



**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
(追加質問に対する回答)**

**令和8年3月23日
事務局**

1 ビル&キープ方式に関する状況について

(1) 御社は、ビル&キープ方式で合意した接続事業者との間でなぜ当該方式で合意したのか。また、当該接続事業者は、なぜ御社との間でビル&キープ方式で合意することができたか。 (対現在ビル&キープ方式を実施している事業者)

・音声接続に係るコストの削減のメリットがあるため、ビル&キープ方式で合意

- ・(KDDI) 当社においては、網使用料の協議に係る負担を抜本的に軽減できることが、選択制のビル&キープ方式の導入合意に至った理由です。相手の接続事業者についても同様の理由です。
- ・(NTTドコモビジネス) 当社としては、ビル&キープ方式は、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)が不要となることからメリットが大きいと考えており、接続事業者各社と積極的に交渉を行ってまいりました。交渉の結果、そのメリットや考え方に賛同をいただけた接続事業者とは合意に至っているという認識です。
- ・(フリービット) お互いに精算が不要となり、事務処理が簡略化されるためビル&キープ方式を要望いたしました。多くの事業者に要望をいたしました。少数の事業者(複数社)のみしか当該方式での合意をしていただけませんでした。理由は他社様のことですのでわかりませんが、総務省での過去の委員会等でビル&キープ方式に好意的な意見を述べていた事業者でも実際の導入はNGとのケースがありましたので、各社様々な社内事情がおりになるのではないかと推察いたします。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリットについて

(1) 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。(対ソフトバンク)

・LRICは継続すべき理由

- ・(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合理的とは考えにくく、この点は事業者共通の前提であるとの認識です。特にモバイル分野においては、周波数を保有するMNO間で設備競争が行われており、第76回接続政策委員会(2025年12月24日)の当社説明資料のとおり、設備構築の最重要課題は、ユーザ利便性(「つながりやすさ」「通信速度」等)の向上を、いかに効率的な投資で実現するかにあります。その意味で、競争市場において非効率投資が恒常的に生じるとは想定していません。そのうえで、「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」と意見したのは、以下の理由によります。

① ボトルネック性を有する第一種指定電気通信設備が対象であること

他の事業者にとって事業展開上不可欠なボトルネック設備である第一種指定電気通信設備は、第二種指定電気通信設備やその他設備とは性質が明らかに異なり、十分な効率性が市場競争によって自動的に確保されるとは限らないこと。

② メタル網縮小という過渡的的局面にあること

メタル網は需要縮小局面にあり、回線移行等に伴い空きが生じた設備を効率化していく必要があるが、①で述べたボトルネック性からこのような過渡期において非効率性が排除された運用がなされるとは限らず、不要設備を適時適切に効率化されているかを確認することが重要であること。

③ LRIC採用の歴史的・制度的経緯

LRIC方式は、過去の独占的なPSTN提供体制のもとで形成されたコスト構造に内在する非効率性を排除する観点から導入されたものであり、「IP網への移行の段階を踏まえた接続制度の在り方 最終答申」(2021年9月1日)においても、非効率性排除の必要性からLRIC方式が継続採用されることになった経緯が存在すること。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(2) 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する理由は何か。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。(对各事業者)

・ビル&キープ方式も適正なコスト回収と言える

- ・(NTT東西) 音声通話は、発信者と着信者の双方を接続し、双方向のコミュニケーションを実現するものであることを踏まえれば、**発信者・着信者のいずれにおいても一定の受益が存在する**と考えます。
 その上で、ビル&キープ方式は、着信先となる事業者が料金設定事業者に対しトラフィック量に応じてコスト負担を求める現行の方式から、自社のサービス料金によって自社コストのすべてを賄う方式へ転換を図るものであり、**コスト回収方式の一つとして採用し得るもの**と考えます。
- ・(KDDI) ビル&キープ方式は、「自網のコストは自社の契約者が負担する」という極めて公平な原則です。
 当社は、**自社の契約者は、発信できる便益のみならず、着信できる便益も享受している**と考えており、接続先の事業者との間で、**互いの網コストをそれぞれの自社契約者が負担するコスト回収形態に何ら不適正な点はない**と考えます。
 むしろ、自社の契約者からの収益ではなく、**着信接続料収入に依存する事業環境は、自社の契約者の拡大・利用者利便の向上といった健全な競争ではなく、接続料を高く維持し、着信呼を大量に集めることを事業目的とするトラフィック・ポンピングのような公正競争を阻害するビジネスの温床になる恐れがある**ことから、このような着信接続料収入に依存し、他社網のコスト影響を強く受ける事業環境から自社の契約者に対して自社網のコストのみで役務を提供できる事業環境に変えていく必要があると考えます。
 なお、ビル&キープ方式の導入は、従前、互いに接続相手事業者が負担していたコストを、互いに自社の契約者が負担するよう変わるだけであり、ビル&キープ方式だからコスト回収できないということにはならないと考えます。
- ・(NTTドコモ) **各事業者は、自社ユーザが発着信を行うために音声に係る設備を構築・運用**しており、また、音声相互接続には着信ボトルネックが存在し、発信者は着信者の事業者を選択することができないという点を踏まえれば、着信先事業者を選択できない発信者が受益しているというよりも着信先事業者を選択している**着信先ユーザが発信だけでなく着信の便益も受益している**と考えます。したがって、**音声相互接続の双務的な呼種における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**と考えます。
- ・(NTTドコモビジネス) ご記載のとおり、**着信者はサービスの維持や安定性確保、発信・着信できる便益を受けているもの**と考えます。
- ・(フリービット) もっともなご意見であると考えます。**自社ユーザーに対して自社が提供するサービスは「発信できること」「着信できること」であり、ユーザーはそれらの便益を受けている**と考えることが自然であると考えます。それに対して事業者は自社ユーザーから「発信できること」「着信できること」の対価を得る。その事により、社会的責務に伴うコストを受益者から適正に回収していることになると考えます。

・料金設定が「ぶつ切り」に変更になるとの前提に立てば、「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」という考え方も取りうる

- ・(ソフトバンク) 「利用者料金の設定権に関する裁定方針」(2022年1月6日)によると、「利用者料金を負担する利用者が当該利用者料金の支払い先として認識し、又は自ら選択していると認められる電気通信事業者が利用者料金を設定することを基本的な方針」とされており、**現在では中継事業者でない限りは、原則発信側事業者が利用者料金設定**を行っています。一方、**着信側事業者は利用者料金設定権を持たない**ことから、着信時のネットワーク利用料を発信側事業者から回収し、現状、**自社ユーザーからコスト徴収していない**実態を踏まえ、「引続き受益者から適正に回収することが適当」と主張しました。**仮にビル&キープ方式を採用する場合は、「事業者間協議の円滑化に関するガイドライン」(2024年3月最終改定)から、料金設定の在り方自体がぶつ切りでの料金設定に変更になるとの前提に立てば、「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」という考え方も取りうる**と考えます。

・モバイル網と固定網では設備特性等が異なることから、ネットワーク形態の違い等に留意して検討すべき

- ・(楽天モバイル) 当社は発信者のみを受益者としては考えておらず、**発着信双方に一定の便益が生じるもの**と考えます。また、ビル&キープ方式が適正なコスト回収になるかについては、特にモバイル網と固定網では設備特性等が異なることから、ネットワーク形態の違い等に留意して検討すべきと考えます。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(2) 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する理由は何か。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。(对各事業者) (続き)

・現在でも選択可能なビル&キープ方式を原則化することに反対。着信事業者が着信者から料金回収できる環境を整備した上で、ビル&キープ原則化に移行していくことが現実的な方法。ただし、着信者側負担は消費者側のハードルは高い

・(アイ・ピー・エス・プロ) 実際に通話料金を支払う側が直接的受益者(着信者は間接的受益者)であると考えます。ビル&キープ方式を原則化し自網でコストを賄う、つまり、発信者も着信者も直接的受益者であるとするのであれば、発信者も着信者も通話料金を支払うべきと考えることが自然です。確かに通話は発信者と着信者間で成り立っていると考えると発信者も着信者も受益者です。ただし、発信者が能動的に通話を行うのに対して、着信者は受動的に通話を行うことになるため、着信者は必要な呼びかけではなく不要な呼も受けてしまうという現実があります。そこでこういった不具合を防ぐために、我が国では、発信者を受益者と考え、料金設定権は発信網に設定し、発信者が通話料を支払うという流れになったと認識しています。事実として、「NTT固定(加入・ISDN)発信→携带着信の呼」は、着信網に料金設定権があり着信者が通話料を負担していた時代もありましたが、近年、消費者ニーズの高まりを受け、発信網に料金設定権を与え発信者が通話料を負担するように変更した経緯があります。このように我が国の電気通信事業の従来取ってきたコスト回収方法は、発信事業者が発信者より通話料を回収し、その接続先に接続料を支払うという方法(着信者からは通話料は回収しない)であり、十数年かけて蓄積した上で(安定的な日本の)電気通信市場として成り立っているものです。現在事業者間の合意があれば採用ができるビル&キープ方式を、法律まで変えて全社原則採用させるということに対して疑問を持っているのであり、これを反対しているということです。もしこの環境を変えることができるのであれば、(他国で多く採用されている)着信事業者が着信者から料金回収ができる環境を順次整えたいうえで、ビル&キープ原則化に移行していくことが現実的な方法であると考えます。ただし、着信者側負担は消費者側のハードルは高いと考えます。

・ビル&キープ方式を原則化する必要はなく、合意した事業者間で採用することが合理的。終端側の投資インセンティブを一方向的に損なわせるような制度は合理性に欠ける

・(Coltテクノロジーサービス) 当社はB&K方式の原則化に反対する。着信側ネットワークも着信を完了させるために相応の設備投資と運用コストを負担しており、「着信者の受益」を根拠に終端コストの精算を一律にゼロとすることは、正当な対価の否定である。結果として、他社網の設備・運用に対する費用負担を回避する行動を助長し、制度としての公平性を損なう。とりわけ、推進派が制度化の最大の根拠として掲げる「精算事務の削減」は、片務呼(0120等)を例外として精算を継続する運用案が示されている時点で成立しない。例外が一部でも残る以上、トラヒックの計測・照合・請求等に係る仕組みと運用は維持せざるを得ず、制度として期待される事務削減効果は大きく減殺される。すなわち、「事務を廃する」という目的と「事務を維持する」という運用が併存し、制度設計として自己矛盾を抱える。精算システムと事務プロセスが残るのであれば、制度化を前提にする必要性は無く、適正な接続料を精算し合う現行の枠組みとB&Kの合理性が確認出来た2者間で採用することが最も経済的合理性にかなう。制度化し、特定の事業者のみが例外として通行料を回収し得る一方で、他の事業者には終端側の投資インセンティブを一方向的に損なわせるような制度は合理性に欠けるため、強制することには断固反対する。

・事業者間精算こそが適正なコスト回収。発着信トラヒックを均衡させることが出来ないことや各事業者の網コストが異なる状況下では、ビル&キープ方式が適正なコスト回収とは言えない

・(エネコム) 現行の精算方法では、発信者からの料金収入に加え、事業者間精算にて着信者分の精算も行っているため、受益者から適正に回収していると言え、「発信者のみを受益者とする」という指摘には当たらないものとする。自網内のみで終始する通信だけでなく、当然、他社網との発着信も発生するため、発信者からの料金収入に加え、着信者分の精算も行う事業者間精算こそが適正なコスト回収であると考えており、発着信トラヒックを均衡させることが出来ないことや各事業者の網コストが異なる状況下では、到底「ビル&キープ方式も適正なコスト回収」とは言い難いとする。

(3) 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、トラフィ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。(対アイ・ピー・エス・プロ)

・携帯電話同士、携帯電話→固定・IP電話へのトラフィックが大きく、固定IP電話→携帯電話のトラフィックは小さい。偏りが起こる推定要因としては、かけ放題の有無、電話帳の有無／登録件数の大小

・(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、当然のことながら事業者規模が異なっても発着信バランスが均衡します。利用者の利用傾向が同一ということは、端末種別(携帯or固定)等に関わらず利用傾向が同一になるという仮定です。しかし、この仮定そもそもが成り立たないという事を主張・説明をしています。また事実として端末種別による片務は、総務省が発表している「通信量からみた我が国の音声通信利用状況【令和5年度】3 相互通信状況」によると、**固定・IP：携帯間の発着比率は通話回数、通話時間とも2：5**であり明らかにデータとなって表れています。

<トラフィックの偏りについて>

携帯⇔携帯：特に大きい

携帯⇒固定・IP：大きい(固定・IPはコールセンター等法人の場合が多い)

固定・IP⇒携帯：小さい

<偏りが起こる推定要因>

①かけ放題の有無(携帯：有、固定・IP：無)

②電話帳の有無／登録件数の大小

携帯発信：内蔵多(手元の携帯端末・スマホに実装済。ワンタッチで発信可能)

固定発信：内蔵少(一般的に登録件数は小。多くの場合はダイヤルによる)

現状「接続料あり・事業者間精算あり」という制度により、通話料の適正価格が守られていると考えております。(通話料をその接続先の接続料を無視してまで値下げすることはできないと思われるため)もし、ビル&キープが原則化されると(接続料が実質無料化されると)、発信事業者は発信者の通話料を際限なく値下げすることができる環境となります。最終的には通話料無料化(定額)に行きつくと思われ、事業者や利用者を取り巻く環境の継続性が保たれなくなることが危惧されます。

当社が説明・主張している内容に誤解があると思われるので再掲させていただきます。

誤) 事業者規模が異なるため片務的になる(発着バランスが均衡しない)

正) 大規模事業者は定額料金(掛け放題)メニューを投入しやすい。(投入済=定着)

よって、片務的になる。

(4) 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。（対NTTドコモ、KDDI）

・指摘の業務はビル&キープ方式の導入有無に関わらず対応が必要な業務。ビル&キープ方式の原則化によるメリット・コスト削減効果は十分ある

- ・（KDDI）ご指摘の業務は、ビル&キープ方式の導入有無に関わらず対応が必要な業務であるため、ビル&キープ方式の原則化によるコスト削減効果を測る対象としては不適切と考えます。
他方、音声接続料の事業者間精算や音声接続料に係る協議に対して多大な労力が継続的に発生していることから、ビル&キープ方式の原則化により、当該労力が不要になることによるメリット・コスト削減効果は十分あると考えます。

・ビル&キープ方式の導入により接続料水準の見直しに係る協議稼働や事業者間精算に係るコストが削減される

- ・（NTTドコモ）双務的な呼種に対し、全事業者一律（同時期）・公平（事業者ごとに採用/不採用の差異なし）に取扱うことを前提に、ビル&キープ方式を導入することにより、音声接続料水準の見直しに係る協議稼働や月々の請求・支払い等の事業者間精算に係るコスト（精算システムの開発・維持コスト、精算にかかる稼働費等）が削減されると考えます。
特に、協議稼働について非指定事業者は、接続料算定に係る規律がなく、自らの音声接続料について原価算定等を行わずNTT東西の音声接続料等をベンチマークとして設定しているため、その妥当性の検証が非常に困難です。
このような状況において、音声トラヒックが減少し、音声接続料が高止まりすることとなれば、協議が整わない状況が継続する事業者も存在することとなり、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稼働が発生するため、ビル&キープ方式の原則化は音声接続料に係る事業者間紛争の解決や当該対応コストの削減につながると考えます。

(5) 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はどう考えるのか。(対ソフトバンク)

・モバイルのアクセス区間はユーザ間で共用されるネットワーク設備であり、当該コストを接続料算定の対象とすることは合理的

- ・(ソフトバンク) 固定事業における加入者回線はユーザに1対1で対応する専用設備であり、利用ユーザの有無で設置の要否が決まることから、現行は通話にかかる接続料には含めず、基本料金等でユーザからコスト回収をしています。一方、**モバイル事業のアクセス区間は特定のユーザに1対1対応せず、ユーザ間で共用されるネットワーク設備**です。**相互接続トラフィックも共用ネットワークを利用する以上、モバイル事業において当該コストを接続料算定の対象とすることは合理的**と考えます。なお、固定事業であっても公衆電話のように、ユーザに1対1で対応しない場合は、接続料原価に加入者回線を含んでいる理解です。

(6) 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。(对各事業者)

・ビル&キープ方式の原則化により、モバイル事業者と固定事業者との間で公平性が損なわれるものではない

- ・(NTT東西) ビル&キープ方式は、着信先となる事業者が料金設定事業者に対しトラフィック量に応じてコスト負担を求める現行の方式から、自社のサービス料金によって自社コストのすべてを賄う方式へ転換を図るものですが、どの事業者にとっても、自らの判断によりコストやユーザ料金をコントロールすることが可能となる点で公平であると考えます。
また、PSTNからIP網への移行(2024年12月末で完了)により、全事業者が東京・大阪の繋ぐPOIビルにおいて2社間の直接接続を行う形となることで、お互いに対称・対等な関係となっていることも踏まえれば、提供エリアや設備構成によって不公平が生じるものではないと考えます。
なお、**全国エリアで設備構築している**といった点については、モバイル事業者のみならず、**固定事業者である当社においても同様**であり、**モバイル事業者も当社が全国エリアに整備した設備を利用できることを踏まえると、モバイル事業者と固定事業者との間で公平性が損なわれるものではない**と考えます。
- ・(KDDI) どの事業形態(例: 地域限定の固定事業、全国のモバイル事業)を選択するかは各社の経営判断によるものです。
ビル&キープ方式の原則化により、固定事業者が、携帯事業者が整備した全国エリアを接続料負担なしで享受可能になり不公平との主張がありますが、逆に**携帯事業者は、固定事業者網を接続料負担なしで享受可能**ですので、**公平性を損なうということにはならない**と考えます。
また、ビル&キープ方式は、「自網のコストは自社の契約者が負担する」という極めて公平な原則であり、互いに自社の契約者が着信に係るコストを負担するという考えであれば、適正なコスト回収に関して何ら問題はないと考えます。
- ・(NTTドコモ) 双務的な呼種においては自社ユーザは発信・着信ともに行うため、**各事業者は発着信において公平な立場**にあるとも考えます。
ご指摘の点については、固定事業者が整備した全国エリアをモバイル事業者がコスト負担なく利用できる状況もあると考えられ、双務的な呼種に対する全事業者一律・公平なビル&キープ方式の原則化により**事業者間の公平性を損なうとまでは言えない**のではないかと考えます。
- ・(NTTドコモビジネス) ビル&キープが原則化された場合、固定事業者(一部、地域)発-モバイル事業者(全国エリア)着において固定事業者がモバイル事業者の着信コストを負担なく利用できる一方で、逆パターンのモバイル事業者(全国エリア)発-固定事業者(一部、地域)着においては**モバイル事業者が固定事業者の着信コストを負担なく利用できることを考えれば、公平性を損なうことにはならない**と考えます。
- ・(フリービット) 前項でも触れましたが、モバイル事業者は整備した全国エリアについては自社のユーザーに「発信」「着信」の便益を提供していますし、固定事業者も同じく「発信」「着信」の便益を自社ユーザー提供していると考えられるべきだと思います。

(6) 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。(对各事業者) (続き)

・モバイル網と固定網でネットワークコストに大きな差分が存在するため、精算方法の変更を検討する際は十分な配慮が必要

・(ソフトバンク) 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基本であり、精算方法の変更を検討する際は十分な配慮が必要**と考えます。

・基地局費用等の回収が難しくなるため、事業者間の公平性が損なわれるおそれがある

・(楽天モバイル) 公平性を損なうという意見に対して異論ありません。モバイル設備に係る**基地局費用等の回収が難しくなるため、事業者間の公平性が損なわれるおそれがある**と考えます。

・公平性を損なうため、事業者間精算を確実に実施する必要がある

・(アイ・ピー・エス・プロ) 公平性を損なうと考えます。事実、現在の携帯の接続料は、固定の接続料の(3分換算で)約2倍となっており、高コスト(基地局展開等)分が反映される形となっている。よって、ビル&キープを原則化せず、**携帯事業者がコストを適正に回収することができるよう、事業者間精算を確実に実施する必要がある**と考えます。

・接続料に水準差が生じることは自然であり、事業者間精算を継続することで、公平性を担保することが可能

・(エネコム) 当社意見提出の通り、接続料は事業者規模、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り、**接続料に水準差が生じることは自然**なことである。よって、係るコストを適正に精算する「**事業者間精算**」を継続することで、左記の**公平性を担保することが可能**と考える。

・ビル&キープ方式により精算をなくすことで、終端側に費用が偏在しやすくなる構造の問題

・(Coltテクノロジーサービス) 当該懸念は、固定/モバイルの別というより、**B&K が価格シグナル(終端精算)を消すことで、終端側に費用が偏在しやすくなる構造の問題**である。全国カバレッジの維持には巨額のCAPEX/OPEXが必要であり、着信終端には設備増強、監視運用、迷惑呼対策等の継続費用が伴う。**B&Kを原則化すると、発着信が偏る局面でも終端側が合理的に回収できず、他社網へのただ乗りを制度的に誘発する。結果として、投資萎縮、品質・レジリエンス低下、利用者不利益につながり得る。**したがって、原則化は不適切であり、少なくとも偏在が一定閾値を超える場合は是正(差分精算等)を欠いた制度設計は成り立たない。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(7) 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。(対NTTドコモ、KDDI、楽天モバイル)

赤枠内構成員限り

・モバイルの接続料は音声・データ間の費用配賦の影響が大きく、ビル&キープを原則化した場合でも、大規模事業者のみを利することにはならない

・(KDDI)

また、**モバイルの接続料水準は、音声・データ間の費用配賦基準が大きな影響を与えており、事業規模に関わらず、採用される配賦基準次第で、接続料水準は大きく変わるもの**と理解しております。したがって、**ビル&キープを原則化した場合でも、大規模事業者のみを利することにはならない**と考えます。

【表】auとの発着信比率(2024年度)
※1倍超の場合、auからの発信が多いことを示す
※沖縄セルラー電話を除く

事業者名	発着信比率
NTTドコモ	
ソフトバンク(携帯)	
楽天モバイル(携帯)	

・(NTTドコモ) **モバイルの音声接続料は、音声・データ間の費用配賦が与える影響も大きく、実際に第二種指定事業者3社間における音声接続料の水準差は事業者間の契約者数やトラフィックの多寡に完全に一致しているわけではないため、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**と考えます。

なお、一般論として設備産業である通信サービスにおいては規模の経済性が存在しますが、小規模事業者が山間や島しょ部等の高い設備構築コストが発生する地域を避け、都道府県内においても特に需要の見込まれる地域でのみ設備を構築・運用し、サービス提供する等の場合、密度の経済性が働くため、需要の低い地域を含め全国でサービスを行う大規模事業者より効率的な設備構築・運用が可能となる可能性も考えられます。

・**現行制度では、接続料の精算により事業規模及び設備効率の差が調整されることにより、競争の公平性が担保されている。ビル&キープ方式を原則化した場合、大規模MNOの優位性が強まり、公平性が損なわれるおそれがある**

・(楽天モバイル) 第76回接続政策委員会の当社説明資料P6①の通り、**現行制度下では自社コストに基づく接続料の精算が行われ、事業規模及び設備効率の差が調整されることにより、競争の公平性が担保されているもの**と理解しております。**ビル&キープ方式を原則化した場合**においては、そうした調整の仕組みが失われ、**「規模の経済」を享受する大規模MNOの優位性が強まり、公平性が損なわれるおそれがある**と考えます。なお、移動電気通信役務の事業者シェアにおいては、MNOであってもその数値に差異があることから、MNOであることが必ずしも同一の優位性を持つものではないと認識しております。

<参考> 移動電気通信役務の事業者別シェア

NTTドコモ：38.9%
KDDI：27.2%
ソフトバンク：25.1%
楽天モバイル：5.5%

(8) 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。(対ソフトバンク、アイ・ピー・エス・プロ)

- ・(ソフトバンク) 新規に音声接続に参入する事業者は、既に着信接続料として一部コストを回収している既存事業者以上に接続料収入によるコスト回収の必要性を感じるのが一般的であると考えますが、一部事業者においては、接続に関するコスト算定や協議コストの運用面の負荷がより大きいと感じている状況であると理解しました。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) フリービット様の単独のご意見として賜る。(近年、新規参入した事業者さまが同様の意見とは限らず、事実、一部の事業者に個別に確認したところ、「接続料の算定や交渉が参入障壁でありビル&キープ方式が望ましい」との意見ではありませんでした。)

(9) 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。(対フリービット)

・**新規参入事業者は、既存事業者が一部コストを着信接続料で回収していることは織込み済みで、新たな市場とユーザ獲得を目指して参入するため、ビル&キープ方式があることで参入障壁が高くなることはない**

- ・(フリービット) **新規参入事業者は、既存事業者は既に一部コストを着信接続料で回収していることについては織込み済みで、新たな市場とユーザ獲得を目指して参入するか**と思いますので、特に不公平さや、**ビル&キープ方式があることで参入障壁が高くなることはない**と考えます。
また、事業計画で一番問題になるのが、不確定要素となります。どのくらい請求されるかわからない不確定要素である着信接続料を考慮しなければ、費用側については自社網コストという確定要素だけで事業計画を立てる事ができ、大きなメリットとなります。
更に、毎月の請求金額の算出・提示・乖離確認・請求された額の確認などの業務負担は大きいものなのでその負担が無くなる／無い事は人件費を含めたコスト削減に寄与しますので、新規参入事業者としては非常に助かる要因であると考えます。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(10) 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、発着信トラフィ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、発着信トラフィ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。(对各事業者)

・発着信トラフィックバランスの差異は、各事業者の料金体系、利用者属性、サービス提供地域等の違いが一定程度影響

- ・(NTT東西) **発着信トラフィックバランスの差異は、各事業者の料金体系、利用者属性、サービス提供地域等の違いが一定程度影響**していると考えられます。特に、一部の事業者では、かけ放題メニューを提供しており、当該事業者のユーザについては、他の事業者のユーザより、発信トラフィックが着信トラフィックより相対的に多くなる傾向が生じていると考えられます。また、利用エリアの観点から、県間通話における都道府県別の発着信比率を確認すると、**東京都においては他の道府県からの着信が相対的に多くなっています**。その要因について詳細は分かりかねますが、東京都は他地域に比べて法人ユーザが多いことや本社が設置されている比率も高いことから、他地域の顧客から東京の法人への問い合わせ、他地域の支店から東京の本社への問い合わせ等に係る着信が多くなっていることも要因の一つと想定されます。

■ 県間通話における都道府県別の発着信比率 ※一般社団法人電気通信事業者協会「テレコムデータブック2024 (TCA編)」を基に当社にて作成

都道府県	他都道府県への発信	他都道府県からの着信
東京都	45.2%	54.8% (主な発信元都道府県：神奈川県・埼玉県・千葉県・大阪府)
愛知県	51.8% (主な発信先都道府県：東京都・大阪府・岐阜県)	48.2%
大阪府	50.8% (主な発信先都道府県：東京都・兵庫県・京都府)	49.2%
山形県	49.4% (主な発信先都道府県：宮城県・東京都)	50.6%
高知県	50.5% (主な発信先都道府県：東京都・大阪府・香川県)	49.5%

・発着信トラフィックバランスの差異の発生要因は、事業者の規模ではなく、利用の形態や利用サービスの内容に基づく複合的な要因による 赤枠内構成員限り

- ・(KDDI) 発着信トラフィックバランスの差異の発生要因は、事業者の規模ではなく、**利用の形態や利用サービスの内容に基づく複合的な要因によるもの**と考えられます。

【表】他事業者との発着信比率(2024年度)

※1倍超の場合、当社からの発信が多いことを示す。対auは沖縄セルラー電話を除く。

事業者名(対au)

発着信比率

事業者名(対KDDI固定)

発着信比率

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(10) 発着信トラフィ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。(对各事業者) (続き)

・モバイルは移動中の利用が可能という性質による利用頻度の違い、トラフィックボンピングもトラフィックバランスに差異が発生する原因

・(NTTドコモ) 双務的な呼種において、トラフィックバランスに差異が発生する原因としては、総務省が挙げた原因に加え以下が考えられます。

- ✓ 固定電話は固定地点・場所で利用され、モバイルは固定地点・場所に縛られず、**移動中の利用が可能という性質による利用頻度の違い**
- ✓ 接続料の詐取を目的とし、第三者と結託等することで意図的に着信トラフィックを増幅させる行為 (**トラフィック・ボンピング**)

なお、着信課金や国際通話等の片務的な呼種については、ビル&キープ方式の原則化の対象外にすべきと考えておりますが、構造的にトラフィックバランスが偏ると認識しております。

・その他

・(NTTドコモビジネス) 発着信トラフィックバランスの差異が発生する原因はご記載のとおりだと考えます。

・(フリービット) 事業者規模で発着信トラフィックバランスに大きな差異が生まれるとは考えにくいと思います。その他の考えられる要因としては、②に内包されるかも知れませんが、**サービス内容の違い**があるかと考えます。

例えば、当社で提供している「AdSiP」のようなコールトラッキングサービス(※)をみてみますと、当社とキャリアAとの発着信バランスでは当社からの発信がキャリアAからの着信に比べて数倍以上多くなっております。(※) 広告毎に異なる電話番号を振って、どの広告を見て電話してきたかを測定する広告効果測定サービス

・一般論として、地方事業者は、大都市圏等をエリアとする全国事業者からの着信が多い傾向

・(エネコム) ①や②も「発着信トラフィックバランスの差異」の発生原因になると考えられるが、③についても**一般論として、全国事業者に比べて事業規模が小さく、ユーザ数が少ない「地方事業者」は、ユーザ数が多く、通信量の多い大都市圏等をエリアとする「全国事業者」からの着信が多い傾向にある**と考えられる。今後、上記の他にも様々な電話サービスが展開され、「発着信トラフィックバランスの差異」が引き続き発生する可能性も考えられるため、これを前提として「事業者間精算」を維持することは、有効な解決手段の一つと考える。

・その他

・(ソフトバンク) 主には上記①②③になると考えます。

・(楽天モバイル) 発着信トラフィックバランスの差異が生じる原因の例として示された①～③に対して異論ありません。

その他に考えられる原因として、**サービス呼(00XY)、050を利用した特定の方法(問い合わせ専用等)で利用される呼種、予約専用サービス等に係る呼種(050,0ABJ等)**等においても、トラフィックバランスの差異が生じるおそれがあると考えます。

・(アイ・ピー・エス・プロ) 質問3に回答した内容と同じです。

・(Coltテクノロジーサービス) 不均衡は、料金設計(かけ放題等)、業態(コールセンター等の着信集中)、加入者属性、地域特性、設備配置等が重層的に作用して発生する。加えて、制度の歪みを利用して着信を人為的に増やす行動(裁定・アービトラージ)が起きると、不均衡は増幅し得る(海外で社会問題化した例がある)。

また、不均衡は0120などのフリーダイヤルだけではなく、例えば大きなメーカーや金融機関における社内コールセンターなど通常の0ABJでも起こり得る。

社内コールセンターや医療機関への着信集中のような事例は、制度をB&Kにしても自然に解消せず、実務上の解は同時通話チャネル増強等の追加投資である。他方、B&Kは終端側の回収経路を細らせ、必要な投資判断を阻害し得る。

よって、原因分析と是正措置(客観指標・閾値・是正手段)を整えないまま原則化することは適当でない。

2 ビル&キープ方式について挙げられたメリット及びデメリット

(11) 上記の各原因による発着信トラフィ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。(对各事業者)

・トラフィックバランスの差異は大きな問題になるものではない、特段の方策は不要

- ・(NTT東西) ビル&キープ方式は、着信先となる事業者が料金設定事業者に対しトラフィック量に応じてコスト負担を求める現行の方式から、自社のサービス料金によって自社コストのすべてを賄う方式へ転換を図るものです。すなわち、**各事業者が自社ユーザの獲得や自網コストの削減に主体的に取り組むことを前提とするものであるため、トラフィックバランスの差異が大きな問題になるものではない**と考えます。また、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においては、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っており、通信手段としての効用は相対的に低下しています。**今後も音声サービスのトラフィックは継続的に減少すると見込まれることから、トラフィックバランスの差異の影響も、今後さらに縮小していくものと考えられます。**
- ・(KDDI) 事業者間の**発着信トラフィックバランスの状況は、利用の形態や利用サービスの内容等により今後も変化し得るもの**であることから、ビル&キープ方式の原則化を行うに当たって**特段の方策は不要**と考えます。
- ・(NTTドコモ) (10) で挙げたトラフィックバランスに差異を発生させる原因は、各事業者の料金・サービス戦略や固定・モバイルといった利用環境の違いにより発生するものであるため、この点においては**市場の競争に委ねるべき**であり**特段の方策は不要**であると考えます。
例えば、かけ放題の有無によるトラフィックバランスの差異については、固定電話がかけ放題を導入することによりモバイル・固定間の差異が縮小する可能性が考えられます。
なお、トラフィック・ポンピングについては、双務的な呼種に対する全事業者一律・公平なビル&キープ方式の原則化により解消が見込まれるものと考えます。
- ・(NTTドコモビジネス) **一般呼**においては、発信事業者がユーザ通話料の料金設定権を保有することから、各社、ユーザの利用特性等をふまえサービス戦略・販売戦略を講じ自社ユーザ獲得や利用拡大に取り組んでおり、その市場競争の結果、発信トラフィック(相手から見ると着信トラフィック)の大小の差異が発生していると認識しております。
また、現状でも各社、市場環境変化や制度改正等をふまえ日々自社の戦略を見直しながら競争を行っており、ビル&キープ原則化された場合においても**引き続き競争に委ねることが望ましい**と考えます。
一方、発着信トラフィックバランスの差異に関わらず、構造的に接続料の取引が片方向となる片務的な呼種については、理論上ビル&キープ方式には馴染まないことからビル&キープ方式原則化の対象外とする方策は取り得るものと考えます。
- ・(フリービット) 特にはないと考えております。

・トラフィックバランスの差異が大きくなることが想定されることから、方策等を検討いただきたい

- ・(楽天モバイル) **特に以下の原因はトラフィックバランスの差異が大きくなることが想定されることから、方策等を検討いただきたく存じます。**
 - かけ放題等の利用者料金の違い：体力のあるMNOが早期に自社ユーザを刈り取ることで、トラフィックバランスに大きな差が生まれるおそれ
 - 利用者傾向：コールセンターに加え、家族間での通話等、利用者の属性によりトラフィックバランスに大きな差が生まれるおそれ
 - サービス呼：事業者等のサービス特性によりトラフィックバランスに大きな差が生まれるおそれ
 - 予約専用サービス等に係る呼種：予約専用サービス等は一方的な発信が予想され、トラフィックバランスに大きな差が生まれるおそれ

・着信事業者が着信者から料金回収できる環境を整備した上で、ビル&キープ原則化に移行していくことが現実的な方法。

- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 質問2に回答した内容と一部重複となりますが、他国で多く採用されている**着信事業者が着信者から料金回収ができる環境を順次整えたうえで、ビル&キープ原則化に移行していくのであれば現実的な方法**であると考えます。

(11) 上記の各原因による発着信トラフィ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。(对各事業者) (続き)

・その他

- ・(ソフトバンク) ビル&キープの原則化のために、トラフィックバランスの差異について方策を講じることは、目的と手段が逆転しており、不適切と考えます。
- ・(Coltテクノロジーサービス) 結論として、公平性を確保しようとするれば、結局精緻な調整・計測・是正(場合により差分精算)が不可欠となる。これはB&Kが掲げる「交渉なし・精算なし・調整なし」と正面から矛盾する。不均衡調整、広域カバレッジ負担、外部性(着信集中等)の負担分担を制度側で担保するほど、例外・監視・事務が積み上がり、「精算事務削減」という根拠自体が崩れる。したがって、補完策を積む前提の原則化は適当ではなく、少なくとも任意適用(当事者合意)を超えて強制すべきではない。
- ・(エネコム) (「ビル&キープ方式の原則化」には反対であり、これを前提とした質問には、回答を差し控させていただきます)

(12) 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。(対各事業者)

・精算システムの更改時期にかかわらずビル&キープを導入すべき、精算システムの更改時期について特段の配慮は不要

- ・(NTT東西) 当社としては、規制対応および運用コストの最小化の観点から、**精算システムの更改時期にかかわらず、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&キープ方式を導入すべき**であると考えます。ビル&キープ方式は、本来、各事業者における精算コストの削減を目的とするものですが、個社ごとの精算システムの更改時期に合わせてビル&キープ方式を段階的に導入した場合、かえって運用コストを増加させるおそれ(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に係るコスト等が増加)があり、ビル&キープ方式の本来の目的と逆行することになるため、採り得ないものと考えます。ビル&キープ方式導入にあたっては、制度上、ビル&キープ方式の導入時期を明確に定めた上で、各事業者がその時期に向けて計画的に移行を進めることが最も合理的であると考えます。
- ・(KDDI) 構築した精算システムが不要になるに伴う**除却損が発生する一方**、精算が不要になるに伴い運用コストが減少すること、また精算システムの維持・更改も不要となる**メリットも生じることから、特段の配慮は不要**と考えます。
なお、当社は、第75回会合で主張したとおり、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だと考えるところですが、2024年にPSTNマイグレーションに伴う精算システムを構築していた場合、一般的なソフトウェアの耐用年数が5年であることを踏まえれば、2028年の段階では当該精算システムの除却損の影響は大きく低減していると考えられるところです。
- ・(フリービット) (ユーザー請求と事業者間精算を含む) 請求システム全体に影響するようなものではないと想定されますので、**特段の配慮は必要はない**と考えます。
もし、更改時期について配慮とするならば、一般的なシステムの減価償却期間として5年程度が考えられます。

・精算システムの更改時期に配慮した上で、ビル&キープ方式の原則化の時期を判断することが適当

赤枠内構成員限り

- ・(NTTドコモ) ビル&キープ方式は、**精算システムの更改時期に配慮した上で、双務的な呼種に対し、全事業者一律(同時期)・公平(事業者ごとに採用/不採用の差異なし)に導入すべき**だと考えており、ビル&キープ方式の原則化による各事業者の事業影響低減のため、PSTNマイグレーションに伴い構築した精算システムの状況や更改時期を確認してはどうかと考えます。なお、当社においてはPSTNマイグレーションに伴い新たに構築した精算システムはありません。
- ・(NTTドコモビジネス) PSTNマイグレーションに伴い各社ともに精算システムの更改等を行っていると思いますが、PSTNマイグレーションは長期にわたって切替をしてきたことから、精算システムを更改した切替当初からは一定の期間経過しており償却も進んでいると想定されます。一方で、各社のシステム対応状況やビル&キープ方式の導入に伴うシステム影響は様々であると思われるので、**各社のシステム更改時期やシステム影響等を確認した上で、全社一律にビル&キープ方式を原則化する時期を判断することが適切**と考えます。

- ・(ソフトバンク) 一般論として、制度の導入においては、システム更改等事業者の負担が発生するため、**各事業者の意見も踏まえて検討すべき**と考えます。

- ・(楽天モバイル) 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ことについて、異論ありません。**

- ・(Coltテクノロジーサービス) 当社はB&K原則化に反対であるが、仮に制度変更を検討する場合でも一般論として、制度変更とシステム更改の同時進行は、課金・清算ロジック、データ仕様、監査・決算整合、相手先事業者との整合等に大きく影響する。実務上は、仕様策定→改修開発→総合試験→並行稼働→切替→切替後検証まで一連の工程が必要であり、繁忙期や規制移行期を避けた**十分な準備期間が不可欠**である。拙速な切替は既存投資を不当に毀損し得るため、合意形成・移行には数年単位の経過措置を前提に議論すべきである。なお海外でも、米国FCCはB&Kへの移行に当たり、価格キャップ事業者で6年、レートオペレーター事業者で9年の段階移行を設定し、移行期の回収手当(ARC等)を組み合わせている。

・その他

- ・(アイピー・エス・プロ) 特に意見はありません。
- ・(エネコム) 「ビル&キープ方式の原則化」には反対であり、これを前提とした質問には、回答を差し控させていただきます)

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

(1) 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。(对各事業者)

・片務的な呼種として留意すべき呼種

- ・(NTT東西) 着信課金、国際通話のほか、**00XY (事業者識別番号)**、**緊急通報呼・コールバック呼、災害用伝言ダイヤル、公衆電話**についても留意する必要があるものと考えます。
- ・(KDDI) 片務的な呼種は、大きく分けて以下区分に分類できると考えます(以下の下線の呼種が上記に含まれていない留意すべき呼種)
着信課金(0AB0・00XY)、国際通話、選択中継(MVNO向けのプレフィックス自動付与機能、**00XY手回し呼**)、**統一番号等(例：ナビダイヤル(0570))**、**1XY(例：電報(115)、時報(117)、消費者ホットライン(188)、児童相談所虐待対応ダイヤル(189))**
- ・(ソフトバンク) その他、**0570**や**00XY**は留意が必要です。
- ・(楽天モバイル) 左記の呼種に加え、**サービス呼(00XY)**、**050を利用した特定の方法(問い合わせ専用等)で利用される呼種、予約専用サービス等に係る呼種(050,0ABJ等)**等においても片務的な呼種としてトラヒックバランスに差が生じるおそれがあるため、留意すべきと考えます。
- ・(NTTドコモビジネス) その他の片務的な呼種としては、**統一番号サービス(0570)**や、**固定事業者が提供するプレフィックスサービス(00XY)**が挙げられます。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) **緊急通報及び付加機能識別番号(1XY呼)**が対象に当たる認識です。
- ・(Coltテクノロジーサービス) 片務的呼は、呼の性質・番号機能・業態により発着が恒常的に偏在し、終端側の増分費用が一方向的に発生しやすい類型である。典型は、**着信課金番号(0120等)**や**番号翻訳を伴う呼(0570等)**、**国際電話、B2Bインバウンド**等であり、特に企業向けでは大量着信に備えた冗長化・監視・容量確保が不可欠となる。また、0ABJでも大企業内では社内コールセンターなどでも片務呼となり得る事例が存在する。
重要なのは、これらをB&Kの例外と整理する時点で、呼種識別・計測・照合・請求等の仕組みが残り、精算事務削減の効果が制度全体として成立しにくいことである。したがって、片務呼の存在を前提に原則化を進めるべきではない。
- ・(エネコム) 特にはありません。
- ・(フリービット) MVNO向けプレフィックス自動付与機能の類型として、その他の**00XYを使ったサービス**も含まれるのではないのでしょうか。例えばソフトバンク社の「0063携帯電話使い分けサービス」など。



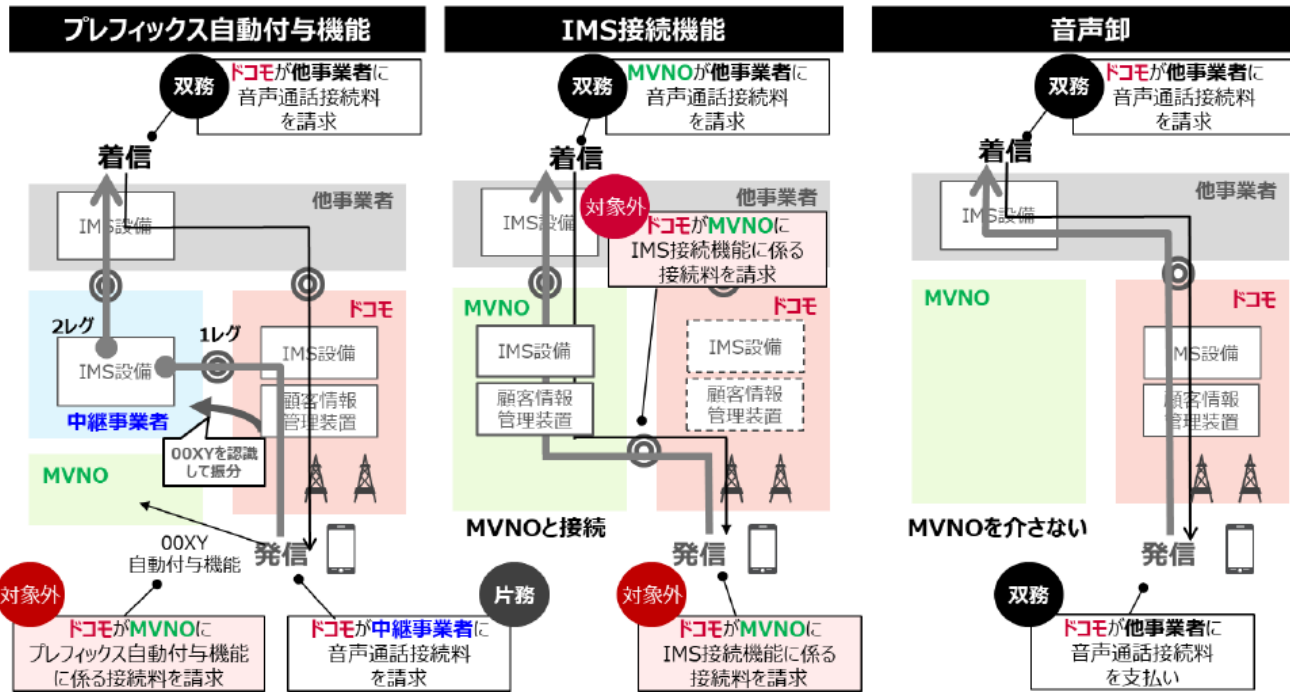
各社意見を踏まえ、構造的に片務的な呼種として留意すべき想定される呼種

- ・利用者設備識別番号のうち、
 - **付加的役務電話番号(0AB0)**：着信課金サービス(0120等)、統一番号等(0570等)
- ・事業者設備等識別番号のうち、
 - **事業者識別番号(00XY)**：MVNO向けのプレフィックス自動付与機能を含む。
 - **付加的役務識別番号(1XY)**：電報(115)、時報(117)、災害用伝言ダイヤル(171)、消費者ホットライン(188)、児童相談所虐待対応ダイヤル(189)
 - **緊急通報番号(110/118/119)**
- ・国際通話

(1) 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。(对各事業者)
(続き)

・MVNO向けのプレフィックス自動付与機能、IMS接続機能は本ビル&キープ方式の議論の対象外であり、対象はあくまで音声相互接続における音声通話接続料（音声伝送交換機能に係る接続料）のみであると考え

- ・(NTTドコモ) 音声相互接続の片務的な呼種としては、着信課金等（0AB0接続・00XY接続）、国際通話の他に電報が存在しますが、MVNO向けのプレフィックス自動付与機能に係る通話は00XY接続に係る通話に含まれております。
他方、MVNOは、音声卸、プレフィックス自動付与機能、IMS接続機能によりMNOが設置する電気通信設備を用いて音声サービスを提供しており、その対価としてMNOに卸料金・接続料を支払っております（IMS接続機能については着信に対しても接続料を支払っております。）
この点、MVNO向けのプレフィックス自動付与機能、IMS接続機能に係る接続料は本ビル&キープ方式の議論の対象外であり、対象はあくまで音声相互接続における音声通話接続料（音声伝送交換機能に係る接続料）のみであると考えます。



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

(2) 各社における、片務呼に係るトラフィック量、接続料取引額の規模はどの程度か。(对各事業者)

赤枠内構成員限り

・(NTT東西) NTT東西における、主な片務的な呼種(着信課金・国際電話)に係るトラフィック量、接続料取引額については、以下の通りです。

■2025年1月～12月実績

呼種	支払・受取	区分	東日本	西日本	東西計
国際呼(NTT東西発⇒国際着)					
着信課金呼(フリーコール、ナビダイヤル)					

・(KDDI) 当社固定事業、およびモバイル事業にかかる片務呼のFY25トラフィック量、接続料取引額は以下のとおり

赤枠内構成員限り

(2) 各社における、片務呼に係るトラフィック量、接続料取引額の規模はどの程度か。(对各事業者) (続き)

・ (NTTドコモ) 以下が、片務的な呼種に係るトラフィック量・接続料取引額になります(2024年度実績となります。)。着信課金等には0AB0(フリーダイヤル・ナビダイヤル等)や00XYに係る通話が含まれます(当社では0AB0と00XYのトラフィックの峻別ができないものがございます。)。また、着信課金等における2レグ目の通話(当社着)のトラフィックについては、当社着の双務的な呼種のトラフィックとの峻別ができないため、以下には記載しておりません。なお、当社がサービスを提供し、接続料を支払っている片務的な呼種として遠隔操作(転送電話や留守番電話の設定を一般電話機等から行うサービス)もございしますが、トラフィック・接続料取引額は僅少になります。

呼種	当社発着	トラフィック(億秒)	受取接続料(億円)
国際通話	当社発着		
着信課金等(0AB0・00XY)	当社発		
電報	当社発		
合計	—		

・ (NTTドコモビジネス)

・ (ソフトバンク)
 片務呼(着信課金、国際呼等のサービス呼を想定)に係るトラフィック量(秒数)の規模は以下のとおりです。(相接呼の内)
 - 移動の立場: 当社からの請求が発生する相接呼のうち、他社サービス呼分は約 %
 - 固定の立場: 当社からの請求が発生する相接呼のうち、他社サービス呼分は約 %
 当社からの支払が発生する相接呼のうち、自社サービス呼分は約 %
 片務呼に係る接続料取引額の規模は以下のとおりです。
 - 移動の立場: 請求接続料の中で、他社サービス呼分は約 %
 - 固定の立場: 請求接続料の中で、他社サービス呼分は約 % 支払接続料の中で、自社サービス呼分は約 %

・ (アイ・ピー・エス・プロ)

・ (楽天モバイル) 経営情報のため回答を差し控えていただきます。
 ・ (エネコム) (把握していないため、回答を差し控えていただきます)
 ・ (フリービット) 現時点ではほとんどありません。

(3) 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。(对各事業者)

・現在とは異なる精算方式を検討することは考えられる

- ・(NTT東西) 当社としては、片務的な呼種に係るトラヒック量や接続料取引額の規模、片務的な呼種の精算を継続することによる各事業者の事業運営への影響度等を踏まえつつ、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量に応じた精算方式に代えて、トラヒックによらない定額方式やレベニューシェア方式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適切であると考えます。
- ・(KDDI) ビル&キープ方式の原則化に際して、**事業者間精算に係るコストを抑制する観点から、事業者間精算システムを用いて呼毎に精算する方式から脱却し、別の精算方式を導入することは考えられる**ところです。
- ・(NTTドコモビジネス) 片務的な呼種については、理論上ビル&キープ方式の導入は困難と考えますが、一方で、片務的な呼種の接続料精算が残ってしまう場合、本来のビル&キープ方式のメリットが減少することから、片務的な呼種についてもレベニューシェアなど従来の考え方に捉われない精算方式の導入に向けた検討を進めることに賛同します。

・適切なコスト回収を前提として精算方法を簡素化することは可能

- ・(NTTドコモ) 片務的な呼種の精算方法については、**適切なコスト回収を前提として簡素化することは可能**だと考えます。
具体的には、精算システム以外に設備維持や利用者への精算等を目的として行っているトラヒックモニタリング等の方法で実績トラヒック相当をカウントする**カウントの簡易化**や月毎でなく四半期毎や年度毎に精算する**精算期間・回数**の簡易化が考えられます。
なお、当社においては、精算稼働削減の観点から、事業者と協議の上、毎月でなく年度や四半期毎の事業者間精算とした事例もございます。

・片務的な呼種も全てビル&キープ方式の対象にすべきだが、経過措置もしくは激変緩和措置として現在とは異なる精算方式を導入することは考えられる

- ・(フリービット) 基本的な考え方としてビル&キープ方式では「呼量による精算をしない」ということがポイントであると考えますので、**片務的な呼種も全てビル&キープ方式の対象にすべき**であると考えます。しかし質問のような精算方式を**経過措置もしくは激変緩和措置として導入することは考えられます**。
ただし、例えば「トラヒックによらない定額」ではスモールスタートでの新規サービス開始が難しくなりますので、新規サービス開始時の例外的導入が必要になると思います。
「レベニューシェア」については具体的なアイデアを持ち合わせておりませんが、自社努力による設備の効率化やサービス提供価格の低下を促進するものであれば良いと考えます。

・検討が必要

- ・(ソフトバンク) 必ずしも新たな方式の検討自体を否定するものではありませんが、**公平性の観点でどのような方式であれば採用し得るのか等、より深い検討が必要**であり、内容次第では指定事業者の負担は変わらないことも考えられます。
- ・(楽天モバイル) 片務的な呼種については、発着信トラヒックが対称とならないおそれがあること等から、仮にビル&キープ方式の原則化される場合においては、原則化の対象外とすることが望ましいと考えます。また、片務的な呼種は様々な種類が含まれることから、**具体的な精算方法については、当該サービスの内容や利用実態等を踏まえて検討されることが適当**と考えます。
- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 事業者規模や力関係に寄らず、**公平・公正で事業者の恣意的な意向が反映されない方法が確立される必要がある**と考えます。

・その他

- ・(エネコム) (「ビル&キープ方式の原則化」)には反対であり、これを前提とした質問には、回答を差し控させていただきます)

(4) 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と) (対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス)

・例えば、レベニューシェア方式、トラヒックによらない定額方式が考えられる

・(NTT東西) 片務呼に係る精算の見直し・簡素化に係る具体的な手段については、継続的に議論を行う必要があるものと考えますが、例えば、

<レベニューシェア方式>

- ✓ 料金設定事業者の通話料収入のうち、予め設定した一定割合の収入をレベニューシェアとして接続事業者に支払う方式
- ✓ 料金設定事業者の通話料収入が存在する呼種に対して適用可能
- ✓ 適用にあたっては、当該通話料収入を事業者間で共有する仕組みや事業者間での収入按分比率の整理が必要

<トラヒックによらない定額方式>

- ✓ ある特定の年度の精算額を参考に、年間の支払額を実績トラヒックによらず予め決定する方式
- ✓ どの呼種に対しても適用可能
- ✓ 適用にあたっては、将来的なトラヒックの変動を加味する仕組みが必要

といったものが検討しようと考えます。

一方で、具体的な検討に当たっては、片務的な呼種の存在を理由にビル&キープ方式導入に反対する事業者間の課題感を確認した上で、当該課題を解決するための方策がないかといった点について、議論を深めていく必要があるものと考えます。

・全事業者で統一的な方法を策定して解決する必要があり、事業者間で議論して決定していくべき

・(KDDI) 課題に対して、2者間協議での解決に委ねるのではなく、全事業者で統一的な方法を策定して解決する必要があるものと考えます。

ビル&キープ方式の原則化に際して、片務的な呼種について事業者間精算システムを用いた呼毎精算方式を残存させた場合、事業者間精算システムの対応に係るコストが継続して発生することから、別の精算方式(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等)に統一することが考えられます。

具体的な方法は、他の事業者の意見も踏まえながら、ビル&キープ方式の一律導入までに事業者間で議論して決定していくべきと考えます。

・(NTTドコモビジネス) 片務的な呼種の接続料精算が残ってしまう場合、本来のビル&キープ方式のメリットが減少してしまう点について、各社の課題認識を共通化したうえで、まずは共通課題の解決に向けた方策(レベニューシェア等)について事業者間で協議していくことが望ましいと考えます。

また、今回一般呼にビル&キープ方式原則化された場合、各社ともに、現実として片務的な呼種に接続料精算が残る課題に直面し、その負担を軽減させるため課題解決に向けた各社のインセンティブも高まり、協議が促進されるものと考えます。

・片務的な呼種の定義を定め、実態把握を行った上で、簡便な精算方法等の実現可能性を検討すべき

・(NTTドコモ) 課題解決の前提として、片務的な呼種の定義を定め、現在のトラヒック量や接続料水準、及び将来の見通し等の実態把握を行った上で、簡便な精算方法等の実現可能性を検討すべきであると考えます。

なお、MVNO向けのプレフィックス自動付与機能、IMS接続機能は制度上「接続」という形態をとっているものの、ネットワークの調達手段として「接続」を選択していることから、本ビル&キープ方式の議論における双務的な呼種及び片務的な呼種とは別にすべきであると考えます。

(5) 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フィ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。(対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス)

・一般呼のトラフィックバランスの差異における「片務性」は課題にならない

- ・(NTT東西) ビル&キープ方式は、着信先となる事業者が料金設定事業者に対しトラフィック量に応じてコスト負担を求める現行の方式から、自社のサービス料金によって自社コストのすべてを賄う方式へ転換を図るものです。すなわち、**各事業者が自社ユーザの獲得や自網コストの削減に主体的に取り組むことを前提とするものであるため、トラフィックバランスの差異が問題になるものではなく、一般呼において片務的な呼種と同様の課題は生じない**と考えます。
一方で、ビル&キープ方式を採用した場合において、構造的にネットワーク利用とコスト負担が乖離する片務的な呼種については、一般呼とは異なる整理が必要であり、この点を区別して検討することが重要であると考えます。
- ・(KDDI) **利用の形態や利用サービスの内容等の結果生じた発着信トラフィックバランスの差異による片務性は、各社の事業戦略の結果であり、今後も変化し得るものであることから、特段の課題はない**と考えます。
- ・(NTTドコモ) 双務的な呼種である一般呼において「片務性」を発生させる原因は2-(10)での回答を参照ください。また、各原因に対する方策等は2-(11)での回答を参照ください。
- ・(NTTドコモビジネス) 前述のとおり、公正な競争の結果生じた一般呼のトラフィックバランスの差異による「片務性」は、構造的に接続料取引が片方向となる「片務性」とは異なり、**ビル&キープ方式の原則化に向けた課題にはなり得ない**と考えます。

4 事業者の投資行動への影響

4 事業者の投資行動への影響について

(1) 仮にビル&キープ方式を原則化した場合、音声サービスに係る設備投資を継続・拡大する事業者がいる一方で、音声サービスに係る設備投資を抑制する事業者も出てくる可能性があると考えますが、ビル&キープ方式の原則化がネットワーク全体の最適化につながると考えるか。(対各事業者)

・ネットワークの効率化インセンティブがより強く働く

- ・(NTT東西) ビル&キープ方式の導入により、各事業者は不当に高い接続料を設定して過剰な利潤を得る余地がなくなり、**自社のサービス料金によって自社コストのすべてを賄うこととなるため、事業者全体としてネットワークの効率化インセンティブがより強く働くことになるもの**と考えます。
- ・(KDDI) 音声サービスに係る設備投資を継続・拡大するか、抑制するかは、ビル&キープ方式の原則化有無に関わらず、事業者の経営判断により決定されているものと考えます。ビル&キープ方式を原則化することにより、**自社網のコスト効率化インセンティブが強く高まります**。コスト削減で創出したリソースは、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られ、新たな価値創造により利用者利便が向上し、**ネットワーク全体の最適化につながる**と考えます。

・音声事業者の集約が進む可能性はあるが、各社はネットワーク全体の最適化を図る

- ・(NTTドコモ) **音声トラフィックの減少傾向が継続する局面**においては、**ビル&キープ方式の原則化に関わらず経済合理性の観点から音声サービスについて、効率的な設備投資をする必要がある**と考えます。
一方、ビル&キープ方式を原則化した場合、より柔軟なサービスメニューを検討する余地が広がるため、ネットワーク全体を最適化しつつ音声サービスによる収益拡大を狙う事業者も現れるものと考えられます。
こうしたより柔軟なサービスメニュー等による**競争進展や異なる領域の事業拡大により、音声事業者の集約が進む可能性**はありますが、音声サービス市場が維持・縮退フェーズにいることを踏まえると、各事業者は、ビル&キープ方式の原則化を踏まえた**ネットワーク全体の最適化を図るもの**と考えます。

・現在の事業者間精算は最適化のインセンティブが正しく機能していない、ビル&キープ方式の原則化により全体として最適化につながる

- ・(フリービット) ファンダメンタルとして、**音声サービスが全体として右肩下がりの状況**なので**設備投資を実施しにくい状況**となっております。その中で、**現在の事業者間精算の方法**では、自社の設備を効率化すると着信接続料を下げることで収入が減ることになるため、**最適化のインセンティブが正しく機能していない状況**であると理解しております。
ビル&キープ方式の原則化により自社コストの最適化がすすみ、効率的な設備投資となり、いままで投資できていなかった分野への投資も可能になるのではないかと考えます。
一方、一部では着信接続料がなくなる事で設備投資を抑える事業者も出てくる可能性はあります。しかしながら、0AB-Jが双方向番号ポータビリティとなったことで、サービスレベルが下がった事業者からはユーザが離れていくという現象も出てきているように、長い目でみればそのような事業者は淘汰され**音声系サービス全体としては最適化につながる**のではないかと考えます。

・ビル&キープ方式を採用したとしても、原則ネットワーク全体への最適化等への直接的影響は生じない

- ・(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**直ちに各社の設備投資抑制に繋がるものではない**と考えます。
- ・(ソフトバンク) 利用者に対する音声サービスの通信品質も重要な競争要因であること、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こと等から、仮に**ビル&キープを採用したとしても、原則ネットワーク全体への最適化等への直接的影響は生じないもの**と考えます。ただし、利用者料金水準そのものへの影響が生じる可能性はあり得るものと考えます。
- ・(楽天モバイル) 仮にビル&キープ方式を原則化し、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、それらが事業者の音声サービスに係る設備投資行動に対しどのように影響を及ぼすかは**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。

4 事業者の投資行動への影響

(1) 仮にビル&キープ方式を原則化した場合、音声サービスに係る設備投資を継続・拡大する事業者がいる一方で、音声サービスに係る設備投資を抑制する事業者も出てくる可能性があると考え、ビル&キープ方式の原則化がネットワーク全体の最適化につながると考えるか。(对各事業者) (続き)

・ビル&キープ方式の原則化がネットワーク全体の最適化につながるとは考えられない

- ・(アイ・ピー・エス・プロ) 他の回答項番との重複になりますが、事業者間の**精算方法を変更(ビル&キープの原則化)しただけで音声サービスに係るネットワーク全体の最適化につながる**とは考えられない。私見となりますが、今音声サービスが取り組むべきは、例えば固定電話に求められているファックス送信義務の緩和や緊急通報へ接続するための統一環境を整えること(現在は事業者が個々に警察、消防等と接続するために大きな労力をかけなければならない)などがあると思います。
- ・(Coltテクノロジーサービス) 当社は、B&Kの原則化がネットワーク全体の最適化につながるとは考えない。終端側に発生する設備・運用**コストの回収手段を弱めること**で、冗長化、監視運用、容量確保等の投資が後回しになりやすく、結果として**品質・レジリエンスの低下を招き得る**ためである。したがって、B&Kの原則化には反対する。
- ・(エネコム) 精算方法を「ビル&キープ方式の原則化」とすることで、「ネットワーク全体の最適化につながる」という主張および根拠は理解し難い。むしろ「ビル&キープ方式の原則化」により、適正な**コスト回収が出来なくなった事業者は、音声サービスに係る設備投資が困難になる**と考えられる。