

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79回）議事概要

日時 令和8年3月23日（月）16:00～17:43

場所 オンライン会議による開催

参加者 （1）構成員 相田主査、山下主査代理、荒牧委員、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

（2）ヒアリング事業者等

みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社

中 志津馬 マネジャー

相原 慎哉 ディレクター

鈴木 雅也 コンサルタント

（3）オブザーバ

NTT東日本株式会社 中井 裕史 経営企画部 営業企画部門長

NTT西日本株式会社 川口 将司 経営企画部 営業企画部門 担当部長

KDDI株式会社 橋本 雅人 相互接続部長

田淵 翔 相互接続部 推進2グループリーダー

株式会社NTTドコモ 東原 弘 経営企画部 接続推進室長

福山 佳子 経営企画部 料金企画室長

近藤 史顕 経営企画部 料金企画室 担当部長

ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 通信サービス統括部

相互接続部長

原 裕樹 渉外本部 通信サービス統括部

相互接続部 課長

楽天モバイル株式会社 小田 祐己 渉外本部 政策渉外室長

株式会社アイ・ピー・エス・プロ

赤津 博康 企画管理部

経営企画・人事総務グループ 担当課長

NTTドコモビジネス株式会社

黒木 幹人 経営企画部 事業戦略部門長

樋口 恭之 経営企画部 事業戦略部門 担当課長

Colt テクノロジーサービス株式会社

菅原 裕樹 Asia Voice Product Manager

前田 教生 National Interconnection Manager

フリービット株式会社 高橋 研 インフラ事業本部長

芦沢 賢一 インフラ事業本部副本部長

一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会

安力川 幸司 副会長

（4）事務局

（総務省）

飯嶋料金サービス課長、小川料金サービス課課長補佐、

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】

（1）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追加質問回答取りまとめ

○ 事務局から説明を行った後、質疑応答及び意見交換を行った。

(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に関する追加質問回答取りまとめ

○ 事務局から説明を行った後、質疑応答及び意見交換を行った。

(3) 諸外国における音声接続料のビル&キープ方式の状況

○ みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社から説明を行った後、質疑応答及び意見交換を行った。

【主な発言】

(1) 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追加質問回答取りまとめ

○西村(暢) 専門委員

コメントということで何点か発言させていただければと思います。

1点目でございますけれども、2枚目の資料において、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で特に気になりましたのは、ビル&キープの直接的な効果というのが、受信者側のオペレーターのコスト回収方法の変更を余儀なくさせるのではないかということかと考えました。それはエネコムの資料にもありましたけれども、都心からの着信が多いということで、接続料収入の観点からかなり受信者側の事業者、オペレーターは収入・収支関係を見直す必要が出てくるという意味では、ビル&キープに変更するのはかなり準備期間が必要になってくるという印象を持った次第です。

2点目は1点目とも絡みますけれども、そうなりますと、今回、3番目の議題にもあるかと思いますが、既にビル&キープを導入した諸外国においては、そういった受信者側あるいは着信側の事業者が、どういう対応を取ってきたのかというのを少し知りたいなと思ったところです。

最後、3点目でございます。これも3番目の議題とも絡むかもしれませんが、本当に果たしてビル&キープを導入することによって、社会的に望ましくないような迷惑トラヒックといってしまうか、いわゆるトラヒックポンピングの対策になるという御議論もあったかと思うのですが、果たしてそれがアメリカ等では、本当にビル&キープを導入したことによって生じなかったのかということも非常に気になったところではございます。総じて、まだちょっと調べていけないといけない、あるいは少し事業者間での隔たりのある状況ではないかなと感じた次第です。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

あえて申し上げます、1点目に関してはもちろん着信側がこれまで接続料収入を頂いていた部分が、場合によってはもらえなくなる面もあると思いますけれども、双務的に音声トラヒックをやり取りしているという意味では、発信側の事業者になることもあるわけで、発信側になるときは当然払わなくていいことになるということです。お互いさまの部分はあるという中で、トラヒックバランスの偏り次第では、先生がおっしゃるように、そういう影響が出てくる事業者もいるということなのかなと考えております。

○相田主査

その昔、ネットワークがIP化されるようになったら、中継接続で稼ぐモデルは成り立たないということについては、ほぼコンセンサスが得られていたかと思うんですけれども、ビル&キープがいいかどうかということについては、まだやはり事業者間でコン

センサスが得られている状況とはとても言い難い、やはり、コールセンタービジネス等でビジネスモデルを作っていらっしゃる方とかは、それに対応するには時間もかかりまうでしょうから、場合によってはそういう方はもう退出されるということを含めて、ビル&キープに持っていくとしても、かなりの準備期間と場合によっては経過措置ということをする必要があるのではないかなということは私も感想として持ちました。

○KDDI

委員の方からコメントとして、事業構造が変わるという話がございましたが、事業者は過去からいろいろ事業構造が変わってきているということは経験しておりまして、昔は、いわゆるアダプターを置いての選択中継サービスであったり、マイラインといった、いわゆる通話サービスの獲得という競争から始まって、そこからだんだんと直収サービスという形で直接お客様を獲得していく競争に移って、そこからさらにF T T Hや、そのオプションとしての電話というような形で、市場の環境に応じて事業構造も、事業者も変わってきておりまして、音声の占める割合といったものもだんだん減ってきている状況だと理解しております。

やはり大きく市場が縮退していく中で、将来、このまま今の規制コストや事業者コストをかけて、ずっと音声サービスをやっていくのかということに対しては、当社としては従前から申ししているとおり、やはりそこは規制コストも事業者コストも削減していくべきと考えておりまして、将来を見通したときは、今の事業者間精算を続けるというよりは、ビル&キープのほうに移行していくべきだろうと考えております。

それに当たって、事業構造の変革が必要ということであれば、そのための準備期間であったり、経過措置といったものを検討することは当然あり得ると思っておりますが、どちらかという、事業構造が変わるからというよりは、将来どうあるべきかといったものがあつた上で、必要な準備期間であったり経過措置を検討するのがよいのではないかと考えております。

あともう1点、スライド2のところで、当社の意見で述べておりますとおり、現状、着信接続料収入に依存する事業環境といったものについては、やはりその収入の源泉が自社の顧客からの収入ではなくて、いわゆる他社の支払う接続料収入に依存することになりますので、自社のユーザーを獲得したり、お客様の利便を高めて、より魅力的なサービスを提供したりしていくという、本来あるべき競争ではなくて、接続料をいかに、高く維持するかであったり、着信トラヒックをいかに集めてくるかといったところでどうしても収入の目線がいつてしまうこともあって、それがトラヒックポンピングのような不適切なものが生じてしまった要因ともなっているものと認識しております。

なので、そういった事業環境は将来に向けて変えていかなければならないと思っております、その変える手段の一つがビル&キープだと思っておりますので、その点を踏まえて御検討いただければと思っております。

○橋本専門委員

ビル&キープの導入に関しては、私は経済学者なので経済的な視点から述べさせていただきますが、やはり大きく市場が変わることは事実だと思います。そうすると新しいプランがどんどん出てくることになるとと思いますが、私が懸念するのは、事業者の規模です。

事業者の規模自身がトラヒックの差を生むというのは、先ほどの資料で、どうやらなさそうだということなんですけども、私が懸念するのは、新しいサービスを出してくる時に事業者の規模が影響するのではないかと思います。つまり、規模が大きいところのほう有利なサービスを出せるようになってくる。あるいは、もしかしたら逆かもしれない。規模の小さなところのほう相手の設備をうまく使わせるような形で変わ

ったプランを出してくるというようなことも起きるかもしれません。

私が懸念するのは、今後ビル&キープを導入したときに、事業者の規模が新たなサービスを出してくる時に何らかの影響を与える可能性があるだろうということです。それが極度に事業者の規模が大きいと有利になるという状況だけではなくすべきかと思えますので、事務局にお願いしたいのは、事業者の規模が直接トラヒックに出るというよりも、事業者の規模の大きさが新しいプランに有利不利を与えてしまうことがないようにぜひ御配慮いただければありがたいと思っています。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

ありがとうございます。御指摘の点を踏まえて検討を進めていければと思います。

○橋本専門委員

ありがとうございます。特定の地域内だけだと安くするとか、相手の設備をうまく使わせるようなプランを出してくるとか、もしそういうことがあったりすると、注意しないといけないと思った次第です。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

相手の設備を使うという観点で申し上げると、この後海外の事情の説明で出てくるかどうか分かりませんが、事業者間で接続をするときに接続点をどこに置くかという議論は、可能性としてはあり得まして、ビル&キープで精算をしないことになると、なるべく自分の設備を使わずに早く相手の事業者に渡してしまったほうがいいという発想は生まれ得るわけで、ホットポテト問題と呼ばれて、海外ではそういう議論もあったようなのですが、日本においてはIP網への移行をしたときに、基本的に音声の接続ポイントは東京と大阪の2か所で事実上決まっていますので、それより手前で渡すとか奥で渡すとかという議論は、今の時点ではあまり起こり得ず、そこで得する損するという問題はあまり日本では起こらないのかなと、現時点では私のほうでは考えております。

○C o I tテクノロジーサービス

先ほどのKDDIの意見で、トラヒックポンピングのお話が出たと思うのですが、ビル&キープとトラヒックポンピングは次元の違う問題を混同していると思います。トラヒックポンピングについては、不正呼や大量の着信を発生させ、不当に搾取するというものですが、ビル&キープは正当なコスト回収の手段をなくすものであって、不正なものをなくす手段と正当なコスト回収を同一視しないでいただきたいと思っています。ここは非常に重要な問題だと思っていますので、ここを一緒にくたにして、なくすためにビル&キープだというような意見は少し雑、乱暴だと思っていますので、そこを御理解いただきたいと思います。

（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に関する追加質問
回答取りまとめ

○西村（暢）専門委員

コメントということで発言をさせていただければと思います。特に気になりましたのは7枚目になります。ソフトバンクとJUSAに対する質問ということで、LRIC方式を廃止し、ビル&キープ方式を原則化することにより、そもそも接続料の協議自体が不要になり、強い交渉力を有する大手事業者から低廉な接続料を求められるリスクもなくなる。このような考え方に対する反応でございますが、特にJUSA、これは団体組織ということで、それを構成されている事業者の御意見がここに並んでいると理解して

おりますが、非常に幅があるという印象を持っております。併せまして、これまでのヒアリングの中におきましても、そもそもＬＲＩＣ、これはベンチマークが主ではないという御主張もある一方で、実際はＬＲＩＣがベンチマークとして大きく機能しているんだというような御主張もあり、ここら辺をどう理解すればいいかというのが、正直なところヒアリングを聞いているだけではなかなか分かりづらいという状況でございました。

その上で、この強い交渉力を有する大手事業者からの低廉な接続料が求められるリスクというのは、やはりこれは相対での交渉でそういったことがあるのは公正競争の観点からは望ましくないということは当然でございますので、この点はもう少ししっかりと議論、あるいは確認しなければならない論点になるのかなと感じた次第でございます。

○伊井料金サービス課課長補佐

ビル&キープ方式を原則化すれば、大手から低廉な接続料を求められるリスクもなくなりますので、この点は、ビル&キープ方式の原則化の議論も引き続き注視しながら、ＬＲＩＣを廃止すべきか検討していく必要があると考えております。

また、ＬＲＩＣが固定系非指定通信事業者の接続料のベンチマークとして使われていることにつきましては、ＮＴＴ東西の接続約款に定める音声接続料については、令和７年１月以降はＩＰ網へ移行し、組合せ適用接続機能の接続料が設定されているところですが、ＬＲＩＣによる算定範囲は、メタルＩＰ電話固有設備のみに限られ、メタルＩＰ電話全体としての接続料は、将来原価方式による算定部分を含んで算定しておりますので、必ずしもＬＲＩＣで算定された、現時点で最も低廉で効率的な設備と技術により構築・運営した場合の費用になるとは言えないと考えられますが、このＬＲＩＣのベンチマークを各事業者がどの程度参考にされているのかは注視していく必要があると考えております。

○相田主査

資料の３ページ目、ＬＲＩＣで排除すべき非効率性ということで、どこかにソフトバンクが書いておられましたけれども、ＬＲＩＣは少なくとも当初はＮＴＴの独占時代のネットワーク構成の非効率性ということだったかと思いますけれども、今や他事業者の興味も、ＮＴＴのメタル固定が縮退しつつある中で適切に設備の除却等がなされていくのかというところに観点が移っています。それに対して、今も御説明がございましたように、どんどん接続料に占める比率が小さくなっていきますので、その影響は小さくなっていくのかもしれないけれども、その部分の非効率性を排除するのに、まだＬＲＩＣを使ったほうがいいのではないかとということで、やはりＬＲＩＣの位置づけがこれまでと大分変わってきているという印象を持ちました。

○伊井料金サービス課課長補佐

メタル回線設備の縮退によって減った需要に対して適切な設備量を計算するというところに、ＬＲＩＣをコストのベンチマークとして使うことには意味があるとも考えられますが、そのためだけに、今後もＬＲＩＣを使い続けるというのは、事業者・行政ともに負担が大きく、非効率的とも考えられますので、非効率性の排除の見通しとして、ＮＴＴ東西への追加質問において事務局から提示した、ＮＴＴ東西のエリア単位での移行計画を踏まえた設備費用がより効率的となるような設備計画を、今後検証してフォローアップを行うといった形も考えられるのではないかと考えております。

（３）諸外国における音声接続料のビル&キープ方式の状況

○武田専門委員

コメントをさせていただきます。日本で導入をされたいという事業者は、原則化、一括での導入が望ましいとされていましたが、実際に導入した3国は即時で同時に導入しておらず、移行期間を設けたり段階的に導入したことは重要なポイントかと思います。さらにアメリカの場合は収益が減少するときに回収・補填メカニズムなども入れていまずし、もし導入を検討される際には、参考になるかと思いました。

トラヒックポンピングへの対抗については、先ほどの議論にもありましたが、シンガポールでは、国際音声トラヒックなどを入れると逆にスキュムや詐欺の電話が増えるのではないかという懸念が示されていました。この辺りについても参考になると思った次第です。

○山下主査代理

導入しようとするときというのは、トラヒックが十分に下がったからというようなお話だったのですが、その閾値というのでしょうか、10年前に比べて何%だったところがその決断のときであったとか、そのような共通の特徴はあるのか、お聞きしたいです。日本は音声トラヒックが非常に少なく、諸外国のほうがまだ音声通話というのは結構やられているようなデータを前に見たことがあるものですから、それが急に下がるようなことが、新しいテクノロジーなどに移行して新しいサービスを実行するなどであったのかなと思いましたので、それを一つ伺いたい。

それから、電気通信市場、特に音声通話市場に、参加者、市場のサービス提供者というのでしょうか、そういう参加者が多いとビル&キープへ移行するのか、それから参加者の規模が均等であったら移行するのか。あるいは均等でないから移行するのか。そのような市場の参加者数や規模のようなものがビル&キープへの移行の決断に影響を与えているのかということをお伺いしたいと思います。

○みずほリサーチ&テクノロジーズ

閾値は正直見たことがないです。全体的なトーンとしてあるのが、加入者数の数字みたいなものは出てくるのですが、トラヒックが減少しているというのは文章ではあるのですが、全般的には定量的な数字は少ない印象があります。これはインド、シンガポール、米国、あと英国に関しても同じで、なかなか数字がないというのが、読んでいて正直気持ちが悪い感じを受けました。

あともう一つ、「市場の参加者数や規模による影響」ということに関しては、どちらかという規制機関が方針を示して、それに対してどうしますかという問いかけがあるのですが、そこに対して何件以上になったら発効するとか、そういったものを私どもは見たことがありません。例えば、ビル&キープを導入するという方針を示したときに、何が逆に問題があるかという意見収集をしているところだとどまるというか、そこまでしか見えてきていない状況でした。

○橋本専門委員

1点だけ御質問させていただきます。米国、インドにおける需要、トラヒックに関して、シンガポールやその辺では固定回線のトラヒックは減少しているということを今お聞きしましたが、ビル&キープ導入によって全体のトラヒックが大きく減り始めたのか、あるいは導入しても減る傾向は変わらないのか、それから、特定の事業者において何らかの大きなトラヒックの変化があったのか、場合によってはビル&キープの導入によって潰れてしまった事業者があったのかどうかということです。もし御存じであればお聞きしたいと思います。

○みずほリサーチ&テクノロジーズ

インドでやったものが、いろんな課題が挙げられていたけれども、今、通信事業者としてはどのような意見なのかというところを見ていまして、導入前は非常に皆さん懸念を示されたり、意見を出したりしていたものの、2025年度末のインドにおいて見ると、どちらかというともう賛成という言い方に変わってしまっていたので、そこに関して意外な結果だというのが分かりました。トラヒックを検証するための情報や、収益がどう改善したのかなど、そういったことも本当は見たいのですけれども、それがうまく見つけられないのか、出ていないのかというところで、ないと断言はできないのですけれども、見つけようとしても今回はできなかったです。

あともう一個、アメリカに関しては、最新の意見募集について見ると、文書の中ではAccess Stimulation、トラヒックポンピングに関しては、なくなったという意識はどうもFCCは持っていないさそうで、やはり時代によっていろいろな規制をかけてきたんだけれども、また新たな課題が発生してきているということが書かれておりまして、なかなか一つの手を打ってそれでおしまいとはアメリカの場合はなっていないということは書かれておりました。

○橋本専門委員

インドのケースでは、そうすると我々が当初予想できなかったようなメリットが実はあるということを事業者が認識しているということですのでよろしいですか。賛成の意見のほうが多くなったということは、当初予想していたよりもよい面が多かったということでしょうか。

○みずほリサーチ&テクノロジーズ

そうではないかと思いました。6、7ページに付けたのですけれども、基本的に真ん中のところを見ていただくと、「反対」に分類できる意見はありません。固定通信網の最大手事業者であるBSNLだけが、ビル&キープには反対しますということはおっしゃっており、これは自分たちの収益への影響がやはりあると書かれております。

○C o l t テクノロジーサービス

御意見を申し上げさせていただきたいと思ったことが、フェアユーセージポリシー（FUP）ということで、公正な利用のポリシーを検討するということでございまして、これは移動体のローミングサービスで追加料金をゼロにするというようなことを導入した際に、事業者間でこういったフェアユーセージポリシーを導入して乱用を防ぐことを検討したというところございまして、お調べいただいた内容だと近いのは英国になるのですけれども、英国はやはり固定通信でございますから、ビル&キープを採用しないというところかというと、FUPをセットで考える必要はないというところに落ち着いてしまうのですけれども、もし導入するとすれば、このFUPの考え方も検討に入れるべきではないかということで、コメントいたします。

○みずほリサーチ&テクノロジーズ

情報をいただきありがとうございます。参考にさせていただければと思います。

○C o l t テクノロジーサービス

ありがとうございます。弊社は本社が英国にございまして、いろいろな情報を生のまま聞くことができます。もし私どものほうに御連絡いただければ、可能な限り情報もお出しすることができますので、ぜひ今後ともよろしくお願いいたします。

以上