

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77回）議事概要

日時 令和8年1月21日（水）10：00～11：46

場所 オンライン会議による開催

参加者 接続政策委員会 相田主査、山下主査代理、関口専門委員、高橋専門委員、
武田専門委員、内藤専門委員、西村（暢）専門委員、
西村（真）専門委員、橋本専門委員
事務局 飯嶋料金サービス課長、小川料金サービス課課長補佐、
（総務省） 廣瀬料金サービス課課長補佐、
伊井料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

- | |
|--|
| <p>(1) 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に関するヒアリング</p> <p>○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：株式会社アイ・ピー・エス・プロ、C o l tテクノロジーサービス株式会社、一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会）</p> <p>(2) 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討に関するヒアリング</p> <p>○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：株式会社アイ・ピー・エス・プロ、NTTドコモビジネス株式会社、C o l tテクノロジーサービス株式会社、フリービット株式会社、一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会）</p> <p>(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に関するヒアリング</p> <p>○ 関係事業者等ヒアリングを実施した。
（ヒアリング対象事業者：一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会）</p> |
|--|

【主な発言】

(1) 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に関するヒアリング

○山下主査代理

C o l tテクノロジーサービスに1つ、2つ確認したいことがあって発言させていただきます。C o l tテクノロジーサービスはLRIC方式を維持すべきであるというお考えで、それはベンチマークとして必要だということまでは理解したのですが、それに付随して2つの理由を挙げていらっしゃいます。

1つは、御社の高品質のサービスを維持するためにNTT東西のコスト構造を知ることが必要であるということと、2つには、おそらくこれもNTT東西のということ

かもしれませんが、非効率性の排除のためということなのですが、これらとベンチマークとして必要であることとの関連をどのようにお考えでしょうか。

例えばNTT東西が非効率的なコスト構造をお持ちだったとしても、それによって高品質な通信回線や通信サービスは維持され得るわけです。高品質な通信サービスをいかに安く提供できるかという両方にLRICのベンチマークとしての機能があるんだと思うのですが、そういう意味で、どこに核心があるのかをもう一度教えていただければと思いました。

○C o I tテクノロジーサービス

高品質を維持しながら安いコストでの提供というところが、後のスライドでも御説明申し上げているのですけれども、努力目標としては存在するのかもしれませんが、現実問題としては低品質につながりかねないというところがございまして、そのベンチマークのこれまで積み上げてきたLRICの数値というものを基準にして、高品質を今後も継続するという考え方に基づいていることが1つ。

また、弊社の本社が英国にございまして、今回も欧州のEUの情報をたくさん引き出して検討しておりますが、欧州でもLRICの適用が標準的でありまして、そちらが最も適しているという考えに至った理由の一つでもあります。

○山下主査代理

いわゆるベンチマークというのは、接続料を交渉によって決めるための足がかりといたしますか、1つの指標だと思うのですけれども、そのことと品質との結びつきがなかなかつながりにくかったんですけれども、それはLRICにすると高品質が保たれるというお話になっているのでしょうか。

○C o I tテクノロジーサービス

考え方としては、高品質のサービスを継続するためにコストがある程度必要であるというところで、LRICであろうと他の方式であろうと、ある数値が満たされれば問題はないだろうというところは、物理的というか、数値的にはあり得ることだと思っておりますが、LRICというベンチマークの数字が継続して検討されてきたものであるという前提から、今後、新しいベンチマークがつけられて、それが継続的な見

直し等によってつくられたものではないというところで若干懸念が残るのかなと思っております。

○西村（暢） 専門委員

私からは、アイ・ピー・エス・プロに1点御質問をさせていただければと思っております。本日のプレゼンテーションの中に、LRICのベンチマークとしての役割というところで、実際は様々なやり方で協議が行われてきたというようなおまとめでございました。仮にLRICを廃止しても、協議を行う上で問題は今後も生じないという理解でよろしいでしょうか。といいますのも、やはり協議を行うことについて、様々な事業者の方から、圧力であったり、大手事業者が有利であったりといったような問題点が指摘されておりますので、この点についてアイ・ピー・エス・プロの御主張をお聞かせいただければと思います。

○アイ・ピー・エス・プロ

西村（暢）先生の御質問事項につきましては、過去は確かにそういったことが起こっていたことで当社も経験がございますが、現状、PSTNマイグレーションが終わりまして、新しい組合せ適用接続機能の接続料が開始されて以降は、おおむねこの組合せ適用単金が各社採用する接続料になっているのが現状かなと思っていて、さらにこの組合せ適用単金は、LRICで算定されているメタルIP電話の使用料と将来原価方式で算定されている光IP電話の使用料が組合せされているという単金でございますので、この現状を踏まえますと、一部LRICを幾ら残したとしても、今の業界のベンチマークは組合せ適用接続機能に移っているということから、当社はもうLRICに固執する必要がないのかなと考えている次第でございます。

○西村（暢） 専門委員

ということは、今御説明のとおり、組合せ適用単金というのが業界標準というような形で機能しており、LRICベンチマークにこだわることにあまり意味がない、そういう理解でよろしいでしょうか。

○アイ・ピー・エス・プロ

はい。当社はそのように考えております。

○相田主査

ただいまございました組合せ適用単金が事実上の業界標準となっているということに関して、もしうちはそうでないというような事業者の方がおられましたら御発言いただけるとありがたいんですが、この場ではおいでになりませんか。

(2) 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化の検討に関するヒアリング

○武田専門委員

今日の議論を拝聴しまして、ビル&キープ方式のデメリットについて、大きく分けて2点あると認識しています。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点です。ただし、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らっしゃいますので、その際にはこの2つの問題をどうするのかというのが非常に重要であると思いました。

今日の御説明の中では、NTTドコモビジネスが、小規模事業者の負担の問題については、実際の影響については軽微なのではないかとおっしゃっていました。またビジネスモデルの問題については、新しい提案が幾つかあったかと思います。1つは、NTTドコモビジネスのレベニューシェアを用いるという方式と、フリービットも呼量の一定の割合や定額で精算するなどの御意見があったかと思います。ただ、これらの方式については多分まだどこもやっていなくて、今後の話としておっしゃっているのだと思うのですけれども、もし何か、日本以外でもどこかやっているところがあれば教えていただきたいです。

あともう一つは、CoI tテクノロジーサービスが御指摘されていたネットワーク維持や高度化に必要な投資のコスト負担というのは、例えばレベニューシェアとか定額にしても、これは反映されていないかと思います。その辺についてどう考えるのかという点について、NTTドコモビジネスとフリービットに御意見を伺えれば幸いです。

○NTTドコモビジネス

御説明させていただいたレベニューシェアですけれども、考え方としては、これが

らではあるのですが、従来の方式にとらわれない新しい考え方といったところで御説明をさせていただいたというところでございます。

○相田主査

何か海外等を含めて、こういう実績があるとかということではまだないということでしょうか。

○NTTドコモビジネス

そうです。まだそういう実績を認識しているわけではございません。

○相田主査

また、自網内の高度化の負担というようなことについても御質問があったかと思いますが、それについて何かコメントございますか。

○NTTドコモビジネス

もう一度質問のほう、いただけますでしょうか。

○武田専門委員

CoITテクノロジーサービスからの御意見として、ネットワーク維持とか高度化に必要な投資のコストの負担が問題として残るとおっしゃっていました。レベニューシェアではレベニューだけなので、多分コストの問題が解決されないと思いましたので、確認あるいは、もしそれ以外に考えがあればお伺いしたいと思った次第です。

○NTTドコモビジネス

そうですね、新しい考えの具体化というところにはまだ至ってない状況でございます。

○相田主査

では、フリービットにも同じことにつきましてお答えいただければお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

○フリービット

当社は片務的な呼種のところのみレベニューシェアまたは定額の精算というところで意見を述べさせていただきまして、それ以外の通常呼に関しては完全ビル&キープ方式というところが前提になっていまして、片務的な呼種に関しては、今の収益の事業モデルが違いますので、完全ビル&キープ方式に変更すると、事業モデルが完全に崩れてしまうというところに関しては、そこを補う何らかの施策が必要ではないかと思って、レベニューシェアとか定額の料金を払うというところを御提案させていただいた形になっております。

○内藤専門委員

1点、NTTドコモビジネスにお聞きしたいことがあるのですが、今までの各社の御説明によると、事業者規模が大手か中小かということが、ビル&キープ方式の導入かどうかの大きな問題なのかなと思っていましたら、中小事業者も導入されているというようなお話だったかと思うんですけれども、その場合、発着のトラフィック量の大小から、普通であれば接続料の大小で自社への不公平感が生まれるということを考えていたのですが、どういう理由で小規模事業者も導入したいと考えているのかを教えてくださいたいと思います。

○NTTドコモビジネス

導入の合意をしている事業者は、例えば接続料の精算のシステムとか人材の確保とか、そういったところが不要になるといったメリットをより意識していただいて導入いただいているといった状況がございます。

○内藤専門委員

ということは、普通、ルールを選択するときに、自社にとってすごく有利な場合だとか、何か有用な影響があるから、そのルールを選択することは考えられると思うんですけれども、日々の事業のコストというのがかからないというのが小規模事業者にとってのメリットというふうなことでよいということでしょうか。

○NTTドコモビジネス

コメントいただいたとおりでございます。

○高橋専門委員

コメントいたしますけれども、ビル&キープ方式導入の賛成、反対の意見が出ていて、反対される事業者は既存の接続料収入に依っているから困るとというのが大きな理由だと思うのですが、時代が変わったら、先ほど武田先生からお話が出ましたけれども、ビジネスモデルを変えていくということも考えなければいけないのではないかなと思います。一方で、導入した方がいいと言われている事業者は、新規参入の障壁が減るということで、競争ということで行くと新規参入が増えていくことは良いことなのかなと感じました。

また、トラヒックの量の偏りというのが観念的には示されているのですが、実際どれぐらい偏りがあって、ビル&キープ方式を入れるとどう影響が出るのかというのを定量的に示していただけると説得力があるのかなと思うのですが、今のところは観念的にしか示されていないので、そうなのかなというような感想しか持てません。

それと、これに付随することなのだと思いますけれども、片務的な呼種をどうするかという話で、レベニューシェアという話も出てきましたけれども、片務的な呼種をどう定義、分類するのかというのを事務局にお願いしたいなと思っており、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って、それは取扱いを別にする必要もあるのかなと思うので、このところは事務局にお願いしたいところだなと思いました。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

高橋先生の御指摘のとおりかなと思ひまして、構造的に片務的になってしまう種類の呼と、利用者の利用の仕方みたいなものもあるのだと思いますが、結果的にトラヒックバランスが片務的に見えるバランスになっている状況にある呼と、両方あるのだと思っていて、まさにどちらにどこまでの対策ができればビル&キープ方式が可能になるかといった点は検討していかなければいけないかなと思っております。今の時点で、どちらについてだけどうしようという考えがあるわけではありませんので、ま

さにこれから整理していくところかなと思っております。

○相田主査

あと、トラヒックの偏り状況の把握というようなことについて、何か事務局のほうからお考えはございますか。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

現時点で事務局でお出しできるデータがあるわけではないので、どこまでそういった資料が出せるかというのは事業者との御相談になるのかなと思っております。

○橋本専門委員

私のほうからは、NTTドコモビジネスに1点伺いたいなという点がございます。ビル&キープ方式については、私の理解ですけれども、そもそも電話というのは発信側がコストを払うという考え方が原則的で従来からあるように思うのですが、その発想を変えることになるのかなと思っております。要するに、発信側がコストの全部を負担するのではなくて、着信側も出していくという発想に変わっていくことなのかなと理解をしております。

そういう状況の中でビル&キープ方式を導入すると、今までのヒアリング内容などを伺った感じでは、トラヒックの規模の差が何らかの影響を及ぼしてくるのではないだろうか、要するに、小規模事業者が損をすとか、あるいは逆に何の影響もないとか、規模の差で何らかの影響が出てくるだろうと思います。私自身は、短期的には中小事業者の方が不利になるかもしれませんが、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かもしれない可能性もあるかなとは思っております。

また、以前から色々聞いてみると、個別に利潤を最大化できるという御意見などもあったと思うのですが、個別の企業が利潤を最大化できるというのは、ある意味プラスの部分もあれば、長期的に見れば、ネットワークも変わっていくことになりますので、マイナスに影響を及ぼしてくる可能性もあるなと感じております。そういう中で、結局導入すべきだ、導入しないほうがいいというふうに色々意見が分かれている理由としては、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があって、その辺の違いなども意見の違

いに出てきているのかなと個人的には感じております。

ですから、ビル&キープ方式を導入するに当たって、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ります、もちろんデメリットはありますが、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いいだろうなと私は思っています。

そこで、NTTドコモビジネスに御質問なのですが、スライドの3ページだったと思うのですが、ビル&キープ方式を導入することによって新しいイノベーション等が進んでいくのではないかといったコメントをされていたと思うのですが、現時点でどのようなイノベーションがあるのか、予測するのは難しいと思うのですが、具体的にどのようなイノベーションとか新しいビジネスモデルとかができていくのかなというのをお聞きしたいなと思います。

○NTTドコモビジネス

どのようなイノベーションが長期的に生まれてくるかということですが、例えば、様々なPBXをクラウド化したり、または音声のボイスをAIを使って内容を解析していろいろとインテリジェントに応答したりなど、音声にまつわる新しいサービスを各事業者が出してくるようになると弊社は考えております。そうすると、エンドユーザーにとってもメリットが出てくるといったことを、サービスとかイノベーションという言葉で説明させていただきました。

○橋本専門委員

そのようなものが次々と導入されていくと、ビルキープ導入によるデメリットを上回るぐらいのメリットが今後起きてくると考えられますか。

○NTTドコモビジネス

当社はそういうふうを考えております。

○西村（暢）専門委員

私からはコメントと、それから事務局への質問というか、整理のお願いというような形で発言をさせていただければと思います。恐らく日本ユニファイド通信事業者協

会（JUSA）から御指摘のとおり、実際に現状の選択式の中でどのようにビル&キープを合意しているのかといった状況の把握は必要かなと思っております。アイ・ピー・エス・プロの23枚目のところで、過去にビル&キープ方式の打診があったというような御指摘もありますし、NTTドコモビジネス、フリービットも数社ではあるけれども合意導入しており、こういった経緯やポイントは把握しておく必要があるのかなと思った次第でございます。

その上で、橋本先生からも御指摘がありましたとおり、ビル&キープはやはり電気通信事業法上、大きな改正も伴わなければ対応することができないのかなとも考えておりまして、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などを今後少し見させていただければなと思った次第でございます。

○相田主査

それでは、事務局のほうから、今の西村先生のコメントにつきまして何かございませんでしょうか。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

選択可能になった後の状況については、まさに今回ヒアリング項目に入れさせていただき、各社から伺えればと思っていた次第です。ヒアリングに参加されていない事業者も含めて、網羅的に状況を把握した方がいいという御趣旨かなと理解しましたが、例えば他の事業者も含めてアンケートのようなことを行うのかどうかも考えてみたいと思います。

また、法制度化に当たったポイントについては、どのような形でビル&キープ方式をするのか、あるいはやらないのかという結論によるところもあるかと思っておりまして、現時点でこういう形だろうという考えを持っているわけではありませんけれども、今後検討していくところかなと思っております。

○相田主査

私から、先ほどの橋本先生の御発言に関連してコメントさせていただきますと、PSTNであった頃には基本料金と通話料ということで、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と思うのですが、発信者課金のシステムの制限ということもあり、無線化されたときに、例えばポケベルについては受信側がお金を払うというような形のサービスにしましたし、前回ソフトバンクからも御指摘がありましたように、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わけですが、やはり発信者側にサービスを提供しようとしている事業者と、コールセンター等々、着信側に対して色々な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、今回のビル&キープ方式に対する考え方でも差が出ているのかなというような印象を受けました。

私から以上でございますけれども、何か追加で御発言の御希望ございますでしょうか。

○日本ユニファイド通信事業者協会

まず1点目、議題(1)に関して、アイ・ピー・エス・プロが当初、組合せ適用単金を適用しているのでLRICは必要ないのではないかという御主張がありました。が、現状もLRICが使われている場面は大手事業者も含めてとても多いと認識しております。また、組合せ適用単金についても、組合せ適用の料金自体の算定根拠にLRICを用いている認識です。LRICの影響、重要性は存在するものと考えます。

もう一つ、議題(2)に関して、事業者によっては、ビル&キープ方式がある意味で1つのビジネスチェンジになると好意的に捉えている事業者さんもいらっしゃいますし、既存の収益への大きな影響を懸念して静観したい事業者もあるかと思えます。ただ、好意的に捉えている事業者でも、「なぜ原則化が必要なのか」という点に疑問を呈しています。本方式は二社間の真摯な協議と合意によって成立しております。個別合意での対応可能な現状において、あえて一律に原則化をすべき理由は見当たらないのではないかと考えます。

○C o I tテクノロジーサービス

今回のいろいろお話の中で、これからビル&キープ方式が標準化されてしまうと、今後、サービスとしてかけ放題などのサービスを導入する事業者がたくさん増えてくることが予測されると見えています。そのとき、大手事業者がかけ放題サービスを提供し、大量に発信してしまい、小規模事業者がそれを受ける構造の場合、小規模事業者

が設備コストの回収ができなくなってしまうなどの懸念が残るかなと考えています。要するに、トラヒックの少ないキャリアにとっては接続料の収入が取られるということになるので、やはり大手事業者有利となってしまう懸念があるということはお伝えしておこうと思います。

(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に関するヒアリング

○山下専門委員

私は、今回ご発表いただいたJUSA以外の事業者に伺いたいのですが、議題(3)については特にコメントがないということで、自社の事業に影響がないと、どうなっても大丈夫なのだという意思表示なのか、それとも他に何か事情があってJUSAだけが御意見をお出しになっているのか、伺いたいと思いました。

○アイ・ピー・エス・プロ

当社はこの電線や電柱等を借りていないということから、今回回答していないというのが理由でございます

。

○相田主査

他に、C o I tテクノロジーサービス、NTTドコモビジネス及びフリービットにつきましては、何かコメントございますでしょうか。

以前の会合で、KDDIやソフトバンクなどからは別途御意見いただいたかと思えますので、たまたま今回プレゼンいただいた他の事業者は、この辺りビジネス上関係ないということだったのかなとは思いますが。

他にいかがでございましょうか。前の2件のプレゼンも含めて、全体を通じて御質問あるいは御意見等、御発言の御希望がございましたらお受けしたいと思いますが、いかがでしょうか。

○関口専門委員

議題(1)に関して、アイ・ピー・エス・プロの18枚目のところで、将来原価方

式が望ましいという御主張と、加えて遡及精算が発生しないようにということですが、将来原価方式にしても予測はぴったりと当たるということはほとんどあり得ないので、払い過ぎか少な過ぎたかということが起きるのですが、遡及精算なしということは、予測を信じてあとは精算なしで目をつぶるということでは構わないのかどうか確認をしたいと思います。

もう1つ議題(3)に関して、参考資料のほうで、いろいろ各社からPHS事業や会計処理について状況を御説明いただき、どうもありがとうございました。その中でNTTドコモから、他社において鉄塔は実際にあるのではないかという写真を何枚かお出しいただいているのですが、有姿除却という、会計上、帳簿からそれを除いてしまうけれども形は残っているという状況もあるとは思っているので、その辺の状況について、保有されている事業者から後日、御説明をいただければ幸いです。

○アイ・ピー・エス・プロ

遡及精算につきましては、先ほどの網使用料の2社間合意に基づき、大規模事業者、小規模事業者同じく協議を行っているのが事実だと思っており、それが年度内に調うか調わないかの1つのラインが、いつNTT東西の網使用料が許可される、許可されないのかということですが、それが大体1月、2月あるいは2月を越えてしまって3月、4月というようなときには、年度を越してしまう。年度を越してしまうと遡及が発生するという事例が1つ目。

2つ目は、ベンチマークの取りようが、我々の資料の中にも説明させていただのですが、ベンチマークは、メタル加入電話、光IP電話が近似値であったときにはそれが採用しやすかったのですが、これがかけ離れていったときに、貴社の網構成や現在の市場価格はどうなんだというようなことで協議が長引いたときに、なかなか合意ができないまま、1年、2年、3年と経てしまいますと、現状、2社間で締結している網使用料の協定上では、合意をするまで暫定的に扱うというようなことで合意が延期になってしまうという現実がございます。

これが行われますと、当社の上場会社の親会社においては、毎年度で会計をしなければいけないのですが、この網使用料が予測可能であれば、遡及精算を織り込んで会計処理を行うことが可能かもしれませんが、どこで妥協するかというのが織り込めないときに、会計に織り込めるか織り込めないかというような苦慮もあったりして、非

常に難しいような状況があったということで、今後この制度を見直す折には、遡及精算ができるだけないような仕組みを採用していただきたいというのが当社の強い思いでございます。これをこの際に何とかお伝えしたいなということで盛り込ませていただきました。

○相田主査

PHSのアンテナにつきましては、PHSを提供していた3社のうち1社がどうされたかということについて、今回回答がなかったことも含めて、事務局のほうで今後の対応について何か御説明いただけないでしょうか。

○小川料金サービス課課長補佐

関口先生、御質問ありがとうございます。まず今回、PHSを使われてたであろう大手3社に御質問を投げさせていただきまして、PHSのサービスを提供されていたNTTドコモとソフトバンクから御回答はいただいているところでございます。

関口先生から御質問いただきました鉄塔をまだ物理的には残されている事業者につきましては、会計処理上、有姿除却という方法もありますが、会計処理上の扱いと今残されている状況との関係について御説明をお求めになるということだと受け止めましたので、また別途、関口先生に御質問の詳細を御確認いただきまして、各社から後日、書面等の方法で御回答いただくように取り計らわせていただきたいと思います。

○相田主査

PHSを提供されていた3社のうちの1社が、最終的に別会社になられたということで、その最終処分がどうなったかということについては、今後またお問合せいただけるのでしょうか。

○小川料金サービス課課長補佐

御趣旨、承知いたしましたので、また改めて3社には確認させていただきたいと思います。

(以上)