

音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化について



2026年1月21日
NTTドコモビジネス株式会社

はじめに

つなごう。驚きを。幸せを。

 **docomo Business**

- 当社は、2025年7月1日付で社名を変更しました
- 合わせて、NTTグループのグローバル統一ブランドシンボル「ダイナミックループ」と「ドコモレッド」を融合させ、新たなコーポレートロゴに刷新しました



 **NTT docomo Business**

NTTドコモビジネス株式会社

(英) NTT DOCOMO BUSINESS, Inc.

NTTグループ及び当社の事業ご紹介

つながり。驚きを。幸せを。



- NTTグループでは4つのセグメントに分けて事業マネジメントを実施します
- ドコモ、ドコモビジネス、ドコモソリューションズは、総合ICT事業を担い、当社ドコモビジネスは法人向けにICTサービスやソリューションサービス、電話サービス（IP電話、フリー/ナビダイヤル、クラウドPBX等）などの事業を幅広く展開します
- グループ各社でダイナミックループを採用し、グローバルで事業を加速していきます

■NTTグループの事業体制



■当社の事業概要

会社名	NTTドコモビジネス株式会社 NTT DOCOMO BUSINESS, Inc.
本社所在地	〒100-8019 東京都千代田区大手町2-3-1 大手町プレイスウエストタワー
営業開始日	1999年7月1日
資本金	2,309億円
営業収益*1	11,478億円
営業利益*1	973億円
従業員数	9,350名(NTTドコモビジネス グループ：17,550名)*2
事業内容	ICTサービス・ソリューション事業、 国際通信事業、およびそれに関する 事業など

*1 2024年度実績(単体)
*2 2025年3月末時点

出典：NTTドコモビジネス株式会社
サステナビリティレポート2025

ビル&キープ方式の原則化に係る当社の考え

つながり。驚きを。幸せを。

 NTT docomo Business

- 昨今の音声サービスを取り巻く急激な環境変化（コミュニケーションツールの多様化、Web会議やチャットなどワークスタイル変化等）に伴い音声トラヒックの減少傾向が続く中、**音声サービス市場は維持・縮退フェーズにあり、業界全体としてサービスコストの抑制が喫緊の課題**
- ビル&キープ方式はこの課題解決に有効と考えられるが、先般「ビル&キープ方針の選択可能化」が制度整備されたものの、**選択するかどうかは事業者間協議に委ねられており、個社毎の協議では発着トラヒック量の大小に起因する接続料収支への影響や不公平感が生じること等の理由から合意形成が進んでいない**状況
- 以上をふまえ、当社としては音声サービスに係るコスト（事業者間の接続料交渉、毎月の接続料精算/遡及精算に要する稼働や専門人材の維持確保、及び精算システムの維持コスト等）が不要となる**ビル&キープ方式の原則化について制度整備することが望ましい**と考えます
- また、ビル&キープ方式が導入された場合、音声サービスの原価が自網コストのみとなり自社でコントロール可能となることから、**更なる自網コスト効率化インセンティブ、新たなイノベーション/サービス創出に向けた投資インセンティブの向上**、引いては**利用者の利便向上や健全な市場競争の活性化**にも繋がる可能性があると考えます

論点1 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

論点2 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

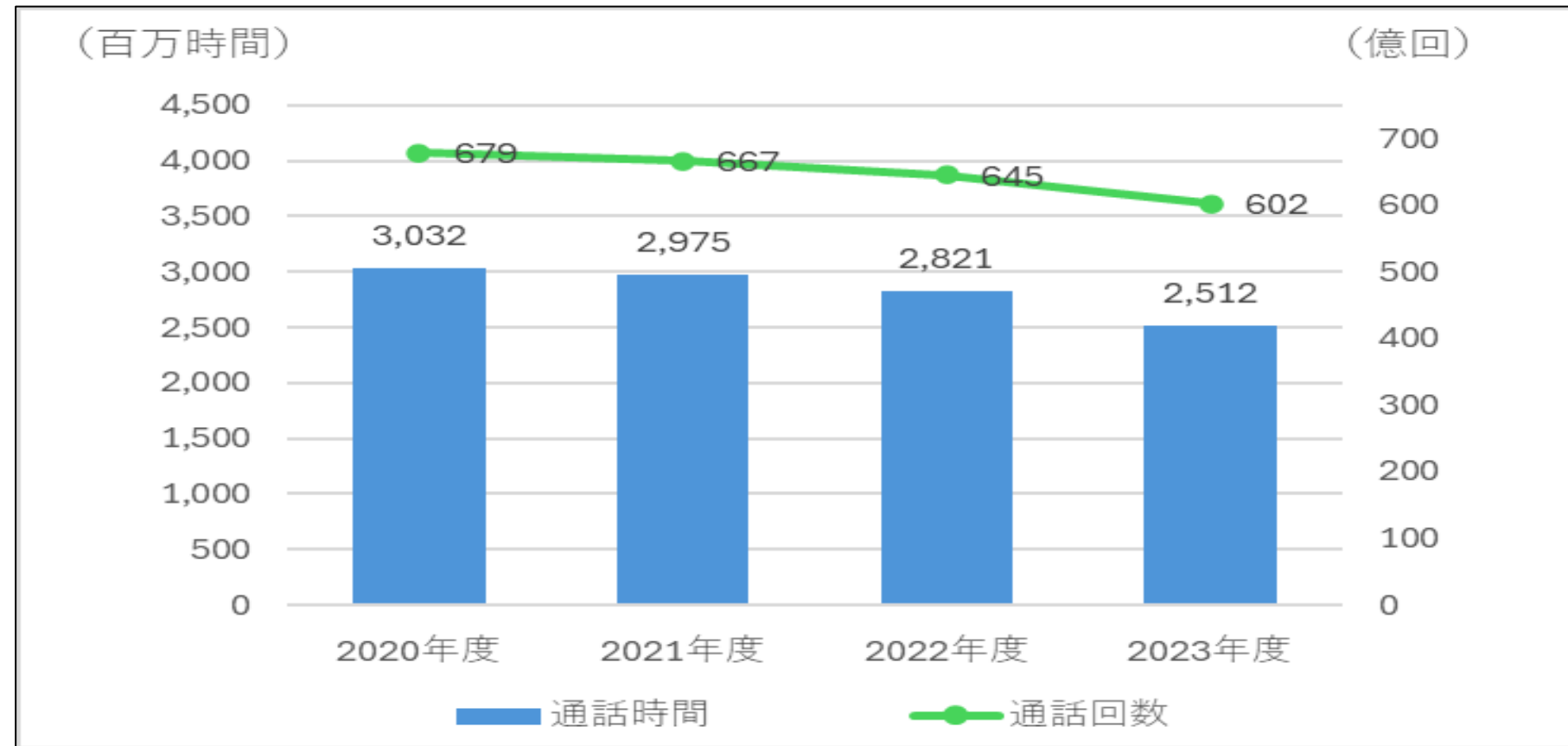
論点1：ヒアリング項目に対する当社の考え（1/2）

つながり。驚き。幸せを。

NTT docomo Business

➤ 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。

■音声トラフィック全体の推移



総務省「通信量からみた我が国の音声通信利用状況」から抽出

構成員限り

■当社の考え

- ✓ 無料通信アプリやSNS等のコミュニケーションツールの多様化や、テレワーク拡大等ワークライフスタイルの変化などに伴い音声トラフィックは減少傾向が続く中、**音声サービス市場は縮退・維持フェーズにあり業界全体としてサービスコストの抑制が喫緊の課題**
- ✓ 当社を含む各事業者は、クラウド化やAIなどを活用した**音声サービスの付加価値向上等により、利用者の維持・拡大**に取り組んでいる状況と認識

論点1：ヒアリング項目に対する当社の考え（2/2）

つながり。驚き。幸せを。

NTT docomo Business

- 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。

■当社の考え

- ✓ 当社は、従前よりビル&キープ方式の導入に向け積極的に各社と交渉を行い、導入にあたっての課題等について議論を深めてきたところ
- ✓ しかしながら、現時点では以下の理由によりビル&キープ方式の導入は進まず、合意事業者はわずか数社にとどまっている状況
 - ・ 市場支配力のある大手事業者でも未導入であり、今後の業界の動向を見極めて判断したいという慎重な事業者が一定程度存在
 - ・ 個社毎の交渉では、どうしても発着トラフィック量の大小に起因する接続料収支への影響や不公平感が生じ合意形成に至らない
 - ・ 個社毎の導入ではなく制度として全事業者一律導入が前提であれば導入しやすいとの意見あり etc

論点1 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

論点2 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

論点2：ヒアリング項目に対する当社の考え（1/6）

つなごう。驚きを。幸せを。

NTT docomo Business

- 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。

■当社の考え

- ✓ 現在の事業者間協議では解決が難しいと思われる問題として以下2点が依然として存在

<問題点①：接続料算定根拠の相互開示が困難>

- ・「事業者間協議の円滑化に関するガイドライン」において、望ましい事業者間協議のプロセスとして接続料算定根拠の情報開示が求められているものの、NDA締結により第三者開示は防げたとしても相手事業者も同様であるが、**競合事業者に対し自網コストやトラヒック等を開示することは事業運営上限界がある**

<問題点②：接続料の妥当性判断が困難>

- ・仮に、相手事業者網のコストやトラヒック等の算定根拠を受領したとしても、**開示された情報は指定事業者のように第三者のチェックもないため接続料の算定根拠として妥当性の判断が困難**
- ・また「接続料に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針」においては、近似的にNTT東西の長期増分費用モデル等をベンチマークとして参照する方法も規定されているが、各社の設備構成やトラヒック等は全く異なる可能性があり、**相手事業者網の実態にそぐわない接続料が設定されるおそれ**がある

論点2：ヒアリング項目に対する当社の考え（2/6）

つなごう。驚きを。幸せを。

NTT docomo Business

- 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）についてどのように考えるか。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。

■当社の考えるビル&キープ方式のメリット

① 自網コストの効率化／事業者間の公平性

✓ サービス原価が自網コストのみとなることから

- ・ 他社コストに左右されず自社でコストコントロール可能となり、**更なる自網コスト効率化のインセンティブ向上**が見込める
- ・ 全事業者一律に導入されれば、全事業者等しく自網コストのみに基づくサービス提供・ユーザ料金設定を行うこととなり**事業者間の公平性が担保**される

② 音声接続のコスト削減

✓ **事業者間の接続料交渉、毎月の接続料精算/遡及精算に要する稼働や専門人材の維持確保、及び精算システムの維持コスト等が不要**となる

③ 参入障壁の軽減

✓ 当社が近年新たに接続を開始した事業者との接続交渉については、いずれも**相手事業者からビル&キープ方式の導入提案を受け合意している**実績をふまえれば、**新規参入する事業者にとって、ビル&キープ方式は参入障壁の軽減に寄与**していると考えられる

論点2：ヒアリング項目に対する当社の考え（3/6）

つなごう。驚きを。幸せを。

NTT docomo Business

- 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）についてどのように考えるか。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。

■当社の考えるビル&キープ方式のデメリット

①小規模事業者の事業継続／競争への影響

- ✓ 音声サービス市場は縮退傾向の中、各社は電話単体ではなくクラウドやAI等により付加価値を創出しサービス展開している現状をふまえると、音声通話の事業者間精算のみにビル&キープ方式を導入すること自体による事業影響や競争への影響は軽微と考えられる
- ✓ また、当社が既にビル&キープ方式を合意・導入している事業者の大半は小規模事業者であることから、小規模事業者の事業継続への影響は軽微と考えられる

②コスト回収への影響

- ✓ 自網コストの一部が回収できなくなる一面だけを考えてコスト回収への影響はゼロではないが、①の各社のサービス展開の現状や、同時に相手網コスト（相手接続料）の支払いも不要になること等をふまえると、コスト回収への影響も限定的と考えられる

③ビル&キープ方式の対象を一般呼（OAJ、OAO回線相互間の通話）に限定した場合の影響

- ✓ 仮に、ビル&キープ方式を一般呼のみに導入した場合、着信課金等のサービス呼の接続料精算が残り
スライド9のメリットが半減するだけでなく、新たに呼を識別する対応（システム・精算運用等）が発生する可能性がある

- 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。

■当社の考え

- ✓ ビル&キープ方式は、発信／着信のトラフィックを同程度とみなし発信／着信の事業者間の接続料を相互に支払わないこととする事業者間精算方式であることをふまえると、接続料支払が片方向となる片務的な呼種（サービス呼）については、理論上はビル&キープの導入は困難
- ✓ 一方で、スライド8記載の**事業者間協議における問題点（接続料算定根拠の開示や妥当性判断が困難）は一般呼に限らずサービス呼含め共通**であり、さらにはビル&キープ方式を一般呼のみに導入した場合に起こりうる、**本来のメリットの半減や、新たに呼を識別する対応（システム・精算運用等）の発生等**についてはスライド10記載のとおり
- ✓ 以上をふまえ、仮にビル&キープ方式を一般呼のみに導入する場合に接続料精算が残ってしまう**サービス呼についても、当社は、例えばレベニューシェアなど従来の考え方に捉われない新たな方式等について幅広く他事業者と協議を行っていく考え**

- 利用者料金に及ぼす効果についてどのように考えるか。
- 事業者の投資行動にどのような影響があるか。

■当社の考え

<利用者料金に及ぼす効果>

- ✓ サービス原価が自網コストのみとなることから、他社コストに左右されず自社でコストコントロール可能となることで公正な競争の促進につながり、**より良いサービスの創出や健全な競争市場の活性化**が期待される

<事業者の投資行動への影響>

- ✓ 自網コストの一部が回収できなくなる一面だけを見ると事業者の投資行動への影響はゼロではないがスライド10記載の通り、**各社ともにクラウドやAI等による高付加価値サービスへと事業展開している現状や、ビル&キープ方式は相手網コスト（相手接続料）の支払いも不要になること等をふまえると事業者の投資行動へのマイナス影響は限定的**と考えられる
- ✓ むしろ、他社コストに左右されず自社でコストコントロール可能となることで、**新たな事業等への投資行動へのインセンティブ向上**が期待される

- 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。

■当社の考え

<接続制度における位置づけ>

- ✓ 先般「ビル&キープ方針の選択可能化」が制度整備されたものの、選択するかどうかは事業者間協議に委ねられており、スライド6記載のとおり合意形成が進んでいない現状を打開するためにも全事業者が躊躇することなくビル&キープ方式の導入に踏み切ることが可能となるよう、全事業者一律のビル&キープ方式の原則化について明確に法制度化することが望ましい

<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>

- ✓ ビル&キープ方式に全事業者一律・公平に移行する場合には、移行に必要なコスト（精算運用の変更、既存システムの除却等）は限定的であり、規制対応・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
- ✓ 逆に、ビル&キープ方式への移行が段階的に行われた場合、事業者ごとの採用有無等の差異による不公平性の発生や、経過措置の内容によっては、精算運用やシステムの対応、事業者間の条件交渉等に係るコスト等が発生する可能性があるためビル&キープ方式は全社一律に同時期に導入することが望ましい

つながろう。驚きを。幸せを。



ご清聴ありがとうございました