



総務省

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 (ヒアリングにおける主な意見)

令和8年2月16日
事務局

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

- 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ヒックの状況。

・音声市場に対する認識

赤枠内構成員限り

- (NTT東西) 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。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。
- (KDDI) 音声通話の送通信時間は2000年度をピークに減少し続け、**2023年度にはピーク時の約1/3まで減少（▲65%）**。電気通信事業売上に占める音声伝送役務の割合も大幅に減少。音声市場縮小とともに、電気通信事業者の事業構造や競争環境も**音声伝送役務以外に大きくシフト**。コミュニケーション手段は多様化。PSTNマイグレーションにより、中継事業者を介すことなくシンプルな二社間の直接接続となり、現在はビル&キープ方式に適した接続形態となっている。**事業者・行政ともに既存領域に係るコストを削減することで新技術・新領域への投資や人材配置を行い、新たな価値創造による利用者利便向上を目指す政策**が必要。
- (NTTドコモ) アプリ等による音声代替サービスや、SNSによる新たなコミュニケーションの進展により、音声サービス市場の縮小傾向が継続しているとの指摘について、当社のも同様の認識。音声サービス市場の縮小傾向は今後継続すると考えられることから、総務省資料のとおり、行政・事業者双方の規制対応コストの最小化を図ることが望ましいと考える
- (NTTドコモビジネス) 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ヒ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。
- (ソフトバンク) 固定電話のFY23トラヒックはFY00比で約9割減。他方、モバイルのFY23トラヒックは固定のFY08~09ほどの状況で、固定のFY23トラヒックの3倍超。**モバイルと固定ではトラヒックの傾向が全く異なることから、両者を一括りで議論すべきではない**。また、固定電話事業者数は当社と相互接続している事業者だけでも存在し、現時点では市場として機能している認識。
- (JUSA) 音声通信市場は縮小傾向にあるとされているが、**クラウド技術等を活用した新たな音声・通信サービス分野（ユニファイド通信分野）は世界的に高い成長率を示しており、日本も同様**。グローバル規模での技術開発およびサービス競争が激化している。今までに国内でも多くの事業者が参入していることから更なる競争環境の整備をお願いする。

・IP網への移行後の状況

- (KDDI)
[REDACTED]
- (NTTドコモ) IP網への移行前後の音声サービスに係る契約数及び音声トラヒックにおいて状況に特段の変化は見られません。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 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。
- (Coltテクノロジーサービス) IP網への移行前後の音声サービスに係る契約数及び音声トラヒックにおいて状況に特段の変化は見られない。当社は法人顧客のみを対象とし、高品質・高信頼性の音声サービスを提供することが依然として重要。
- (エヌコム) 当社においても、IP網移行以前より、契約数（番号数）および音声トラヒック（通信量）は減少傾向にある。

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

- 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。

・選択式ビル&キープ方式には課題がある

赤枠内構成員限り

- (NTT東西) 「選択的ビル&キープ方式」については、①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る接続料収支への影響に基づく判断となることから、事業者間の協議が整わない。③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、といった課題が存在。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。

- (KDDI)

ビル&キープ 方式の選択可能化はルール整備の成果の一つだが、未だこの方式が浸透していない理由の一つは、二者間の合意を前提とし当該二者間の接続料収支関係が判断に大きく影響するため（ビル&キープ方式に賛同する事業者同士でも、個別の二社間となると接続料収支も考慮して判断せざるを得ない）。制度の促進を図るために全事業者一律導入が必要。

- (NTTドコモ) 当社が接続している大手の事業者に対しビル&キープ方式の採用に向け、ヒアリングを実施したが、大手の事業者が音声接続料収支の悪化やIP網への移行後のトラヒック傾向を見極めたい等の理由によりビル&キープ方式の採用について、前向きではなかった。また、一部の事業者とビル&キープ方式の採用を協議したが、一部の事業者とのみビル&キープ方式の採用する場合、却って精算が煩雑になる等、ビル&キープ方式のメリットを損なうため、現時点、ビル&キープ方式を採用していない。

- (NTTドコモビジネス) 従前よりビル&キープ方式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が、現時点では合意事業者はわずか数社。ビル&キープ方式の導入が進まない理由は、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

- (フリービット) 今年度、当社は新規参入して□と交渉を実施。実際に適用していただいたのは□のみ。現在の選択的ビル&キープ方式の状況では、各社は考え方としては賛同出来るが、足元のところでビル&キープ方式を選択して短期的に売上が下がることはできないと考えているようです。

・ビル&キープ方式を導入していない

- (ソフトバンク) 現時点でビル&キープを適用する接続事業者は存在しない。当社は「トラヒック/取引金額規模が少少で、互いに事業者間精算や接続料算定コストの方が大きい状況になれば、接続料の精算や算定を行う意義は乏しいため、ビル&キープ採用も合理的」と考えているが、現状その状況にある接続事業者が存在しないため、当社において現時点でビル&キープを適用する接続事業者は存在しない。また、当社はビル&キープの導入に向けた具体的なご要望も頂いていない。
- (楽天モバイル) 個別協議によりどの事業者もビル&キープ方式を公平に選択できる現行制度に対して異論はない。ビル&キープ方式の導入には、社内外の幅広い情報に基づく経営判断が必要となることから、情報を収集・分析中。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 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る。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。
- (Coltテクノロジーサービス) 現時点でビル&キープ方式を原則適用する接続事業者は存在しない。トラフィックや取引額が小さく、精算や接続料算定のコスト（固定費）が（精算する金額より）相対的に大きい場合、二者間協議によりビル&キープ方式を検討可能と考える。
- (エヌコム) ユーザ料金収入と事業者間精算（請求と支払）を前提に電話サービス事業に参入。精算額にかかわらず、ビル&キープ方式を適用することは困難であり、検討していない。

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。

- 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。

○音声接続において、事業者間協議では解決し得ない問題が存在

- (NTT東西) 音声接続料について、着信網の独占性（着信ボトルネック）に起因し、これまで、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、着信接続料が高止まりしている事業者が存在した場合、協議により算定の妥当性を確認していくことは困難（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いった問題が発生。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。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。
- (KDDI) 指定事業者以外の事業者に対しては接続料に係る規律が存在しないため、接続料の適正性や透明性に課題。現在は、固定事業者間は概ねNTT東西の接続料水準に統一されており大きな課題はないものの、その状況が将来にわたって担保されているわけではなく、仮に接続料水準で揉めた場合には、事業者間協議では解決が難しい場合もある。また、現行は接続料をお互いに支払いあう関係にあり、接続料収支の観点からはコスト削減インセンティブが働かないため着信接続料が高止まりするおそれがある。
- (NTTドコモ) 音声接続において、以下の課題が存在。非指定事業者は、音声接続料に係る規律が存在しないため、音声接続料の高止まりが原因で、協議が整わない状況が継続する事業者も存在、一部の非指定事業者において高止まりする音声接続料により、モバイル事業者のかけ放題サービスを悪用したトラヒック・ポンピングが発生、一部の非指定事業者の高止まりする音声接続料について、協議により算定の妥当性を確認していくことは困難であることからやむを得ず裁定を実施した事業者も存在。これらの課題の解決には、非指定事業者含め全事業者に適用される有効なルールを検討することが必要。
- (NTTドコモビジネス) 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、接続料算定根拠の相互開示が困難であること（「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）、接続料の妥当性判断が困難であること（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）が、依然として存在。
- (フリービット) 当社は新規参入事業者であるため、接続料に関して特に交渉材料がない。交渉材料がないため、多くの事業者から提案された「NTT東西の接続料と同等」という内容を受け入れて協定を締結。「NTT東西の接続料と同等」というものが、どれほど各社にとって妥当なものなのかは当社側では知ること（検証）が出来ない。

○問題は生じていない、その他

- (ソフトバンク) 音声接続では、着信事業者のネットワークを介さなければ通話が成立せず、事業者間を跨ぐ音声呼に関して発信事業者が着信接続料を負担する現行ルールは自然であり、公正競争上の問題は生じていない。
- (楽天モバイル) ビル＆キープの原則化により解決を図るべき事項ではないと認識。いずれの事業者にとって公平に選択可能な現行制度を維持すべき。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 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ることが想定されるが、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る。多くの事業者間では、「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。
- (Coltテクノロジーサービス) 法人向けサービスでは、品質・信頼性確保が最優先であり、単純な価格引き下げは望ましくなく、解決策として、透明性の高い算定ルールを支持する。
- (エヌコム) これまでの音声接続料に係る制度を踏まえると、接続料は事業者の規模、地域性、サービス内容、技術要素等を加味してネットワーク構成され、結果的に網コストに反映される認識であるため、接続料に水準差が生じることは自然なことであり、事業者間での収支関係に違いがあるのも当然のことと考える。

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。

- ・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。

メリット①：コスト効率化インセンティブ

- ・(NTT東西) 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働くことになるものと考える。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、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。
- ・(KDDI) 自社網のコストが全て自社負担となるビル＆キープ方式は、自社網の効率化インセンティブを強く高める政策。他社コストに左右されず、自社のコスト削減で創出したリソースすべてを、サービス維持・向上だけでなく新技術や新領域等にも振り分け、新たな価値創造による利用者利便向上を目指すことが可能に。
- ・(NTTドコモビジネス) 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まれる
- ・(フリービット) 自社網のみを考えたコスト構造となるため、各社が効率的な設備運用を行うことになると考える。競争環境としても公平になり各社の創意工夫による新たな料金体系やサービスが生まれてくる可能性が高まると考えております。

- ・(ソフトバンク) 通信事業者（特にモバイル）の設備構築における最重要課題は、ユーザ利便性（「つながりやすさ」や「通信速度」）向上等を効率的な投資で実現すること。接続料収入を高めるために非効率な設備投資を行うことはあり得ず、またビル＆キープ原則化による自網コスト効率化促進効果も極めて限定的。また、通信事業は公共性が高いことから、サービスの維持や安定性確保等、社会的責務を果たすための不断の取り組みを実施しており、当該コストを引続き受益者から適正に回収することは重要。ココスト効率化の視点のみで議論するべきではない。効率化のみを追求すると、例えば採算性の低い地域は充実したネットワークを有する事業者へのローミングに依存する等、自前設備構築を原則とする公正競争を歪める懸念。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 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る。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、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がなものかと考える。

質問（案）

- ・(対ソフトバンク) 通信事業者が接続料収入を高めるために非効率な設備投資を行うことはあり得ないということであれば、どうして「非効率性排除の明確な見通しが示されない限りLRICは継続すべき」という意見になるのか。
- ・(対各事業者) 社会的責務に伴うコストを受益者から適正に回収することが重要とのことだが、サービスの維持や安定性確保等は着信者も受益しているのではないか。発信者のみを受益者と考える理由は何か。自網において発信・着信できる便益を自社ユーザが受けると考えれば、ビル＆キープ方式も適正なコスト回収と言えるのではないか。
- ・(対アイ・ピー・エス・プロ) 仮に利用者の利用傾向が同一であれば、事業者規模が異なっても発着信バランスが均衡すると思われるが、トラヒック量が片務的になる理由としてはどのような理由が考えられるか。かけ放題の有無の他にも理由があるか。

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。

- ・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。（続き）

メリット②：音声接続に係るコストの削減

- ・(NTT東西) 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
- ・(KDDI) ビル&キープ方式により音声接続料の設定・精算が不要となれば、事業者・行政ともにコストの最小化が可能。削減コスト・人員は、新しい競争軸や新たな政策対応に再配置し、電気通信事業の継続的な成長と発展に寄与。
- ・(NTTドコモ) ビル&キープ方式の原則化により音声接続料支払いがなくなる場合、精算システム・稼働の削減等に寄与する可能性が考えられる。ビル&キープ方式の原則化により音声接続料に係る協議や精算に発生する事業者コストが削減されると考えられる。また、協議により算定の妥当性が確認できず、紛争に至らざるを得ないケースにおいては、行政・事業者双方に多大なる対応コストが発生するため、ビル&キープ方式の原則化は当該コストの削減につながると考える。
- ・(NTTドコモビジネス) 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
- ・(Coltテクノロジーサービス) 事業者間の精算業務が簡素化される等の効率化の観点から一定のメリットはあると考える。
- ・(エネコム) 精算業務を簡素化出来るメリットは理解するところではある。
- ・(MVNO委員会) IMS接続による音声サービスの実現において、ビル&キープ方式導入後に開始する場合には、事業者間精算等に係る設備構築は必要ないことから、初期構築コストの軽減に資するものと想定。また、ビル&キープ方式の原則化となれば、IMS接続を導入するMVNOにとっては、相互接続先の他事業者との協議や事業者間精算等の事務的コストの軽減に資するものと想定
- ・(ソフトバンク) 片務的呼種の接続料算定・精算（サービス呼のような片務的呼種については、仮にビル&キープを導入すると、接続事業者は接続料以外に自網コストを回収する術がなくなるため、接続料の算定・精算が不可欠）やその他事業者間精算（仮に全ての呼種でビル&キープを導入した場合であっても、接続会計の作成や、MVNO向けのデータ接続料、その他工事費等の算定や、番号ポータビリティや工事費、MVNOとのデータ接続料の精算は残る）は継続して必要であり、運用に要するコストの削減効果は極めて限定的。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 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ない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らない。(例：1と0は大きく違うが、1と10は大差はないため。)※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。

質問（案）

- ・(対NTTドコモ、KDDI) 仮に全ての呼種でビル&キープを導入した場合であっても、接続会計の整理、データ接続料の算定、その他精算業務（番号ポータビリティ、工事費、MVNOとの精算等）は残るため、ビル&キープ方式の原則化によるコスト削減効果は極めて限定的との意見についてどう考えるか。

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。

- ・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。（続き）

メリット③：トラヒック・ポンピング対策

- ・(KDDI) MNOは、利用者利便向上に資する通話定額サービスを悪用したトラヒック・ポンピングにより多大な影響を受けた。各種取り組みの実施により2022年4月をピークに概ね収束。**ビル＆キープ方式が原則化された環境であれば、音声接続料を榨取し、利用者利便を阻害するようなトラヒック・ポンピングは生じ得なかった。トラヒック・ポンピングが根絶され、健全な事業者による競争環境が整備される。****トラヒック・ポンピング発生に伴う疑義事業者との個別協議（将来の再発生抑止策等）**に要するコスト・人員が不要になる。
- ・(NTTドコモ) 当社は、着信インセGLの策定も見据えて、疑いのある事業者との間で協議を重ねた結果、GL策定後に着信インセ契約の存在を認めた事業者のトラヒックが大幅に急落。着信インセGL策定後も他の事業者平均と比較して発着信通話時間比率が高い水準にあり、意図的にトラヒックを増幅している疑いのある事業者存在。**ビル＆キープ方式により相互に音声接続料の支払がなくなることで、トラヒック・ポンピングを含むこうした課題の根本的解決になる可能性**がある。
- ・(フリービット) いたちごっこではなく、**トラヒック・ポンピングへの根本的な対応が可能**になる。同時期に例外なくビル＆キープ方式を導入することで、トラヒック・ポンピングの根絶が可能になる。

メリット④：事業者間の公平性

- ・(NTTドコモ) 現状は指定事業者と非指定事業者との間において、音声接続料に係る規律の差が存在。ビル＆キープ方式の原則化が一律に適用されるのであれば、**事業者間の規律の差がなくなるため、公平性が高まる**と考える。
- ・(NTTドコモビジネス) サービス原価が自網コストのみとなることから、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**
- ・(ソフトバンク) 現状において、モバイル・固定間で本質的なネットワーク構造の違いや事業規模の違いにより、ネットワークコストに大きな差分が存在するため、公正競争の観点からも**応分費用を適切に相互負担することが重要**。モバイルと固定では、発信接続事業者が負担する接続料の算定区間がそもそも異なることに加え、ネットワーク構造上も全国エリア整備が必要なモバイルと、加入者宅までの整備で良いモバイルでは、コスト実績に基づく単価に大きな差異が生じる。仮にビル＆キープを原則化すると、**モバイル事業者が整備した全国エリアを、固定事業者はコスト負担なく利用できる状況となり、却って公平性を損なうことになる**。

特に携帯事業はサービスの特性上、全国できめ細かなエリア展開が必須（シェアや規模に関わらず大規模な固定費が発生）であり、規模の経済が働きやすい構図。仮にビル＆キープを原則化した場合、**規模の経済が働く大規模事業者の方が、ビル＆キープによるコスト回収の影響が軽微となるため、大規模事業者のみを利用する結果になる、却って競争上の公平性を損なう可能性がある**。

質問（案）

- ・(対ソフトバンク) モバイルと固定で発信接続事業者が負担する接続料の算定区間が異なることについて、モバイル事業者は固定事業者の加入者回線についてコスト負担なく利用できる状況についてどう考えるのか。
- ・(対各事業者) ビル＆キープを原則化すると、モバイル事業者が整備した全国エリアを固定事業者はコスト負担なく利用できる状況となり公平性を損なうという意見についてどう考えるか。
- ・(対NTTドコモ、KDDI、楽天モバイル) モバイルの音声接続料については、音声・データ間の費用配賦の影響も大きく、必ずしも規模の経済により大規模事業者が有利とは言えないのではないかと考えるが、携帯事業は規模の経済が働きやすく、ビル＆キープを原則化した場合、大規模事業者のみを利用するため公平性を損なうとの意見についてどう考えるか。

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。

- ・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。（続き）

メリット⑤：参入障壁の軽減

- ・(NTTドコモ) ビル&キープ方式の原則化により、音声接続料に係る精算システムの構築コストや音声接続料の協議といった専門的な業務が削減されれば、新規参入者における参入障壁は軽減されると考えられる。
- ・(NTTドコモビジネス) 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。
- ・(フリービット) 毎年度、接続料の算定（妥当性の検証）や各社と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。新規参入者が出てきた場合、既存事業者にとって何もメリットがなく、手間だけが増えることになるため、スムーズな参入の障壁となる可能性がある。同時期に例外なくビル&キープ方式を導入することにより、算入障壁を下げ、外部からの参入を容易にし、競争環境を作り出すことができる。
- ・(ソフトバンク) 音声事業への参入障壁は、接続料の精算等に係る事務的コストよりも、設備投資や各社との接続に関する協議コストが主だと想定しており、ビル&キープ原則化により参入障壁の軽減にはならない。また、仮にビル&キープを原則化した場合、既に一部コストを着信接続料で回収している既存事業者と、全て自社ユーザから回収する必要がある新規参入事業者との間で、コスト回収における不公平が生じるため、むしろ参入障壁が高くなる可能性もあると考える。また、主に固定系非指定事業者の接続料については、指定事業者の接続料をベンチマークとして採用しているケースが多いことから、接続料の設定における障壁は存在しない。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 参入障壁の軽減にならることは、プレゼン内容の通り。

質問（案）

- ・(対ソフトバンク、アイ・ピー・エス・プロ) 現に新規に音声市場に参入した事業者が、接続料の算定や交渉が参入障壁であるとしてビル&キープ方式を提案していることを踏まえてどう考えるか。
- ・(対フリービット) ビル&キープを原則化した場合、むしろ参入障壁が高くなる可能性があるとの意見についてどう考えるか。

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。

- ・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。

デメリット：小規模事業者の事業継続に悪影響、競争への影響、コスト回収への影響

- ・(ソフトバンク)
 - 【小規模事業者の事業継続】自社の着信に関するNWコストが、発信側事業者から回収できなくなるため、小規模事業者の現在の接続料収支状況によっては、更なる設備投資が難しくなることや、ユーザ料金を値上げが必要になることで、競争力を失う結果、**小規模事業者が事業継続を継続することが困難になる可能性**はある
 - 【競争への影響】**規模の経済**が働く通信事業において、ビル＆キープ方式の原則化は一般的に、大規模事業者（契約者が多い事業者）にとって有利、**小規模事業者（契約者が少ない）事業者にとって不利**になるものであり、このような制度変更は健全な競争に悪影響を及ぼす可能性がある
 - 【コスト回収への影響】仮にビル＆キープを原則化する場合、これまで発信側事業者が負担していたコストを、実質的に着信側事業者が自社ユーザから回収する構図となるため、ユーザ料金の考え方や設備投資の考え方には変化がある可能性がある
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 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ない。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、事業者間で適正に精算されるべき。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ようすることが適当。**トラヒ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**。小規模事業者の役割は、大手が踏み入れ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。
- ・(Coltテクノロジーサービス) 当社は法人顧客のみを対象とし、高品質・高信頼性の音声サービスを提供することが重要。例えば**コールセンター向けソリューションの提供が採算に合わなくなる可能性**。トラフィック量が少ないキャリアは接続料収入のインフラの高度化のための唯一の原資であり、ビル＆キープ方式は**大規模事業者と競争するには不利**になる。
- ・(エヌコム) 発着トラヒックを均衡させることができないことや網コストが異なる状況下において、原則的にビル＆キープ方式を導入すれば、ユーザ料金収入と事業者間精算を前提に電話サービス事業に参入した事業者は、事業継続に悪影響を及ぼす恐れがあり、ひいてはユーザから事業者の選択を狭めることになると懸念される。

・デメリットはない、影響は軽微、限定的

- ・(フリービット) ビル＆キープ方式が原則化された後の**デメリットは特にない**と考える。ただし、原則化の過程で着信接続料が入ることを前提に事業を組み立てていた事業者は**事業構造の再構築（設備費・人件費等の削減）が必要**になると想定されます。これは**ビル＆キープ方式に問題があるわけではないことをステークホルダー全員で確認するべき**である。
- ・(NTTドコモビジネス) 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**であることからも、**小規模事業者の事業継続への影響は軽微**と考えられる。コスト回収への影響について、自網コストの一部が回収できなくなる一面だけを考えるとコスト回収への影響はゼロではないが、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

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。

- ・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。（続き）

・十分に議論を深める必要がある

- ・(NTT東西) トライ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。**十分に議論を深める必要がある**。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、**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**であり、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**と考える。
- ・(NTTドコモ) 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。この点、過剰なコスト負担を強いないために、例えばIPマイグレに伴い構築した**精算システムの更改時期にも配慮する必要**がある。また、どの事業者も自社サービスの料金で自網コストを補う点では公平な競争環境になると考えるが、それだけでコスト回収ができるのかと言う点も含め**十分に議論を深める必要**がある。

・接続料水準差が大きい場合、接続料収支に影響が出る

- ・(KDDI) 事業者間において**接続料水準差が大きい場合**、ビル&キープ方式を導入することで**接続料収支に影響が出る場合**がある。事業者間の**接続料水準差を縮小することがビル&キープ方式の原則化に向けて有効**と考える。

・その他

- ・(NTTドコモビジネス) 仮に、**ビル&キープ方式を一般呼（0AJ、0AO回線相互間の通話）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、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
- ・(楽天モバイル) 指定事業者が接続料算定にビル&キープ方式に係る合意基準を規定し、認可申請(第一種)・事前届出(第二種)を行う必要があることから、**指定事業者の交渉力を過度に抑止している恐れがあることが考えられる**ため、公開の場で検証・検討頂くべき。

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。

- ・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。（続き）

委員意見

(武田専門委員)

- ・ビル＆キープ方式のデメリットについて、1つは小規模事業者にとっての負担の問題、もう一つはビジネスモデルが発着トラヒックバランスに偏りがある事業者については導入が難しい、という2点と認識。ビル＆キープ方式を導入する場合には一律化、原則化してほしいという事業者がいるため、この2つの問題をどうするのかが非常に重要。

(高橋専門委員)

- ・ビル＆キープ方式導入に反対の事業者は、現在の接続料収入に依っているから困るというのが大きな理由だと思うが、時代が変わったらビジネスモデルを変えていくことも考えなければいけないのではないか。一方で、導入に賛成の事業者は、参入障壁が減るということで、競争という意味では新規参入が増えることは良いこと。
- ・トラヒック量の偏りというのが観念的には示されているが、実際どれくらい偏りがあって、ビル＆キープ方式を入れるとどういう影響が出るのかが定量的に示されると説得力があると思う。

(橋本専門委員)

- ・電話は従来は発信側がコストを払うという考え方が原則的であったと思うが、ビル＆キープ方式においては、発信側が全てのコストを負担するのではなく、着信側もコストを負担していくという発想に変わっていくということと理解。ビル＆キープ方式を導入すると、トラヒックの規模の違いによって 小規模事業者が損をするとか、あるいは逆に何の影響もないとか、何らかの影響が出てくる。短期的には中小事業者の方が不利になるかもしれないが、長期的には必ずしもそうではなく、逆に大手の方が不利になる可能性もある。
- ・今後の音声サービスを維持・縮退のフェーズだと捉えている事業者と、ビジネスチャンスだと捉えている事業者の違いも、導入の賛否の意見の違いに出てきている。
- ・ビル＆キープ方式の導入に当たり、どういうメリットと問題点があるかを短期と長期の視点から見ていく必要がある。デメリットはあるが、デメリットを上回るだけのメリットがあれば導入しても良いのではないか。

(相田主査)

- ・PSTNにおいては、電話をかけなくてもかかる費用については基本料金として一定額を加入者から取り、電話をかけることに伴って必要な費用は発信者側から取るというのが原則だったが、例えば、ポケベルについては受信側が料金を払う形のサービスもあったし、現在の携帯電話でも、どこまで発信者が負担し、着信者が負担するかがやや曖昧になってきている。発信者側にサービスを提供しようとしている事業者と、コールセンター等、着信側に対して付加価値の高いサービスを提供しようとしている事業者で、ビル＆キープ方式に対する考え方の差が出てるという印象を受けた。

質問（案）

- ・（対各事業者）ビル＆キープ方式の原則化によりコスト回収の問題が発生し得るのは、発着信トラヒックバランスの差異や音声接続料水準の差異が原因と思われるが、このうち、発着信トラヒックバランスの差異については、どのような原因で発生していると考えるか。単に事業者の規模が異なるだけでは発着信バランスに大きな差異が生まれるとは考えられず、例えば、①かけ放題の有無等、利用者料金の違い、②利用者にコールセンターが多い等、利用者の利用傾向の違い、③地方のみでサービス提供を行う場合に都市部への発信が多い等、地域差が考えられるか。その他に考えられる原因があるか。
- ・（対各事業者）上記の各原因による発着信トラヒックバランスの差異について、仮にビル＆キープ方式の原則化を行うに当たり何らかの方策が必要と考えられるものがあるか。
- ・（対各事業者）PSTNマイグレーションに伴い構築した精算システムの更改時期にも配慮する必要があるとの意見についてどう考えるか。配慮が必要と考える場合、具体的な更改時期としてはいつ頃が想定されるか。

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。

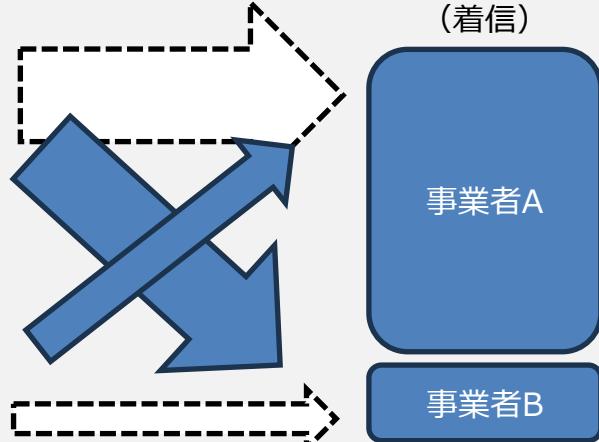
- ・ビル&キープ方式について挙げられたメリット（自網コストの効率化、事業者間の公平性、音声接続のコスト削減、参入障壁の軽減等）及びデメリット（小規模事業者の事業継続、競争への影響、コスト回収への影響等）についてどのように考えるか。特にデメリットについて、具体的に問題となる行為、状況としてどんなことが想定されるか。（続き）

(参考) 発着信トラヒックバランスの差異のイメージ

発着信トラヒックバランスが均衡



何らか理由で発着信バランスが均衡しない



- ・全ての利用者が全ての対地に一度発信すると仮定した場合のイメージ。
- ・利用者の利用傾向等が同一であれば、事業者規模が異なっても、発着信トラヒックバランスはほぼ均衡するのではないか。

- ・例えば、
 - ①かけ放題の有無等、利用者料金の違い、
 - ②利用者にコールセンターが多い等、利用者の利用傾向の違い、
 - ③地方のみでサービス提供を行う場合に都市部への発信が多い等、地域差等がある場合に、発着信トラヒックバランスが均衡しないのではないか。

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。

- 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。

- (KDDI) 米国では、接続料制度の歪み（トラヒック・ポンピングの発生や接続料水準の格差等）の解消を目的に接続料の廃止を進めたものと理解しており、日本においてもビル&キープ方式の導入に関する検討の際に参考になるものと考える。
- (NTTドコモ) 海外におけるビル&キープ方式の導入に関する事例については、総務省において丁寧な調査・分析が必要だと考える。アメリカの事例ではトラヒック・ポンピングの発生も要因となり、全事業者一律にビル&キープ方式が導入されたものと認識しております。
- (楽天モバイル) 諸外国においては、ビル&キープ方式に関して市場の公平性に係る論点があることから、事業者への影響等を踏まえ解決すべき論点を整理し、利害関係等を整理できた場合において段階的に原則化を導入してます。仮に日本において原則化を導入する場合においても、海外の事例を参考に一斉の導入ではなく、適用範囲や適用方法を整理し段階的な導入を検討いただきたく存じます。
- (フリービット) アメリカでは、接続料制度の複雑性やアクセス・ステミュレーション（トラヒック・ポンピング）対策として10年近い時間をかけて段階的に原則化がおこなわれ、また、対象はモバイル、片務的なサービス呼も含まれていると理解しております。これらは日本で行うべき一律原則化に向けて必要な部分を参考にすることが出来ると考えます。

- (ソフトバンク) 海外主要国でビル&キープ方式が採用されているのは、ユーザから着信料金を回収している米国のみであり、日本同様発信者課金前提でのビル&キープ方式採用事例はなく、その観点からも、ビル&キープは原則化すべきでないと考えます。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 我が国の音声通話量制度、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。なお、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。ツッ切り（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、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）
- (Coltテクノロジーサービス) 欧州においては、「Calling Party Subscriber Pays」（発信者負担）が基本であり、競争環境を維持する観点から、ビル&キープ方式は導入されており、LRIC（PureLRIC）方式による接続料制度が維持されています

- (楽天モバイル) 諸外国においては、ビル&キープ方式に関して市場の公平性に係る論点があることから、事業者への影響等を踏まえ解決すべき論点を整理し、利害関係等を整理できた場合において段階的に原則化を導入してます。仮に日本において原則化を導入する場合においても、海外の事例を参考に一斉の導入ではなく、適用範囲や適用方法を整理し段階的な導入を検討いただきたく存じます。

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。

- 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。

・すべての呼種をビル&キープ方式の対象とすべき

- (フリービット) 一部でも例外があると、結局精算の手間が残るため全呼種を対象とすべき。片務的な呼種を使ったサービスを行っている既存事業者への措置として、簡便な方法での精算（呼量の一定の割合、定額）を一定期間の経過措置として実施することが考えられる。代替可能なサービスが出た場合は経過措置は終了するのが妥当。

・片務的な呼種については検討が必要

- (NTT東西) 規制・運用コスト最小化の観点を踏まえれば、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。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。これらの課題の解決に向けて、当該呼に係るトラヒ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、既存の規制の見直し・簡素化（例えば、コストを要するトラヒックごとの精算ではなく、トラヒ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）について、検討を行っていくことが考えられる。
- (KDDI) 着信課金等の片務的な呼種のビル&キープ方式の適用は、着信課金サービス市場に与える影響や、利用者にどのような影響を及ぼすのか等、十分な検討が必要。
- (NTTドコモ) 規制対応コスト最小化等の観点を踏まえれば、電気通信事業法を改正し、指定・非指定事業者に関わらず、全事業者一律・公平にビル&キープ方式を導入することが適当。ただし、着信課金・国際通話やMVNO向けのフレィックス自動付与機能等の片務的な呼種もビル&キープ方式の対象とした場合、サービス提供事業者等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。したがって、片務的な呼種については、精算方法を簡素化することは考えられるものの、現状のままビル&キープ方式の対象とするのは適当でない。
- (NTTドコモビジネス) 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、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は、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）の発生等が起こり得る。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は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

・片務的な呼種についてはビル&キープ方式の対象とすべきではない

- (ソフトバンク) サービス呼のような片務的呼種については、仮にビル&キープを導入すると、接続事業者は接続料以外に自網コストを回収する術がなくなるため、接続料の算定・精算が不可欠。仮に現行の従量接続料に代わる料金を導入したとしても、結局、その妥当性について指定事業者の検証が生じる可能性があり、規制コストの軽減にはつながらない。
- (Coltテクノロジーサービス) 着信課金、国際電話等の片務的な呼種は、ビル&キープ方式には適しない。これらの呼種のみを除外してビル&キープ方式を導入することは、国内呼はビル&キープ方式、着信課金呼・国際呼は従来精算という二重制度に繋がり、精算プロセスが複雑化。これは制度の簡素化というビル&キープ方式導入の主要な目的に反する。

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。

- 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。（続き）

・その他

- （楽天モバイル） いずれの呼種・接続形態においても事業者間協議により選択できることが適切。
- （アイ・ピー・エス・プロ） 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、トラフィッ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＆キープ是非の議論では「木を見て森をみず」となり、公平・公正な議論にはならない。

委員意見

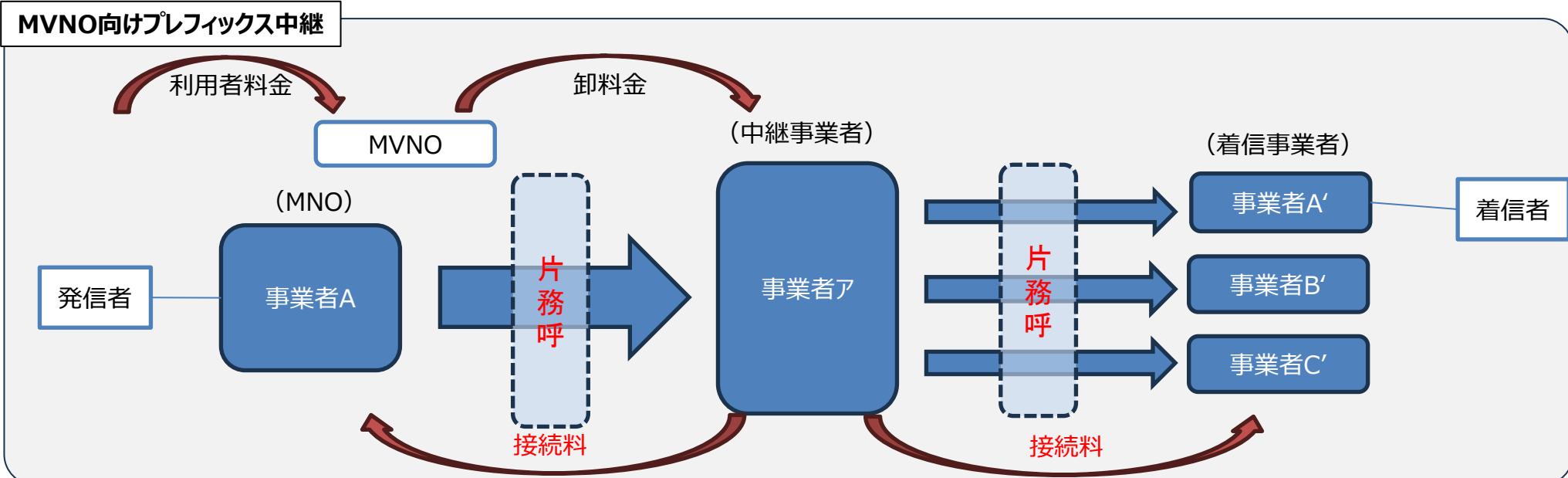
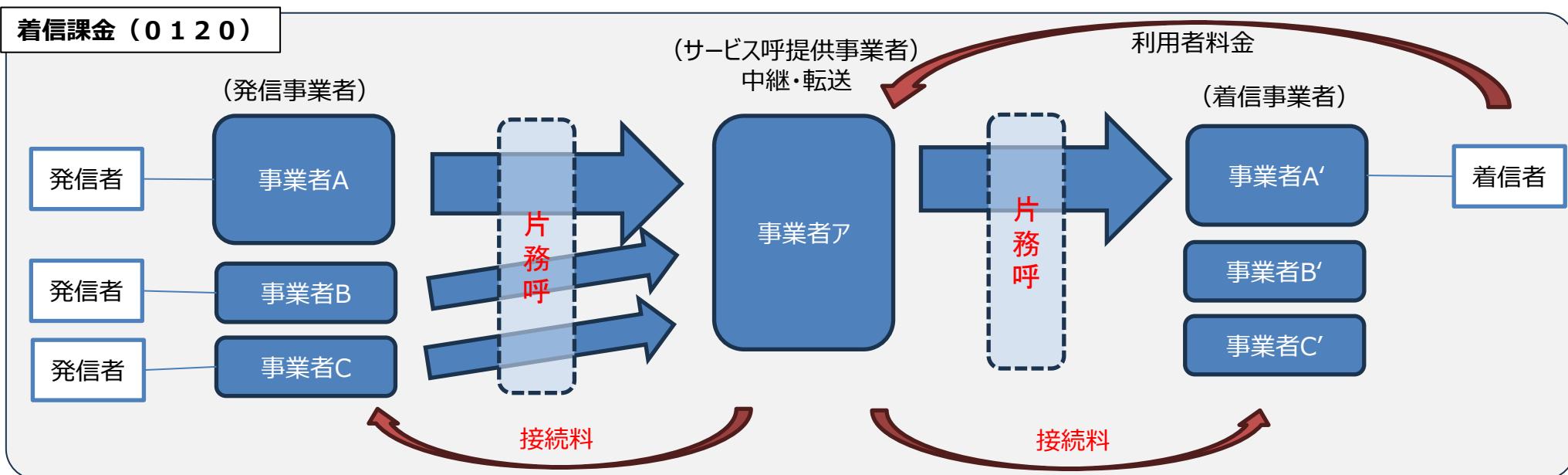
（高橋専門委員）

- 最初から構造的に片務的な呼種にならざるを得ないサービスがある一方で、サービス開始後、利用者の行動によって片務的になってしまうものもあり、取扱いを別にする必要がある。片務的な呼種をどう定義、分類するのか確認が必要。

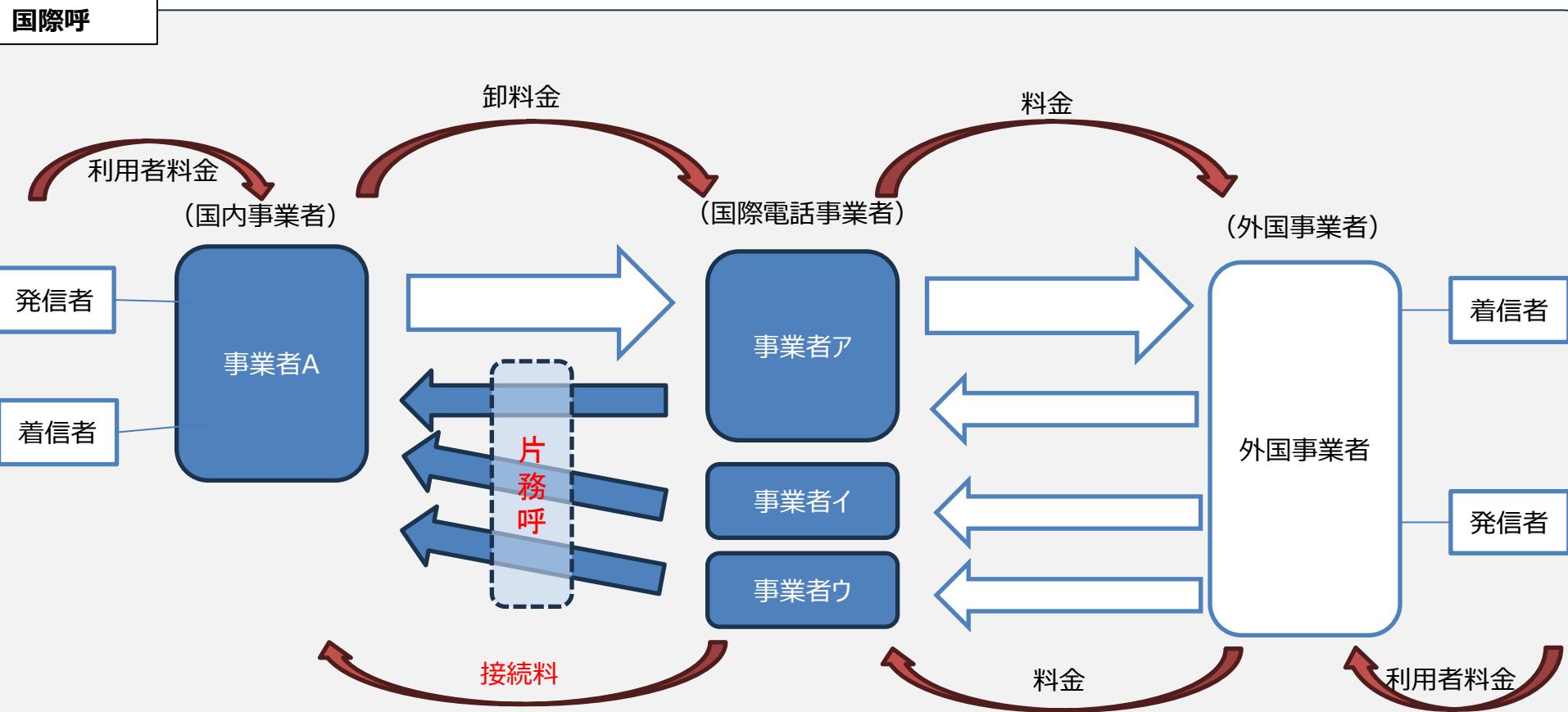
質問（案）

- （対各事業者） 片務的な呼種として、着信課金、国際通話、MVNO向けのプレフィックス自動付与機能に係る通話が挙げられているが、それ以外に留意すべき呼種があるか。
- （対各事業者） 各社における、片務呼に係るトラヒック量、接続料取引額の規模はどの程度か。
- （対各事業者） 片務的な呼種の精算方法として、トラヒックによらない定額やレベニューシェア等の精算方式を導入するとの意見についてどう考えるか。
- （対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス） ビル＆キープ方式の一律導入のためには、片務的な呼種の課題解決が必要だが、具体的にどのように検討すれば課題解決できると考えるのか。（ビル＆キープ方式の原則化に賛同する事業者からより具体案を示す必要があるのではないか）
- （対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス） ビル＆キープ方式の原則化に当たっては、一般呼における発着信トラヒックバランスの差異による「片務性」についても、片務的な呼種と同様に課題があるとの意見についてどう考えるか。

(参考) 構造的に片務的になる呼種の例 (イメージ)



(参考) 構造的に片務的になる呼種の例 (イメージ) (続き)



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。

- 利用者料金に及ぼす効果についてどのように考えるか。

・利用者料金に良い影響がある。

- (NTT東西) 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、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）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ものと考える。
- (NTTドコモ) 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、モバイルに限らず通話料の定額料金導入等、より柔軟なサービスメニューを検討する余地が広がり、利用者利便性向上にも繋がる可能性のあるものと考える。
- (NTTドコモビジネス) 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
- (フリービット) 自社の設備費用の管理と創意工夫で、エンドユーザへ新規性のあるプランや料金をつくることが可能になると見える。同時期に例外なくビル＆キープ方式を導入することで、各事業者の事情やマーケットの状況に応じた、利用者にフォーカスしたサービスや料金プランが提供可能になる。

・ビル＆キープ方式は利用者料金には寄与しない、効果は限定的

- (ソフトバンク) 着信接続料がユーザ料金に与える影響は極めて限定的であり、ビル＆キープを原則化は料金低廉化やサービス柔軟性向上には寄与しない。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 定額通話料料金（かけ放題）の導入の難易度は高い。利用者料金に及ぼす効果がない。
- (Coltテクノロジーサービス) ビル＆キープ方式導入による利用者料金の低下は限定的であり、品質劣化や障害対応遅延のリスクが大きい。また、法人顧客は価格よりも信頼性を重視するため、品質維持のためのコスト構造を守るべきです。

・その他

- (KDDI) ビル＆キープ方式は互いに接続料を精算しないことであり、ネットワークに係るコストがなくなるわけではない（例えば、他社からの着信呼について、従前は接続料として他社からコスト回収していたものを、ビル＆キープ方式では自社で当該コストを新たに負担）が、自社網の効率化インセンティブを高めることができる方式。利用者料金については、競争環境等を踏まえて検討する必要があり、料金だけでなく新技術や新領域等、新たな価値創造による利用者利便向上を目指す形で競争することが望ましい。
- (楽天モバイル) ビル＆キープ方式の選択により、規制コストや事業者間精算におけるコストが一定程度削減された場合において、それらが利用者料金の適正化のために分配されるかどうかは各事業者の合理的な経営判断によるものと理解しています。

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。

- 事業者の投資行動にどのような影響があるか。

・効率化インセンティブが働く

- (NTT東西) 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。

・新たな事業等への投資インセンティブが向上

- (KDDI) 他社コストに左右されず、自社のコスト削減で創出したリソースすべてを、サービス維持・向上だけでなく新技術や新領域等にも振り向け、新たな価値創造による利用者利便向上を目指すことが可能になると考える。
- (NTTドコモビジネス) 自網コストの一部が回収できなくなる一面だけを考えると事業者の投資行動への影響はゼロではないが、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。

・設備投資に影響がある可能性がある

- (ソフトバンク) 通信事業者（特にモバイル）の設備構築における最重要課題は、ユーザ利便性（「つながりやすさ」や「通信速度」）向上等を効率的な投資で実現することであり、接続料収入を高めるために非効率な設備投資を行うことはあり得ず、仮にビル＆キープを導入したとしても、それによる自網コスト効率化促進効果はないと考えます。また、小規模事業者においては、自社の着信に関するNWコストが発信側事業者から回収できなくなるため、現在の接続料収支状況によっては、更なる設備投資が難しくなる可能性はあると考えます。
- (アイ・ピー・エス・プロ) 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かでしょうか。
- (フリービット) 何も企業努力をしない前提ですと、今まででは利益を多く取れたところ、利益が減るということになるかと思われますので設備リプレイスに影響が出る可能性はあると考えます。

・その他

- (楽天モバイル) ビル＆キープ方式の選択により、規制コストや事業者間精算におけるコストが一定程度削減された場合において、それらが事業者の投資行動にどの程度寄与するかは各事業者の合理的な経営判断によるものと理解。

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。

- 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。

・電気通信事業法等で定めるべき

- (NTT東西) ビル&キープ方式の原則化の実現のために、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と考えます。
- (NTTドコモ) ビル&キープ方式の原則化においては、指定・非指定事業者に関わらない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と考えます。
- (NTTドコモビジネス) 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、合意形成が進んでいない現状を開拓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
- (フリービット) 非常に基本的で根本的な問題ですので、ビル&キープ方式を原則とする旨を電気通信事業法に明記し、省令を定め、必要に応じてガイドラインを作成するべきと考えております。

・省令等においてビル&キープに関する規定を追加するものと想定

- (ソフトバンク) 非指定を含む全ての電気通信事業者に接続義務（事業法32条）を課した上で、接続料金や条件に関しては適正原価・適正利潤の考え方に基づき民民協議で決定するというのが事業法の基本的な考え方と認識。ビル&キープ方式を原則化し、接続料精算を制度で不可とすることは、現行の事業法の基本的な考え方とは合致しないものであり、この考え方方に反してまで制度で原則化を必要とする合理的な理由がない限り認められるべきではない。

仮にビル&キープを原則化した場合であっても、片務的呼種の接続料やMVNO向けのデータ接続料の算定・精算が残ることから、現行の接続制度に大きな変更ではなく、省令等においてビル&キープに関する規定を追加するにとどまると想定します

・その他

- (KDDI) 事業構造や競争環境の変化を踏まえれば、今後の音声接続に係る精算方式はビル&キープ方式を原則とすることが適当と考える。

委員意見

(西村（暢）専門委員)

- ビル&キープ方式の原則化には電気通信事業法の改正が必要になるのではないか。今後、例えば接続料算定や費用負担に関わる法制度上のチェックポイントを確認する必要がある。

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。

- 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。

・移行に必要なコストよりも導入のメリットの方が大きい

- (NTT東西) ビル＆キープ方式は可能な限り速やかに原則化を実施するべきと考えるが、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。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。
- (KDDI) 原則化された場合でも大規模なシステム改修等は不要であり、ビル＆キープ方式導入によるコスト削減を上回るような大きなコスト増加はない。
- (NTTドコモ) ビル＆キープ方式に全事業者が一律・公平に移行する場合には、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、規制対応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。
- (NTTドコモビジネス) 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

・全事業者で一律・公平に導入すべき

- (NTT東西) ビル＆キープ方式の段階的な導入は、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、ビル＆キープ方式の本来の目的と逆行することとなる。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、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と考える。
- (NTTドコモ) ビル＆キープ方式の段階的な導入は、事業者ごとの採用有無等の差異により事業者間における公平性が担保できなくなることに加え、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、ビル＆キープ方式のメリットを損なうこととなる。したがって、ビル＆キープ方式は、段階的な導入ではなく、片務的な呼種の取り扱い等の課題を整理した上で、全事業者で一律・公平に導入すべきものと考える。
- (NTTドコモビジネス) 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
- (フリービット) 今すぐ一斉導入すべき。

・小規模事業者で着信接続料に経営の継続性レベルで依存している事業者がいる場合、段階的な経過措置を取ることは考えられる

- (フリービット) 小規模事業者で着信接続料に経営の継続性レベルで依存している事業者がいる場合については、初年度は本来請求すべき着信接続料を100%請求、次年度は80%請求、その次の年は60%請求のように段階的な経過措置を取ることは考えられる。考え方としては一斉導入まで猶予期間を（例えば）5年間設けるのではなく、すぐに導入し、激変緩和措置を（例えば）5年間入れるという手法がよいと考える。モバイル接続料についても固定網と歩調を合わせてビル＆キープ方式の原則化を推進すべき。

・接続料水準差の縮小を図ることが必要

- (KDDI) 選択可能化ビル＆キープ方式が浸透しなかった最大の要因は当該二者間の接続料収支関係。そのため、事業者間の接続料水準差を縮小することが原則化の円滑な導入につながるものと考える。固定事業者間は概ねNTT東西の接続料水準に統一されており大きな課題はないが、MNO間は一定の接続料水準差が生じていることが課題。現行制度を踏まえつつ、配賦基準の見直し（全ての配賦基準を一律トラヒック比への見直し）や政策的な見直し（全MNOが同じ接続料を設定する）により、接続料水準差の縮小を図ることが必要。

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。

- 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。（続き）
- （LRICの廃止とあわせて）メタルIP電話の移行が本格化する2028年度までにビル&キープ方式の原則化を実施することが適切**
- （KDDI）「IP網への移行後の音声接続料の在り方」答申（2024年6月）において、**現行の接続料算定方法の適用は2028年3月までとされていること**、また、**2028年度からはメタルIP電話についてエリア単位での段階的なサービス移行が予定**されており、大幅な接続料変動や予見可能性の確保が困難になることによる**接続事業者への多大な影響が考えられる**ことから、メタルIP電話の移行が本格化する**2028年度までにビル&キープ方式の原則化を実施することが適切**。

・十分な時間をかけて方針等を検証・検討すべき。仮に導入する場合においても、段階的な導入を検討すべき

- （楽天モバイル）仮に原則化を導入する場合においては、**市場の透明性・公平性等が損なわれる懸念がないかを含め検討すべき事項を整理した上で、十分な時間をかけて方針等を検証・検討すべき**。（懸念される事項の例：①大規模事業者の優位性向上、②指定事業者の説明責任欠如、③MVNOにおける予見性低下、④新規参入事業者の成長機会喪失、⑤一斉導入による事業者間の関係希薄化）現時点において十分な検証・検討が行われていないことから**原則化は時期尚早であり、現行制度を維持すべき**。
仮に導入する場合においても、上記の検証・検討に加え、海外の事例等を踏まえ、一斉の導入ではなく、適用範囲や適用方法を整理し、**段階的な導入を検討**いただきたい。

・原則化は不適切

- （ソフトバンク）料金低廉化やサービス柔軟性向上に寄与しない、導入によるコスト効率化促進は極めて限定的、片務的呼種の精算やデータ接続料の算定等、接続に要するコストは残り続ける、モバイル・固定間のコスト構造の違いや事業規模の違いによる単価差が依然大きいとの観点から、当社は**ビル&キープ導入メリットはなく原則化は不適切**と考える。なお、トラヒック/取引金額規模が少少で、互いに事業者間精算や接続料算定コストの方が大きい状況になれば、ビル&キープ導入を検討できると考える。
- （アイ・ピー・エス・プロ）原則化は許容できない。
- （Coltテクノロジーサービス）ビル&キープ方式の原則化は、**品質低下や投資停滞につながるため、断固反対**。当社が提供する法人向けの高品質サービスは、継続的な設備投資によってのみ維持される。

・片務的な呼種が存在する現状ではビル&キープ方式を原則化するほどの緊急性・合理性は認められない。全呼種に導入される場合には原則化に賛成

- （JUSA）
 - 【基本的な考え方】接続料は通信事業者間の公正競争基盤の根幹であり、その低廉化と共に、同時に多様な事業者が自由に参入し、持続的に競争できる環境の維持が最も重要であると考えます。まずは現状のBK交渉の実態等を確認した上で、課題点を確認した上で議論していただくことを希望。
 - 【BK方式の適用に関する見解】仮に全面的にBK方式を導入したとしても、**着信課金等の片務的な呼種が存在する現状では、課金システムや精算業務が不要になるわけではない**。事業者の事情により接続料を設定する必要があることを前提とすれば、現時点において**BK方式を全事業者に一律強制（原則化）するほどの緊急性および合理性は認められない**と考える。一方で、**全呼種に対してBKが導入された場合**、精算にかかるコストが大きく軽減され、新たな事業者の参入を容易にし、健全な競争が進展することにつながるため**BKの原則化に賛成**する。
 - 【事業者間協議の重要性と懸念事項】まずは前回の議論結果に沿い、事業者間協議を経て個社ごとにBK方式の適用の是非を決定すべきと考える。その際、接続事業者（中小事業者等）がBK方式を要望しても、交渉力の格差により大手事業者との間で協議が整わないケースが懸念される。総務省におかれましては、前回の制度導入後の協議状況を確認し、中小事業者が指定設備事業者に対してBKを求めて協議が整っていないケースの有無や、同一事業者においても固定と携帯で接続料の求めが異なるケースなどの実態を確認していくことを要望する。

論点3：その他

論点3 その他

- 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）。

・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について

- (NTTドコモ) 接続料は実際に構築した設備に対し発生したコストを過不足なく回収することが原則であり、費用配賦については引き続き適正なコスト回収の観点から検討する必要があると考える。そのため、音声接続のビル&キープ方式の原則化を目的として、モバイル接続料における音声/データの費用配賦の考え方を整理するのは適切ではなく、それぞれ別に検討する必要があると考える。なお、音声接続のビル&キープ方式の原則化が、音声サービスの需要に影響を与えることにより、モバイル接続料における音声/データの費用配賦に影響を与えることは考えられる。
- (MVNO委員会) ビル&キープ方式の原則化は「事業者間精算の仕組み」を変えるものであり、音声／データの費用配賦基準そのものを変える理由にはならないと考える。モバイル接続料の費用配賦については、これまで累次の議論により費用配賦基準の適正化（精緻化）が進められてきており、透明性・公平性の観点から原則化後も配賦基準は維持されるべき。また、前回の接続政策委員会（第75回）において、KDDIが主張した「原則化の円滑な導入のため」という理由で配賦基準の変更をおこなうことは適正ではないと考える。仮に費用配賦の簡素化を検討する場合でも、音声・データ間の負担割合は維持されるよう、MVNOへの影響を評価した上で慎重に検討すべき。

・MVNOへの影響について

- (MVNO委員会) 現状、MVNO各社が音声サービスを提供する際の形態としては、以下の3類型に分類される。ビル&キープ方式の原則化検討にあたっては、競争環境への影響等が想定されることから、各類型における留意点等を踏まえつつ、検討いただくことを要望。
 - 【音声卸】：ビル&キープ方式の原則化によって音声網の効率化インセンティブが働き、その結果、音声料金の低廉化や音声サービスの改善・高度化などの利用者便益が期待できることは望ましい一方、仮にMNOのみが利用者に便益を提供し得る状況となつた場合、MNOとMVNO間の競争力に大きな差が生じ、イコールフッティングの確保が困難となるおそれがあると想定。この点、MNOとMVNO間の公正な競争環境が担保されるよう、音声卸料金の更なる低廉化や音声定額プランの卸提供等、MVNOがMNOと同等の競争力を有するサービスの実現に繋がる取り組みも併せて講じられることが極めて重要
 - 【プレフィックス接続】：ビル&キープ方式が原則化された場合でも、接続と卸の代替性確保の観点から、MVNOがプレフィックス接続方式を選択し合理的な価格で音声サービスを提供できる環境は維持されるべき。また、ビル&キープ方式の原則化により発着信事業者における音声網の効率化等の効果が期待できることから、片務的な呼種であるプレフィックス接続においても中継事業者がその恩恵を享受できる在り方を検討することが重要。仮に中継事業者が恩恵を享受できず中継利用料が高止まりし、MVNOがプレフィックス接続方式を選択するメリットがなくなった場合は、音声卸役務に係る代替性を再検証することを要望
 - 【IMS接続】：IMS接続による音声サービスの実現において、ビル&キープ方式導入後に開始する場合には、事業者間精算等に係る設備構築は必要ないことから、初期構築コストの軽減に資するものと想定。また、ビル&キープ方式の原則化となれば、IMS接続を導入するMVNOにとっては、相互接続先の他事業者との協議や事業者間精算等の事務的コストの軽減に資するものと想定（再掲）