者は自社の収支改善のためにビル&キープを求め、着信トラヒックが多い(受取接続料が多い)事業者は自社の収支悪化を避けるためにビル&キープには応じないといった対応となることで、事業者間の協議が整わない。
 - ③ 選択的ビル&キープを採用しない事業者が残ることで接続料の支払いを要する事業者と要さない事業者が混在することとなるため、通話料定額サービス等のより柔軟なサービス料金を検討する余地が広がらない。
- こうした課題を踏まえ、当社は全事業者一律・公平なビル&キープ方式の導入に向け、複数の事業者と協議を重ねてきましたが、現時点、多くの事業者から導入についての賛同が得られておらず、上記課題の解決は見通せないことから、現時点、ビル&キープ方式を採用していない状況です。
- このように、「選択的ビル&キープ方式」では精算業務の複雑化や、事業者間の公平性への懸念が残ることに加え、利用者利便の向上にもつながらないことから、当社としては、維持・縮退フェーズにある音声通話市場における規制対応コスト・運用コストを削減し、業界全体としての効率化を公平に進めていくため、「ビル&キープ方式の原則化」を目指すべきと考えます。
- なお、接続料の算定等に関する研究会第七次報告書では、ビル&キープ方式の原則化に伴う事業者間の公平性、小規模事業者の事業継続への影響、コスト回収への影響、対象呼種の選定等、多面的な論点が指摘されており、今後、これらの点について議論を深めて、事業者間のコンセンサスを得ていくことが重要と考えます。

2. ビル&キープ方式に係る論点に対する当社の考え[1/3]



論点	当社の考え
<p>①音声接続において、事業者間協議では解決し得ない問題(着信網の独占性に起因する着信接続料の高止まり、協議における有効なルールがない等)が存在するとの指摘について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 音声接続料については、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。 <ul style="list-style-type: none"> ● <u>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</u>にあること ● 着信接続料が高止まりしている事業者が存在した場合、<u>協議により算定の妥当性を確認していくことは困難</u>であること(当社では、接続料水準に関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、高止まりした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 ● <u>これらの問題の解決のためには、全事業者で一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)にビル&キープ方式を採用することが必要</u>であり、<u>選択的ビル&キープ方式では問題の解決には至っていない</u>と考えます。
<p>②ビル&キープ方式について挙げられたメリット(自網コストの効率化、事業者間の公平性、音声接続のコスト削減、参入障壁の軽減等)及びデメリット(小規模事業者の事業継続、競争への影響、コスト回収への影響等)について</p> <p>特にデメリットについて、具体的に問題となる行為、状況としてどのようなことが想定されるかについて</p>	<p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ビル&キープ方式導入により、当社のみならず全事業者において規制対応・運用コストの抑制が図られるだけでなく、<u>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働くことになる</u>ものと考えます。 ● また、自社サービスのユーザ料金の原価範囲が、自網コストのみ(他網コストの負担なし)となるため、<u>より柔軟なサービスメニュー等を検討する余地が広がり、エンドユーザの利便性向上にも繋がる</u>ものと考えます。 <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● トラヒックの発着信バランス等により、原則的ビル&キープ方式を導入することで、小規模事業者の事業継続に悪影響がある(通話料収入に影響を及ぼし、設備維持や事業継続が困難になる等)、実際に発生したコストの回収に影響を及ぼす(他事業者からの着信呼に係る自網コストを別のサービスから回収することとなり、不適切等)といったご意見があることは認識しており、この点は十分に議論を深める必要があると考えます。 ● なお、当社としては、全事業者が一律でビル&キープ方式を導入すれば、<u>どの事業者も等しく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</u>であり、<u>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</u>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、本方式は公平な競争環境の担保に資するものであり、市場環境に対しても良い影響を及ぼすものと考えます。

2. ビル&キープ方式に係る論点に対する当社の考え〔2/3〕



論点	当社の考え
③対象とすべき呼種・接続形態、特に、着信課金、国際電話等の片務的な呼種について	<ul style="list-style-type: none">● 規制・運用コスト最小化の観点を踏まえれば、<u>ビルアンドキープ方式は全事業者一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)に導入し、呼種に関わらず接続料の算定・精算を行わないことが最適</u>と考えます。● ただし、少なくとも着信課金・国際通話等の片務的な呼種については、サービス提供事業者はサービス提供に利用する発信・着信事業者のネットワークコストを負担することなく利用者から収入を得る一方、発信・着信事業者は当該呼に係るネットワークコストを当該呼と関係のない自社サービスで回収することになり、ネットワークの利用とコスト負担の公平性が担保できないという課題が存在するものと考えます。● これらの課題の解決に向けて、当該呼に係るトラフィック量や接続料取引額の規模、当該呼の精算を継続し続けることによる各事業者の事業運営への影響度などを踏まえつつ、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、<u>既存の規制の見直し・簡素化(例えば、コストを要するトラフィックごとの精算ではなく、トラフィックによらない定額やレベニューシェア等の精算方式の導入等)</u>について、検討を行っていくことが考えられます。
④利用者料金に及ぼす効果について	<ul style="list-style-type: none">● 自社サービスの料金の原価範囲が、自網コストのみ(他網コストの負担なし)となるため、<u>より柔軟なサービスメニュー等(例. 通話料定額サービス等)</u>を検討する余地が広がり、<u>エンドユーザの利便性向上にも繋がる</u>ものと考えます。

2. ビル&キープ方式に係る論点に対する当社の考え[3/3]



論点	当社の考え
⑤事業者の投資行動への影響について	<ul style="list-style-type: none">● ビル&キープ方式導入により、当社のみならず全事業者において規制対応・運用コストの抑制が図られるだけでなく、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ことになるものと考えます。
⑥仮に原則化を行う場合、我が国の接続制度における位置付けについて	<ul style="list-style-type: none">● ビル&キープ方式の原則化の実現のために、<u>指定事業者・非指定事業者に関わらず、全事業者に共通の接続ルールとして、電気通信事業法等において定めるべきもの</u>と考えます。
⑦仮に原則化を行う場合、方式変更に伴う時間的、経済的コスト、影響緩和に関する措置(経過措置等)や、導入時期について	<ul style="list-style-type: none">● ビル&キープ方式は可能な限り速やかに原則化を実施すべきと考えますが、規制対応コスト・運用コストの最小化を図る観点から、<u>全事業者で一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)にビル&キープ方式を採用することが最適</u>と考えます。● 全事業者で一律・公平にビル&キープ方式へ移行する場合には、移行に必要なコスト(運用変更の調整、既存システムの除却等)は限定的である一方で、規制対応コストや運用コストが最小化されるため、導入のメリットの方が大きいものと考えます。● また、<u>ビル&キープ方式の段階的な導入は</u>、運用コスト(経過措置の内容によっては、精算コストや、各社との条件の折衝等に係るコスト等)を現状より増大させるなど、<u>ビル&キープ方式の本来の目的と逆行することとなります</u>。● よって、当該方式の導入に当たっては、段階的に導入を行うのではなく、上述の片務的な呼種の取り扱い等の課題を整理した上で、<u>全事業者で一律(同時期に採用)・公平(事業者ごとの採用有無に差異なし)に行われるべきもの</u>と考えます。

(3)メタル縮退を踏まえた

電柱等・土木設備に係る費用配賦の在り方

1. 電柱・土木設備に係る費用配賦についての当社の考え

- メタル回線と光回線の間における電柱・土木設備に係る費用配賦については、既に「メタル回線のコストの在り方に関する検討会（～2013年5月）」において将来のメタル回線の減少を見据えた配賦基準の見直しが実施されており、新たに検討すべき事項はないものと考えます。
 - ✓ 電柱・土木設備に係る費用配賦については、「メタル回線のコストの在り方に関する検討会（2013年5月）」での議論を踏まえ、減少していくメタル回線の契約者と増加していく光回線の契約者との間のコスト負担のアンバランスを生じさせることなく、契約者の設備利用の実態に応じた適切なコスト負担を実現するため、配賦基準を従前のケーブル長比から契約者数比へと見直したものと認識しています。
 - ✓ この見直しは将来のメタル回線の減少を見越したものであり、また、電柱・土木設備に係る費用のメタル回線から光回線へのシフトは既に相当程度進んでいることから、先般公表した加入電話の代替サービスへの移行計画によるメタル回線の減は、見直しを行った前提が顕在化したものにすぎないと考えています。
- また、2035年度までの今後10年間で、加入電話が代替サービスに移行することによる電柱・土木設備の配賦率の変動幅（メタル回線⇒光回線）は、これまでの10年間の変動幅（メタル回線⇒光回線）と同程度であることから、メタル回線と光回線のコスト負担の割合を劇的に変動させないという観点からも、「メタル回線のコストの在り方に関する検討会」において費用配賦方法の見直しを行った目的を果たしているものと考えています。
 - ✓ 電柱・土木設備のメタル回線への配賦率（契約者数比）は、配賦基準の見直しを行った2014年度から直近の2024年度までの10年間で、6割から3割へと▲3割減少しています。
 - ✓ 2035年に加入電話が代替サービスへと移行完了するまでの今後の10年間は、現在メタル回線に配賦されている3割の電柱・土木設備が0割にまで減少（▲3割減）する見込みであり、メタル回線への配賦率の減少幅は、これまでの10年間と今後の10年間で同程度の▲3割減となる見込みです。
- なお、仮に、加入光ファイバ接続料の低廉化を目的として、電柱・土木設備に係る費用を光回線からメタル回線にシフトするような配賦見直しをするのであれば、先般公表した加入電話の代替サービスへの移行計画のとおり、2035年頃までに代替サービスへの移行を進めるメタル回線にコストを負担させることになり、結果として、当社のみがその負担を強いられることとなるため、到底受け入れることはできません。

2. 電柱・土木設備の配賦率(契約者数比)の推移

