

接続政策委員会(第77回)事業者ヒアリング資料

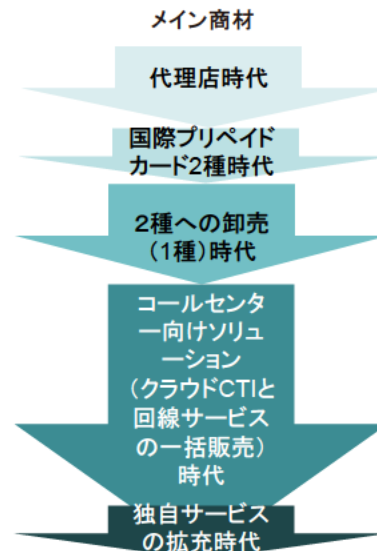
IP化やメタル縮退を踏まえた音声伝送役務に係る
接続ルールの在り方について

株式会社アイ・ピー・エス・プロ

2026年1月21日

アイ・ピー・エス・プロ音声通信事業の沿革 (親会社事業部時代を含む)

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。
2024年 12月	PSTNマイグレーション完了。
2026年 4月	自社サービスの拡充(着信課金、統一番号)により競争力の向上を目指しています。



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 東京都中央区築地4-1-1 東劇ビル8階
3. 設立日 2022年7月1日
4. 代表者 田中 慶彦
5. 資本金および株主 3億円 株式会社アイ・ピー・エス(東証4390)100%
6. コーポレートサイト <https://www.ipspro.co.jp>

構成員様限り

1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討

2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等

付帯ページ：論点への個別回答

当社の考え（大項目への結論）

1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討
⇒小規模事業者としての死活問題となりかねず
ビル&キープ方式の**原則化は許容できません。**
2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等
⇒ LRIC方式を**直ちに廃止しても問題はありません。**
⇒ 廃止後の接続料の算定方式は、
実際原価方式(将来原価方式※)が望ましいと考えます。
(※遡及精算が発生しない方式を求めます)

1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討

2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等

1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化について

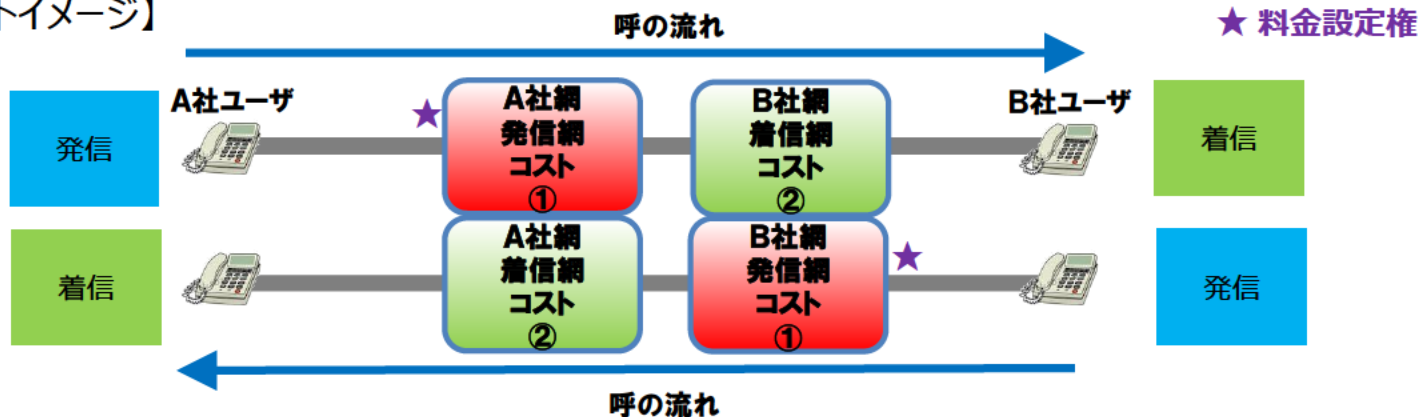
- **小規模事業者としての死活問題となりかねずビル&キープ方式の原則化は許容できません**
 - ・ **現状ビル&キープは二社間の合意があれば採用できる状況であるにも関わらず（この検証があったとは思えません）原則化をおこなう大義はないと考えます。**
 - ・ **接続料は、適正原価・適正利潤の考えに基づき算定することが基本であり、さらに接続料は事業者間で適正に精算されるべきです。**
 - ・ **実際に発生した費用と通信量に基づき精算し、特定の事業者が未回収なコストを負担することがないようすることが適当です。**
 - ・ **トラフィックバランスの不均等、あるいは、事業者規模の違いによるネットワークコストに大きな差分が存在するため、応分費用を適切に相互負担することが重要です。**
 - ・ **小規模事業者の役割は、大手が踏み込めない領域のサービスを開発し、新しい需要ニーズを生み出すこと、それを拡大していく重要な存在です。**

他社様の主張において「片務」における定義がサービスに限定されているようですが、サービス種よりも**トラフィック量および事業者規模**が一番大きな片務の要因であることを共通認識として持っていただけだと思います。

※トラフィックバランスの不均等、および事業者規模の違いによる影響等を次頁以降に示します。

発着トラフィックバランスからみた「ビル&キープ」の考察（発着ほぼ同量の場合）

【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

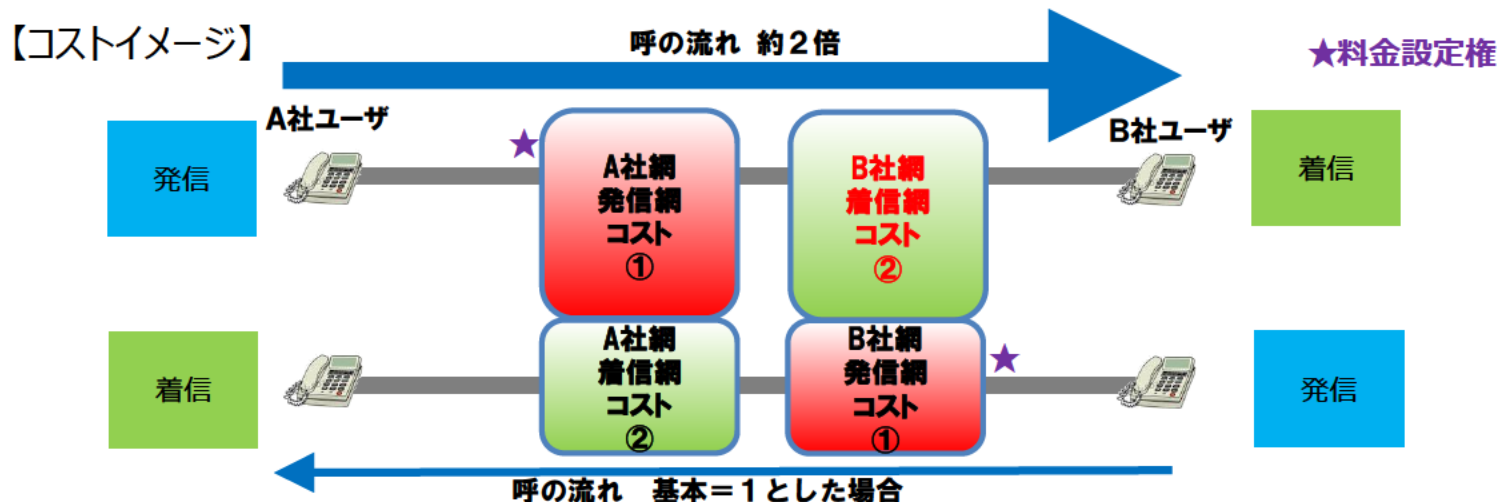
【ビル&キープの場合】

- 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ります

但し、発着トラフィックがほぼ同量の場合、お互い様であると考えると影響は少ない



発着トラフィックバランスからみた「ビル&キープ」の考察（発信:着信 = 2:1の場合）



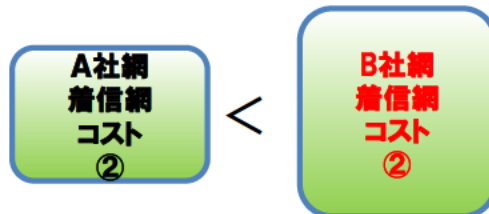
【現状】

- 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】

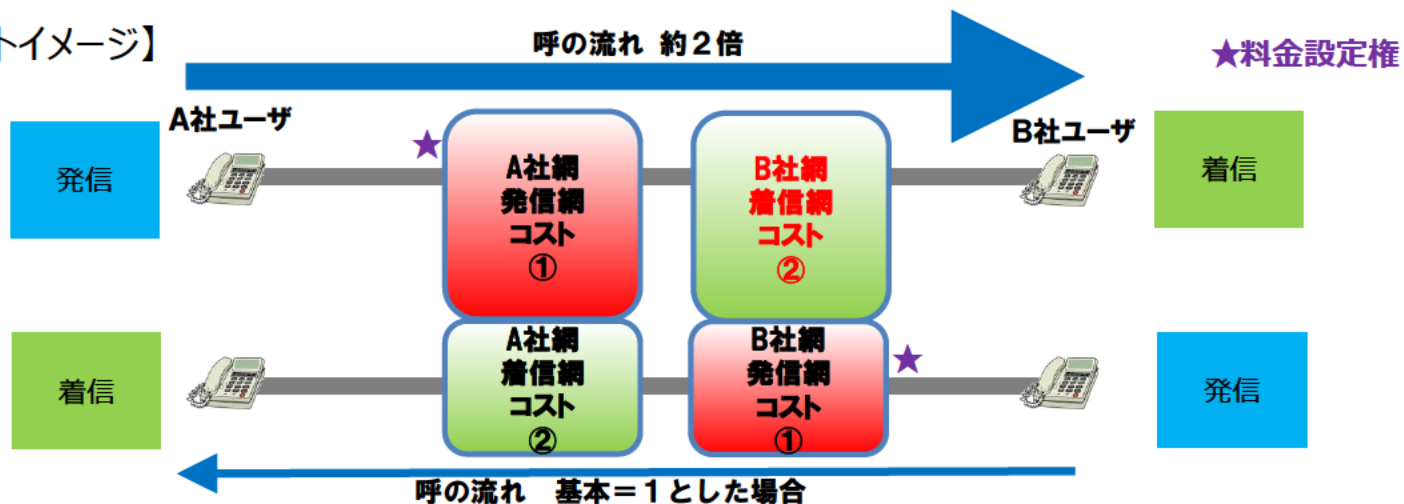
- ① 発信網コスト：ユーザ料金で回収
- ② 着信網コスト：当該コストの回収ができなくなります

A社発信：A社着信 = 2 : 1 の場合、B社の着信網コストが大きくなるが、ビル&キープとするとB社側は適切なコストの回収ができなくなります。



発着トラヒックバランスの不均等が起こる要因とその改善策(改善できない理由)

【コストイメージ】



【発着トラヒックの不均等が起こる要因】

(例) A社が定額料金(掛け放題)メニューを投入済でB社は未投入の場合、A社発信が大きくなります。



【発着トラヒックの不均等を改善する策】

(仮説) ビル&キープ方式を導入し、B社も定額料金(掛け放題)メニューを投入し易い環境を整えれば改善するのではないのでしょうか。



【結論は改善しない】

(理由) 上記の通り環境を整えても、A社が大規模事業者でB社が小規模事業者である場合(規模の論理)やサービス特性(先行者優位の論理)から仮説は成立しません(可能性が高い)。

定額料金(掛け放題)メニューと事業者規模の関係性を大・中・小規模事業者で形成される市場モデルを例にして示します。(次頁以降の図を参照)

定額料金(掛け放題)メニューと事業者規模の関係性

■ 現状イメージ

大・中・小規模事業者で形成される市場のモデルケース

		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(数十万加入)	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)
**市場に占める
 X社発信の割合大**

【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

定額料金(掛け放題)メニューと事業者規模の関係性

■ビル&キープの場合

大・中・小規模事業者で形成される市場のモデルケース

		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(数十万加入)	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)

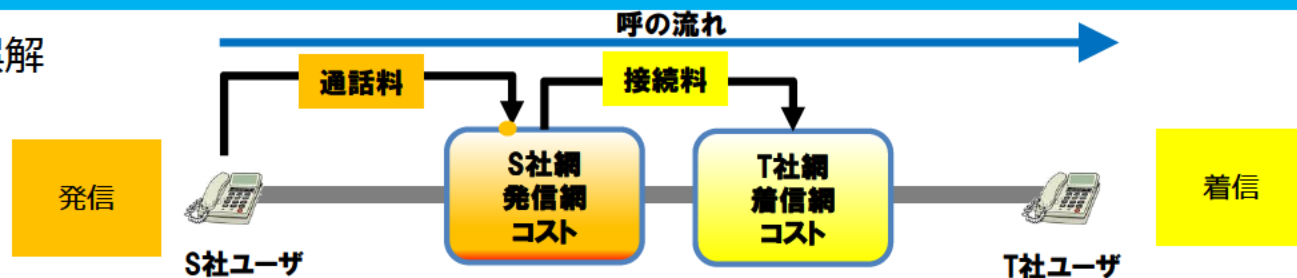
【X社】
定額料金(掛け放題)
メニューを投入済のX社発
信のトラヒックが更に増す
(寡占へ)

**市場に占める
X社発信の割合：
特大へ**

【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

「利用者料金に及ぼす効果」「参入障壁の軽減」に対する考察

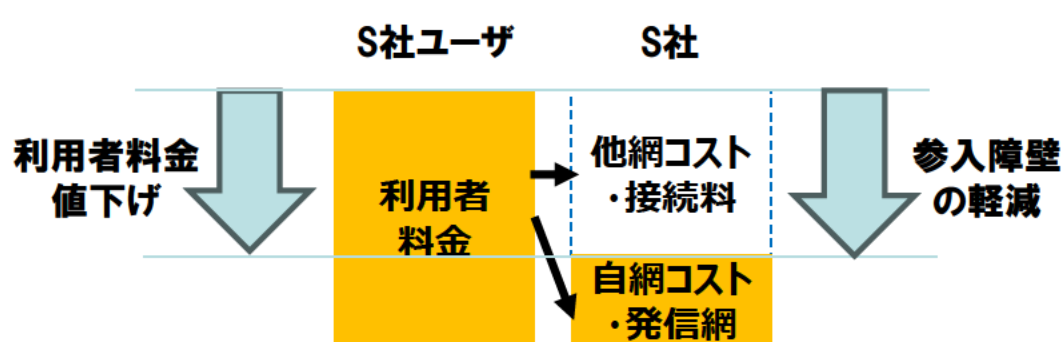
■ 発信だけをみた場合の誤解



【現状の間違ったイメージ】



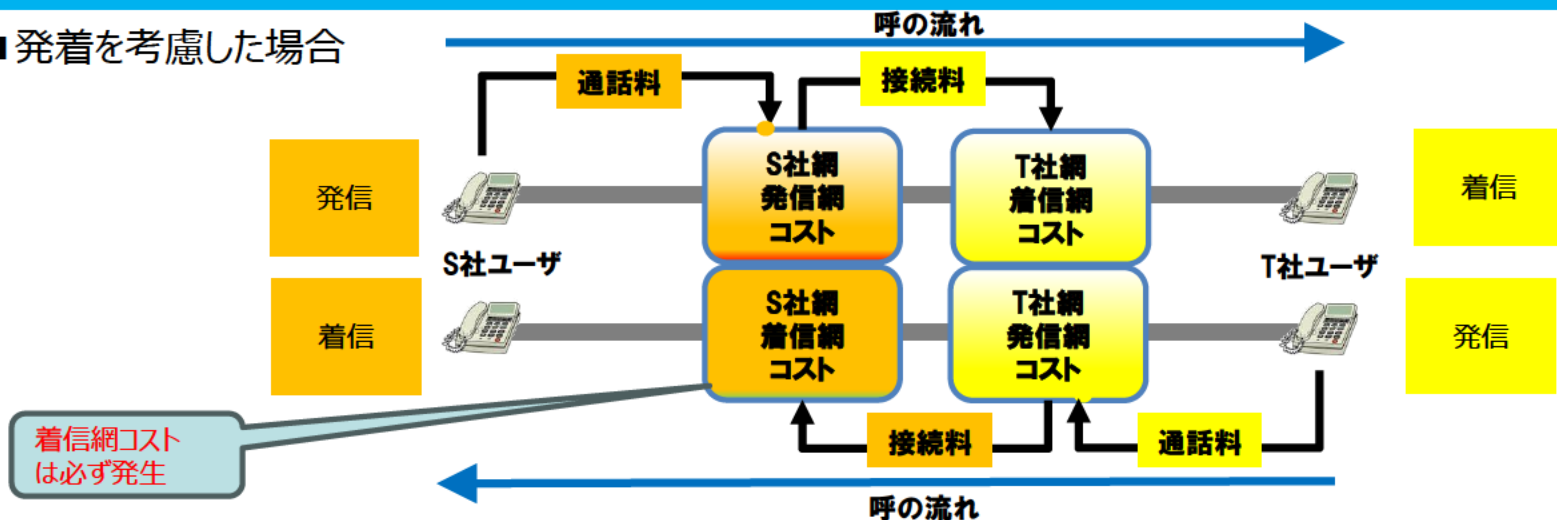
【ビル&キープ原則化時の間違ったイメージ】



確かに**発信だけに着目**すると上記イメージのように、他社網コスト(接続料)が無くなる場合のメリットが大きく見えますが、実際は自網の着信網コストも考慮する必要があります。

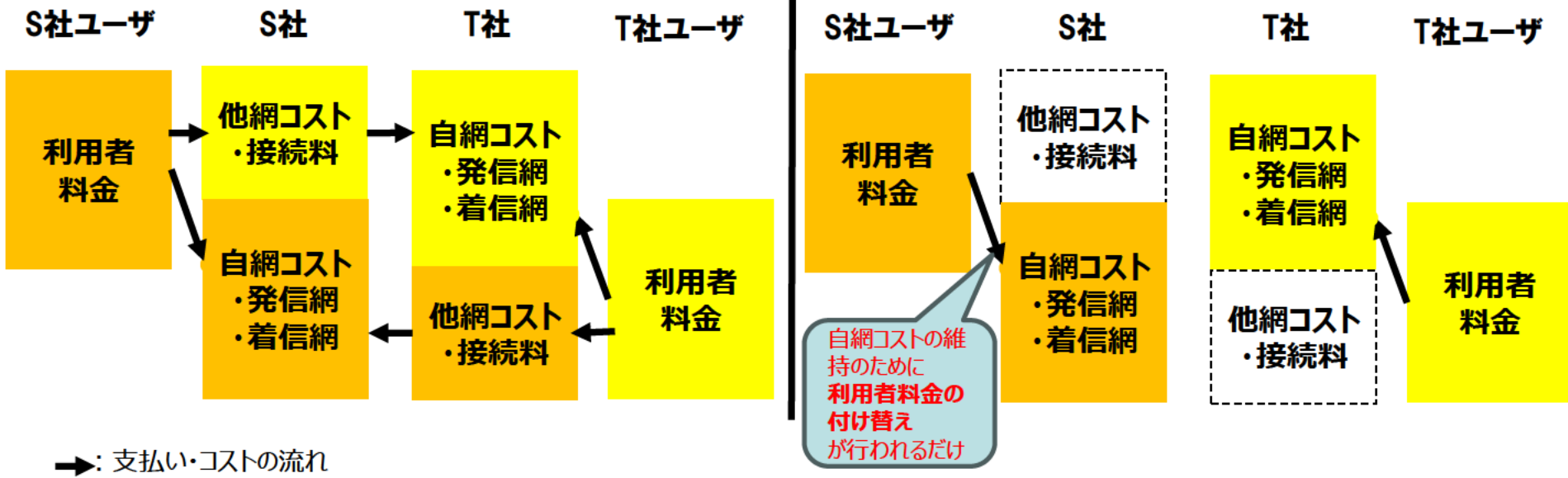
「利用者料金に及ぼす効果」「参入障壁の軽減」に対する考察

■ 発着を考慮した場合



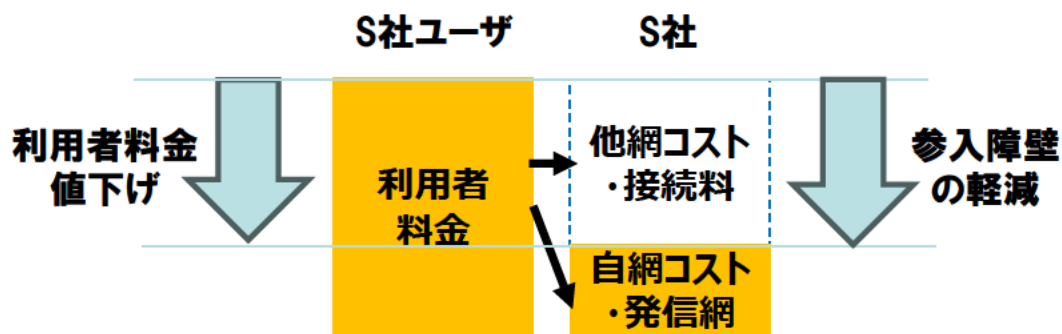
【現状の正しいイメージ】

【ビル&キープ原則化時のイメージ】

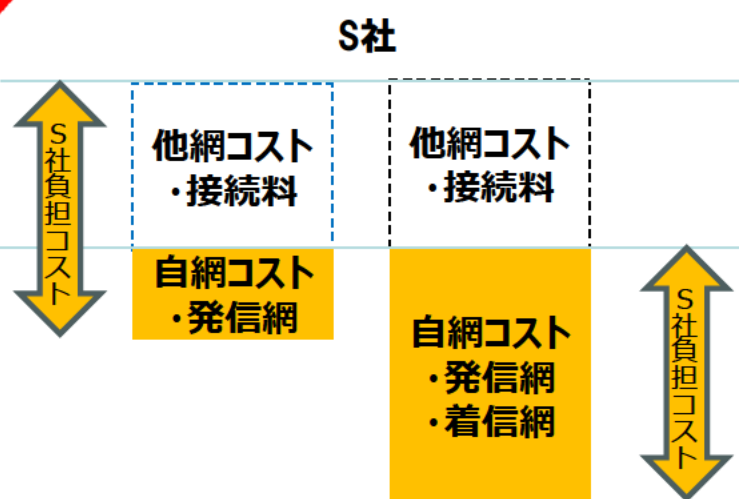


「利用者料金に及ぼす効果」「参入障壁の軽減」に対する考察

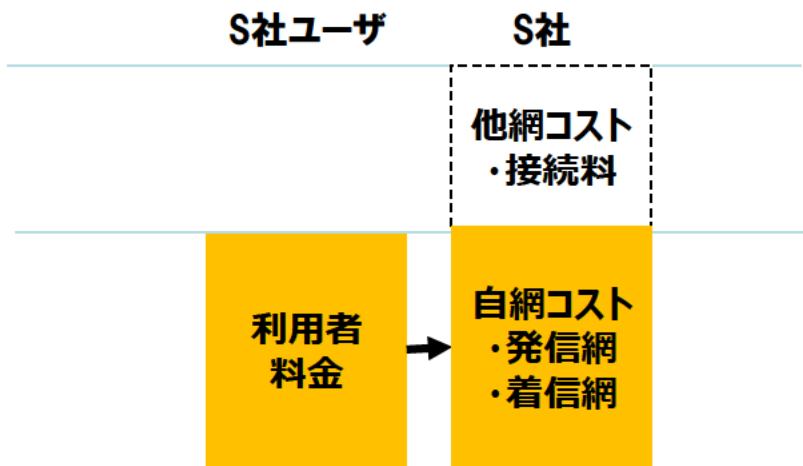
【ビル&キープ原則化時の間違ったイメージ】



【参入障壁は変わらない】



【利用者料金に及ぼす効果はない】



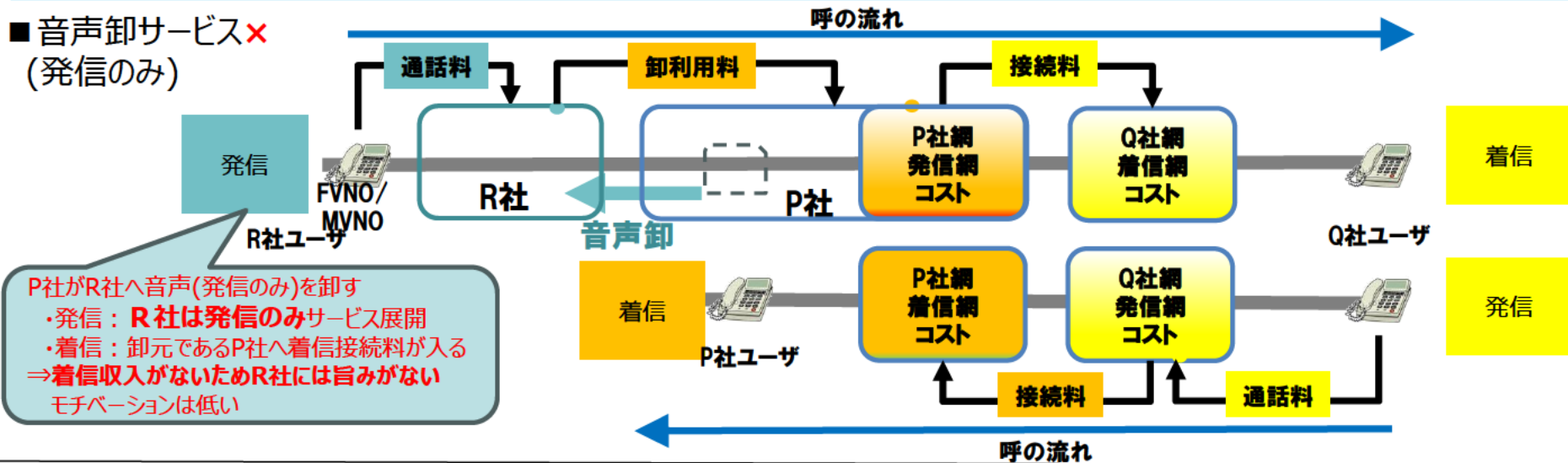
S社負担コストの範囲が変わるだけ

このように発着両方に目を向けると、
発信だけをみたイメージが間違っている
ことがよくわかります。

他網コスト(接続料)に充てがっていた利用者料金を
自網コスト全体に付け替えるだけ

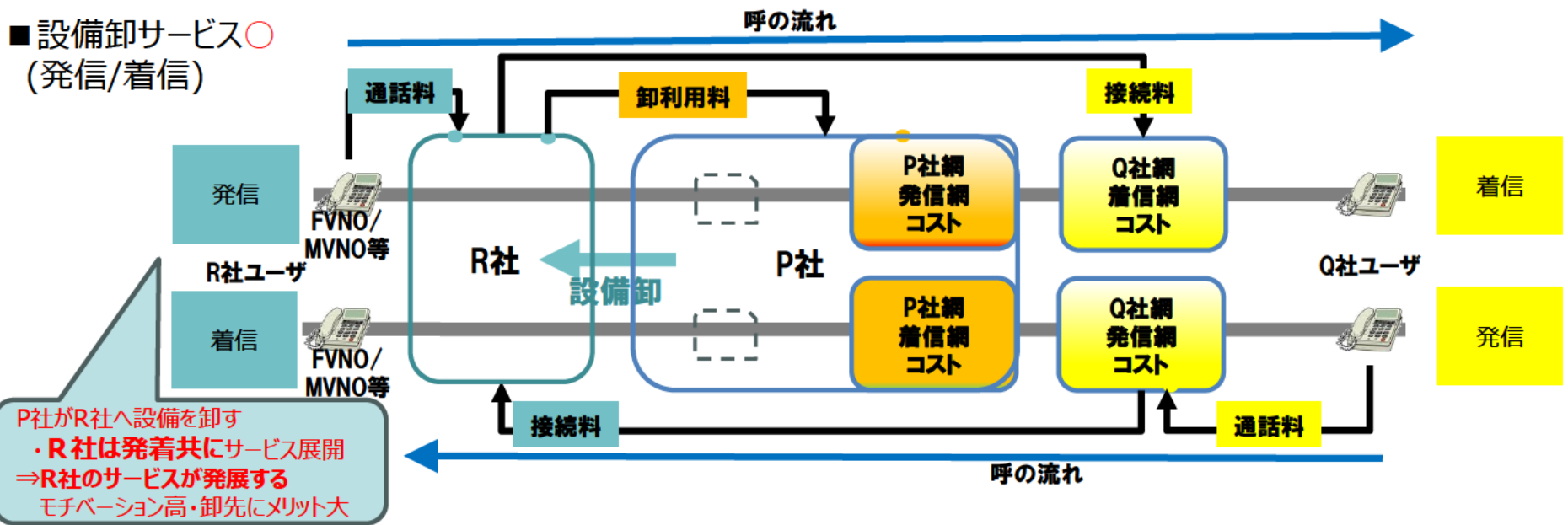
新規参入事業者のために当社が施す事例・イメージ（P社がR社へ卸す例）

■ 音声卸サービス× (発信のみ)



P社がR社へ音声(発信のみ)を卸す
 ・発信：R社は発信のみサービス展開
 ・着信：卸元であるP社へ着信接続料が入る
 ⇒着信収入がないためR社には旨みがない
 モチベーションは低い

■ 設備卸サービス○ (発信/着信)



P社がR社へ設備を卸す
 ・R社は発着共にサービス展開
 ⇒R社のサービスが発展する
 モチベーション高・卸先にメリット大

ビル&キープ原則化による実質接続料非精算は設備卸型のサービス(いずれ自前サービス化へ発展)には大打撃となります。

目次

1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討

2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等

2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等

● LRIC方式を直ちに廃止しても問題はありません

(主な理由)

- ・実際に構築した設備のコストが適正に接続料に反映されるため。
- ・設備を実際に構築する事業者の立場としては、設備コストの適正化が(接続料への反映)できる方法を望みます。

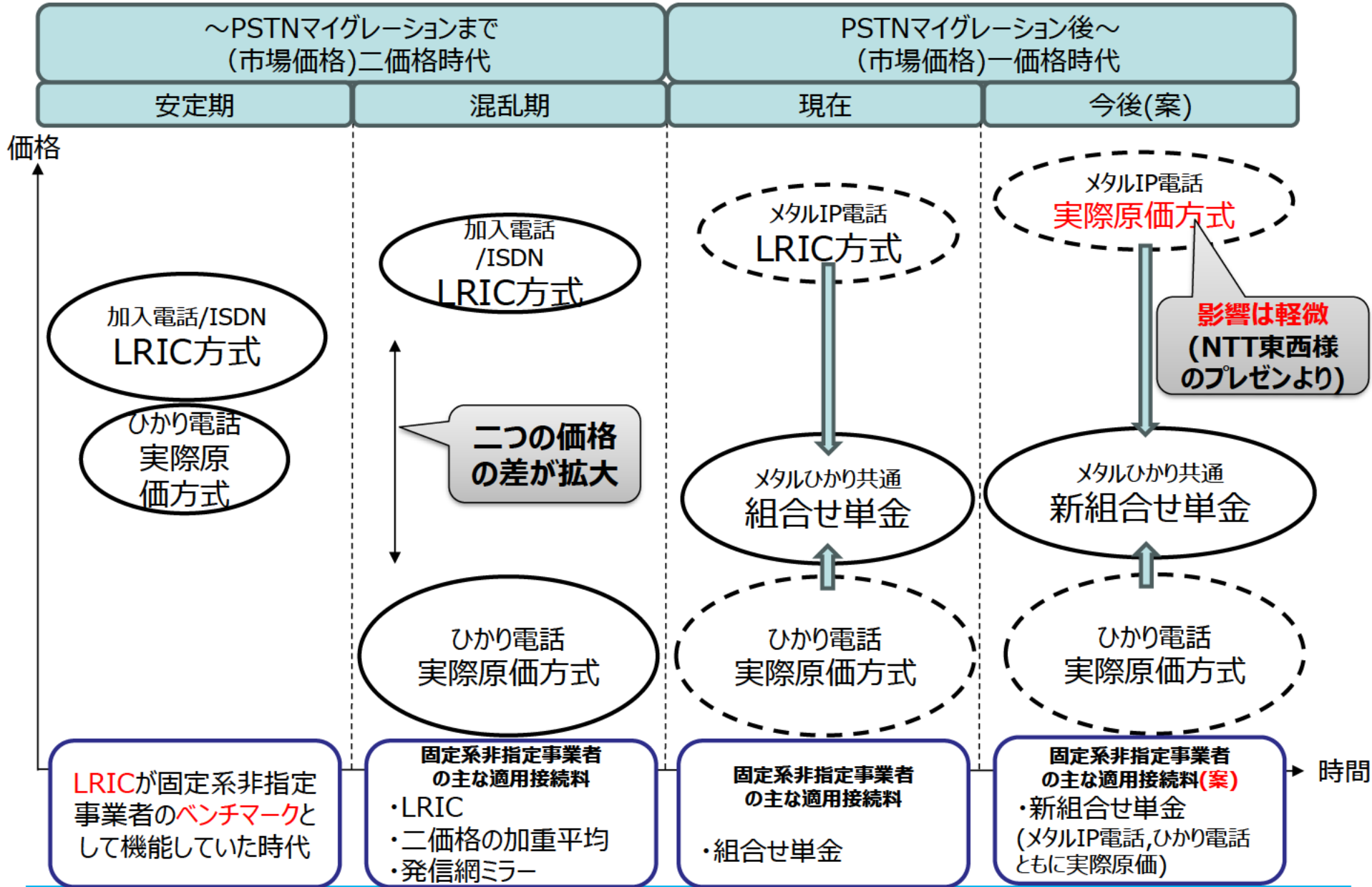
(ベンチマークについて)

- ・LRICが担う固定系非指定通信事業者の接続料のベンチマークという役割については、「加入電話/ISDN」が固定系の市場をほぼ支配していた時代は有効な指標であったという認識ですが、ひかり電話の増大により固定系の市場価格として存在した二価格※間の価格差が拡大した時代では、必ずしも有効な指標であったとはいえないという認識です。

※「加入電話/ISDN(LRIC方式)」と「ひかり電話(実際原価方式)」

- ・PSTNマイグレーション後、固定系市場価格は一価格時代をむかえ、その一価格であるNTT東西様の「**組合せ適用単金**」が固定系非指定通信事業者の**新たなベンチマーク**となっています。
- ・その組合せ単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実際原価方式へ変更しても影響は軽微である(NTT東西様)ことからLRIC方式を直ちに廃止しても問題ないと考えます。

固定系接続料【市場価格】の推移



2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し

- 廃止後の接続料の算定方式は**実際原価方式(将来原価方式※)**が望ましいと考えます**(※遡及精算が発生しない方式を求めます)**。

(主な理由)

- ・ 携帯電話接続料に適用されている**実際原価方式(実績原価方式)**とひかり電話接続料に適用されている**実際原価方式(将来原価方式)**を比較した場合、実績原価方式は、実際に構築した設備のコストが適正に接続料に反映される点は評価しますが、**毎年度の遡及精算の発生による中小事業者に与える影響が大きく、翌年度の接続料が予め予見できる、将来原価方式が望ましいと考えます。**

当社は小規模事業者として遡及精算が発生しない方式が事業者間の標準方式になることを求めます。

論点への個別回答

当資料の 2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等での記述分

論点	考え方
<p>論点 1 加入電話の加入者が一定程度残る2035年頃までの間の接続料の算定方式</p> <ul style="list-style-type: none"> メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。 	<ul style="list-style-type: none"> LRIC方式を直ちに廃止しても問題はありません。 実際に構築した設備のコストが適正に接続料に反映されるため、設備を実際に構築する事業者の立場としては、設備コストの適正化が(接続料への反映)できる方法を望みます。 LRICが担う固定系非指定通信事業者の接続料のベンチマークという役割については、「加入電話/ISDN」が固定系の市場をほぼ支配していた時代には有効な指標であったとの認識ですが、ひかり電話の増大により固定系の市場価格として存在した二価格※間の価格差が拡大した時代では、必ずしも有効な指標であったとは言えないとの認識です。 ※「加入電話/ISDN(LRIC方式)」と「ひかり電話(実際原価方式)」 PSTNマイグレーション後、固定系市場価格は一価格時代をむかえ、その一価格であるNTT東西様の「組合せ適用単金」が固定系非指定通信事業者の新たなベンチマークとなっています。 その組合せ単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実際原価方式へ変更しても影響は軽微である(NTT東西様)ことからLRIC方式を直ちに廃止しても問題ないと考えます。 NTT東西殿によると長期増分費用方式では接続料原価を回収できていないと伺っております。接続料は利用実態に応じて適切な接続料料が回収できることが原則かと思われることから、メタルIP電話にかかる接続料も将来原価方式(ひかり電話の接続料原価の考え方)が適当と考えます。 IP網への移行の段階を踏まえた接続制度の在り方報告書(令和3年9月1日)24ページに取り上げられている通り、中・小規模事業者は実績原価方式自体も取り得ず、大手事業者と発信網ミラーにて水準を合わせることで、水準の均衡を図っていることを再度ご認識していただきたいと思っております。

当資料の 2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等での記述分

論点	考え方
<p>論点 1 (続き)</p> <p>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）はどうか。 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。 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・廃止後の接続料の算定方式は実際原価方式(将来原価方式※)が望ましいと考えます(※遡及精算が発生しない方式を求めます)。 ・携帯電話接続料に適用されている実際原価方式(実績原価方式)とひかり電話接続料に適用されている実際原価方式(将来原価方式)を比較した場合、実績原価方式は、実際に構築した設備のコストが適正に接続料に反映される点は評価しますが、毎年度の遡及精算の発生による中小事業者に与える影響が大きく、翌年度の接続料が予め予見できる、将来原価方式が望ましいと考えます。 ・小規模事業者の当社は網使用料の遡及精算に苦しんできたことから、遡及精算が発生しない方式が事業者間の標準方式になることを求めます。

当資料の 2. 接続料算定における長期増分費用(LRIC)方式の適用見直し等での記述分

論点	考え方
<p>論点2 「接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針」（平成30年1月16日総務省策定。以下「裁定方針」という。）第3項における、有効と認められるデータ提供が行われない場合のLRIC方式の利用</p> <ul style="list-style-type: none">• LRIC方式を廃止した場合、裁定方針第3項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうするか	<p>・LRICから実績費用方式に移行することは異論はありません。加入者向け料金における網使用料の原価率は一定の統計を取っておくことで事業者の運営が健全におこなえているかが見える化できると考えます。そのような程度の統計はLRIC廃止後も継続して取り続け公開していくべきです。</p>
<p>論点3 その他</p> <ul style="list-style-type: none">• その他、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 について検討する。	<p>・特にありません。</p>

当資料の 1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討での記述分

論点	考え方
<p>論点 1</p> <p>ビル&キープ方式の選択可能とする制度整備以後の音声サービスの現状</p> <ul style="list-style-type: none"> IP網への移行後の音声サービスに係る契約数及び音声トラフィックの状況。接続料の算定等に関する研究会第七次報告書を踏まえて、ビル&キープ方式の選択可能とする制度整備が実施されたが、その後のビル&キープ方式に関する検討状況。ビル&キープ方式を適用していない場合、その理由。 	<ul style="list-style-type: none"> ・PSTNマイグレーション後、中継事業者を経由せず直接接続になったことを受け、各事業者間のA C精算額に大きな変動が起きることが予想され、切替後概ね1年間は精算状況を確認している状況です。 ・なお第七次報告の以前から制度の有無によらず、ビル&キープ方式の適用実績のある事業者（同規模事業者かつ発着量が近似している）から過去にビル&キープの採用打診があったことがあります。
<p>論点 2</p> <p>接続料の算定等に関する研究会第七次報告書において整理された議論を進めていくべき事項についてどう考えるか。</p> <p>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どのように考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現状、ビル&キープは二社間の合意があれば採用できる状況であるにも関わらず（この検証があったとは思えません）原則化をおこなう大義はないと考えます。 ・一般論としては、着信網の独占性に起因し着信接続料の高止まりことが想定されますが、我が国の現状としては、指定事業者の接続料が認可あるいは届出により担保されている（これ以上、値下げ交渉を受けることはない）が故に、非指定事業者側への値下げ要求が大きく、むしろ高止まりではなく、値下げへのバイアスがはたらいていた時代もあったと思われます。 ・一方、多くの事業者間では、総務省「事業者間協議の円滑化に関するガイドライン」等に基づき、事業者間で協議が円滑に行われており、現在、着信ボトルネックに起因した問題は生じていないと考えます。（問題意識はありません）

当資料の 1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討での記述分

論点	考え方
<p>論点2(続き)</p> <p>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)</p> <p>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) についてどのように考えるか。</p> <p>【追加】特にデメリットについて、具体的に問題となる行為、状況としてどんなことが想定されるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビル&キープ方式は、片務(特にトラヒック量および事業者規模要因による片務)がある限りメリットは少ないと考えます。 ・特に「自網コストの効率化(に関する一部事業者様の主張)」については、(本プレゼン内容で例示した通り)自網→相手方網への発信が多い場合、相手方に多くの設備を用意させておきながら、自網のコストの効率化の反映だけを主張することはいかなものかと考えます。 ・参入障壁の軽減にならないことは、本プレゼン内容の通りです。 ・メリットとしては、全事業者間で一斉にビル&キープが行われ、事業者間精算が一切行われぬ場合のみ精算稼働のコスト削減が図れるが、明らかに「国際電話※、着信課金、緊急通報呼等」の精算が残るという現状を踏まえれば、精算稼働の効率化にはなりません。(例：1と0は大きく違うが、1と10は大差はないため。) <ul style="list-style-type: none"> ※特に国際電話の非精算化は我が国だけでは対応できません。 ・トラヒックバランスの不均等、および事業者規模の違いにより大きな影響がある。詳細は、本プレゼン内容を参照のこと。 <ul style="list-style-type: none"> (主なプレゼン内容) ・トラヒックバランスが不均等、例えば、A社発信→B社着信のトラヒックが圧倒的に多い場合、ビル&キープにするとB社着信網コストが回収できません。 ・トラヒックバランスの不均等が起こる要因としてA社が定額通話料料金(かけ放題)を実施している場合が考えられます。 ・ビル&キープを導入し、B社側にも定額通話料料金(かけ放題)を導入し易い環境を整えれば良いのではという仮説に対しては、寧ろ大規模事業者のA社の寡占がより広がり、後発の小規模事業者のB社にとって厳しい状況になると思われます。 ・設備卸型のサービス展開(いずれ自前サービス化へ発展予定) 事業者には大打撃となる。詳細は、本プレゼン内容を参照のこと。

当資料の 1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討での記述分

論点	考え方
<p>論点 2 (続き)</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外におけるビル&キープ方式の導入に関する検討を踏まえてどのように考えるか。 <p>利用者料金に及ぼす効果についてどのように考えるか。</p> <p>【追加】事業者の投資行動にどのような影響があるか。</p> <p>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どのように考えるか。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、導入時期についてどのように考えるか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 我が国の音声通話料制度、料金設定権制度が諸外国とは異なる場合があるため参考にならないと考えます。 尚、ビル&キープの原則化は、我が国の音声通話料制度、料金設定権制度を抜本的に見直さないと不可能です。ブツ切り（着信網は着信者が負担）等、もしくは、音声通話料原則無料化（着信課金も、緊急呼も、一般呼も）とすれば可能かもしれませんが、現状では無理ではないでしょうか。（事実上の料金設定権廃止） 定額通話料料金（かけ放題）の導入の難易度は、本プレゼン内容の通りです。 利用者料金に及ぼす効果がないことは、本プレゼン内容の通りです。 実際に構築した設備のコストが適正に接続料に反映されることが望ましく、特定の事業者が未回収額を負担するような制度設計になると、それらの事業者はこれ以上投資をおこなわないようになるのではないのでしょうか。 原則化は許容できないため、仮に原則化を行う場合の意見はありません。

当資料の 1. 音声接続に係るビル&キープ方式の原則化の検討での記述分

論点	考え方
<p>論点2(続き) 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どのように考えるか。</p> <p>論点3 その他</p> <ul style="list-style-type: none">• その他検討すべき事項があるか（例：仮に原則化を行う場合、モバイル接続料における音声／データの費用配賦の簡素化が考えられるか）。	<p>・サービスの片務性に特化して（片務について）説明する資料が提出されているが、片務性はサービス呼にのみあるのではなく、トランクや加入者数等電気通信事業中色々な場面で存在する。サービス呼に対する片務性だけを取り出して、ビル&キープ是非の議論しては「木を見て森をみず」となり、公平・公正な議論にはならないと考えます。</p>