

情報通信審議会 電気通信事業政策部会 接続政策委員会
第一次報告書
－ネットワーク環境の変化を踏まえた接続政策等の在り方－

参考資料

1 - 1	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に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 2
1 - 2	IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等のネットワーク環境の変化を踏まえたメタルIP電話に係る接続ルールの在り方に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 64
1 - 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参考資料	・ ・ ・ ・ 109
2 - 1	コア機能の外部事業者によるSaaS提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 124
2 - 2	5G（SA方式）のスライシング提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 141
3 - 1	加入光ファイバ接続料の算定方法に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 166
3 - 2	卸電気通信役務の適正性（光サービス卸の検証）に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 186
3 - 3	モバイル接続料の検証に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 216
3 - 4	モバイル接続料の費用配賦見直しに係る追加検証に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 254
3 - 5	移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 305
3 - 6	長期増分費用（LRIC）モデルの入力値の見直し等に関する参考資料	・ ・ ・ ・ 344

第1章 IP化やメタル縮退を踏まえた 音声伝送役務に係る接続ルールの在り方

1. 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 (参考資料)

1	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	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	4
2	(参考) 音声通信トラヒックの推移	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	5
3	(参考) 電話時代の設備の老朽化等に伴うネットワーク構造の変化	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	6
4	情通審「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」(令和3年9月)	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	7
5	「接続料の算定等に関する研究会第七次報告書」(令和5年9月)	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	8
6	(参考) ビル&キープ方式	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・	9
7	ヒアリング意見とりまとめ	(接続政策委員会 (第78回) 資料1)	・ ・ ・ ・	10
8	追加質問回答とりまとめ	(接続政策委員会 (第79回) 資料1)	・ ・ ・ ・	33
9	今後の進め方(案)に対する意見	(接続政策委員会 (第81回) 資料1)	・ ・ ・ ・	57

(2) 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

【現状】

- 固定電話網のIP網への移行完了や音声トラヒックの減少傾向等を踏まえると、音声伝送役務に係る既存の接続ルールを抜本的に見直すことにより、事業者・行政双方における規制対応コストの最小化を図ることが望ましい。
- この点、接続料を互いに支払わないビル&キープ方式については、接続料の算定等に関する研究会 第七次報告書（令和5年9月）を踏まえ、その部分的な導入を図る方策として、**指定設備設置事業者が**（その交渉上の優位性を背景とした合意の強要が生じないための措置を講じつつ、）**他事業者との合意に基づきビル&キープ方式を選択できるようにするための制度整備を実施**（電気通信事業法施行規則等の一部を改正する省令（令和6年総務省令第14号、令和6年3月7日公布・施行））。
- ビル&キープ方式の原則化**については、同報告書において、その検討に当たっては、**固定電話網のIP網への移行後における音声通信に係る市場の在り方を踏まえつつ、情報通信審議会に諮問し、次の点を中心に議論を進めていくことが適当**とされた。

議論を進めていくべき事項

- 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。
- 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。
- 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。
- 対象とするべき**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。
- 利用者料金等に及ぼす効果**についてどのように考えるか。
- 仮に原則化を行う場合の**我が国の接続制度の中での位置付け**についてどのように考えるか。
- 仮に原則化を行う場合、**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。

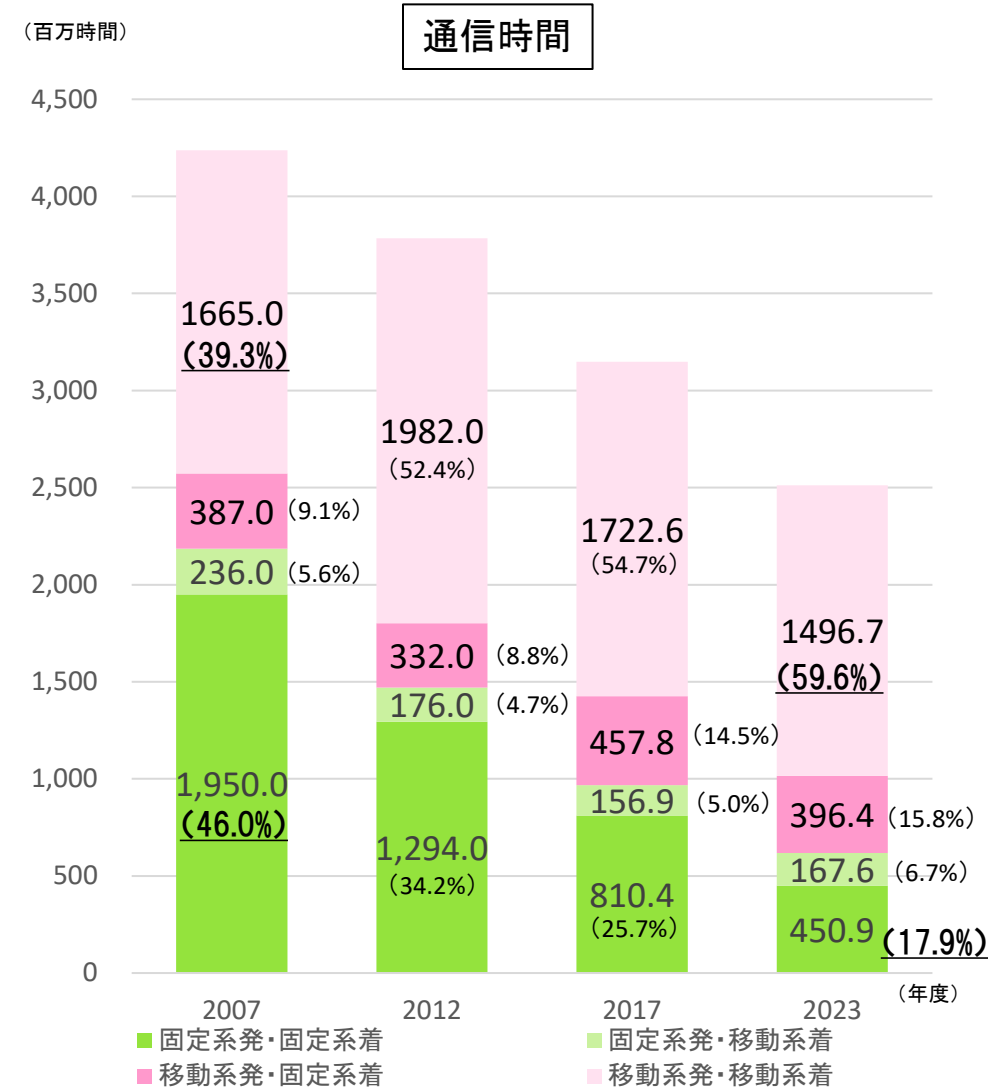
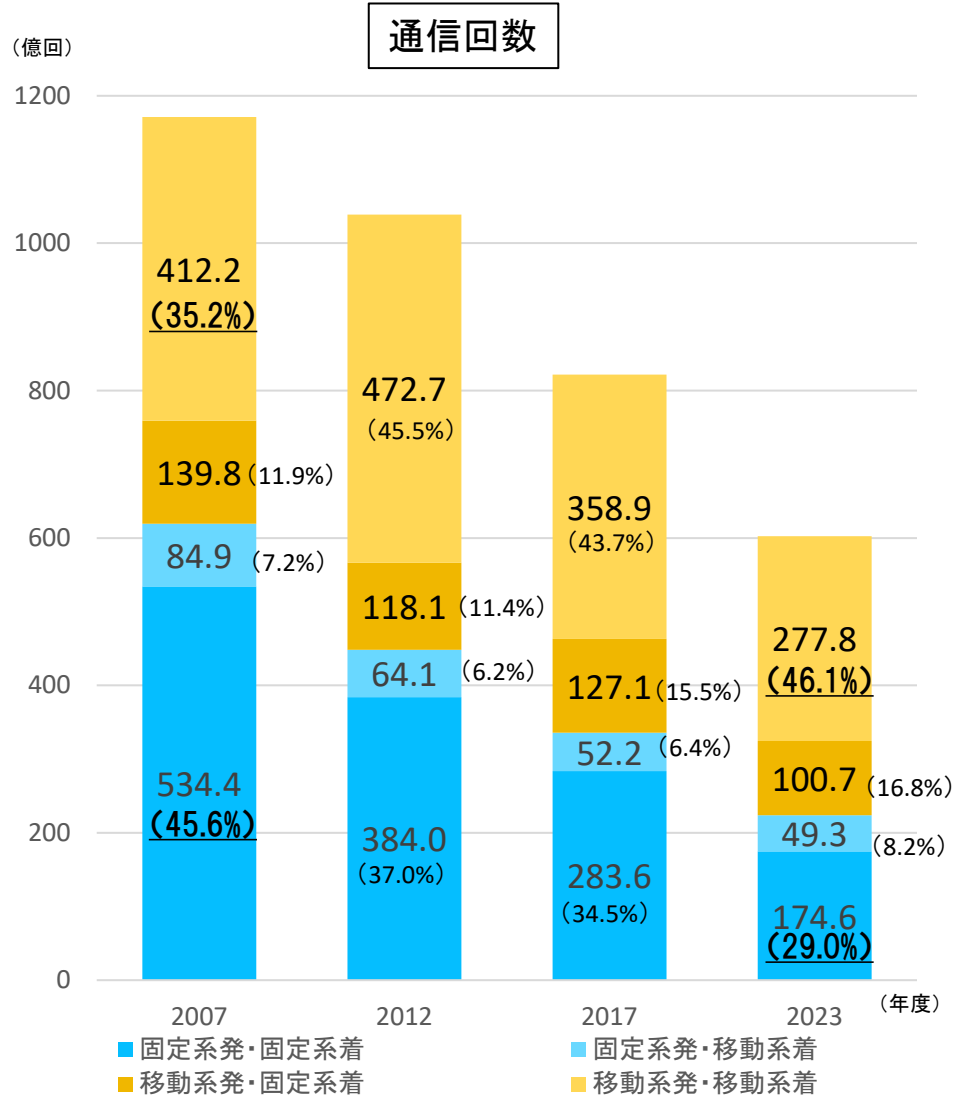
【主な論点】

- 固定電話網のIP網への移行完了や音声トラヒックの減少傾向等や、メタル縮退計画の公表を契機にLRICモデルの廃止について検討を行うことを踏まえて、上記の事項についてどのように考えるか。
- 上記事項に加えて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）。

(参考) 音声通信トラフィックの推移

5

- 音声通信トラフィック全体としては、2007年から2023年までの16年間で減少傾向にある。
- 通信回数・通信時間とも固定系間通信のシェアが減少傾向・移動系間通信のシェアが増加傾向にある。



※1 固定系:加入電話・公衆電話・ISDN・IP電話／移動系:携帯電話・PHS

※2 グラフ右()内の数値は相互通信合計に対するシェア(四捨五入の関係上、各年度の合計が100%にならない場合がある)

(出典)総務省「通信量からみた我が国の音声通信利用状況」

中継網

● PSTN (回線交換網) のIP網への移行

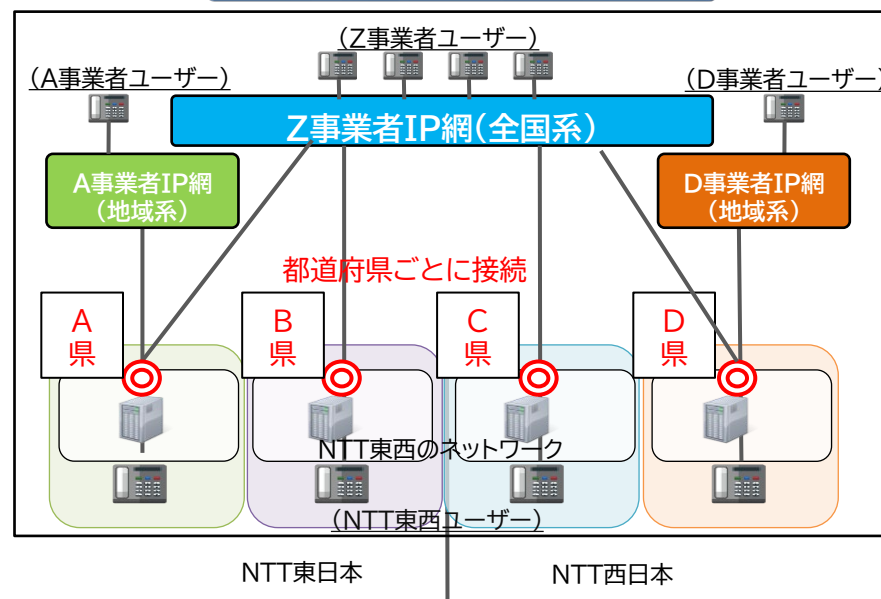
NTT東西は、中継交換機等の維持限界を踏まえ、**2024年12月までにPSTNをIP網に移行。**

● POI (相互接続点) の集約

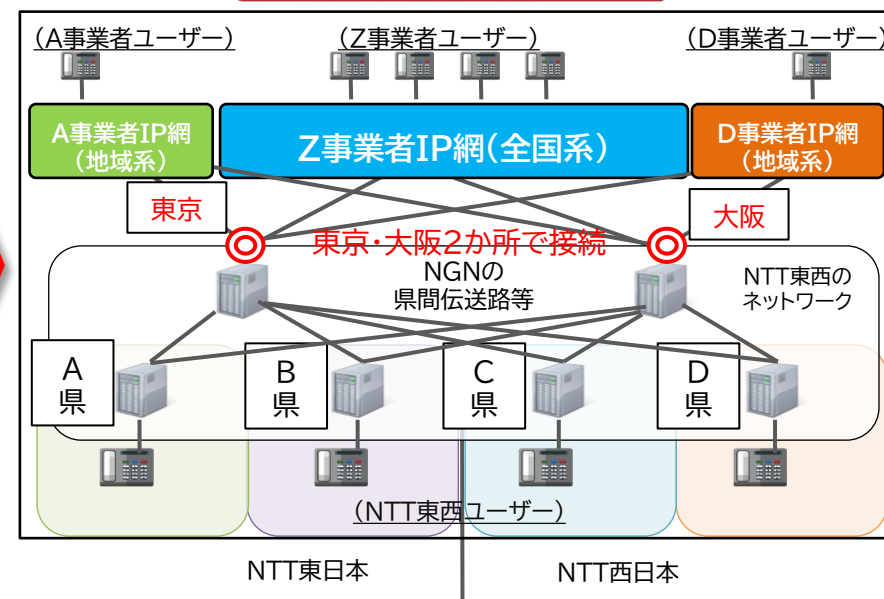
IP網への移行に伴い、電話に係るPOIは、都道府県ごとから**2か所 (東京・大阪) に集約。**

(県内通話も県間設備を経由)

IP網移行前(従来～2024年12月)



IP網移行後(2025年1月～)



アクセス回線

- **メタル回線の縮退**：老朽化するメタル設備は**2035年頃を目途に縮退**せざるを得ない旨をNTTは表明。

ビル&キープ方式についての考察

第1章 IP網への移行後に向けた音声接続料の在り方

4. 考え方

4. 2. 2. 着信事業者が設定する接続料に関する課題

（4）ビル&キープ方式についての考察

「着信ボトルネック」に起因する問題に関する議論の中で、一部の事業者から、いわゆるビル&キープ方式の導入について提案があった。同方式は事業者間で接続料精算を一切行わないものであり、提案事業者からは、利用者のコミュニケーション手段としての音声通話サービスの位置付けが、通話アプリやメッセージアプリによって大きく変化するなど、音声通話市場を取り巻く環境変化が生じている中、規制・算定・精算コストの抑制、自網効率化インセンティブの増大、定額制料金を含む柔軟なユーザ料金設定を行いやすくなる等の効果が期待される旨説明されている。

事業者間の接続協定は、事業者間の協議により定めることを基本としており、例えば、携帯電話事業者間においては、現行制度の下でも互いに接続料精算を行わないこと（特定の事業者間のみでビル&キープ方式をとること）が可能である。ビル&キープ方式を希望する事業者においては、他事業者に対して協議を申し入れ、その理解を得る努力を行うことが大前提となる。

現時点においては、提案事業者の一部は、このような精算方式について他事業者との協議を開始したと説明しているが、他事業者からは、当該協議が十分進んでいるとは言えない旨の説明があるとともに、将来的な導入可能性については否定しないものの、現時点では導入に否定的な意見が示された。このような状況から見ても、まずは事業者間により協議を進めていく努力がなされることが必要である。

前述のとおり、事業者間協議の努力がなされることが基本であるが、事業者間で相互にやりとりされる通信量や、各事業者のネットワーク構成・接続料単金には差異があることから、ビル&キープ方式の導入により事業者間の接続料精算を行わない場合、事業者間で不公平を生じることが想定される。事業者間協議は、こうした点も踏まえて行う必要があると考えられる。

その上で、例えば、仮に将来的に音声通信量が大きく減少し、ビル&キープ方式の導入による接続料の算定・精算コストの抑制幅が、同方式導入による収支への影響を上回るような状況となれば、事業者間協議の進展を期待し得ると考えられる。

また、事業者だけではなく、国民利用者への配慮も必要である。ビル&キープ方式では、着信事業者は通話着信に係る費用を自社の利用者から回収するため、電話利用者は新たに着信に係る費用も負担することとなり、例えば、電話利用者に対して着信通話料が課されること等も想定される。これは、通話の便益は発信者が受けており、発信者が通話に係るエンド・ツー・エンドの費用を負担するという、これまでの考え方を大きく転換するものである。

したがって、ビル&キープ方式を希望する事業者は、同方式の導入により、国民利用者にとって少なからぬ影響を生じる料金設定等を行う場合には、国民利用者にどのような便益と影響が生じるのかについて、電話利用者における着信に係る費用負担の方法を含む具体の料金体系を提示するなどして、広く国民利用者の理解を得られるように努めることが必要である。

こうした課題が解消し、将来的に、関係事業者間で広く協議が調い、国民利用者の理解を得られる環境が整えば、ビル&キープ方式の導入に当たって必要な制度的対応について検討する余地はあると考えられる。

ビル&キープ方式に関する検討

第3章 着信事業者が設定する音声接続料の在り方

3. 考え方

② ビル&キープ方式

その上で、ビル&キープ方式について整理をしていくと、ビル&キープ方式を原則化することについては、原則化すべきとの意見・合意に基づき適用することとすべきとの意見の双方があった。着目している観点・議論の趣旨はそれぞれ種々であり、例えば

- ・ メリットとその評価（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）
- ・ デメリットとその評価（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）
- ・ 対象とすべき呼種・接続形態（サービス呼の扱い、対象外とする呼種がある場合の対応等）
- ・ 利用者料金等への影響（料金の柔軟化、定額制料金の浸透、着信者課金との関係、卸料金との関係等）
- ・ 導入の進め方等（影響緩和・経過措置、導入時期等）

等の観点から意見があった。

ビル&キープ方式を原則化する場合、電話市場における競争、事業、料金等の前提となっている現行の事業者間精算方式を変更することとなる。このことに鑑みれば、利用者料金等に及ぼす効果等のみならず、上述の論点を含めた様々な観点についてそれぞれ明確化を図りつつ、丁寧な議論を進めていくことが適当である。また、仮に原則化を行うとした場合の我が国の接続制度における位置付けについても併せて整理することが適当である。

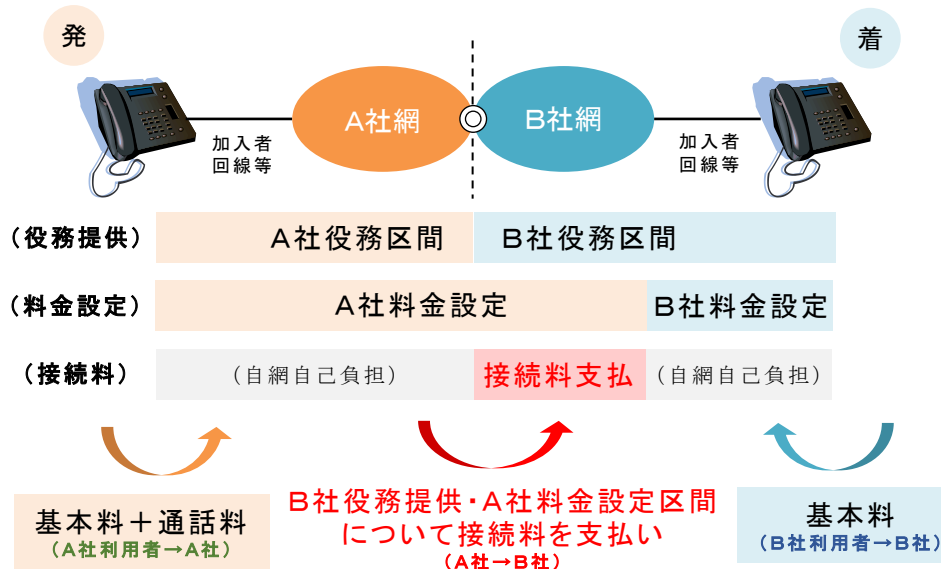
そのため、総務省において、ビル&キープ方式の原則化の検討に当たっては、**固定電話網のIP網への移行後における音声通信に係る市場の在り方を踏まえつつ、情報通信審議会に諮問し、次の点を中心に議論を進めていくことが適当である。**

- ・ **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。**
- ・ **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。**
- ・ **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。**
- ・ **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。**
- ・ **利用者料金等に及ぼす効果についてどのように考えるか。**
- ・ **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。**
- ・ **仮に原則化を行う場合、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。**

ビル&キープ方式と（音声における）指定設備制度の関係についても、簡素化・非対称規制の撤廃等に関する意見があったところ、この点については、今後の議論において、まずは簡素化等の必要性の観点から整理を進めていく必要がある。

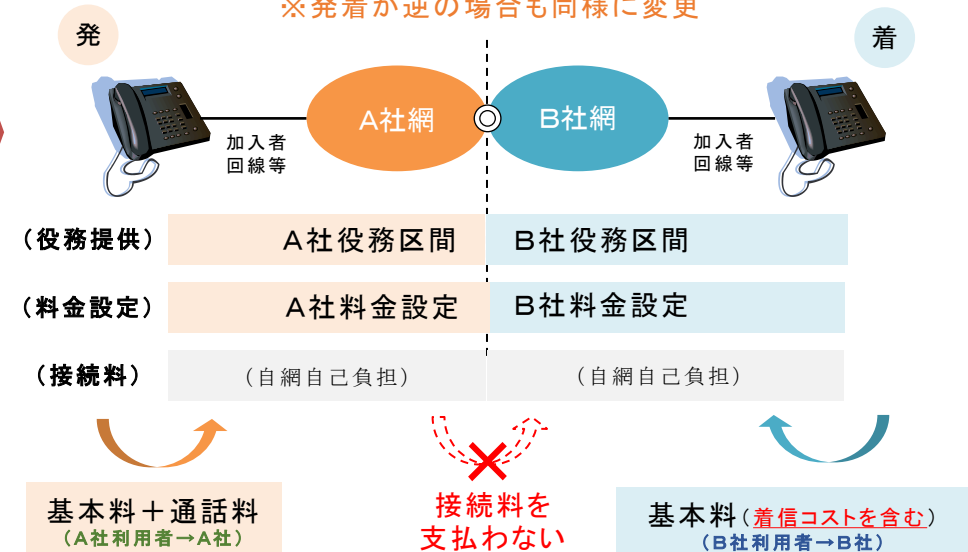
- 音声接続におけるビル&キープ方式は、発信側の電気通信事業者（以下「発信側事業者」という。）が着信側の電気通信事業者（以下「着信側事業者」という。）に支払う接続料を相互に支払わないこととする事業者間精算方式。
- 選択可能化にあたっては、これを料金設定の在り方（複数の電気通信事業者の電気通信設備の相互接続により電気通信役務を提供する場合に、利用者料金を定めて利用者に示す電気通信事業者の別。いわゆる「料金設定権」の所在。）として、接続当事者間で次の2点に相互に合意するものと位置付けることとする。
 - ・ 発信側事業者の役務提供区間（発信側役務区間）に関する料金を発信側事業者が設定し、着信側事業者の役務提供区間（着信側役務区間）に関する料金を着信側事業者が設定すること。
 - ・ 発信側事業者は発信側事業者の加入者に、着信側事業者は着信側事業者の加入者に利用者料金を設定（コストを回収）すること。ただし、着信側事業者が設定する料金については、基本料（回線単位料金）として設定すること。（料金体系上、「基本料」という名称の料金を定めなければビル&キープ方式を採用できないという趣旨ではない。）

現行方式（通常の事業者間精算方式）



ビル&キープ方式

※発着が逆の場合も同様に変更



ヒアリング意見とりまとめ

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フィックの状況。

・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、中継事業者を介する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。
- ・ (ソフトバンク) 固定電話のFY23トラフィックはFY00比で約9割減。他方、モバイルのFY23トラフィックは固定のFY08～09ほどの状況で、固定のFY23トラフィックの3倍超。**モバイルと固定ではトラフィ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。今まさ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)
- ・ (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フィ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フィ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。
- ・ (エネコム) 当社においても、IP網移行以前より、契約数(番号数)および音声トラフィック(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

- ・ 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対象となるトラフィ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フィ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は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宗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、大宗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フィ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
- ・ (フリービット) 今年度、当社は新規参入として〇〇と交渉を実施。**実際に適用していただいたのは〇〇のみ**。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ような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「トラフィック/取引金額規模が些少で、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、現状そうした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。
- ・ (エネコム) 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、これまでも、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、固定事業者間には概ね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**トラフィック・ボンピングが発生**、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フィ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フィ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フィ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も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**。
- ・ (エネコム) 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める**
- ・（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なものかと考える。

質問

- ・（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。
- ・（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

- ・（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、音声接続料を搾取し、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

- ・（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はどう考えるのか。
- ・（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観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成本よりも、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ないことは、プレゼン内容の通り。

質問

- ・（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ゆうことが適当。**トラフィ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い可能性**。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。
- ・（エネコム） 発着トラフィックを均衡させることが出来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、**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）トラフィ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等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、0A0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）指定事業者が接続約款にビル&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フィ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。
- ・トラフィック量の偏りというのが観念的には示されているが、実際どれぐらい偏りがあって、ビル&キープ方式を入れたらど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、トラフィ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っていく必要がある。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いるという印象を受けた。

質問

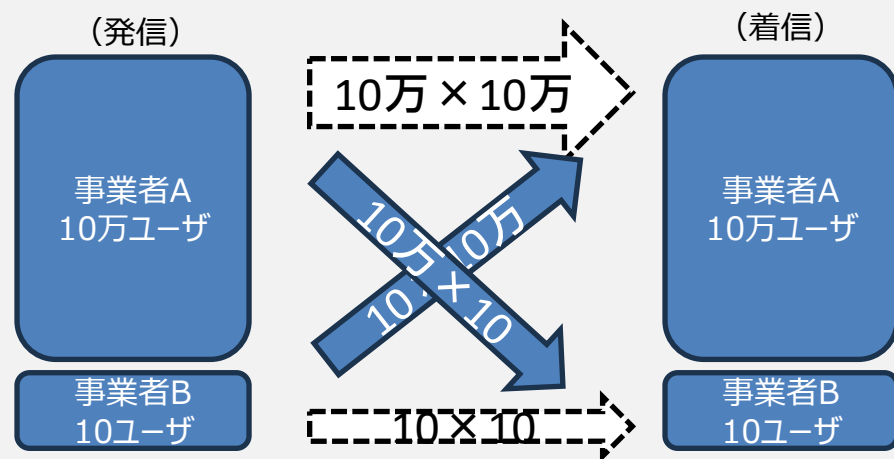
- ・（対各事業者）ビル&キープ方式の原則化によりコスト回収の問題が発生し得るのは、発着信トラフィックバランスの差異や音声接続料水準の差異が原因と思われるが、このうち、発着信トラフィックバランスの差異については、どのような原因で発生していると考えるか。単に事業者の規模が異なるだけでは発着信バランスに大きな差異が生まれるとは考えられず、例えば、①かけ放題の有無等、利用者料金の違い、②利用者にコールセンターが多い等、利用者の利用傾向の違い、③地方のみでサービス提供を行う場合に都市部への発信が多い等、地域差が考えられるか。その他に考えられる原因があるか。
- ・（対各事業者）上記の各原因による発着信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。
- ・（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）

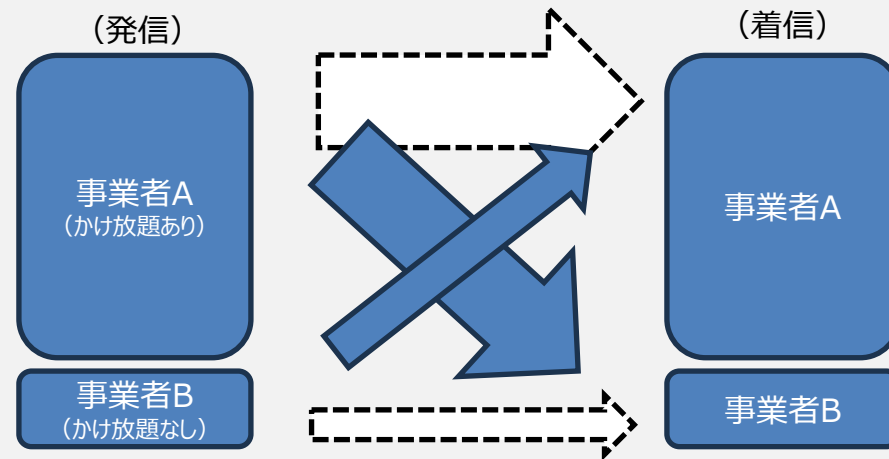
（参考）発着信トラフィックバランスの差異のイメージ

発着信トラフィックバランスが均衡



- ・ 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、発着信トラフィックバランスはほぼ均衡するのではないかと考えられる。

何らかの理由で発着信バランスが均衡しない



- ・ 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、発着信トラフィックバランスが均衡しないのではないかと考えられる。

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。

- 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ます。
- (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**してる。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・スティミュレーション（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) **我が国の音声通話料制度、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。ブツ切り（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が、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らず、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**してる。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、当該呼に係るトラフィ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フィックごとの精算ではなく、トラフィ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、利用者にと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向けのプレフ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&キープ是非の議論しては「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

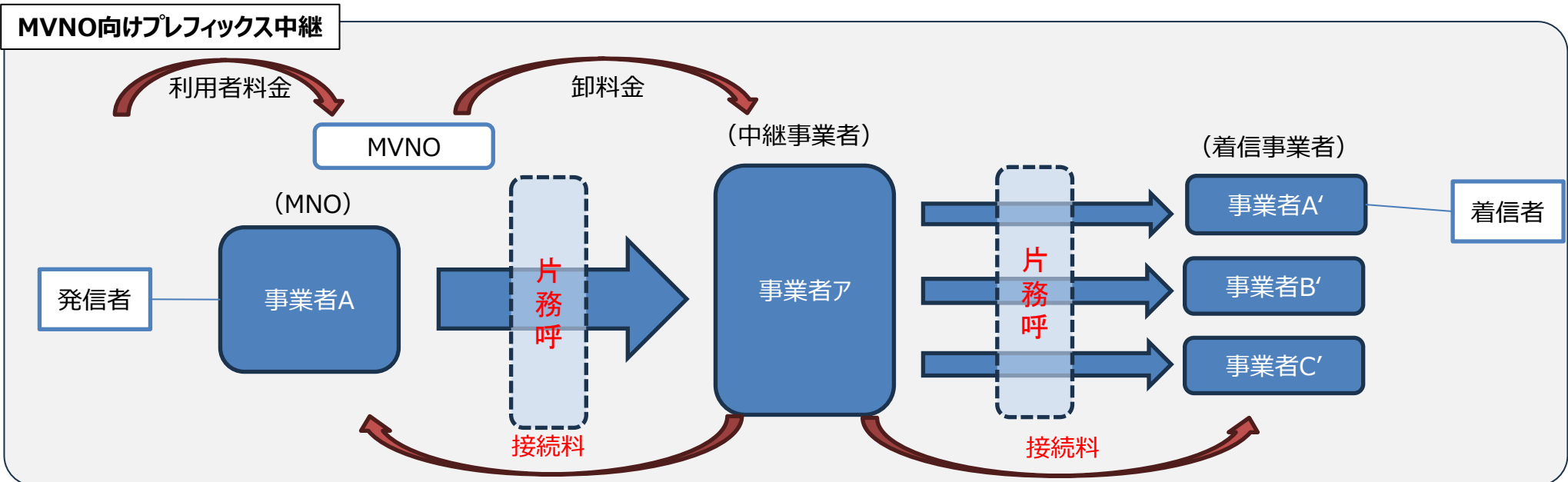
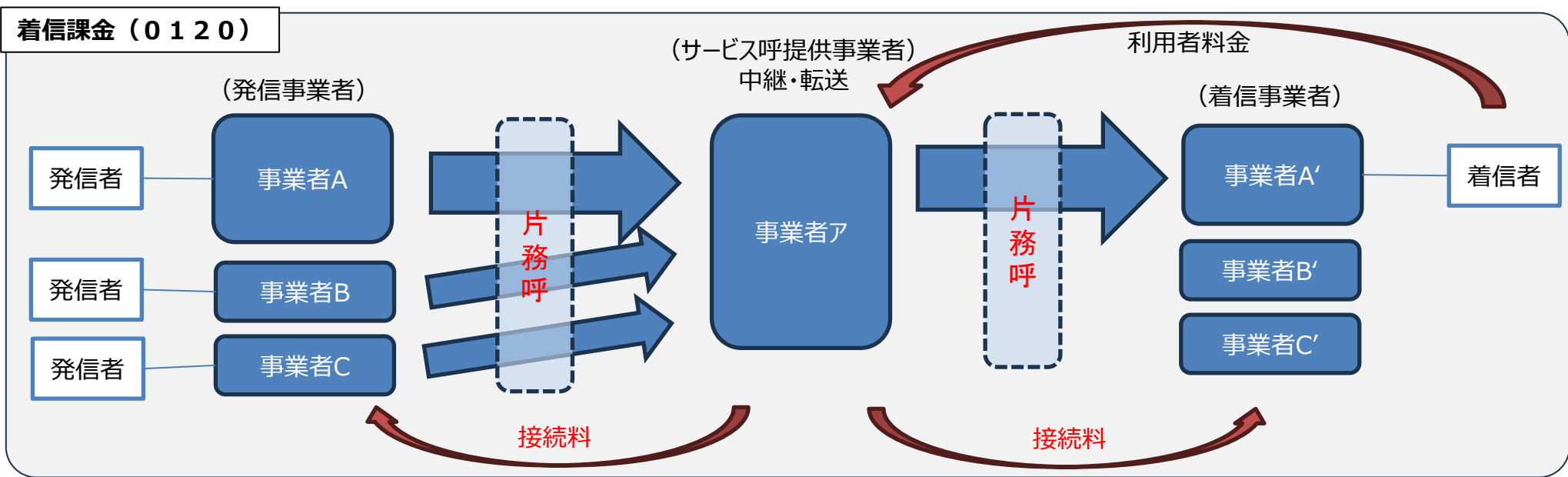
（高橋専門委員）

- ・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

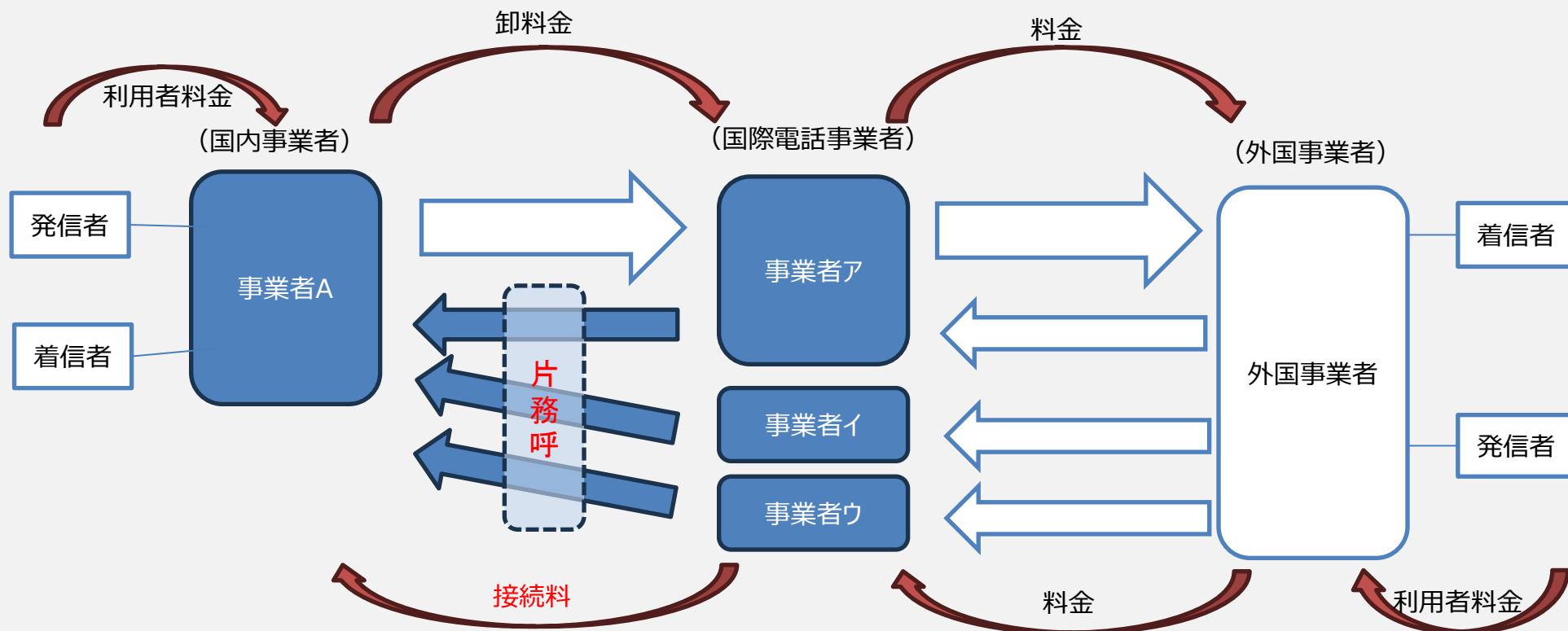
- ・（対各事業者）片務的な呼種として、着信課金、国際通話、MVNO向けのプレフィックス自動付与機能に係る通話が挙げられているが、それ以外に留意すべき呼種があるか。
- ・（対各事業者）各社における、片務呼に係るトラフィック量、接続料取引額の規模はどの程度か。
- ・（対各事業者）片務的な呼種の精算方法として、トラフィックによらない定額やレベニューシェア等の精算方式を導入するとの意見についてどう考えるか。
- ・（対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス）ビル&キープ方式の一律導入のためには、片務的な呼種の課題解決が必要だが、具体的にどのように検討すれば課題解決できると考えるのか。（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。

(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)

国際呼



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考える。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見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**のではないのでしょうか。
- ・ (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**
- ・ (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に基づき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と。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。固定事業者間には概ね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間に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/取引金額規模が些少で、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】 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を求めても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ただくことを要望する。

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った場合、MNOとMVNO間の競争力に大きな差が生じ、イコールフットing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コストの軽減に資するものと想定（再掲）

追加質問回答取りまとめ

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) 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。(対各事業者)

・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) 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と。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と。(対各事業者) (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と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れば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→携帯着信の呼」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つつ、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、トラフィックの計測・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。発着信トラフィ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、発着信トラフィ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」であるとは言えないと考える。

(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、この仮定そもそもの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。

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

(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。相互接続トラヒ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。(対各事業者)

・**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ヒ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・対等な関係に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。(対各事業者) (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。

(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**かと思いますが、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。

(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

(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。(対各事業者) (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かと思います。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(※)をみると、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)が起きますと、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、原因分析とは是正措置(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。

(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。(対各事業者) (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等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ことに伴う**除却損が発生する一方**、精算が不要になること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するとするならば、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、レートオブリターン事業者で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。(対各事業者)

・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。



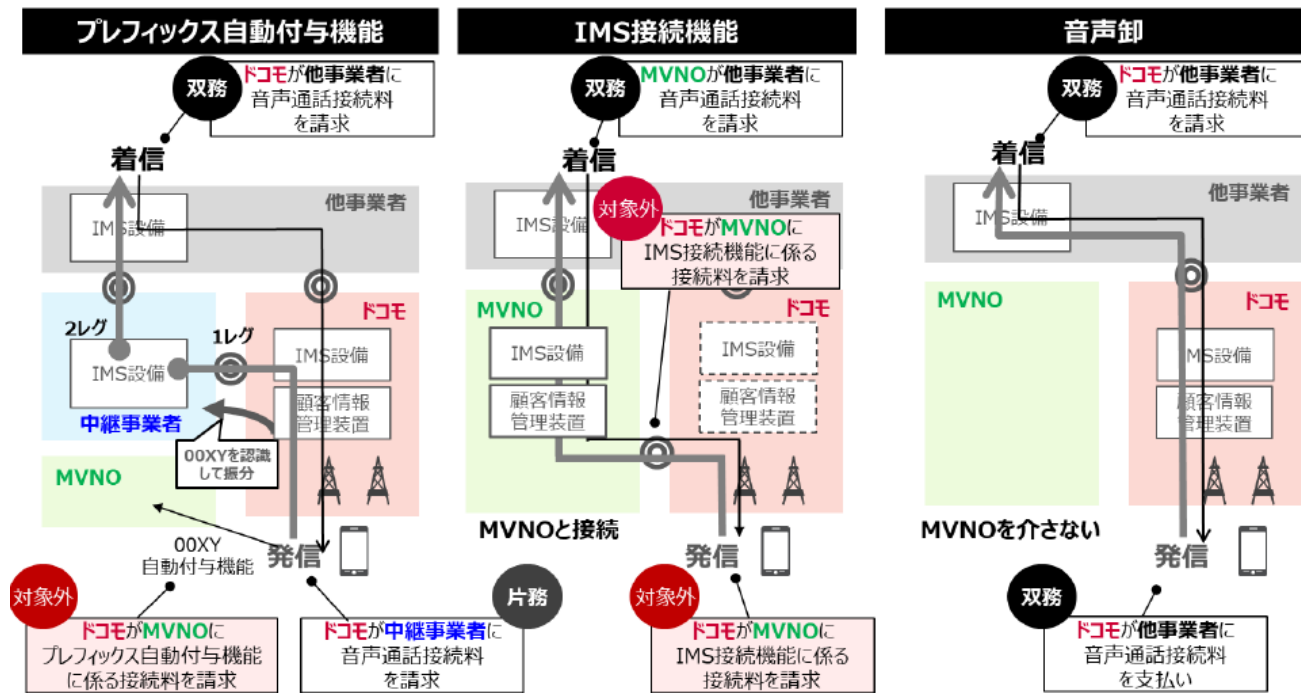
各社意見を踏まえ、構造的に片務的な呼種として留意すべき想定される呼種

- ・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。(対各事業者)
(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）のみであると考える

- ・(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。



(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

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

51

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。(対各事業者) (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させていただきます。

・(エネコム) (把握していないため、回答を差し控えさせていただきます)

・(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。(対各事業者)

・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) (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。(対NTT東西、KDDI、NTTドコモ、NTTドコモビジネス)

・一般呼のトラヒ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ヒ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、トラヒ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ヒ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ヒ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、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、いまだ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無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。

(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るが、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) (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。

今後の進め方（案）に対する意見

事業者等	主な意見
NTT東西	・ビル&キープ方式の原則化を進めることを前提として、その実現に向けた課題について検討を進めるべきとの方針案に賛同。 ・「激変緩和措置」を導入すべきではなく、予め定めた時期において、対象となる全ての通話について、全事業者が一律・公平に導入することが不可欠。 ・具体的な導入時期や適用対象・範囲については、十分に議論を深め、事業者間でのコンセンサスを丁寧に形成したうえで、制度整備がなされることが重要。
KDDI	・ビル&キープ方式の原則化を進めることに賛同。 ・原則化の適用時期について、メタルIP電話への移行が本格化する2028年度までに実施することが適切。 ・原則化までの期間においては、LRIC方式の接続料のガイドパスによる接続料水準の段階的な引下げとあわせ、二種指定事業者の接続料も含めた全事業者間における接続料水準の段階的な引き下げ（接続料水準差の段階的な縮小）を検討する必要がある。
NTTドコモ	・指定・非指定事業者に関わらず、全事業者一律（同時期）・公平に（事業者ごとに採用/不採用の差異なし）ビル&キープ方式を導入することが適当。
ソフトバンク	・重点分野への政策リソースの振り分け、ビル&キープ方式導入までの算定方法の取扱い等について、接続制度全体のバランスが適切に確保されることを前提とすれば、音声接続におけるビル&キープ方式の原則化について許容可能。
楽天モバイル	・ビル&キープ方式の制度見直しに係る検証・検討を実施することについて賛同。 ・原則化を導入する場合、検討すべき事項を整理したうえで、十分な時間をかけて方針等を公開の場において検証・検討すべき。
アイ・ピー・エス・プロ	・引き続き課題整理の必要性があるものを明確に抽出した上で、丁寧に議論を重ね、制度設計を進めていくことを希望。 ・議論に際しては、PSTNマイグレの「意識合わせの場」のような複数事業者で活発に議論できる公式の場が設けられることを希望。
NTTドコモビジネス	・ビル&キープ方式の原則化の検討に係る今後の進め方について賛同。
Coltテクノロジーサービス	・ビル&キープ方式の原則化、2031年度からの全事業者一律適用、LRIC方式の適用廃止について、現時点において制度実施方針又は規定路線として位置づけることには慎重であるべき。 音声接続料制度の在り方について検討を行うこと自体を否定するものではないが、制度設計の前提となる論点や条件が十分に整理されないまま、制度変更の方向性及び時期のみが先行して示されている点が問題。
フリービット	・ビル&キープ方式の原則化の検討に係る今後の進め方に賛同。
エネコム	・当社の考えはこれまでの提出意見のとおり。今後の進め方については、総務省において各事業者からの様々な意見等を踏まえた上で取り纏められたものと理解する。
MVNO委員会	・方針案のとおり、モバイル接続料における費用配賦の簡素化等については引き続き検討・確認いただき、競争環境への影響等も踏まえて慎重にご議論いただくことが必要。

(1) 構造的に片務的となる呼の扱い に対する主な意見

59

事業者等	主な意見
NTT東西	・「構造的に片務呼となる呼については、ビル&キープ方式の対象とするのではなく、精算方法の簡素化を行うことが適当」との方針案に賛同。 ・まずは片務的な呼となる対象について、事業者間で認識を合わせた上で、精算方法の簡素化について具体的な議論を進めていくべき。
KDDI	—
NTTドコモ	・構造的に片務的となる呼をビル&キープ方式の原則化の対象外とすることに賛同。 ・構造的に片務的となる呼の精算方法を簡素化することにも賛同するが、構造的に片務的となる呼は、自社ユーザからコスト回収ができないため、簡易的な精算であっても、適正なコスト回収を前提とすべき。 ・種別毎に音声接続料の支払先やユーザへの課金方法が異なるため、簡易的な精算方法は種別毎に全事業者統一をすべき。 ・双務的な呼のトラヒックと峻別ができないようなトラヒックの扱いについても議論する必要がある。
ソフトバンク	・構造的に片務呼になる呼に係る精算方式については、引き続き検討を行う必要がある。 ・トラヒックバランスに偏りが存在する呼についても、例外なくビル&キープ方式原則化の適用対象とすべき。
楽天モバイル	—
アイ・ピー・エス・プロ	・レベニュー・シェアについては、現在の接続料交渉と同様、いわゆるパワーゲーム（大規模事業者が小規模事業者の案を受け入れず、自社に有利な案を事実上提示する状況）が生じる懸念がある。原則化の開始までに、可能な限り各事業者間で合意可能な（特に小規模事業者にとって受け入れやすい）基準・枠組みについて、総務省立会いの下で確立される必要がある。 ・緊急通報については、本来ユーザ課金が無料であるにも関わらず事業者が接続料を負担してきた経緯があり、片務的な呼の取扱いの対象から除外すべき。
NTTドコモビジネス	・構造的に片務的となる呼はビル&キープ方式の対象外とし、精算方法の簡素化に向け、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新たな精算方法の検討を進めることは妥当。ただし、片務的となる呼については、対象呼によって接続方法や接続料取引の構造等に差異があることから、対象呼の認識合わせを含め丁寧な議論が必要。
Coltテクノロジーサービス	・一般呼であっても、法人利用やコールセンター等の利用形態により、発着信トラヒックが偏在する場合がある。このようなトラヒックについて、どの程度の偏在をもって制度的対応が必要になるのか、補正精算または例外的な取扱いの考え方を整理すべき。
フリービット	—
エネコム	—

(2) 円滑な移行の促進 に対する主な意見

60

事業者等	主な意見
NTT東西	・ビル&キープ方式を原則化する際には、「 激変緩和措置 」を導入すべきではなく、 予め定めた時期において、対象となる全ての通話について、全事業者が一律・公平に導入することが不可欠。
KDDI	・原則化までの期間においては、円滑な移行を促進する観点から、 LRIC方式の接続料のガイドパスによる接続料水準の段階的な引き下げとあわせ、二種指定事業者の接続料も含めた全事業者間における接続料水準の段階的な引き下げ（接続料水準差の段階的な縮小） をしていく対応を検討する必要がある。
NTTドコモ	・ 激変緩和措置は、その目的や必要性を十分に議論すべき。 ・特に、指定事業者と非指定事業者との間の公平性の観点で、激変緩和措置の設定自体には慎重な判断が必要。 ・なお、事業者ごとのビル&キープ方式の段階的導入や、接続料の段階的低減といった激変緩和措置は、公平性の問題や運用コストの増大を招き、ビル&キープ方式のメリットを損なう虞があるため適切ではない。また、激変緩和措置として原則化に先立ち段階的にビル&キープ方式を導入することは、移行に向けた準備期間が短縮され、却って事業者負担が増大する虞もある。
ソフトバンク	・円滑な移行の観点から 激変緩和措置を講じることが適切 。NTT東西の接続料はFY26適用接続料まで認可されていることに鑑みれば、 FY26適用接続料をベースにビル&キープ方式導入年度の適用接続料を0円とするガイドパスの設定を業界全体として統一的に実施することが適当。
楽天モバイル	－
アイ・ピー・エス・プロ	・小規模事業者においては、接続料収入に代わる収益構造への転換が求められる。その過程において、円滑な移行ができない事業者が市場から退出せざるを得ない場合も想定されるため、 退出事業者に対する一定の配慮措置 （例：他事業者との相互接続の現状復帰工事費用の減免等）を講じることが希望。 ・当社が提案するRPP（Receiving Party Pays）方式について、総務省において業界全体への普及に向けて積極的に推進・主導していただくことを希望。
NTTドコモビジネス	・ 原則化までに一定の移行期間を設けることにより、急激な環境変化を回避しつつ円滑な制度移行につながる ものとする。ただし、一定の移行期間が想定されている中、さらに 激変緩和措置を設ける必要性については慎重な検討が必要 。特に、激変緩和措置の内容によっては、逆にコスト増加や利用者の混乱を招きかねず、円滑な制度移行が阻害されることが懸念される。
Coltテクノロジーサービス	・接続料で回収してきた費用を、利用者料金、卸料金、法人向け料金、公的支援のいずれにより回収するのかを明確にする必要がある。 ・ ビル&キープ方式を一律に適用した場合、中小事業者にとって持続可能な事業モデルの構築が困難となり、競争環境の不安定化や、結果として利用者料金の上昇を招くおそれがある。
フリービット	－
エネコム	－

(3) 原則化の適用時期 に対する主な意見

事業者等	主な意見
NTT東西	・具体的な導入時期については、十分に議論を深め、事業者間でのコンセンサスを丁寧に形成したうえで、制度整備がなされることが重要。
KDDI	・原則化の適用時期について、メタルIP電話への移行が本格化する2028年度までに実施することが適切と考える。 ・精算システムの更改時期を理由として、原則化の時期を2031年度まで遅らせることは適切ではない。
NTTドコモ	・2031年度末までにビル＆キープ方式の原則化をめざす場合、構造的に片務的となる呼の取扱いや激変緩和措置の必要性等の諸課題について丁寧に議論・整理した上で、事業法の改正及び事業者間の接続協定の変更手続き等を完遂する必要がある。 ・仮に解決できない課題が残った場合、特定の導入時期に拘らず全事業者のコンセンサスを得ながら検討を進めることが適当。
ソフトバンク	・遅くとも2031年度に係る接続料からビル＆キープ方式を原則化では、過去の制度見直しと比較しても見直し期間が極めて長期。コスト削減効果の早期発現や過去事例との整合の観点からは、激変緩和措置も考慮しつつ、速やかに3年程度で移行とすることが適当。
楽天モバイル	—
アイ・ピー・エス・プロ	—
NTTドコモビジネス	・ビル＆キープ方式の原則化について全事業者一律導入時期の目処を明確にすることで、将来の制度変更を織り込んだ上で、将来に備えた検討と準備を着実に進められることは、安定的かつ継続的な事業運営につながるものとして適切。ただし、全事業者一律導入までに構造的に片務的となる呼の扱い等の各種課題について丁寧な議論が必要。
Coltテクノロジーサービス	・2031年度について、無条件の適用期限ではなく、必要な論点整理及び制度整備が完了した場合の目標時期として位置づけるべき。未整理の論点を残したまま、全事業者一律適用の期限として扱うことは適切ではない。
フリービット	—
エネコム	—

事業者等	主な意見
NTT東西	・例えば総務省において事業者間協議の場を設ける等、事業者の意見を丁寧に確認しつつ議論を進めるための環境を整えることが必要。 ・事業者間協議における検討結果を踏まえ、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&キープ方式が導入されることを担保するための制度整備を行うべき。
KDDI	・総務省は、移行期間中において、事業者間の接続料協議の動向について注視することを要望。
NTTドコモ	・接続政策委員会における検討に加え、コンソーシアム等の事業者間の協議の場を設ける場合、利害関係が生じ、事業者主導では各種課題に対するコンセンサスを得ることは極めて困難であると考え、総務省主導で事業者間の取りまとめを行うことが必要。
ソフトバンク	—
楽天モバイル	・原則化を導入する場合、市場の透明性・公平性等が損なわれる懸念が無いかを含め、検討すべき事項を整理したうえで、十分な時間をかけて方針等を公開の場において検証・検討すべき。
アイ・ピー・エス・プロ	・引き続き課題整理の必要性があるものを明確に抽出した上で、丁寧に議論を重ね、制度設計を進めていくことを希望。 ・議論に際しては、PSTNマイグレの「意識合わせの場」のような複数事業者で活発に議論できる公式の場が設けられることを希望。
NTTドコモビジネス	・接続政策委員会での検討に加え、構造的に片務的となる呼の精算方法等の詳細については、事業者の実態や技術的・運用的な課題を踏まえた検討が必要であり、必要に応じて事業者間協議の場を通じて具体化を図ることは妥当。ただし、事業者主導では合意形成を図ることは困難と想定されるため、総務省において主導・とりまとめいただくことが望ましい。
Coltテクノロジーサービス	・大量発信、A2P（Application to Person）型通話、迷惑・詐欺的通信等の新たな濫用リスクが生じ得る。制度実施に当たっては、濫用的利用の検知・是正の在り方や、通信データの取扱いについて、あらかじめ整理しておく必要がある。
フリービット	・自社が自社ユーザに対して提供するサービスは「発信できること」「着信できること」の両方。ユーザはそれらの2つの便益を受けていると捉えることが自然。つまり、事業者は、自社ユーザから「発信できること」「着信できること」の2つの便器の対価を得ている、と考えるのが適当である、という前提で議論を進めていただくことを希望。
エネコム	—

事業者等	主な意見
MVNO委員会	・方針案のとおり、モバイル接続料における費用配賦の簡素化等については引き続き検討・確認いただき、競争環境への影響等も踏まえて慎重にご議論いただくことが必要。なお、ビル&キープ方式の原則化は「事業者間精算の仕組み」を変えるものであるため、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。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たものであり、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。 ・ビル&キープ方式の導入によるMVNOの影響等についても、接続政策委員会（第76回）で当委員会から意見させて頂いたとおり、競争環境への影響等が想定されることから、MNOとのイコールフットINGの確保や接続と卸の代替性確保の観点等の留意点を踏まえつつ、検討をお願いする。

**第1章 IP化やメタル縮退を踏まえた
音声伝送役務に係る接続ルールの在り方**

**2. IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等の
ネットワーク環境の変化を踏まえたメタルIP電話に係る接続ルールの在り方
(参考資料)**

1	情通審「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方最終答申」（令和7年2月）①	（接続政策委員会（第74回）資料1）	・ ・ ・ ・	66
2	NTT東日本・西日本の固定電話サービスの移行計画の概要	（電気通信事業政策部会（第83回）資料83-1-2）	・ ・ ・ ・	67
3	IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等のネットワーク環境の変化を踏まえたメタルIP電話に係る接続ルールの在り方	（接続政策委員会（第74回）資料1）	・ ・ ・ ・	70
4	長期増分費用（LRIC）方式による接続料算定	（接続政策委員会（第80回）資料3）	・ ・ ・ ・	71
5	（参考）法定機能と接続料算定方式の対応関係	（接続政策委員会（第74回）資料1）	・ ・ ・ ・	72
6	（参考）接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針	（接続政策委員会（第74回）資料1）	・ ・ ・ ・	73
7	ヒアリング意見とりまとめ	（接続政策委員会（第78回）資料2）	・ ・ ・ ・	74
8	追加質問回答とりまとめ	（接続政策委員会（第79回）資料2）	・ ・ ・ ・	85
9	今後の進め方（案）に対する意見	（接続政策委員会（第81回）資料2）	・ ・ ・ ・	104

メタル固定電話の接続ルールの在り方

第5章 ネットワークの開放の促進等の在り方

第1節 メタル固定電話の接続ルールの在り方

1. 現状と課題

固定通信市場（一種指定設備）の接続ルール（一種指定制度）は（中略）、以下の点等において、一種指定制度の方が、二種指定制度よりも厳格な規制内容となっている。

- ・ 接続約款について、一種指定制度では認可制であるのに対し、二種指定制度では届出制であること
- ・ 一種指定制度のうちメタル固定電話（PSTN）の接続料は、最も厳格な算定方法であるLRIC方式による算定が必要であること

これは、制度創設時は、メタル固定電話が競争の中心で、その提供に必要なメタル回線はNTTが独占的なシェアを有していたため、その適切な開放を図ることが競争政策上特に重要であったこと等に起因している。

しかし、その後の技術革新等により、競争の中心はメタル固定電話からブロードバンドやモバイル等に移行し、メタル固定電話の設備は、中継網（PSTN）が2025年1月までにIP網に移行予定、残りの設備も2035年頃に縮退見込みであるなど、接続ルールの創設時とは競争環境やネットワーク環境等が大きく変化している。

このような中、NTTは、LRIC方式による接続料算定など、電話時代の規制・ルールは廃止すべきとの意見を示していること等を踏まえ、メタル固定電話の接続ルールの在り方を検討するものである。

2. 取組の方向性

メタル固定電話の接続料は、2021年の情報通信審議会答申（中略）等に基づき、IP網移行後の2025年1月からの3年間は、メタル固定電話固有の設備は、LRIC方式で接続料原価が算定される予定である。

（中略）しかし、NTTは、既存利用者の移行に関し、一定の時期から段階的にエリア単位での移行実施を検討している旨を示しており、今後、メタル固定電話を取り巻く環境は大きく変化することが想定されるため、総務省では、NTTによる策定が見込まれる具体的な移行計画等を踏まえ、以下の点等を考慮しつつ、メタル固定電話の接続ルールの在り方について適時適切に検討することが適当である。

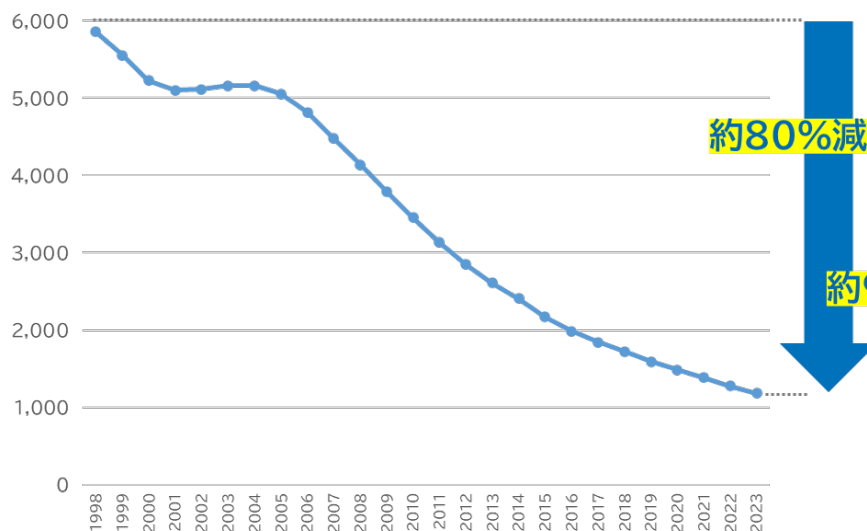
- ① LRIC方式は、電気通信事業法上、「高度で新しい技術の導入によつて、その機能に係るサービス提供の効率化が相当程度図られると認められる機能」の接続料算定に用いることとされていること
- ② メタル回線設備は、非効率性の排除は必要である一方、老朽化が進展し2035年頃に縮退見込みであり、①の前提とは乖離しつつあること
- ③ 他方、接続ルールの見直しは、接続料負担の増加等により、関係事業者の事業運営に大きな影響を与える可能性があること
- ④ また、接続ルールは、以下の点など、ユニバーサルサービス制度との関係に留意が必要であること
 - ・ ユニバーサルサービス交付金の算定方法の見直しにより、接続料原価に、メタル固定電話の基本料で本来回収すべき費用（本来ユニバーサルサービス交付金による補填対象となる費用）が算入されていること
 - ・ 今回、電話のユニバーサルサービスにモバイル網固定電話が追加され、NTT東西がモバイル網固定電話を提供する場合、接続料算定に関しても、この影響を考慮する必要が生じること

1. サービス移行について

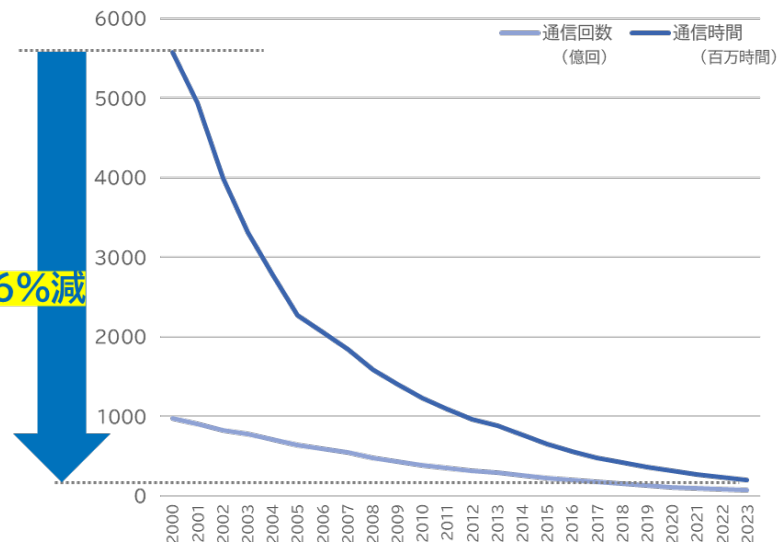
- 光ブロードバンド・モバイルサービスの普及・拡大を背景に、メタル設備を利用した加入電話については、利用の減少や老朽化した設備の維持限界により、2035年頃までにはサービスレベルの維持が困難な状況を迎える。
- メタル設備を利用した加入電話について、光・モバイルを用いたサービスへの移行を段階的に実施することで、引き続き安心して固定電話を利用できる環境を維持していく。また、ユーザの要望に応じ、光ブロードバンドサービスも積極的に提供し、ブロードバンドの普及拡大を推進していく。
- 加入電話を利用中のユーザが、代替サービスや光ブロードバンドサービスを利用する際は、工事費等の初期費用は無償とするとともに、十分な周知期間を設け、丁寧な案内を行っていく。

(参考) 加入電話を取り巻く環境の変化

加入電話(メタル)の契約者数(万契約・加入)の推移



加入電話(メタル)の通信回数・時間の推移



(出典) 通信量からみた我が国の音声通信利用状況

(出典) NTT東西公表資料「今後の固定電話サービスについて」(2025.9.29)より抜粋

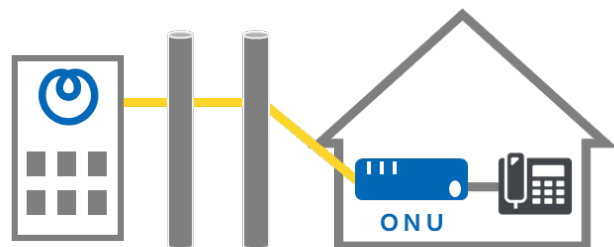
2. 今後の固定電話サービス（代替サービス）

- 加入電話の代替サービスとして、光回線電話/ワイヤレス固定電話/ひかり電話を提供予定。
（ユーザの利用環境や要望に応じて、代替サービスを案内）

※ワイヤレス固定電話については、制度・準備が整い次第、全国で提供開始予定

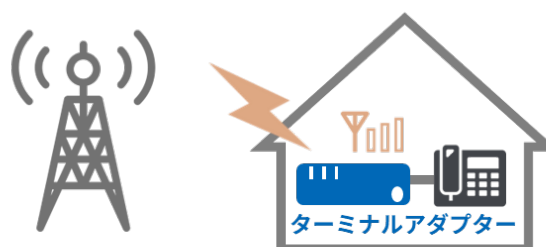
※モバイル網固定電話についても、今後の制度検討状況等を踏まえ代替サービスとしての提供を検討

光回線電話



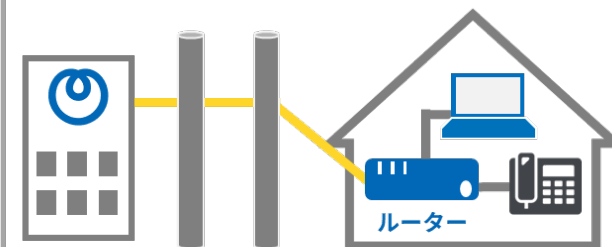
光ファイバーによる固定電話サービス

ワイヤレス固定電話



モバイル網を活用した固定電話サービス

ひかり電話※



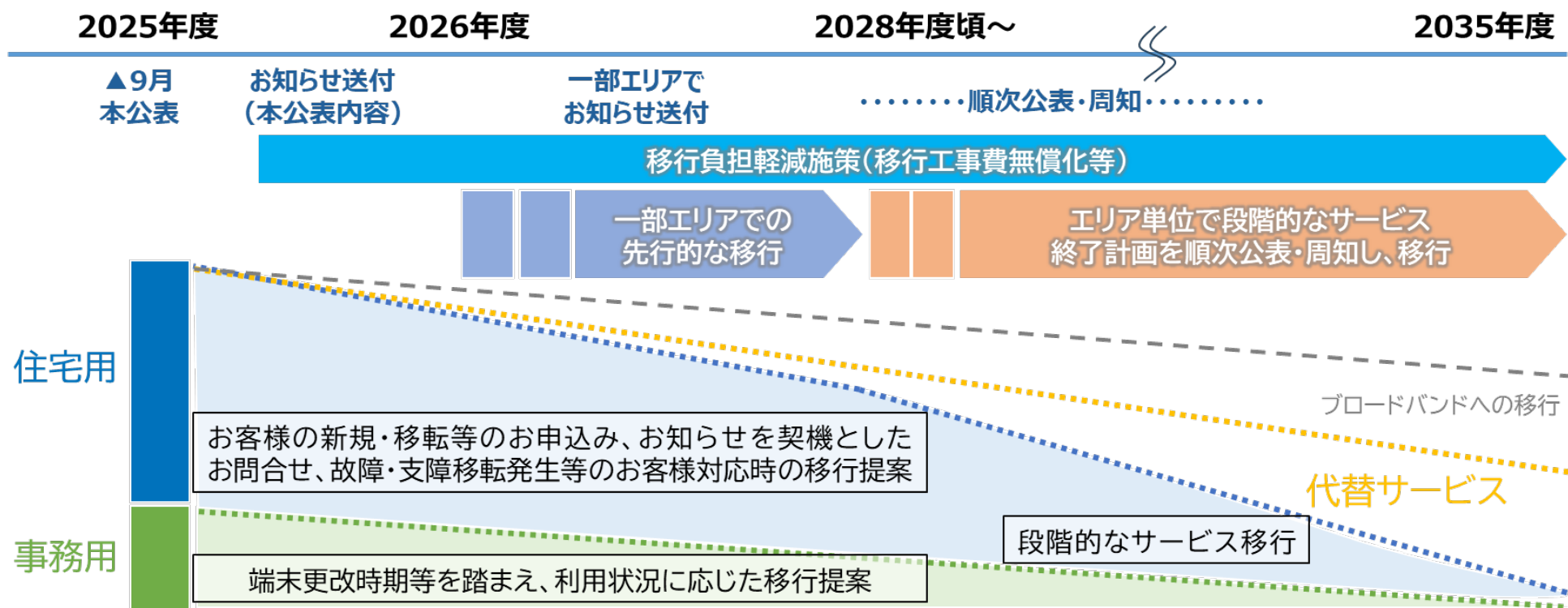
光ファイバーによるBB+固定電話サービス

※フレッツ光/光コラボレーションモデルを利用中または利用希望の方

（出典）NTT東西公表資料「今後の固定電話サービスについて」（2025.9.29）より総務省作成

3.サービス移行のステップ

- 代替サービスへの移行は、まずは、利用者からの新規・移転等の申込み、問合せ、故障・支障移転発生等の利用者との接点を契機とした対応をメインに移行を勧奨。
- 法人顧客には、端末更改タイミング等をとらえ、利用状況に応じた移行提案を実施。
- 一部エリアでの先行的な移行における利用者対応状況等を踏まえ、エリア単位で段階的なサービス終了計画を検討し、順次公表・周知を実施。



(1) IP網への移行完了やメタル回線設備縮退等のネットワーク環境の変化を踏まえたメタルIP電話に係る接続ルールの在り方

【現状】

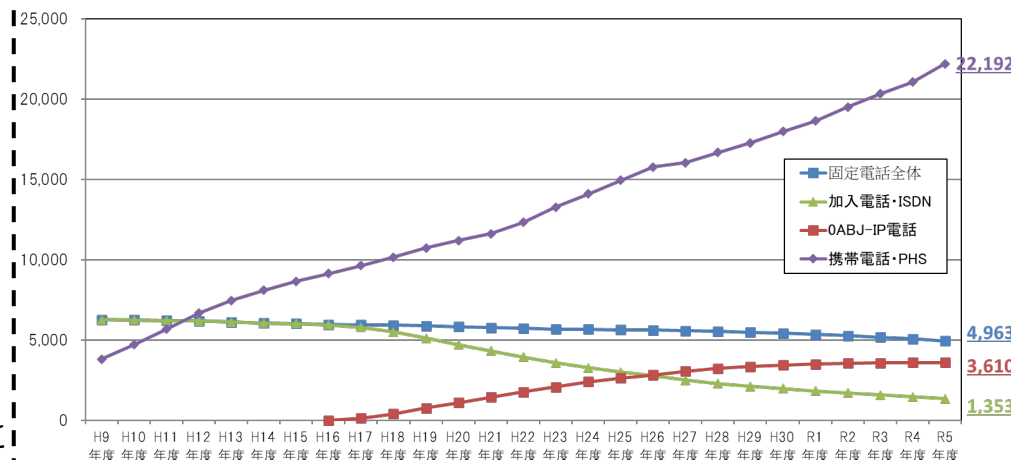
- 2024年12月に公衆交換電話網（PSTN）からIP網への移行が完了し、メタル回線設備は2035年頃に維持限界を迎える等、メタルIP電話に係るネットワーク環境は大きく変化している。
- メタルIP電話の接続料については、情報通信審議会答申（2021年9月）で、**メタルIP電話のみが利用する設備（メタル回線収容装置等）に係る接続料原価は、長期増分費用（LRIC）方式で算定することが適当**とされ、同答申等に基づき、**2025年1月から2028年3月までは、メタルIP電話固有の設備は、LRIC方式で接続料原価が算定される予定**である。
- LRIC方式は、電気通信事業法上、「高度で新しい電気通信技術の導入によつて、第一種指定電気通信設備との接続による当該機能に係る電気通信役務の提供の効率化が相当程度図られると認められる」機能の接続料算定に用いることとされているが、情報通信審議会答申（2025年2月）で、**メタル回線設備は2035年頃に縮退見込みであり、LRIC方式を接続料算定に用いることの前提が実態と乖離しつつあること等も考慮し、メタル固定電話の接続ルールの在り方について検討することが適当**とされた。

【主な論点】

- メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。
（LRIC方式を廃止すべきとする場合）
- 加入電話の加入者が一定程度残る2035年頃までの間の接続料の算定方式をどうするか（LRIC方式を直ちに廃止しない場合、LRICモデルの運用プロセスの簡素化を図るべきかどうか）。
- 電話のユニバーサルサービス交付金に係る補填額の算定においても、LRIC方式を利用している点をどうするか。
- 「接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針」（平成30年1月16日総務省策定）第3項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうするか。

電気通信サービスの契約数等の推移

（単位：万契約） ※0ABJ-IP電話は利用番号数「万件」

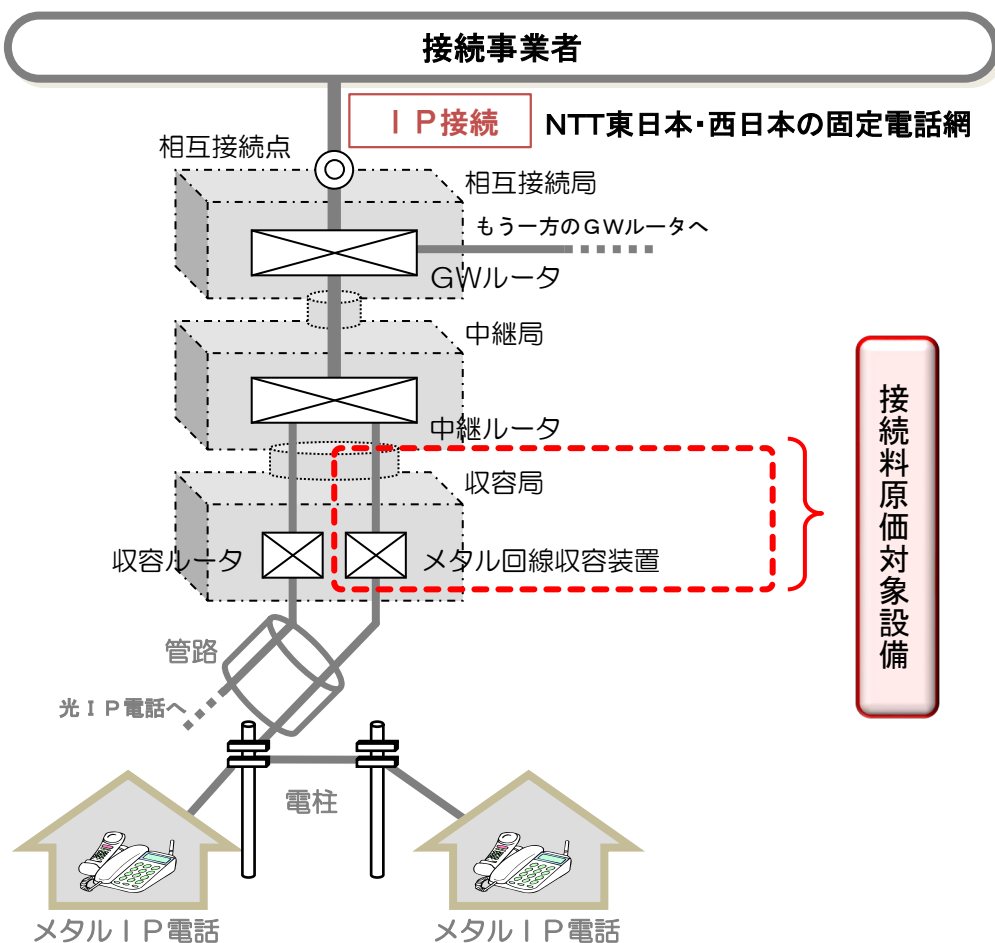


※固定電話全体は、加入電話・ISDNと0ABJ-IP電話の合計

出典：「通信量からみた我が国の音声通信利用状況」（総務省）

- 長期増分費用（L R I C：Long-Run Incremental Costs）方式は、接続料の原価算定において、事業者の非効率性を排除した適切な原価を算定するために、平成12年の電気通信事業法改正により導入した方式。N T T 東日本・西日本の実際のネットワークと同等規模のネットワークを、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を算定する。

接続機能・接続料原価のイメージ



L R I Cモデルの策定及びその適用の決定

- L R I Cモデルの策定・見直し
接続料原価を算定するためのL R I Cモデルを策定・見直し。
 - 接続料算定の在り方の決定
L R I Cモデルの適用方法や適用期間等、接続料算定の在り方を決定。
- ※ 2～3年ごとに実施。令和7年1月1日以降は、第9次I P-L R I Cモデルを適用。



接続料の算定及び接続約款への反映

- 入力値の見直し
毎年度、接続料算定に必要な需要・パラメータ（回線数、設備単価、耐用年数等）を最新の値に見直し。
 - 接続約款の変更
上記のL R I Cモデル及び入力値により算定した接続料について、N T T 東日本・西日本が接続約款変更の認可を申請。
- ※ 毎年度実施。

(参考) 法定機能と接続料算定方式の対応関係

72

法定機能の区分			機能の概要
法定機能の区分(第一種指定電気通信設備接続料規則第4条)		通称	
端末回線伝送機能	1. 帯域透過端末回線伝送機能	ドライカップ	電話用加入者回線と同等の設備を帯域分割することなく提供し、通信を伝送する機能
	2. 帯域分割端末回線伝送機能	ラインシェアリング	電話用加入者回線と同等の設備を帯域分割して提供し、通信を伝送する機能
	3. 光信号端末回線伝送機能	加入光ファイバ	加入光ファイバにより通信を伝送する機能
	4. 総合デジタル通信端末回線伝送機能	INS1500(キャリアズレート)	ISDN加入者回線により通信を伝送する機能
	5. その他端末回線伝送機能	OLT等	OLT及び接続専用線の端末回線部分等により伝送を行う機能
端末系交換機能	6. 端末系ルータ交換機能	NGNの収容ルータ	収容ルータにより通信の交換を行う機能(一般収容ルータ優先パケット識別機能を除く)
	7. 一般収容ルータ優先パケット識別機能	NGNの優先パケット識別	収容ルータにおいて特定のパケットを識別する機能
	8. メタル回線収容機能	メタル収容装置	メタル回線収容装置及びPSTNのメディアゲートウェイ(関門系ルータ接続用)により音声信号とパケット相互間の変換を行う機能
	9. ワイヤレス固定電話交換機能※2	ワイヤレス固定電話用収容ルータ	ワイヤレス固定電話用収容ルータにより通信の交換を行う機能
10. 光信号電気信号変換機能		メディアコンバータ	光信号電気信号変換装置により光信号と電気信号との変換を行う機能
11. 光信号分離機能		局内スプリッタ	局内スプリッタにより光信号の分離を行う機能
12. 関門系ルータ交換機能		NGNの網終端装置、GWルータ	関門系ルータ(網終端装置、GWルータ)により通信の交換を行う機能
中継伝送機能	13. 一般光信号中継伝送機能	中継光ファイバ等	中継光ファイバを波長分割多重装置を用いることなく伝送を行う機能
	14. 特別光信号中継伝送機能	WDMを用いた中継光ファイバ	中継光ファイバを波長分割多重装置を用いて1波長にて伝送を行う機能
ルーティング伝送機能	15. 一般中継系ルータ接続伝送機能	メタルIP電話に係るNGNの中継伝送路	メディアゲートウェイ(関門系ルータ接続用)と中継ルータ間の通信の交換及び伝送を行う機能
	16. 一般中継系ルータ交換伝送機能	NGNの中継ルータ及び伝送路	中継ルータ、収容ルータ～中継ルータ間、中継ルータ～関門系ルータ間の通信の交換及び伝送を行う機能
	17. 一般県間中継系ルータ交換伝送機能	NGNの県間通信用設備	県間中継ルータ、中継ルータ～県間中継ルータ間、県間中継ルータ間、県間中継ルータ～関門系ルータ間の通信の交換及び県間伝送を行う機能
18. イーサネットフレーム伝送機能		イーサネット	イーサネットスイッチ及び伝送路設備により通信路の設定及び伝送を行う機能
19. 通信路設定伝送機能		専用線	通信路の設定の機能を有する電気通信設備及び伝送路設備により通信路の設定及び伝送を行う機能
20. SIPサーバ機能		NGNのSIPサーバ	収容ルータと連携してパケットの制御や固定端末系伝送路設備の認証等を行う機能
21. SIP信号変換機能		NGNのセッションボーダコントローラ	SIPサーバと連携して、事業者の網内で流通するSIP信号を終端し、事業者と他の電気通信事業者の網間で流通可能なSIP信号に変換する機能
22. 番号管理機能		NGNのENUMサーバ	SIPサーバと連携して、入力された電気通信番号の一部又は全部に対応してドメイン名を出力する機能
23. ドメイン名管理機能		NGNのIP電話用DNSサーバ	入力されたドメイン名の一部又は全部に対応してアイ・ピー・アドレスを出力する機能
24. ワイヤレス固定電話用制御等機能※2		ワイヤレス固定電話用制御等設備	ワイヤレス固定電話用設備と連携して、インターネットプロトコルによるパケットの伝送の制御又は固定端末系伝送路設備の認証等を行う機能
25. 番号案内機能		番号案内データベース・装置	電気通信番号の案内を行う機能
26. 公衆電話機能		公衆電話機	公衆電話の電話機等により通信の発信を行う機能
27. 端末間伝送等機能		専用線(キャリアズレート)	端末間の伝送等に係る電気通信役務の提供に当たって一体的に用いられているものと同等の機能
28. クロック提供機能		クロック提供装置	デジタル交換機や伝送装置等を同期させ、通信品質を維持するための同期クロックを供給する機能

* 接続料の算定方式

:実績原価方式
 :将来原価方式(加入光ファイバ)
 :将来原価方式(NGN)
 :長期増分費用(LRIC)方式
 :キャリアズレート※1
 :その他

※1 上記表中の2つの機能について、いわゆるキャリアズレート方式により接続料が設定されているが、変更がないため、申請の対象にはなっていない。

※2 令和7年1月1日から令和10年3月31日までの間、ワイヤレス固定電話をメタルIP電話と仮定して接続料原価を算定しているため、上記表中のうち、ワイヤレス固定電話のみに係る2つの機能については、接続料の算定方法を定めていない。

接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針（平成30年1月16日総務省）

電気通信事業者の電気通信設備との接続に関し、当事者が取得し、又は負担すべき金額（以下「金額」という。）について当事者間の協議が調わないときは、電気通信事業法（昭和59年法律第86号。以下「法」という。）第35条第3項又は第4項の規定により、当事者の一方又は双方は、総務大臣の裁定を申請することができることとされている。このような申請を受理したときは、総務省では、次の方針を基本として裁定を行うこととする。

1. 金額（認可された接続料等を除く。）については、当事者間で別段の合意がない場合には、市場における競争状況等を勘案し、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを基本とする。
2. 1. の原価等の算定のため、接続に関して生じる費用等、算定根拠となるようなデータの提供を関係当事者に対して求めることとする。
3. 2. において有効と認められるデータの提供が行われない場合には、1. の原価等の算定のために、近似的に、例えば長期増分費用モデル等により、他の費用等を用いることとする。

ヒアリング意見とりまとめ

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用すべきかどうか。

① LRIC方式の導入意義との乖離

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTT東西)

- 音声通話は、固定電話からモバイル、さらにはLINE、Teamsといった通信アプリ等、新たなコミュニケーションツールにシフトしており、利用者は多様なサービス・ツールから通信手段を選択している状況であることから、LRIC方式を導入する上での前提とされた音声通話市場における加入電話の独占性はもはや存在しない。
- 加入電話の利用はLRIC方式導入時と比較して▲96%（通話時間）まで減少し、今後も減少傾向が継続すると見込まれている状況であり、加入電話の市場は顧客獲得を事業者間で競う「競争フェーズ」から、サービスをコストミナムかつ安定的に提供していく「維持・縮退フェーズ」に移行していることや、IP網への移行完了（2025年1月）により中継電話におけるマイライン競争は終了していることから、中継電話市場の競争促進を図るという目的で導入されたLRIC方式は、その役割を終えている。
- IP網への移行完了により、事業者間の接続形態はシンプルな発着2社間の直接接続になり、当社を含む各社は、お互いに着信網の接続料を負担した上で発信呼の料金設定を行う対称・対等な関係となったため、当社のみにLRIC方式を適用するといった非対称規制を課す必要性はなくなっている。
- 加入電話は利用の減少や老朽化した設備の維持限界により、2035年頃までにはサービスレベルの維持が困難となる状況を迎えており、2035年頃までの間、いかにコストミナムかつ安定的にサービスを提供していくかという「維持・縮退フェーズ」に入っているのが実態であるところ、「現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用する」というLRIC方式の前提は実態と乖離している。

(NTTドコモ)

- 音声サービス市場の縮小傾向は今後も継続すると考えられることから、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ため、規律整備時に整理された役目・役割を果たしたと考えられる規律については随時廃止すべき。
- 長期増分費用(LRIC)方式は、導入当初に整理された「接続料引下げを促進して、競争を通じた利用者の利便向上を実現する」という役目・役割を果たしたと考えられるので、電気通信事業法の関連する規定を改正し、廃止すべき。

(武田専門委員)

- LRIC方式のメリットは、事業者間の競争が促進されて、需要が増加していれば、料金の低下、安全性やサービスの向上のための長期的な設備投資へのインセンティブが働くとされているところ、逆に今のような需要が減少しているところでは、メリットが発揮できず、むしろデメリットが大きくなるため、その意味で、LRIC方式廃止の意見は理解。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

② メタル収容装置等の提供における非効率性の排除の見通し

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(ソフトバンク、楽天モバイル、Coltテクノロジーサービス)

- 2021年の接続制度の在り方の最終答申※において、**非効率性排除の必要性からLRIC方式が継続採用**されることとなり、現状もその状況に変化はないため、**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。**

※「IP網への移行の段階を踏まえた接続制度の在り方 ～IP網への移行完了を見据えた接続制度の整備に向けて～最終答申」（2021年9月）

4. 1. (2) IP網へ移行後のメタルIP電話/ひかり電話の音声接続料の算定方法

(略) 現在、加入電話の接続料原価は、過去の独占的なPSTNの提供に起因する非効率性を排除するため、LRIC方式で算定されている。今般、NTT東日本・西日本から、メタル収容装置及び同装置にあわせて収容局内に設置される変換装置の提供において非効率性が排除されることを示す明確な見通しが示されていないことも踏まえると、メタル収容装置及び変換装置により提供されるメタルIP電話の収容に係る機能等の接続料原価算定には、これまでどおり、現在PSTNの接続料原価算定に適用しているLRIC方式を適用することが適当である。

(NTT東西)

- サービス終了を見据えた需要の減少期においては、新たに設備を更改することではなく、既存設備を維持・延命する対応が中心となるため、需要の減少に応じて毎年度設備を更改して設備量を削減することは難しい（設備の集約等により一定の効率化は可能）。**需要の減少に応じて効率性は低下することから、コスト効率性のベンチマークとされる**LRIC方式へのキャッチアップは構造上不可能**であり、**LRIC方式は既にベンチマークとして機能しない。**

(高橋専門委員)

- NTT東西は、**非効率性排除の明確な見通し（具体的な効率化の事例）を示すべき。**

質問

- (対NTT東西) LRIC方式廃止後においてメタル収容装置等の提供における非効率性がどのように排除されるのか明確な見通しを示すべきではないか。
(需要の減少に応じて設備量を削減することは難しいとしても、先行実施エリアにおける実施結果等を踏まえた上で、2028年度を目途に策定予定のエリア単位での段階的なサービス移行計画をもとに、例えば、設備を集約するなど、設備費用がより効率的となるような設備計画を策定・開示することについて、どのように考えるか。)
- (対ソフトバンク、楽天モバイル、Coltテクノロジーサービス) 非効率性排除の明確な見通しとして、具体的に何が示されるべきと考えるか。
- (対ソフトバンク) ビル&キープ方式原則化の議論においては、「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」と主張されているところ、本件においては非効率性排除の明確な見通しを求めることとの整合性について、どのように考えるか。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

③ 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の役割

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(ソフトバンク)

- ・ LRICは固定系の非指定通信事業者の接続料のベンチマークとして事業者間協議上有効に機能しており、仮にLRICを廃止する場合は事業者協議が滞るリスクあり。

(一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会 (JUSA))

- ・ LRICは、理論上最も効率的な設備を構築した場合の費用として、指定事業者のみならず接続事業者（他社）にとっても、自社の接続料原価やネットワーク効率性を測る重要なベンチマークとして機能しており、接続条件が個別交渉に委ねられる現状において、極めて重要なアンカーとしての役割を果たしている。仮にLRICを廃止した場合、強い交渉力を有する大手事業者との接続協議において、客観的な価格基準が失われることで協議が円滑に進まない恐れがある。LRICであっても長期間にわたり大手事業者との合意に至らないケースもある。LRICが廃止されることは相対的に中小事業者にとって不利であり、ひいては公正競争環境が減退する可能性が高い。

(アイ・ピー・エス・プロ)

- ・ LRICが担う固定系非指定通信事業者の接続料のベンチマークという役割については、「加入電話/ISDN」が固定系の市場をほぼ支配していた時代には有効な指標であったとの認識ですが、ひかり電話の増大により固定系の市場価格として存在した二価格（「加入電話/ISDN（LRIC方式）」と「ひかり電話（実際原価方式）」）間の価格差が拡大した時代では、必ずしも有効な指標であったとは言えないとの認識。
- ・ PSTNマイグレーション後、固定系市場価格は一価格時代をむかえ、その一価格であるNTT東西の「組合せ適用単金」が固定系非指定通信事業者の新たなベンチマークとなっている。その組合せ単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実績原価方式へ変更しても影響は軽微であることからLRIC方式を直ちに廃止しても問題ないと考える。中小規模事業者は実績原価方式自体も取り得ず、大手事業者と発信網ミラーにて水準を合わせることで、水準の均衡を図っていることを再度ご認識していただきたい。

質問

- ・ (対ソフトバンク、JUSA) 現在どのようなベンチマークを用いており、LRIC方式から実績原価方式に変更された場合には具体的にどのような影響が及ぶのか。
- ・ (対ソフトバンク、JUSA) PSTNマイグレーション後はNTT東西の「組合せ適用単金」が新たなベンチマークとなっており、その組合せ単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実績原価方式へ変更しても影響は軽微との指摘について、どのように考えるか。
- ・ (対ソフトバンク、JUSA) 事業者間協議が滞るリスクが懸念されるのであれば、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となり、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が、どのように考えるか。

論点 1－1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用すべきかどうか。

④ LRIC方式を継続する場合における運用プロセスの簡素化

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTT東西)

- ・ LRIC方式を直ちに廃止すべきであり、運用プロセスの簡素化に検討の時間を費やすべきではない。

(KDDI)

- ・ ビル&キープ方式が原則化された場合、LRIC方式から実際費用方式に見直しても接続事業者に与える影響は限定的になることから、事業者・行政コストの最小化のためにはLRIC方式による接続料算定の廃止が望ましい（なお、ビル&キープ方式が原則化されない場合、実際費用方式への見直しによる接続事業者への影響は小さくないため、運用プロセスの簡素化を行い事業者・行政コストは抑えつつも、LRIC方式による算定は原則継続すべき。）
- ・ ビル&キープ方式の原則化と合わせたLRIC方式による接続料算定の廃止までの期間においては、事業者・行政コストを低減する観点から、接続料に与える影響も踏まえながら、運用プロセスの簡素化を行うことが望ましい。
- ・ 運用プロセスの簡素化については、「IP網への移行後の音声接続料の在り方」答申（2024年6月）の内容を踏まえて検討すべき（例：大きな変動がない入力値や接続料原価に与える影響が限定的な入力値を固定化するなど）。

(ソフトバンク)

- ・ LRICモデルの運用プロセスにおいて、費用対効果等を考慮し簡素化可能な部分は推進すべき（毎年度の更新対象は効果の大きな設備に絞り込む等）。

質問

- ・ （対NTT東西、KDDI、ソフトバンク）仮に、LRIC方式から実績原価方式、ビル&キープ方式等に移行するとした場合、それまでの期間における時限措置となるLRIC方式の運用プロセスの簡素化を行うことの必要性について、今後検討にかかる労力と得られる成果も考慮して、どのように考えるか。
- ・ （対NTT東西、KDDI、ソフトバンク）LRIC方式の運用にあたり、事業者・行政コストの低減を図る観点で、入力値の固定化以外の簡素化の手法としてはどのようなものが考えられるか。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

① 実績原価方式への移行

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTT東西)

- 当社は、LRIC方式導入からの25年間に、実際費用と比較して累計▲8,075億円の未回収額を負担してきたところであるが、今後も加入電話の赤字拡大が見込まれる中で、2035年頃までの代替サービスへの移行期間においても、老朽化した設備の保全・更改対応や災害対策等に必要な体制維持・構築等により、加入電話の安定的な提供を維持し、利用者が安心・安全にサービス利用できる環境を確保し続けるためには、実際に生じたコストが回収可能となることが必要不可欠であることから、LRIC方式の廃止後は、接続料算定方式を実際費用方式（実績原価）へ移行するべき。

(NTTドコモ)

- 廃止後の接続料算定方式は、料金の妥当性・負担の公平性の観点から実際に発生した費用と通信量に基づき接続料を決定する実際費用方式を採用し、特定の事業者が未回収額を負担することがないようにすることが適当。

(アイ・ピー・エス・プロ)

- NTT東西によると長期増分費用方式では接続料原価を回収できていないと伺っており、接続料は利用実態に応じて適切な接続料が回収できることが原則かと思われることから、メタルIP電話にかかる接続料も将来原価方式（ひかり電話の接続料原価の考え方）が適当。
- 実績原価方式は、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点は評価しますが、毎年度の遡及精算の発生による中小事業者に与える影響が大きく、翌年度の接続料が予め予見できる、将来原価方式が望ましい。小規模事業者の当社は網使用料の遡及精算に苦しんできたことから、遡及精算が発生しない方式が事業者間の標準方式になることを求める。

(エネコム)

- 接続料の算定方法については、LRICモデルに拘らず、関係者の負担軽減・簡素化が出来る方法の見直しに取り組むべきと考えており、実績原価方式がそれに寄与するのであれば、同方式の導入を検討すべき。

(相田主査)

- メタルIP電話固有部分の接続料については東西均一料金になっているが、LRICを廃止することになった場合には、併せて東西別料金にするかどうかを検討する必要が出てくる。

質問

- （対各事業者）現行制度ではLRIC方式が適用されるメタルIP電話固有部分の接続料は東西均一料金となっているが、LRIC方式から実際費用方式に移行した場合、東西それぞれの費用を踏まえて東西別料金とすることでよい。それとも東西均一料金を維持すべきか。
- （対各事業者）東西別料金とする場合、東日本電信電話株式会社の西日本電信電話株式会社に対する金銭の交付に関する省令は廃止することでよい。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

② メタルIP電話の接続料について実績原価方式に移行した場合におけるワイレス固定電話の接続料の扱い

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(KDDI)

- ・ ワイレス固定電話の接続料は、現状、メタルIP電話と見做して算定（メタルIP電話固有設備はLRIC方式）されているが、メタルIP電話固有設備の接続料算定についてLRIC方式を廃止する際には、ワイレス固定電話の接続料（実際費用方式）の適用方法の検討が必要。
- ・ 「固定電話を巡る環境変化等を踏まえたユニバーサルサービス交付金制度等の在り方」答申（2022年9月）において、「ワイレス固定電話が導入された結果、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合と比べて、接続事業者の負担が増大することは適当ではない」とされていることを踏まえれば、ワイレス固定電話の接続料（実際費用方式）がメタルIP電話の接続料（実際費用方式）を下回ることが見込まれない限り、メタルIP電話の接続料と同額を設定すべき。

(相田主査)

- ・ ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を算定する際に、LRICの場合は、ワイレス固定電話の回線数と通信量等をメタルIP電話に合算して算定しているところ、実際費用方式に置き換えた場合でも、それが可能なかどうかを検討する必要がある。

質問

- ・ （対NTT東西）メタルIP電話固有分の接続料算定方式について、LRIC方式から実際費用方式に置き換えた場合においても、ワイレス固定電話の接続料（実際費用方式）がメタルIP電話の接続料（実際費用方式）を下回ることが見込まれない限り、メタルIP電話の接続料と同額を設定するという現行制度の考えを維持することについて、どのように考えるか。
- ・ （対NTT東西）ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を算定する際に、LRIC方式の場合は、ワイレス固定電話の回線数と通信量等（通信時間・通信回数）をメタルIP電話に合算して算定しているところ、実際費用方式に置き換えた場合でも、現行の考え方を維持可能か。

論点 1－2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

③ ビル&キープ方式への移行

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTT東西)

- ・ ビル&キープ方式については、事業者間の公平性等の観点から、「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）」での導入が前提になる。

(NTTドコモ)

- ・ ビル&キープ方式は指定・非指定事業者に関わらず、全事業者一律・公平での導入が前提と考える。

(エネコム)

- ・ 全国事業者に比べて、事業規模が小さく、ユーザ数も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ため、事業者間精算を行わないビル&キープ方式の原則的な導入は、収入減に繋がることから事業継続に影響を及ぼし、ひいては地方において選択できる事業者の減少に繋がることが懸念される。

(KDDI)

- ・ ビル&キープ方式が原則化された場合、LRIC方式から実際費用方式に見直しても接続事業者に与える影響は限定的になることから、事業者・行政コストの最小化のためにはLRIC方式による接続料算定の廃止が望ましい。（なお、ビル&キープ方式が原則化されない場合、実際費用方式への見直しによる接続事業者への影響は小さくないため、運用プロセスの簡素化を行い事業者・行政コストは抑えつつも、LRIC方式による算定は原則継続すべき。）（再掲）
- ・ 「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。

(一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会)

- ・ 全呼種のBK化が実現する際に、LRICの廃止に向けて議論いただくことを希望。

(武田専門委員)

- ・ 音声市場の縮小の影響を受ける当事者である事業者は廃止、当事者でない事業者は存続と考えられるため、その当事者の意見を無視することも難しい。次の算定ルール次第では、反対の事業者の意見が変わる可能性もあるが、現在のところはビル&キープ方式の原則化には非常に意見が割れているので、集約が難しい印象。ビル&キープ方式の原則化を議論しながら今後も廃止の方向を探ることになると捉えている。

論点 1 - 3 LRIC方式の廃止による事業運営への影響及びそれを踏まえてどのような措置（激変緩和措置等）が必要と考えるか。

① LRIC方式の廃止による事業運営への影響及びそれを踏まえた激変緩和措置

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTT東西)

- 今後も加入電話の赤字拡大が見込まれる中、接続料算定方式についてLRIC方式を廃止のうえ**実際費用方式（実績原価）へ変更することで、今後についてはコストの未回収は生じなくなる**ことから、2035年頃までの間において**加入電話を安定的に提供することに寄与**する。
- 実際に**接続事業者に適用する接続料は**、LRIC方式で算定している加入者収容装置等と実際費用方式（将来原価方式）で算定している光IP電話接続機能を組み合わせた「**組合せ適用接続機能**」において、**LRIC方式の適用範囲は一部に限られるため**、実際に適用される接続料を比較した場合、**両方式の差分率は2027年度適用で東日本：約7%、西日本：約8%**となっていることから、**特段の激変緩和措置は行わずとも、速やかに実際費用方式（実績原価）による算定に変更することも考えられる。**
- なお、2028年度以降の接続料水準に関しては、2028年度頃からエリア単位で段階的に実施予定のサービス終了計画について、2026年度から実施する一部エリアでの先行的な移行によるお客様対応状況等を踏まえて策定・実施予定であるため、現時点で見通しを示すことは困難。

(アイ・ピー・エス・プロ)

- 組合せ適用単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実際原価方式へ変更しても影響は軽微である。

(楽天モバイル)

- 接続料の上昇により他事業者の事業運営に影響を与える場合においては、**激変緩和措置等の対策を検討いただきたい**。（激変緩和措置の例：NTT東西の「メタルから光/モバイルへのサービス移行」の計画等を鑑み、**2025年の料金を上限額として5年程度を目安に適用**）

(西村（暢） 専門委員)

- NTT東西としては、激変緩和措置が必要ないような御主張だったと思うが、この7%、8%という影響が、どの程度のものなのかは他社の意見等もお伺いしながら考えていかなければいけないし、激変緩和措置の取り方次第にもよる。

質問

- （対NTT東西）仮に実際費用方式に移行した場合、2028年度以降の接続料水準が更に上昇する可能性もあることから、接続事業者に過剰に転嫁されないことがないよう、先行実施エリアにおける実施結果等を踏まえた上で、2028年度を目途に策定予定のエリア単位での段階的なサービス移行計画をもとに、例えば、設備を集約するなど、設備費用がより効率的となるような設備計画を策定・開示することについて、どのように考えるか。
- （対楽天モバイル）激変緩和措置等の対策を検討いただきたいと主張される「接続料の上昇により他事業者の事業運営に影響を与える場合」とは、具体的にどの程度の接続料水準の上昇を指しているのか。
- （対楽天モバイル）激変緩和措置の例として挙げられている、2025年の料金を上限額として5年程度を目安に適用する措置は、どのような考えに基づくものか。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

① LRIC方式に代わる手法の在り方

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(NTTドコモ)

- 事業者より算定に必要なデータの提出がなかった場合、裁定方針第 3 項が適用されることとなるが、当該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設備の効率性の高い地域でのみ設備構築を行い、サービス提供する等の場合において、**当該事業者の本来の接続料が第 3 項が適用される場合に比して低廉となる可能性も考えられるため、第 3 項においては、意図的にデータの提出を回避することを抑止するために、低廉な接続料等（業界最低水準等）を用いるべき。**

(アイ・ピー・エス・プロ)

- LRICから実績費用方式に移行することは異論はない。

(エネコム)

- 接続料の算定方法については、LRICモデルに拘らず、関係者の負担軽減・簡素化が出来る方法の見直しに取り組むべきと考えており、実績原価方式がそれに寄与するのであれば、同方式の導入を検討すべき。(再掲)

(KDDI)

- ビル&キープが原則化された場合、事業者間で接続料の紛争自体が起こらなくなるため、裁定方針自体が不要になると考えており、ビル&キープ方式の原則化とLRIC方式の廃止を同時に行った場合は、LRIC方式を廃止したから、裁定方針をどうするかといった議論そのものが要らなくなる。

(楽天モバイル、Coltテクノロジーサービス)

- メタル回線設備が残る限りは、原則として引き続きLRIC方式を適用すべき。

質問

- (対NTTドコモ) 低廉な接続料等（業界最低水準等）を用いるべきとあるが、具体的にどのようなものを想定しているのか。例えば、NTT東西の認可を受けた接続約款に定める接続料が考えられるか。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

② 有効なデータの提供が行われるため等の環境整備

主な意見

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

構成員コメント

(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理原則であるため、**まずは裁定方針第 2 項に応じた裁定が可能となるように**会社法等に基づく計算書類等を基にした**算定に必要なデータの要件**（費用は電気通信業務に係るものに限定する、原価に営業費は含めない、音声・データ等で共通的に発生する費用はトラヒックにて配賦等）**やネットワーク図等を予め総務省が例示する等**して、たとえ簡便な方法であっても**非指定事業者の原価等の算定を可能とする環境を整備すべき。**

(アイ・ピー・エス・プロ)

- 加入者向け料金における網使用料の原価率は一定の統計を取っておくことで事業者の運営が健全におこなえているかが見える化できると考え、そのような程度の統計はLRIC廃止後も継続して取り続け公開していくべき。

質問

- （対各事業者）非指定事業者の原価等の算定を可能とするため、会社法等に基づく計算書類等を基にした算定に必要なデータの要件やネットワーク図等を予め総務省が例示すべきとの指摘について、どう考えるか。また、「算定に必要なデータの要件」として挙げられているもの（＝費用は電気通信業務に係るものに限定する、原価に営業費は含めない、音声・データ等で共通的に発生する費用はトラヒックにて配賦）以外にどのような要件を求めるべきか。
- （対NTT東西）加入者向け料金における網使用料の原価率（※事務局注：アイ・ピー・エス・プロより、音声接続に係る組合せ適用接続機能の料金額における東西の単純平均を加入電話の一般通話料（県内通話及び県間通話）で除した数の旨回答あり）について一定の統計を取り、継続して公開していくべきとの指摘について、どう考えるか。

追加質問回答取りまとめ

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

1 メタル收容装置等の提供における非効率性の排除の見通し

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西）LRIC方式廃止後においてメタル收容装置等の提供における非効率性がどのように排除されるのか明確な見通しを示すべきではないか。（需要の減少に応じて設備量を削減することは難しいとしても、先行実施エリアにおける実施結果等を踏まえた上で、2028年度を目途に策定予定のエリア単位での段階的なサービス移行計画をもとに、例えば、設備を集約するなど、設備費用がより効率的となるような設備計画を策定・開示することについて、どのように考えるか。）

（NTT東西）

- 需要の減少が続く交換機等固定電話設備（現在のメタル收容装置等）の維持・運営においては、株主やステークホルダーの負託に応える企業における当然の経営努力として、**LRIC導入の有無によらず常に効率化・コスト低減の取組みを進めている**ところであり、具体的には以下のような設備効率化の取組みを実施し、2000年度から直近2024年度までの24年間で▲90.5%（▲約1.2兆円）のコスト低減を実現しています。（同期間のモデルコスト低減率▲87.6%と同等以上の低減）
また、**今後においてもこれまでと同様に、固定電話設備（メタル收容装置等）の効率化・コスト低減を推進していく**考えです。【別紙1】
<これまでの交換機等固定電話設備（現在のメタル收容装置等）の効率化・コスト低減の取組み（今後も同様に推進）>
 - 維持限界を迎えた旧設備をより收容効率の高い新設備へ更改（～2015年度）
 - 契約者数の減少に合わせた契約者の片寄せ・收容替えにより、設備数の削減・收容効率の向上※1やそれに合わせた保守拠点の集約を推進
 - 設備集約等により撤去した設備※2を保守部材に転用することで、新たに設備を調達することなくサービス提供を維持
 - 保守業務に関するスキル・ノウハウの蓄積、デジタルツール活用や直営社員による内製化を推進
 - ※1 既に3～4割程度の收容ビルにおいて、固定電話設備は最小限の設備量まで集約済み
 - ※2 契約者数の減に伴って設備集約をした加入者交換機や、PSTNマイグレーションにより役目を終えた中継交換機等
- 上記取組みの継続に加え、**2026年度から一部エリアで実施する固定電話の移行トライアルを踏まえて2028年度頃からのエリア単位での段階的なサービス移行計画を策定し、移行計画を踏まえたコストの見通し等についても可能な範囲で開示していく**考えです。

論点 1－1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用すべきかどうか。

1 メタル收容装置等の提供における非効率性の排除の見通し

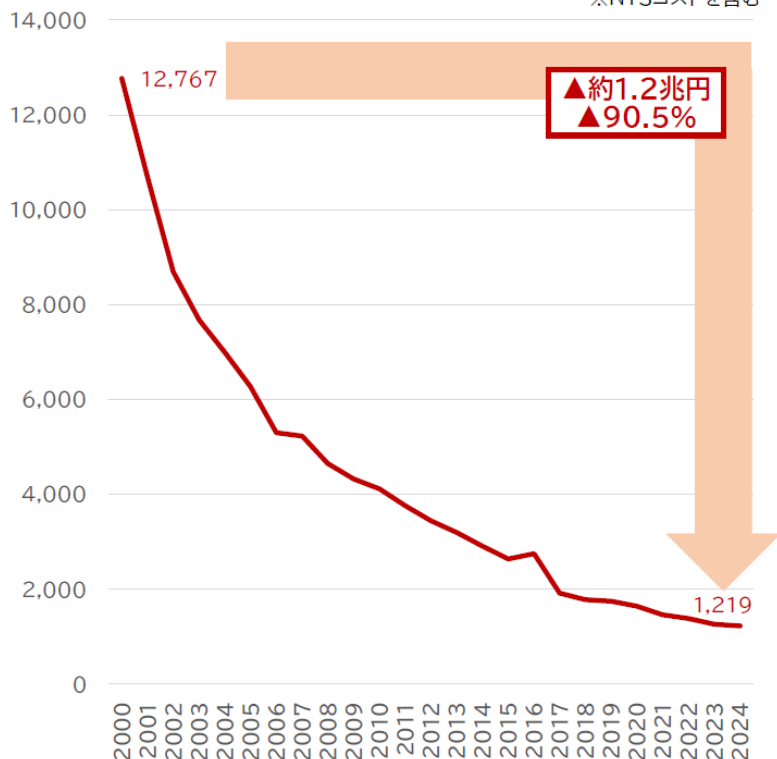
NTT東西より資料提供

【別紙1】 固定電話設備に係る実際費用の推移

- 需要の減少が続く交換機等固定電話設備(現在のメタル收容装置等)については、2000年度から直近2024年度までの24年間で▲90.5%(▲約1.2兆円)のコスト低減を実現しています。今後においても、これまでと同様に交換機等固定電話設備の効率化・コスト低減を推進していく考えです。

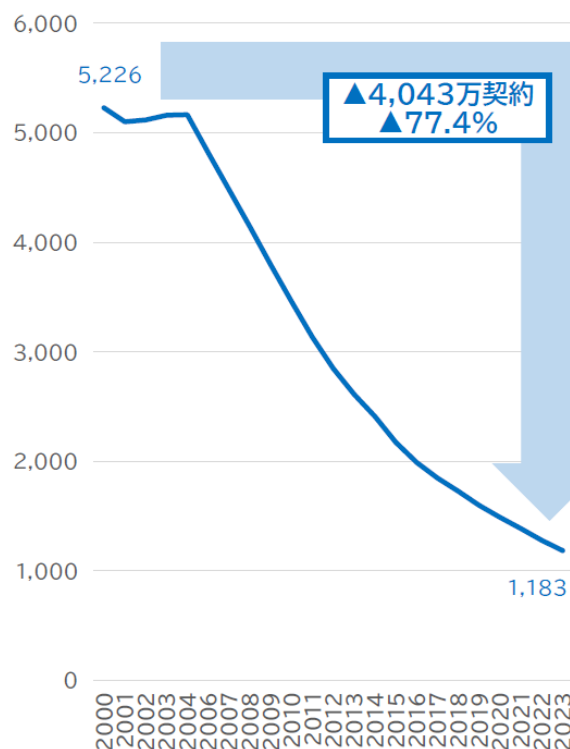
固定電話設備に係る実際費用(億円)

※NTSコストを含む

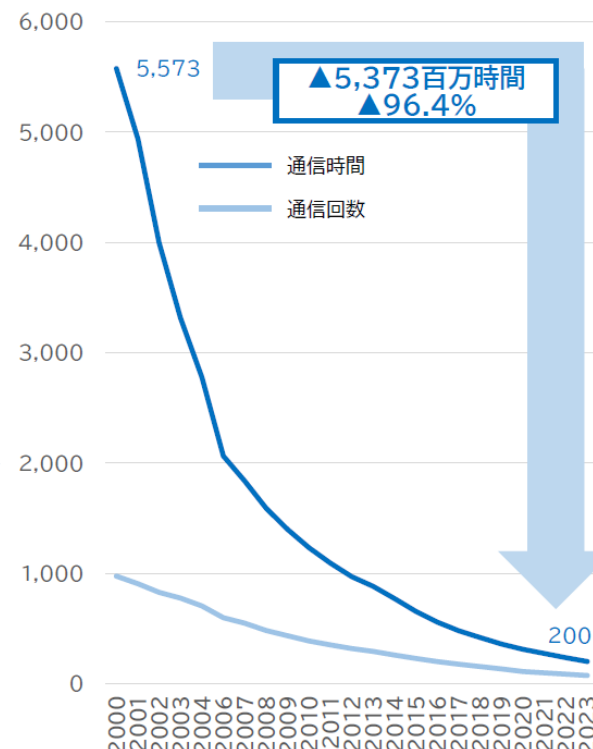


(出典)当社接続会計報告書

【参考】 加入電話 契約者数(万契約)



【参考】 加入電話 トラフィック(億回数・百万時間)



(出典)通信量からみた我が国の音声通信利用状況

論点 1－1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

1 メタル収容装置等の提供における非効率性の排除の見通し

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対ソフトバンク、楽天モバイル、Coltテクノロジーサービス）非効率性排除の明確な見通しとして、具体的に何が示されるべきと考えるか。

（ソフトバンク）

- 2035年のメタル縮退に向けて、需要の減少に伴う余剰設備の削減計画、収容率の推移等といった定量的な設備効率化の見通しが示されるべきと考えます。

（楽天モバイル）

- メタル収容装置及び同装置にあわせて収容局内に設置される変換装置等に係る費用等を開示していただきたく存じます。

（Coltテクノロジーサービス）

- 非効率排除の「明確な見通し」として示すべきは、メタル回線縮退に伴う設備・コスト・移行プロセスを、計画・実行・検証の各段階で一貫して合理化する全体計画および、第三者が客観的に検証可能な水準での情報の透明性である。

具体的には、次を示すべきである。

- エリア単位の移行手順および設備最適化方針
- 実績原価算定の前提となるパラメータと計算プロセス
- トラフィック減少と原価乖離に関する検証・開示
- 第三者（接続利用事業者を含む）が客観的に算定根拠を検証・追試できる進捗確認の枠組み

これらが揃って初めて「指定事業者の非効率の転嫁を抑えつつ移行が確実に進む」と評価できる。

論点 1－1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

1 メタル収容装置等の提供における非効率性の排除の見通し

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対ソフトバンク）ビル&キープ方式原則化の議論においては、「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」と主張されているところ、本件においては非効率性排除の明確な見通しを求めることとの整合性について、どのように考えるか。

（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**。

その上で、「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。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

2 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の役割

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

赤太枠内構成員限り

質問

- （対ソフトバンク、一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会（JUSA））現在どのようなベンチマークを用いており、LRIC方式から実績原価方式に変更された場合には具体的にどのような影響が及ぶのか。

（ソフトバンク）

（JUSA）

- 現在の音声接続料の事業者間協議において、**LRIC（メタルIP電話の固有設備にかかる接続料）**は、電話網における「効率的な費用水準」を示す**客観的且つ最も重要な指標（ベンチマーク）**のひとつとして大きな役割をもって機能しています。多様な事業者及び多様な役務形態並びに事業者間の協議によって**LRICの他に組み合わせ単金や事業者独自の算定なども併用**されています。しかし、LRICがもつ最重要の意味は「効率的な費用」であることの証明が不要であることです。中小事業者はLRICによって、執拗な値下げ要求を受ける大手事業者との接続協議において、（LRICをアンカーポイントとして）妥結を目指すことができます。
- 仮に算定方式が実績原価方式に変更された場合、以下の影響が懸念されます。
 - ネットワーク：指定事業者は現在IP網移行を前提とした算定を行っていますが、すべての事業者が同一ではなく、現在もレガシーなPSTN網を稼働させている接続事業者も存在するなど状況は様々です。**ネットワーク需要や網構成が異なることから実績原価としてのコストは指定事業者と異なります**。これは、LRICの料金水準より実績原価のそれが高いケースもありえます。
 - ベンチマークの不透明化：個別の設備投資状況や経営効率が直結する「実績原価」は、構成の異なる他事業者にとって、**自社料金の妥当性を測る客観的な基準になり得ません**。これまで、交渉力の強い大手事業者から厳しい低減要求を受ける中で、LRICは合意形成における「中立的な拠り所（最後の砦）」となります。
 - 交渉格差の拡大：実績原価方式への移行は、原価情報の透明性が十分に確保されない限り、**情報力・交渉力に勝る大手事業者に有利な条件設定（接続料や卸料金の維持）を許容する蓋然性を高める**と考えています。
- 公正な協議を担保するために、引き続きLRIC方式が必要であると考えます。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用すべきかどうか。

2 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の役割

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

赤太枠内構成員限り

質問

- （対ソフトバンク、JUSA）PSTNマイグレーション後はNTT東西の「組合せ適用単金」が新たなベンチマークとなっており、その組合せ単金の形成要素であるメタルIP電話接続料をLRIC方式から実績原価方式へ変更しても影響は軽微との指摘について、どのように考えるか。

（ソフトバンク）

（JUSA）

- 今後の設備投資状況や需要の変動により、実績原価が大きく上昇する可能性を否定できません。現時点での数値差のみを捉えて「軽微」と断じるのは性急ではないでしょうか。将来にわたって安定性が維持される保証也没有ありません。
- 軽微さをもってLRIC方式を廃止することは、間接的に多様なネットワーク形態を持つ事業者間の公正な競争環境を損なう恐れがあります。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

2 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の役割

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

赤太枠内構成員限り

質問

- （対ソフトバンク、JUSA）事業者間協議が滞るリスクが懸念されるのであれば、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となり、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が、どのように考えるか。

（ソフトバンク）

- ・ **LRIC方式が適正に機能していれば本来は不当に高い接続料が請求されるといったことは発生しない**理解です。
仮に総合的判断によりビル&キープ方式が将来採用された場合であっても、**接続協議を円滑化するという観点を主目的に採用するというのは違和感**を覚えます。加えて、**将来的にも片務呼が存在するため、引き続き事業者間協議は必要**と考えます。

（JUSA）

- ・ **ご指摘の通り**であると考えます。
- ・ 現在の議論では「一般呼種にはBK方式を適用しつつ、片務的役務（例えば着信課金等の比較的高収益なサービス）については例外として個別協議による精算を残すべき」という考え方もあります。しかし、これでは結局、交渉力に勝る事業者に有利な条件が設定される構造から抜け出せず、事業者間協議の停滞リスクも解消されません。
- ・ **片務的な呼種は大手事業者が大きなシェアを持ち、収益力も大きい**分野です。ここに個別の協議に基づく精算の余地を残すことは、中小事業者の競争力を削ぎ、新規参入のハードルを高く維持することに他ならず、公正競争上の大きな問題となります。また、一部に片務的呼種として清算を維持し、それ以外をBK強制とすることは、番号の種別や役務の形態によって収益性の固定化（制限）を生むことになり、新たな参入障壁となったり、多様なサービス開発競争を阻害しかねません。
- ・ 事業者からは「0120や0570など高収益部分は片務的呼種として清算するのであれば、番号を保有する大手事業者の利益は確保され、これらの番号の取得が困難な中小事業者は競争上不利となる。体力の差が拡大し、電話市場において競争ができなくなる」「例えば0570で使われているような企業向けの受付サービスを、0570番号で提供した場合には費用精算が行われるのにもかかわらず、同じサービスを050番号や03番号を用いて提供した場合はBK方式として清算無しとなるのは競争にならない」、「これまでも大手事業者から協議で痛く攻められ、安い接続料を強要されつづけた。協議の余地が残るということは、これが続くことになるし、**という意見があります。**

- ・ **片務的な呼種を含むすべての呼をBK方式の原則対象とし、精算システムそのものを撤廃することこそが、事業者の負担を解消し、利用者利益を最大化する唯一の解決策**であると考えます。もしくはBK方式は現時点で原則化するものでなく、**まずは個別の協議と合意による導入が推進されるべき**です。
- ・ 第78回接続政策委員会で当協会からお願いしたとおり、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いたします。
- ・ 旧来の固定的な電話サービスは減少するものの、電話サービス自体は今後も多様化と発展を続けます。新しい事業者・サービスを促進し、日本の国際競争力を維持していくためにも旧来のサービスの縮退を前提とした議論でなく、新たなプレーヤーの参入や活躍を推進するための議論をお願い致します。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用するべきかどうか。

3 LRIC方式を継続する場合における運用プロセスの簡素化

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西、KDDI、ソフトバンク）仮に、LRIC方式から実績原価方式、ビル&キープ方式等に移行するとした場合、それまでの期間における時限措置となるLRIC方式の運用プロセスの簡素化を行うことの必要性について、今後検討にかける労力と得られる成果も考慮して、どのように考えるか。

（NTT東西）

- 現在の音声通話の中心はモバイル、更には通話アプリ等の新たなコミュニケーションツールにシフトしており、音声市場における加入電話の独占性はもはや存在しないことから、競争促進を図るという目的で導入されたLRIC方式はその役割を終えています。そのため、直ちにLRIC方式を廃止して実際費用方式（実績原価）へ移行すべきと考えており、**運用プロセスの簡素化に検討の時間を費やすことで、本来検討すべきLRIC方式の廃止に係る議論を停滞させるべきではない**と考えます。
- また、入力値の固定化等の検討にあたっては、固定化等を行う入力値を選定するための考え方の整理や、固定化等を行うことにより人件費・物件費の高騰といった実態が反映されなくなるといった課題への対応案の検討など、様々な検討が必要であり、**相当程度の対応稼働が見込まれることから、その検討に大きな費用対効果は見込めない**と考えます。

（KDDI）

- 当社は、接続政策委員会（第76回）で述べたとおり、LRIC方式による接続料算定の廃止は、2028年度までにビル&キープ方式の原則化とあわせて実施すべきと考えます。
- LRIC方式による接続料算定の廃止までの期間においては、事業者・行政コストを低減する観点から運用プロセスの簡素化を行うことが望ましいと考えますが、多数の入力値を算定・提出しているNTT東西において、**毎年の入力値の算定より、簡素化の検討の方が労力がかかるということであれば、事業者・行政コストの低減に寄与しないことから、簡素化の検討・導入を行わない選択肢もある**と考えます。
- なお、運用プロセスの簡素化については、以下のように、NTT東西から過去（接続政策委員会（第68回））に提案のあった入力値を固定化する方法で問題ないと考えます。
 - ① 採用値の増減がみられないもの（直近5年間の増減を考慮する等）
 - ② 接続料原価に与える影響が限定的なもの

（ソフトバンク）

- 当社プレゼンでも示したとおり、運用簡素化に異を唱えているわけでは必ずしもありません。**毎年度の更新対象は効果の大きな設備に絞り込む等の簡素化であれば、さほど検討の労力はかからず成果を得られるのではないかと**考えます。

論点 1 - 1 メタル回線設備が縮退する見込みであることを踏まえ、引き続き、LRIC方式を接続料算定に適用すべきかどうか。

3 LRIC方式を継続する場合における運用プロセスの簡素化

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西、KDDI、ソフトバンク）LRIC方式の運用にあたり、事業者・行政コストの低減を図る観点で、入力値の固定化以外の簡素化の手法としてはどのようなものが考えられるか。

（KDDI）

- 事業者・行政コストの低減を図る観点から、簡素化の手法としては以下が考えられます。
 - 従来、概ね3年ごとに見直しを行っていたLRICモデルについて、今後見直しを行わずに現行の第9次IP-LRICモデルを継続適用とすること。

（ソフトバンク）

- まずは現状の課題としてNTT東西及び行政にてLRICの運用にあたって特にコストがかかっている点を具体的に洗い出していただき、課題を明確にしたうえで簡素化の検討を行うことが望ましいと考えます。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

1 実績原価方式への移行

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対各事業者）現行制度ではLRIC方式が適用されるメタルIP電話固有部分の接続料は東西均一料金となっているが、LRIC方式から実際費用方式に移行した場合、東西それぞれの費用を踏まえて東西別料金とするか、それとも東西均一料金を維持すべきかについて、理由も含めて、どのように考えるか。

（NTT東西）

- LRIC方式が適用される接続料については、「IP網への移行後の音声接続料の在り方答申」（令和6年6月）に記載のとおり、「本来、NTT東日本・西日本の各々の業務区域における第一種指定電気通信設備との接続に関する接続料は個別に算定・設定することが原則」であるところ、「加入電話／メタルIP電話の接続料においては、利用者料金の地域格差が生じることへの懸念から東西均一接続料の維持に係る社会的要請がある」として、これまで東西均一接続料が設定されてきたものと認識しています。
- 接続料は、事業者ごとの接続料原価に基づき算定されることが原則**であり、また、以下の点を勘案すると特例的に東西均一料金を維持する必要性が薄れていることから、**実際費用方式に移行するタイミングにて、原則通り東西別料金とするべき**と考えます。
 - 現行制度において、実際に事業者に適用される音声接続に係る組合せ適用接続機能については、適用料金に反映しているIP網部分が東西別料金であることから、2025年1月以降、既に東西別の接続料が適用されていること
 - 現在の音声通話の中心はモバイル、更には通話アプリ等の新たなコミュニケーションツールにシフトしており、また加入電話の利用はLRIC方式導入時と比較して▲96%（通話時間）減少し、今後も減少傾向が継続すると見込まれる状況であることから、加入電話の利用者への影響度は小さくなっていると考えられること

（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理原則**であり、各事業者の業務区域に応じ設定されるべきものであることから、社会的要請といった特別な事情がない限りは、LRIC方式が適用されるメタルIP電話固有部分の接続料が**LRIC方式から実際費用方式に移行した場合、東西別料金が適当**だと考えます。

（アイ・ピー・エス・プロ）

- 現在のメタルIP電話、光IP電話、組み合わせ適用における接続料の設定は東西別で設定されており、コストや手数料をかけて均一料金を維持することの意義は無いと考えます。

（エネコム）

- 東西で地域差があると考えため、別料金とすることに違和感はない。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

1 実績原価方式への移行

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対各事業者）現行制度ではLRIC方式が適用されるメタルIP電話固有部分の接続料は東西均一料金となっているが、LRIC方式から実際費用方式に移行した場合、東西それぞれの費用を踏まえて東西別料金とするか、それとも東西均一料金を維持すべきかについて、理由も含めて、どのように考えるか。（続き）

（KDDI）

- 本来、**接続料は、事業者固有のコストに基づいて設定されるべき**ものであるため、**東西別料金とすることが望ましい**と考えます。
- 一方で、「IP網への移行後の音声接続料の在り方」報告書にて、「接続料の東西格差が継続することが見込まれる中で、東西別接続料とした場合には、接続事業者を含めて大きな影響が生じるおそれがあることから（略）東西均一接続料を継続することが適当」との考え方が示されています。
- 2028年度以降、メタルIP電話の巻き取りがエリア単位で実施されることにより東西接続料の格差が大きくなり、特定エリアで事業を行う接続事業者への影響が生じる恐れもあることから、上記報告書の考え方を踏まえ、まずは**東西別の予測接続料を示していただいた上で東西別料金とするか検討すべき**と考えます。

（ソフトバンク）

- 仮に実際費用方式とする場合においては東西それぞれの単価とすべきと考えますが、東西の単価差が非常に大きい場合は、NTTの設備特性上、効率性や設備投資の妥当性等に疑義が生じる可能性があることから、広く事業者の意見を聞いた上で検討すべきと考えます。

（楽天モバイル）

- メタル回線設備が残る限りは、原則としてLRIC方式を適用すべきと考えます。
仮にLRIC方式から実際費用方式に移行した場合、NTT東西殿は別人格の電気通信事業者であり、設備の設置コストにもNTT東西殿で差異が存在することから、NTT東西殿それぞれにより個別に設定されるべきものであると考えます。

（Coltテクノロジーサービス）

- 実績原価方式への移行は、指定事業者（NTT東西）の経営不効率や恣意的な費用配賦が、そのまま接続料の算定に混入するリスクを本質的に抱えている。このリスクを牽制するためには、東西のコスト構造を常に突き合わせ、経営効率を比較・検証するための「共通の物差し」が不可欠であり、東西均一料金の枠組みこそがその機能を担っている。
- 「原価差」を理由に東西を分離し独自の算定を容認することは、この比較検証の機能を破壊し、指定事業者の不効率を追認して接続利用事業者に不当なコスト増を強いる道を開くものである。したがって、目先の微細な原価差異を理由とした制度改悪を行うべきではなく、実績原価の透明性と監視機能が担保される全国一律の枠組みを維持すべきである。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

1 実績原価方式への移行

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対各事業者）東西別料金とする場合、東日本電信電話株式会社の西日本電信電話株式会社に対する金銭の交付に関する省令は廃止することでよいか。

（NTT東西）

- 東西交付金については、東西均一料金を維持するためにNTT西日本の接続の業務に要する費用の一部をNTT東日本から交付するものであることから、東西別の接続料を設定することとなった場合には、当該制度は必要なくなるものと考えます。

（NTTドコモ）

- 東西別単金とする場合、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可能になり、東日本電信電話株式会社から西日本電信電話株式会社に対する金銭の交付を行う必要がなくなるため、当該省令は廃止で差し支えないと考えます。

（アイ・ピー・エス・プロ）

- 廃止することに異論はありません。

（KDDI）

- 東西別料金となれば東西間の金銭交付は不要となることから廃止でよいと考えます。

（ソフトバンク）

- 東西の単価差が非常に大きい場合は、省令の扱いも含めて広く事業者の意見を聞いた上で検討すべきと考えます。

（楽天モバイル）

- 仮にLRIC方式から実際費用方式に移行し、NTT東西殿それぞれにより料金が設定される場合には、当該省令を廃止することにつき異論ありません。

（Coltテクノロジーサービス）

- 東西均一料金および交付金省令の枠組み維持を強く求める。東西を分離し独自の算定ロジックを認めれば、指定事業者の経営効率を比較・検証するための「共通の物差し」が失われる。目先の微細な料金差を追うよりも、東西のコスト構造を突き合わせ、恣意的な費用配賦や不効率の転嫁を牽制する全国一律の監視体制を優先すべきである。これに代わる厳格な仕組みがない限り、省令廃止には反対する。

論点 1 - 2 LRIC方式廃止後の接続料の算定方式（実績原価方式、ビル&キープ方式等）はどうあるべきか。

2 メタルIP電話の接続料について実績原価方式に移行した場合におけるワイヤレス固定電話の接続料の扱い

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西）メタルIP電話固有分の接続料算定方式について、LRIC方式から実際費用方式に置き換えた場合においても、ワイヤレス固定電話の接続料（実際費用方式）がメタルIP電話の接続料（実際費用方式）を下回ることが見込まれない限り、メタルIP電話の接続料と同額を設定するという現行制度の考えを維持することについて、どのように考えるか。
- （対NTT東西）ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を算定する際に、LRIC方式の場合は、ワイヤレス固定電話の回線数と通信量等（通信時間・通信回数）をメタルIP電話に合算して算定しているところ、実際費用方式に置き換えた場合でも、現行の考え方を維持可能か。

（NTT東西）

- 接続料は、実際に発生した接続料原価に基づき算定されることが原則ですが、固定電話を巡る環境変化等を踏まえたユニバーサルサービス交付金制度等の在り方答申（令和4年9月）における方向性※や、第1回固定電話サービス移行円滑化委員会（2025年10月）で示した通り、ワイヤレス固定電話の需要は限定的（2027年度までに最大約1万回線程度を想定）であり、2028年度以降はワイヤレス固定電話に代えてモバイル網固定電話を提供する予定であることを踏まえれば、**メタルIP電話固有分の接続料算定方式については、実際費用方式に移行した場合においても、現行制度を維持することはやむを得ない**と考えます。

※ワイヤレス固定電話は、NTT東日本・西日本の自己設置設備による電話サービスの提供を基本としつつ、電話サービスの提供が極めて不経済となる場合等に、NTT東日本・西日本による役務提供の効率化を可能とするために制度化されたものである。このような制度趣旨を踏まえると、ワイヤレス固定電話が導入された結果、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した場合と比べて、接続事業者の負担が増大することは適当ではない。したがって、電話網のIP網への移行後（令和7年1月以降）は、ワイヤレス固定電話が導入された状況での接続料原価と、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を比較し、前者が後者を上回る場合には、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定して接続料原価を算定することが適当である。

- 現行の算定方法を以下の通り見直すことにより、前述の答申において整理された「ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定」した接続料算定の継続が可能だと考えます。

＜現行の算定方法（LRIC方式）＞

LRIC方式はモデルを用いた算定方式であり、以下の通り、モデルの入力値においてワイヤレス固定電話をメタルIP電話とみなすことで、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した接続料を算定

原価：ワイヤレス固定電話の回線数をメタルIP電話の回線数に合算することで、ワイヤレス固定電話の需要に対応する原価をメタルIP電話の原価に反映

需要：ワイヤレス固定電話の通信量等をメタルIP電話の通信量等に合算することで、ワイヤレス固定電話の需要をメタルIP電話の需要に反映

＜見直し後の算定方法（実際費用方式）＞

実際費用方式は、実際の設備に応じて発生する費用を用いた算定方式であるため、LRIC方式のように入力値の工夫によってワイヤレス固定電話をメタルIP電話にみなした原価を算定できないことから、接続会計にて把握した**固定電話に係る原価及び需要からワイヤレス固定電話の原価及び需要を除いた上で、ワイヤレス固定電話が導入されていないと仮定した接続料を算定**

論点 1 - 3 LRIC方式の廃止による事業運営への影響及びそれを踏まえてどのような措置（激変緩和措置等）が必要と考えるか。

1 LRIC方式の廃止による事業運営への影響及びそれを踏まえた激変緩和措置

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西）仮に実際費用方式に移行した場合、2028年度以降の接続料水準が更に上昇する可能性もあることから、接続事業者に過剰に転嫁されることがないよう、先行実施エリアにおける実施結果等を踏まえた上で、2028年度を目途に策定予定のエリア単位での段階的なサービス移行計画をもとに、例えば、設備を集約するなど、設備費用がより効率的となるような設備計画を策定・開示することについて、どのように考えるか。
- （対楽天モバイル）激変緩和措置等の対策を検討いただきたいと主張される「接続料の上昇により他事業者の事業運営に影響を与える場合」とは、具体的にどの程度の接続料水準の上昇を指しているのか。
- （対楽天モバイル）激変緩和措置の例として挙げられている、2025年の料金を上限額として5年程度を目安に適用する措置は、どのような考えに基づくものか。

（NTT東西）

- 論点 1 - 1「1 メタル収容装置等の提供における非効率性の排除の見通し」の回答のとおり、当社はこれまでも効率化・コスト低減の取り組みを進めており、今後においてもその取り組みを継続する考えです。
- 上記取り組みの継続に加え、2026年度から一部エリアで実施する固定電話の移行トライアルを踏まえて2028年度頃からのエリア単位での段階的なサービス移行計画を策定し、**移行計画を踏まえたコストの見通し等についても可能な範囲で開示していく**考えです。

（楽天モバイル）

- 接続事業者はその事業規模に差異があるため、事業運営に与える影響の程度も異なる**ものと理解しております。音声の需要が減少している状況を踏まえれば、音声に係るコストも低減されるべきものと認識しています。接続事業者の予見性確保の観点から、**LRIC方式の廃止により接続料がどのように推移するのかについて検証及び検討が必要**であると考えます。そのうえで、**仮に接続料の上昇が想定される場合においては、事業運営に影響を与える影響の程度や水準等も含め、激変緩和措置等の対策を検討いただきたい**と存じます。
- 音声接続料については高止まりの状況が続いており、更なる上昇が生じた場合には、接続事業者の予見性が損なわれるおそれがあると考えます。そのため、第76回接続政策委員会の当社説明資料P11の通り、激変緩和措置等の対策についてご検討いただきたい旨を提案いたしました。なお、「NTT東西殿の（略）2025年の料金を上限額として5年程度目安に適用」との考え方は、あくまで激変緩和措置の一例として申し上げたものであり、具体的な方法や期間等を含め、前向きにご検討いただきたいと存じます。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

1 LRIC方式に代わる手法の在り方

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTTドコモ）低廉な接続料等（業界最低水準等）を用いるべきとあるが、具体的にどのようなものを想定しているのか。例えば、NTT東西の認可を受けた接続約款に定める接続料が考えられるか。

（NTTドコモ）

- 音声接続料について紛争に至ったケースにおいて裁定方針第3項が適用される場合、固定電話においては当該事業者の設備の態様とトラヒックの状況を踏まえ適用すべき音声接続料を選択すべきだと考えます。
- 具体的には、**全国的に十分な需要があり、効率的な設備構築が一定程度可能だと考えられる電気通信事業者であるNTT東西のひかり電話又は組み合わせ接続料**が考えられます。
- なお、業務区域が限られている固定事業者の場合、当該業務区域にも配慮すべきだと考えます。
- また、モバイルにおいては、全事業者が全国を業務区域としていることを踏まえると、第二種指定事業者3社のうち最も低廉なモバイル事業者の音声接続料を適用することが考えられます。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

2 有効なデータの提供が行われるため等の環境整備

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対各事業者）非指定事業者の原価等の算定を可能とするため、会社法等に基づく計算書類等を基にした算定に必要なデータの要件やネットワーク図等を予め総務省が例示すべきとの指摘について、どう考えるか。また、「算定に必要なデータの要件」として挙げられているもの（＝費用は電気通信業務に係るものに限定する、原価に営業費は含めない、音声・データ等で共通的に発生する費用はトラヒックにて配賦）以外にどのような要件を求めるべきか。

（NTT東西）

- 当社の非指定事業者との協議においては、先方から接続料の算定根拠が開示されず、接続料の妥当性を検証できないため、協議が長期化する事例もあったところであり、非指定事業者からネットワーク構成の概要や需要・コストといったデータが開示されることは、協議の円滑化に資するものであると考えており、**非指定事業者が開示すべきデータを総務省殿が例示するという提案に賛同**します。
- なお、非指定事業者の接続料の妥当性を検証するためには、**少なくとも需要（接続料の分母）、該当接続機能に係る資産・費用（接続料の分子）、分子分母それぞれの妥当性を示す根拠（ユーザ数や接続機能のネットワーク構成図等）に関する情報が必要**であると考えます。

（NTTドコモ）

- 裁定方針第 2 項に従い、適正利潤・適正原価となる音声接続料を算定するためには、非指定事業者においても会社法等により作成が義務づけられている会計等を基礎とし、**指定事業者の配賦整理書等に倣い「算定に必要なデータ」を整理**することが考えられます。
- また、「算定に必要なデータ」として需要であるトラヒックの把握が必要ですが、通信経路の違いによる設備の使用の違いを考慮して行う必要があるため、自網内呼と相互接続呼を区分し、把握する必要があると考えます。
- 総務省が裁定方針第 2 項に従い、適正利潤・適正原価となる音声接続料を算定する上で、**必要なデータを非指定事業者にヒアリングしながら、簡易的な配賦整理書等を整理することが適当**だと考えます。

（KDDI）

- 当該裁定方針の見直しについては、仮にLRIC方式を廃止した場合に発生する影響やリスクに関して議論・検討が必要となる認識ですが、ビル&キープ方式の原則化が実現すれば、事業者間で音声接続料に関して紛争・裁定に至るケースがなくなり、裁定方針の見直しに係る議論・検討自体が不要となります。
- なお、接続料は能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものという基本的な考え方により算定されると認識しておりますが、算定に必要なデータの要件（原価に営業費は含めない）等が具体的に例示された場合においても、**当該データの提示を受けた事業者がデータの適正性を確認・検証することが困難であることから、データの提示を受けたことのみをもって接続料水準の合意に至ることはなかなか難しい**と考えます。
- そのため、接続料協議の解決のためには、裁定水準を定めておくことが重要であり、当該水準については、固定音声市場において最もシェアが高く、多くの事業者が市場価格と認識し、接続会計に基づき算定し認可を受けているNTT東西の接続料水準とすることが望ましいと考えます。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

2 有効なデータの提供が行われるため等の環境整備

質問

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

- （対各事業者）非指定事業者の原価等の算定を可能とするため、会社法等に基づく計算書類等を基にした算定に必要なデータの要件やネットワーク図等を予め総務省が例示すべきとの指摘について、どう考えるか。また、「算定に必要なデータの要件」として挙げられているもの（＝費用は電気通信業務に係るものに限定する、原価に営業費は含めない、音声・データ等で共通的に発生する費用はトラヒックにて配賦）以外にどのような要件を求めるべきか。（続き）

（ソフトバンク）

- 仮に非指定事業者に情報公開を求めたとしても、**情報取得に要する対応工数に相当の時間やコストを要するとともに、開示可能な情報量に相違が生じ、結果的に共通化可能な開示内容は極めて限られた範囲に制限されることが想定されるため、必ずしも接続料単価の適正性が判断できる情報にならない可能性が極めて高い**と考えます。また、裁定方針第三項において、有効なデータが提供されない場合はLRICを用いることと規定されていることから、LRICをベースとした協議が実態上有効と考えます。

（楽天モバイル）

- 市場への影響力・支配力を有するとされる第一種指定電気通信事業者及び第二種指定電気通信事業者に対しては、接続料の算定等に係る会計書類の申請・公表が求められているものと理解しております。他方で、非指定電気通信事業者に対して必要なデータ等の提出を求めることについては理解するものの、**当該事業者は指定電気通信事業者と比べて事業規模等が小さいことから、過度な負担とならないよう配慮いただきたく存じます。**

（Coltテクノロジーサービス）

- 二者間協議の停滞や、指定事業者からの過度な開示要求を防ぐため、裁定方針において以下の基本原則を明確化することを強く求める。
 - 客観的ベンチマークの採用： 指定事業者の最新の接続料金（組み合わせ単金等）を客観的なベンチマークとして基礎に据えること。
 - 標準適用時の個別データ提出免除： 当該ベンチマークをそのまま参照する場合、非指定事業者に対するネットワーク図や原価データ等の個別データの提出要求は一切不要とすること。
 - 品質・構成差を反映する「上乗せ」の許容： 帯域確保とQoSなど、ネットワークの品質確保手法や構成の違いを適正に評価し、①の標準料金に対して一定の上乗せ（プレミアム）を認める方針を明記すること。
 - 「上乗せ」証明のためのデータ提出要件の厳格化（テンプレート化等）： 上記③の「品質・構成差」を証明する目的に限り、非指定事業者の原価算定を実効化するため、総務省が事前に「基本的な資料の例示」を行うこと自体は否定しない。ただし、行政や指定事業者による青天井のデータ要求を防ぐため、以下の要件をセットで制度化することを必須条件とする。
 - 提供可能な範囲への限定： 新たに膨大な詳細原価計算を強いるのではなく、**会社法に基づく計算書類や既存のネットワーク図など、実務上提供可能な範囲に限定すること。**
 - テンプレート化の実施： **提出フォーマットを標準化（テンプレート化）し、データ作成にかかる非指定事業者の事務コスト・負担を最小化すること。**
 - 情報秘匿範囲の明確化： 提出されたネットワーク構成や原価構成が、競争相手である指定事業者に筒抜けにならないよう、厳格な営業機密の保護・秘匿範囲を事前に確約すること。

論点 2 「裁定方針」第 3 項において、有効と認められるデータの提供が行われない場合には、例えばLRIC方式を用いることとしている点をどうすべきか。

2 有効なデータの提供が行われるため等の環境整備

LRIC方式の廃止に
賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
条件付で賛成する事業者

LRIC方式の廃止に
反対する事業者

質問

- （対NTT東西）加入者向け料金における網使用料の原価率（※事務局注：アイ・ピー・エス・プロより、音声接続に係る組合せ適用接続機能の料金額における東西の単純平均を加入電話の一般通話料（県内通話及び県間通話）で除した数の旨回答あり）について一定の統計を取り、継続して公開していくべきとの指摘について、どう考えるか。

（NTT東西）

- 当社は、経年の接続料について算定根拠も含めて事業者向けホームページで開示しており、利用者料金についてもホームページ等で公開していることから、利用者料金と接続料の関係やその経年推移については、それらの情報を用いて事業者においても一定程度確認することが可能です。
- なお、当社の利用者料金と接続料の関係性は、当社以外の事業者間の接続料の協議に資するものではないと考えます。

今後の進め方（案）に対する意見

事業者	主な意見
NTT東西	当社としては、LRIC方式を導入する上での前提とされた音声通話市場における加入電話の独占性はもはや存在しないこと、中継電話市場の競争促進を図るという目的で導入されたLRIC方式は、その役割を終えていること及び「現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用する」というLRIC方式の前提は実態と乖離していること等の理由により、ビル&キープ方式原則化の実施有無によらず、LRIC方式は直ちに廃止し、実際費用方式（実績原価）へ移行すべきと考えています。
NTTドコモ	- 当社は、音声サービス市場の縮小傾向は今後も継続すると考えられることから、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ます。 - そのため、規律整備時に整理された役目・役割を果たしたと考えられる規律については随時廃止すべきであると考えます。 - この点、LRICは、導入当初に整理された「接続料引下げを促進して、競争を通じた利用者の利便向上を実現する」という役目・役割を果たしたと考えられるので、電気通信事業法を改正し、即時廃止すべきだと考えます。
KDDI	- ビル&キープ方式の原則化が実現された場合、事業者間における音声接続料の精算は原則不要となり、LRIC方式から実際費用方式に見直しても接続事業者に与える影響は限定的になることから、事業者・行政コストの最小化のためにはLRIC方式による接続料算定の廃止が望ましいと考えるため、ビル&キープ方式の原則化にあわせてLRIC方式の適用を廃止することに賛同いたします。 - 実施時期はビル&キープの原則化とあわせて、メタルIP電話への移行が本格化する2028年度までに実施することが適切と考えます。
ソフトバンク	- 接続制度全体のバランスが適切に確保されることを前提とすれば、音声接続におけるビル&キープ方式の原則化について許容可能と考えます。 ビル&キープ方式導入までの期間においても、事業者および行政双方のコスト最小化の観点から、LRIC方式について、基本的な算定の考え方を変更する議論は行わず、FY26適用接続料をベースにビル&キープ方式導入年度の適用接続料を0円とするグライドパスの設定を業界全体として統一的に実施することが適当と考えます。
楽天モバイル	LRIC方式の適用見直しに係る検証・検討を実施することについて賛同いたします。 - LRIC方式の適用を維持するか否かに依らず、LRIC方式を導入した趣旨であるNTT東西殿の非効率性の排除については、公開の場において検証・検討すべきと考えます。
アイ・ピー・エス・プロ	ビル&キープ方式の原則化にあわせて、LRIC方式を廃止することについては賛成の立場です。
Coltテクノロジーサービス	- 音声接続料に係るビル&キープ方式の原則化、2031年度からの全事業者一律適用、LRIC方式の適用廃止について、現時点において制度実施方針又は既定路線として位置付けることには慎重であるべきと考えます。 - LRIC方式の算定負担が増していることを踏まえ、見直しを検討する余地があること自体は理解します。
エネコム	- 当社の考えについては、これまでの接続政策委員会での意見提出においてご説明させていただいたとおりです。 - 一方で、『今後の進め方（案）』については、総務省において各事業者からの様々な意見等を踏まえた上で、取り纏められたものと理解します。

移行期間における音声接続料の算定方法について

事業者	主な意見
NTT東西	- 当社としては、ビル&キープ方式原則化の実施有無によらず、LRIC方式は直ちに廃止し、実際費用方式（実績原価）へ移行すべきと考えています。 - ビル&キープ方式の原則化にあたり、移行期間を設けて段階的に接続料を引き下げていく「激変緩和措置」を導入するとした場合には、以下の問題が生じることから、ビル&キープ方式を原則化する際には、「激変緩和措置」を導入するべきではなく、予め定めた時期において、対象となる全ての通話について、全事業者が一律・公平に導入することが不可欠であると考えます。 - 具体的な内容や実現方法の検討に相当の期間を要し、行政・事業者の規制・運用コストを増大させることにつながる。 - 激変緩和措置はビル&キープ方式導入によるマイナスの収支影響（受取接続料と支払接続料の差分）が大きい事業者に対してマイナスの収支影響を早期から段階的に発生・拡大させるものとなり、当該事業者の事業継続性を阻害することになってしまうことも想定される。 - 各社は自社の利用者料金水準・体系を段階的に変更することも想定され、事業者のみならず、利用者の混乱を招くおそれがある。 - ビル&キープ方式は、トラヒックの多寡に関わらず各事業者が自社網コストを全て負担し、そのコストをユーザからの通話料により回収するモデルへとドラスティックに変革するものであることから、現行制度とビル&キープ方式との間で「激変緩和」という中間解を採ることはなじまない。 - 仮に「激変緩和措置」を導入するのであれば、非指定事業者の接続料も含めて一律に低減化させることを確実に担保するための規律を設けることが必須であるが、その実現へのハードルは高い。
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理原則だと考えます。 - そのため、料金の妥当性・負担の公平性の観点から実際に発生した費用と通信量に基づき接続料を決定する②実績原価方式を採用し、特定の事業者が未回収額を負担することがないようすることが適当だと考えます。
KDDI	ビル&キープ方式の原則化を適用するまでの移行期間における音声接続料の算定方法については、関係事業者への円滑な移行を考慮し、導入前後において急激な変動による関係事業者への影響を最小限にする対策が必要であるため、移行期間を通じて段階的に接続料を引き下げていく③の案が望ましいと考えます。
ソフトバンク	FY26適用接続料をベースにビル&キープ方式導入年度の適用接続料を0円とするガイドパスの設定を業界全体として統一的に実施することが適当と考えます。
Coltテクノロジーサービス	仮に実績原価方式等へ移行する場合であっても、LRIC方式が担ってきた費用の妥当性を検証する機能を失わせてはならないと考えます。具体的には、以下について制度実施前に明示する必要があります。 - 非効率費用の排除方法 - 共通費配賦、予測通信量、縮退局面における残存費用の取扱い - ベンチマーク又は比較基準の設定方法、透明性及び検証可能性 「ビル&キープ方式を原則化すれば、LRIC方式廃止に伴う懸念が解消される」との整理は、精算の有無と費用検証の機能を区別して整理する必要があります。

移行期間においてLRIC方式を継続する場合における運用プロセスの簡素化について

事業者	主な意見
NTT東西	入力値の固定化等の検討にあたっては、固定化等を行う入力値を選定するための考え方の整理や、固定化等を行うことにより人件費・物件費の高騰といった実態が反映されなくなるといった課題への対応案の検討など、様々な検討が必要であり、相当程度の検討稼働・期間を要するため、簡素化により大きな費用対効果は見込めないことから、「LRICモデルの更なる見直しやLRIC方式の運用プロセスの簡素化は行わないとすることが適当」とする事務局の方針案に賛同します。
KDDI	事業者・行政コストの最小化の観点から、LRICモデルの更なる見直しやLRIC方式の運用プロセスの簡素化は行わないことに賛同いたします。
ソフトバンク	事業者および行政双方のコスト最小化の観点から、LRIC方式について、基本的な算定の考え方を変更する議論は行わないことが適当と考えます。

事業者	主な意見
NTT東西	- 業界全体における適切・公平なコスト負担の実現のためには、料金設定の根拠に対する透明性を確保することが不可欠であり、非指定事業者の接続料の妥当性を検証するためには、少なくとも需要（接続料の分母）、該当接続機能に係る資産・費用（接続料の分子）、分子分母それぞれの妥当性を示す根拠（ユーザ数や接続機能のネットワーク構成図等）に関する情報が必要であると考えます。 - 仮にそれらの情報が示されない場合には、第一種・第二種指定事業者の類似機能の接続料をベンチマークとするという事務局の方針案に賛同します。
NTTドコモ	- ビル&キープ方式の原則化までにLRICが廃止された場合、裁定方針第3項が参照するベンチマークについては今後検討が必要だと考えます。 - 第二種指定事業者のデータ接続料は片務的な接続料であるため、裁定に至る場合は、非指定事業者からの裁定申請となりますが、データ接続料は第二種指定電気通信設備接続料規則に基づき算定し、総務省による検証も受けているため、裁定に至る可能性は低いと考えられます。ただし、第二種指定事業者に指定される前に楽天殿によるデータ接続が開始された場合は、裁定に至る可能性があります。 - なお、ビル&キープ方式の原則化の対象外である構造的に片務的となる呼について、今後、検討する簡易的な精算方法の合意形成が不十分である場合は、裁定に至る可能性があるため、総務省主導で事業者間の取りまとめを行うことが必要だと考えます。
KDDI	裁定方針の在り方については、現時点において、例示されているような音声接続料以外の接続料におけるLRIC方式に代わるベンチマークの設定が必要と考えられる状況は特段想定されないため、今後、音声接続料以外の接続料においてLRIC方式に代わるベンチマークの設定が必要となる状況が生じた場合に改めて検討することで良いと考えます。
アイ・ピー・エス・プロ	当社といたしましては、「LRIC方式に代わるベンチマークの在り方」が重要な課題であると認識しております。適用見直しの開始までに、可能な限り各事業者間で合意可能な基準・枠組みを確立することが必要であると考えます。

**第1章 IP化やメタル縮退を踏まえた
音声伝送役務に係る接続ルールの在り方**

**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
(参考資料)**

- | | | | |
|---|---|----------------------|-------------|
| 1 | 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 | (接続政策委員会 (第74回) 資料1) | ・ ・ ・ ・ 111 |
| 2 | メタル回線と光回線における電柱等・土木設備の配賦率 (契約者数比) の推移 | (接続政策委員会 (第75回) 資料2) | ・ ・ ・ ・ 112 |
| 3 | 委員・事業者等からの主な意見及びフォローアップ項目 | (接続政策委員会 (第82回) 資料3) | ・ ・ ・ ・ 113 |
| 4 | フォローアップ項目に対するNTT東西の考え | (接続政策委員会 (第82回) 資料4) | ・ ・ ・ ・ 121 |

(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

【現状】

- 「メタル回線のコストの在り方について 報告書（平成25年5月）」において、メタル回線から光回線への需要の移行が進み、かつメタルケーブルを撤去できない状況下で、メタル回線と光回線の利用者の間で負担にアンバランスが生じ、将来的にその差が拡大し続けることが見込まれることから、**電柱等・土木設備に係る費用について、メタル回線の利用者と光回線の利用者の多寡に応じて適切に配賦されるよう、契約者数を基準とする方法に見直す**案が示され、以下のとおり配賦基準を見直し。
- NTT東西において、メタル設備を利用した加入電話等について、利用の減少や老朽化した設備の維持限界などを踏まえ、2035年頃を目途に**光回線・モバイル回線を用いたサービスへの移行を段階的に実施（メタル縮退）**することとしていることから、**今後、メタル回線の契約者数が減少することによる接続料への影響について検証する必要がある。**

施設保全費のうち、メタル回線に係る費用項目の内訳及び内容

費用項目	内訳	業務内容
ケーブル保守に係る費用	故障修理	メタルケーブルや光ケーブルにおける、不良芯線等の故障箇所の修理、地上高不足等の不良箇所の調査・補修等に関する業務。
	工事の設計・施工	設計：メタルケーブルや光ケーブルの移転工事に係る設計や発注・工事調整業務。 施工：同設備の工事施工や進捗管理、完成工事の検収作業等の業務。
電柱等保守に係る費用	共通設備（電柱等）	ケーブル類を支持する電柱・鉄塔等の故障修理や工事の設計・施工に関する業務。
	線路共通	電力会社へ支払う電柱共架料、地権者へ支払う電柱の敷地補償料及びそれに付随する電力会社への共架申請対応、地権者への敷地使用承諾処理等の管理業務。
土木設備の保守に係る費用	管路・とう道等	管路、ケーブル敷設・撤去・保守作業用に人が立ち入るとう道、その出入口として設置するマンホール等の補修、点検等に関する業務。

※ メタル回線のコストの在り方に関する検討会（第5回）資料を基に作成

電柱等・土木費の配賦基準

		メタル回線コストに占める割合（東西平均）※1	旧基準	現行基準
施設保全費 固定資産税 減価償却費 固定資産除却費	電柱	20%	架空ケーブル長比	契約者数比※2
	土木設備	14%	管路ケーブル長比等	

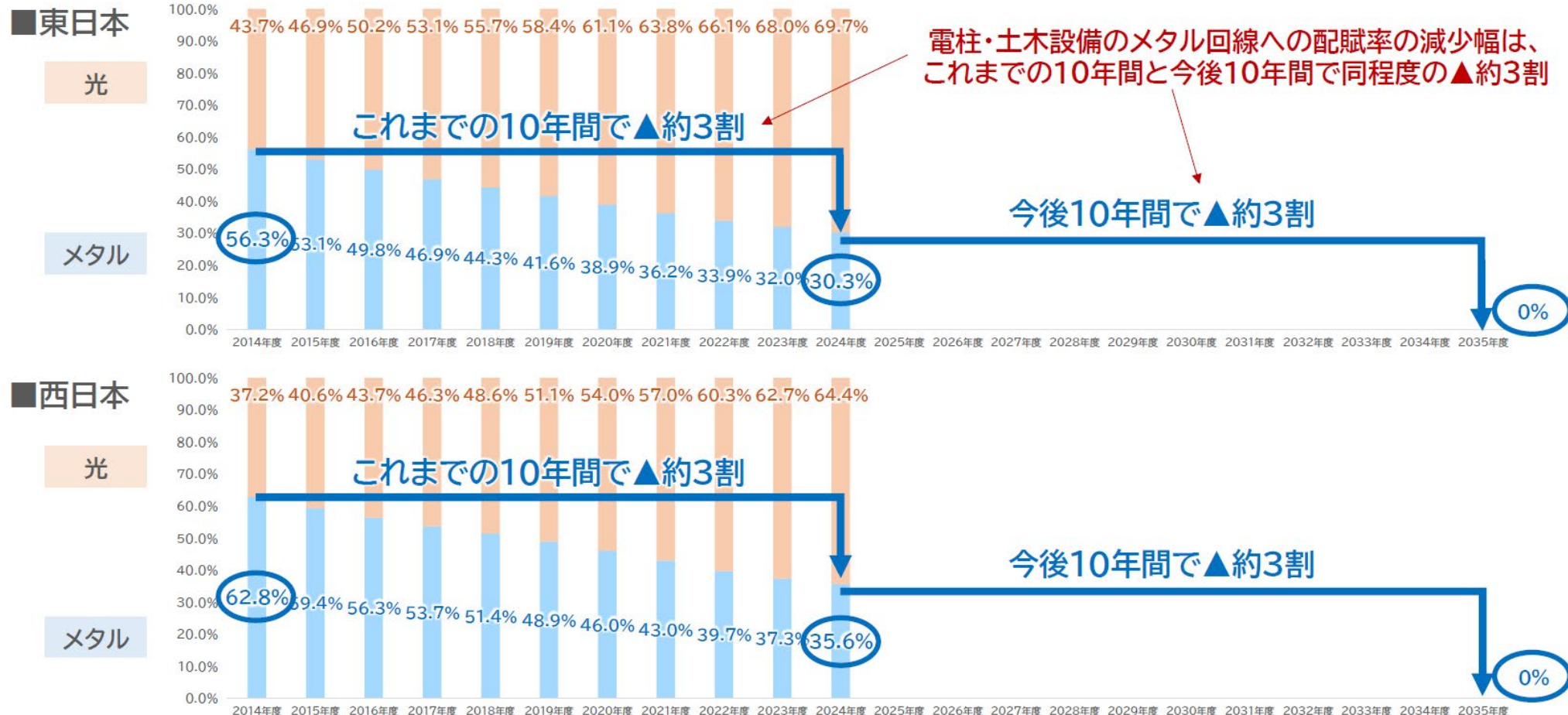
※1 平成25年5月時点

※2 法人ユーザ及び公衆電話、接続事業者が利用する回線については、回線数（シェアアクセス方式の場合は分岐端末回線数）を契約者数とする。

【主な論点】

- メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか。
- 併せて、メタル回線と光回線の電柱等・土木設備に係る費用配賦について検討すべき事項があるか。
- 上記事項に加えて検討すべき事項があるか。

2. 電柱・土木設備の配賦率(契約者数比)の推移



【出典】接続会計報告書・第四部 参考情報・7 その他

24

（出典）接続政策委員会（第75回）資料2 NTT東日本株式会社及びNTT西日本株式会社説明資料

委員・事業者等からの主な意見及び フォローアップ項目

論点①：メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか。

【事業者からの主な意見】

（メタルのみ・光のみ・双方利用の電柱・管路に係る情報開示）

- 光未整備エリアなどメタルケーブルのみが添架された電柱に係る情報（全体に占める割合、当該電柱における撤去計画・費用の扱い）の開示を要望。（第75回、KDDI）
- メタルのみの電柱・管路、光のみの電柱・管路、双方利用の電柱・管路の数量（本数、線路長等）に係る情報開示を要望。（第76回、ソフトバンク）

【構成員からの主な意見】

（メタルのみ・光のみ・双方利用の電柱・管路に係る情報開示）

- メタルを引かないと決めた光のみのエリアでの電柱の間隔というのがメタルのあるエリアとで同じ形で設計しているのか、違う形で設計しているのか。そういったデータは、可能であれば、NTT東西から今後お示しいただけると参考になると思う。（第76回、相田主査）

【フォローアップ項目（案）①】

対NTT東西：メタルのみ・光のみ・双方利用の電柱・管路の状況把握（本数、線路長、メタルと光で電柱への添架状況の差異があるか等）について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。

メタル縮退計画を踏まえた加入光ファイバ接続料への影響等

論点①：メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか。

【事業者からの主な意見】

（ユーザの代替サービス移行計画を踏まえた設備の移行・撤去等に関する方針や計画、費用に係る情報開示）

- ・ メタル縮退が進むFY35までのユーザーや各種設備の具体的な移行計画（ロードマップ）及びユーザー移行後においても発生するメタル回線費用の負担の在り方等について、現状の実態及び今後の見通しに関する情報を開示の上、光接続料に対する影響について公開の場での議論を要望。（第76回、楽天モバイル）
- ・ メタルユーザの減少を踏まえ、電柱・土木設備をどのような時期・ステップで撤去等を行うのかについて情報開示を希望（第76回、ソフトバンク）

【フォローアップ項目（案）②】

対NTT東西：ユーザの代替サービス移行計画を踏まえた各設備の移行・撤去等に関する方針や計画、設備の移行・撤去等に伴い生じる費用の負担の考え方について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。

【事業者からの主な意見】

（メタル・光の配賦比率の変動及びそれを踏まえた加入光ファイバ接続料への影響に係る情報開示）

- ・ メタル縮退に伴う加入光ファイバ接続料への影響（FY26～35）について情報開示を希望。さらに、巻取り計画等を踏まえた年度毎のメタル・光の配賦比率の予測値及びそれに伴う加入光ファイバ接続料への影響（単価上昇の想定等）の予測値についても情報開示を希望。（第75回、KDDI）
- ・ FY26からFY35及びメタルサービス終了後の光回線接続料への影響予測について情報開示を要望。（第76回、ソフトバンク）
- ・ メタル縮退が進むFY35までのユーザーや各種設備の具体的な移行計画（ロードマップ）及びユーザー移行後においても発生するメタル回線費用の負担の在り方等について、現状の実態及び今後の見通しに関する情報を開示の上、光接続料に対する影響について公開の場での議論を要望。（第76回、楽天モバイル）
【再掲】
- ・ 2035年度までの今後10年間で、加入電話が代替サービスに移行することによる電柱・土木設備の配賦率の変動幅（メタル回線⇒光回線）は、これまでの10年間の変動幅（メタル回線⇒光回線）と同程度（3割減）と考えられる。（第75回、NTT東西）

【フォローアップ項目（案）③】

対NTT東西：上記②を踏まえたサービス移行期・移行後における加入光ファイバ接続料への影響（メタル・光の配賦比率の影響も含む）について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。

論点①：メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか。

【事業者からの主な意見】

（設備管理運営費のうちメタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用に係る情報開示：メタル回線設備の売却益（固定資産除却費））

- メタル回線設備の売却益について、算定方法を整理のうえ、有識者による適正性の検証を踏まえ試算するとともに、接続料算定においてどのように扱われるのかを公開の場での議論を要望。（第76回、楽天モバイル）
- 移行開始時点でのメタル加入者数を固定して算定することや、配賦基準を従前のケーブル長比に戻す、メタルの撤去等に伴う収益でコストを下げるなど、成長分野である光回線の接続料が上昇しないように要望。（第77回、日本ユニファイド通信事業者協会）
- メタルの売却益について、労務費が上がっておりメタル設備の撤去費用もかなりかかることが想定され、銅の相場も、経済情勢によってかなり上下するので、プラスになるかマイナスなのか、具体的に今時点で見通すのは非常に困難。（第75回、NTT東西）

（設備管理運営費のうちメタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用に係る情報開示：契約者数比ではない保守費用を含むメタル費用全体）

- メタルサービス終了後のメタル費用の扱い等に係る情報開示を希望。（電柱等・土木設備のみならず、契約者数0になっても配賦比率が0とはならない他の配賦費用（※）含め、メタル費用全体の扱い） ※例）ケーブル保守に係る費用（故障修理）：故障修理稼働時間比（第75回、KDDI）
- メタルサービス終了後の費用の扱いについて検討するうえで、電柱・土木のコストだけでなく全体のメタルコストがそもそもどうなるのかといったところが事業者側も見えていないので、メタル側に残った費用というものは光の接続料側に全部乗せるのか、設備部門に残すのかなど、まずはNTT東西に情報開示いただきたい。それを踏まえて、メタルサービスが終わった後のコストをどうするのかを議論するのではないか。（第75回、KDDI）
- メタル契約数0以降も発生するメタル関連費用の内訳（保守費用等）に関する情報開示を要望。（第76回、ソフトバンク）

論点①：メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか。

【構成員からの主な意見】

（設備管理運営費のうちメタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用に係る情報開示：メタル回線設備の売却益（固定資産除却費））

- ・ メタル回線については売却する価値があるものなのか教えていただきたい。（第75回、内藤専門委員）
- ・ 現時点で見積もっている固定資産の除却費用が今後変わること、費用配賦の前提となる金額も変わるのか。（第75回、内藤専門委員）

（設備管理運営費のうちメタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用に係る情報開示：契約者数比ではない保守費用を含むメタル費用全体）

- ・ （メタルサービス終了後も発生しうるケーブル保守費等のメタル費用の扱いについて）非常に重たい問題提起だと理解している。（第75回、関口専門委員）
- ・ メタル縮退の後の配賦の話というのは、また、メタル研での議論のようなことをやっていかなければいけないということになると思う。その時に詳しく情報を開示していただいて考えていきたい。（第76回、高橋専門委員）

【フォローアップ項目（案）④】

対NTT東西：設備管理運営費のうち、メタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用（固定資産除却費（メタル回線設備の売却による損益を含む）や契約者数比ではない保守費用を含むメタル費用全体）について、内訳と規模感、負担の考え方について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。

論点②：併せて、メタル回線と光回線の電柱等・土木設備に係る費用配賦について検討すべき事項があるか。

【事業者からの主な意見】

（費用配賦の見直し案について）

- ・ 加入光ファイバ接続料の大幅な変動を抑制する観点から、メタル縮退期におけるメタル・光の配賦基準について検討してはどうか。例えば、メタルが利用する電柱等・土木設備の最低限の費用負担として、「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」に規定された設備使用料相当の費用を配賦することで、大幅な変動を抑制してはどうか。（第75回、KDDI）
- ・ 不要設備・保守費用等の削減・効率化や、メタル売却益の算定・活用により、**電柱・土木設備等に係る費用総額そのものの削減が必要**。（第76回、ソフトバンク）
- ・ **メタルケーブルと光ケーブルで電柱に添架する物理的条件が異なるものと想定し、電柱に係る費用は現行の「契約者数」から、よりリソースの利用実態に即した「条単位でメタル・光ケーブル各々が利用している電柱の本数」をもとにした費用按分に見直す案**はどうか。（第76回、ソフトバンク）
- ・ **移行開始時点でのメタル加入者数を固定して算定することや、配賦基準を従前のケーブル長比に戻す、メタルの撤去等に伴う収益でコストを下げるなど、成長分野である光回線の接続料が上昇しないように要望**。（第77回、日本ユニファイド通信事業者協会）【再掲】
- ・ 既に「**メタル回線のコストの在り方に関する検討会**」において将来の**メタル回線の減少を見据えた配賦基準の見直し**が実施されており、**新たに検討すべき事項はない**ものと認識。（第75回、NTT東西）
- ・ 加入光ファイバ接続料の低廉化を目的として、配賦見直しをするのであれば、メタル回線にコストを負担させることになり、**自社のみが負担を強いられることとなるため、到底受け入れられない**。（第75回、NTT東西）

【構成員からの主な意見】

（費用配賦の見直し案について）

- ・ （KDDIの意見のとおり）メタルのシェアがゼロに近づいていくタイミングにおいて、**メタルしか架かっていない光未整備エリアの電柱については光ファイバ接続料における電柱の保全費から除外するという補正をしてもいいのではないか**。（第75回、相田主査）
- ・ **メタルを引かないと決めた光のみのエリアでの電柱の間隔というのがメタルのあるエリアとで同じで設計しているのか、違う形で設計しているのか**。そういったデータは、可能であれば、今後お示しいただけると参考になると思う。（第76回、相田主査）【再掲】

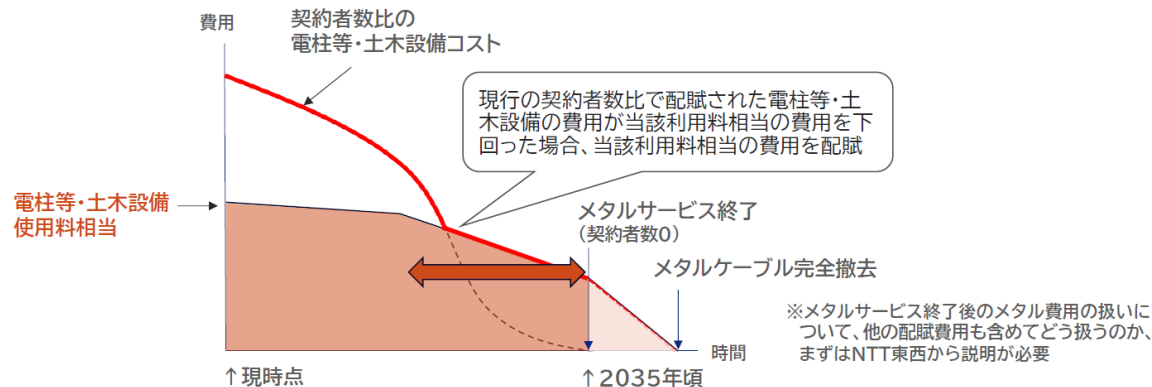
【フォローアップ項目（案）⑤】※NTT東西からのフォローアップ項目案①～④についての説明を踏まえ、今秋以降に検討可能な項目から順次各事業者からの説明を求めることを想定。

对各事業者：接続事業者等（KDDI、ソフトバンク、日本ユニファイド通信事業者協会）から提案のあった見直し案について、契約者数比に基づく現行の費用配賦よりも合理性があるか。また、その理由は何か。

KDDI提案

設備（電柱）利用料相当額をもとに費用配賦

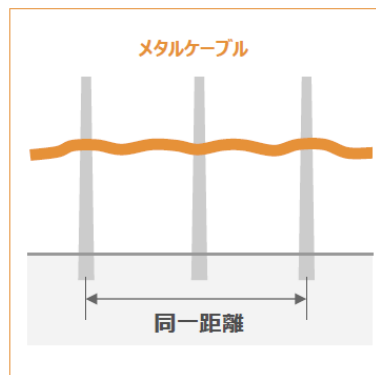
- 現状、事業者が自前ケーブル設備でNTT東西（設備保有者）の電柱等・土木設備を利用する場合、「公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドライン」に規定された設備使用料※をNTT東西に支払う。
※電柱：年額1,200円/本・条、管路：500円～2,700円/条、接続で電柱を利用する場合は約款規定料金（東の場合1,398円）
- 上記を踏まえ、例えば、メタルが利用する電柱等・土木設備の最低限の費用負担として、当該利用料相当の費用を配賦することで、大幅な変動を抑制してはどうか。



ソフトバンク提案

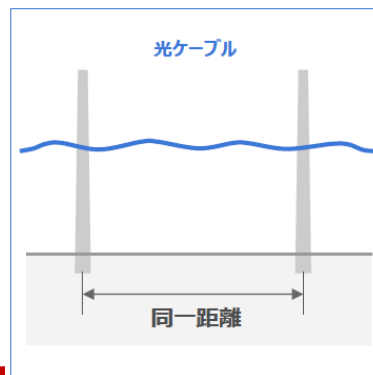
電柱の径間距離をもとに費用配賦

- メタルケーブルと光ケーブルで電柱に添架する物理的条件が異なるものと想定し、電柱に係る費用は現行の「契約者数」から、よりリソースの利用実態に即した「条単位でメタル・光ケーブル各々が利用している電柱の本数」をもとにした費用按分に見直すのはどうか。
- 具体的には、メタルケーブルと光ケーブルのケーブル特性（重さ等）から、仮に同一の電柱に添架する場合に電柱間の必要距離が異なると想定し径間距離の目安を机上検討した結果、メタル（L1）：光（L2）＝約22m：約66mとなり、約3倍程度の開きがあると想定。



3本

3:2



2本

【前提】

- メタルケーブル（200p×5本）、光ケーブル（1000芯×1本）として、同一ユーザ数（1,000ユーザ）を収容する想定
- 200pメタルケーブル（SWCC製：外径26mm、970kg/km）、光ケーブル（フジクラ製：外径18.5mm、260kg/km）を想定
- 添架方式はメッセンジャワイヤー＋スパイラルハンガーを利用する想定
- 全て同一型のコンクリート柱で設計する想定
- ケーブル弛度3%の場合を想定
- 電柱1本あたりの垂直荷重、風圧荷重（三種風圧荷重）より合成荷重を計算し、弛度をもとに径間距離の目安を算出

【計算式】

$$S_{max} = 8 \times f \times T / w$$

8：係数（ケーブル張力計算の標準値）

f：たるみ率

T：許容張力（ケーブルが耐えられる最大張力）

w：ケーブルの単位質量（mあたり）

【メタル】 $S_{max} = 8 \times 0.03 \times 5000 \div 53.6 = 22.4m$

【光】 $S_{max} = 8 \times 0.03 \times 5000 \div 18.1 = 66.3m$

論点②：併せて、メタル回線と光回線の電柱等・土木設備に係る費用配賦について検討すべき事項があるか。

【事業者からの主な意見】

（激変緩和措置について）

- 今回の提案はあくまでも縮退期の激変緩和をどうするかというところであり、サービス終了後はまた別途検討との認識。メタルサービス終了後のコストを全てメタル側に残せという旨の提案ではない。（第75回、KDDI）
- メタル縮退に伴って接続料が上昇し、他事業者の事業運営に影響を与える場合は、**激変緩和措置等**（上限値を設定等）**の対策の検討を要望**。（第76回、楽天モバイル）
- **接続料の急激な変化を伴う場合、競争環境の維持や利用者利便の追求の観点から料金やその上昇に上限を設定するなどの激変緩和措置が必要**。（第77回、日本ユニファイド通信事業者協会）

【フォローアップ項目（案）⑥】※NTT東西からのフォローアップ項目案①～④についての説明を踏まえ、今秋以降に検討可能な項目から順次各事業者からの説明を求めることを想定。

对各事業者：接続料の急激な変動を防ぐため、激変緩和措置等の対策を講じる必要がある場合、どのような措置が考えられるか。また、接続事業者等から提案があった接続料の上昇に上限値を設定する案は、収入が原価及び利潤の合計値に一致するように定めることを求める第一種指定電気通信設備の接続料の原則に照らして合理性があると考えるか。それぞれの点について、理由は何か。

【構成員からの主な意見】

（メタルサービス終了後のメタル関連費用の在り方について）

- メタルサービス終了後は、（契約者数比で配賦されている費用については、契約者がゼロになるとNTT東西においてメタルに配賦されるコストを請求する先がなくなり、同社においてのサンクコストとなることから）**終了後の移行先のサービスユーザーが共同でそれを広く薄く負担**するのが筋だと思う。（第75回、関口専門委員）
- （メタルサービス終了後も発生しうる契約者数比ではないケーブル保守費等のメタル費用の扱いについて）**非常に重たい問題提起だと理解**している。（第75回、関口専門委員）【再掲】
- **メタル縮退の後の配賦の話というのは、また、メタル研での議論のようなことをやっていかなければいけない**ということになると思う。その時に**詳しく情報を開示していただいて考えていきたい**。（第76回、高橋専門委員）【再掲】
- **2023年に停波したPHSの鉄塔について、有姿除却や減損処理等、会計処理の具体的な方法が先例として参考になる**と思う。（第76回、関口専門委員）

【フォローアップ項目（案）⑦】※NTT東西からのフォローアップ項目案①～④についての説明を踏まえ、今秋以降に検討可能な項目から順次各事業者からの説明を求めることを想定。

对各事業者：メタルサービス終了後のメタル関連費用の負担の在り方についてどう考えるか。また、その理由は何か。

1. 論点①のフォローアップ項目に対する当社の考え

論点①：メタル縮退の具体的な計画や、それを踏まえたメタル回線と光回線の契約者数の増減及び光回線のコスト増加の見通しはどうか

【フォローアップ項目(案)】

- ① メタルのみ・光のみ・双方利用の電柱・管路の状況把握(本数、線路長、メタルと光で電柱への添架状況の差異があるか等)について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。
- ② ユーザの代替サービス移行計画を踏まえた各設備の移行・撤去等に関する方針や計画、設備の移行・撤去等に伴い生じる費用の負担の考え方について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。
- ③ 上記②を踏まえたサービス移行期・移行後における加入光ファイバ接続料への影響(メタル・光の配賦比率の影響も含む)について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。
- ④ 設備管理運営費のうち、メタルサービス終了後も発生し得るメタル関連費用(固定資産除却費(メタル回線設備の売却による損益を含む)や契約者数比ではない保守費用を含むメタル費用全体)について、内訳と規模感、負担の考え方について、情報開示の可否や具体的な時期はどうか。

<フォローアップ項目①について>

- ・ メタルのみ・光のみ・双方利用の電柱・管路の状況に関するデータについては、当社のシステム管理上、ケーブルの設備管理に係る情報、電柱・管路の設備管理に係る情報等が相互に紐づかない個別のデータとして管理されているため、現在その把握方法について検討しているところであり、2026年中を目途に、可能な限り早い時期にお示しする考えです。

<フォローアップ項目②～④について>

- ・ メタル設備を利用した加入電話(以下、メタル固定電話)の光・モバイルを用いたサービスへの移行については、2026年度より一部エリアにおいて先行実施に着手したところ、その実施状況等を踏まえて、2028年度頃、エリア単位での段階的なサービス移行計画を順次公表・実施する考えであることから、現時点でサービス移行計画の具体的な内容や実施時期等についてお示しできるものではありませんが、サービス移行計画の内容等が具体化した時点で、計画に基づくメタル/光契約者数比の見通し等、接続事業者の予見性確保に資する情報を可能な範囲で開示する考えです(まずは、2028年度頃にエリア単位での段階的なサービス移行計画を発表した時点で、その計画に基づく数値を可能な範囲で開示する考え。)

2. サービス移行期・移行後における情報開示及び費用の扱いについて

<メタル固定電話のサービス移行期>

- メタル固定電話の光・モバイルを用いたサービスへの移行については、以下の手順で検討・実施していく考えです。

【STEP1】2026年度より、一部エリアにおいてサービス移行を先行実施。

【STEP2】2028年度頃、エリア単位での段階的なサービス移行計画を順次公表・周知して、移行提案を実施。

- 先行実施の状況を踏まえ、どういったエリア単位で、どういった期間をかけて、どういった手順・手法でユーザにアプローチしてサービス移行を行っていくか等についての計画を具体化・策定し、順次公表・周知するとともに、ユーザへの移行提案を実施していく。

【STEP3】メタル設備の撤去計画を検討・策定して実施。

- サービス移行計画や各エリアにおける実際のユーザの移行状況を踏まえながら、各エリアにおいて撤去工事に充てることのできる工事稼働を調整・確保しつつ、どういったエリアや設備の単位で、どういった期間をかけて、どういった手順・手法でメタル設備を撤去していくか等についての計画を具体化・策定し、順次実施していく。
- 各STEPの内容は、前STEPの実施状況に大きく左右されるため、各々のSTEPの具体的な内容や実施時期等について、現時点で告示できるものではありませんが、各々のSTEPの内容が具体化した時点で、計画に基づくメタル/光契約者数比の見通し等、接続事業者の予見性確保に資する情報を可能な範囲で開示する考えです。
- なお、メタルケーブルの撤去に係る費用はメタル回線固有の費用であり、メタル回線の接続料原価に直課されるものであるため、メタルサービス移行期において、加入光ファイバの接続料原価への影響を与えるものではありません。

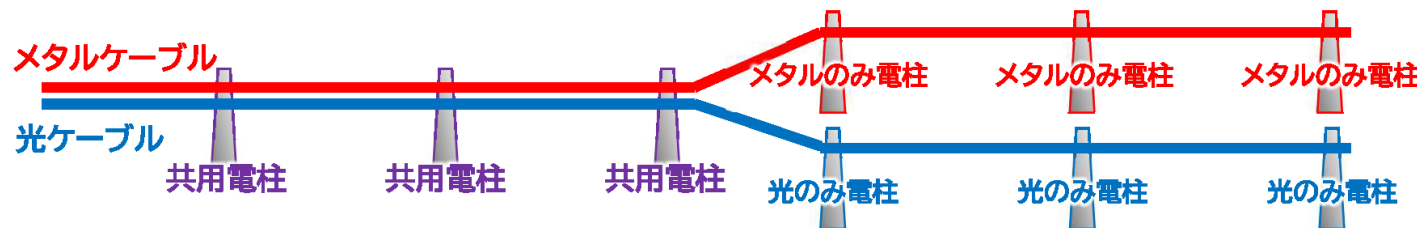
<メタル固定電話のサービス移行後>

- 一般的に、接続機能の廃止によって生じる回収先の無い費用は後継機能の原価に含めて回収するものですが、メタル固定電話のサービス移行後におけるメタルケーブルの固定資産除却費等の扱いについては、メタルケーブルの撤去の進捗状況や、メタル固定電話のユーザがモバイルも含めたどのような後継機能にどれだけ移行するかといった内容を現時点で予測することが困難であるため、具体的な議論は、エリア単位での段階的なサービス移行を始めた後に、実際のサービス移行が一定程度進捗した段階で行うのが現実的だと考えます。

3. 電柱・土木設備に係るコストの配賦方法について

- 電柱・土木設備に係るコストについては、従前、電柱・土木設備を使用しているメタルケーブルと光ケーブルの設備量（ケーブル長比）に合わせて費用配賦してきたところ、2013年のメタル回線のコストの在り方に関する検討会（以下、メタル検討会）での議論を踏まえて、メタル回線と光回線の利用実態（契約者数比）に合わせた費用配賦に見直ししています。
- この見直しは、メタル回線から光回線への需要の移行が進む中、需要の減少に応じてメタルケーブルを撤去できない状況において、メタル回線と光回線の利用者の間の費用負担のアンバランスを生じ、今後もその差が拡大し続けることが見込まれることを踏まえ、利用者の設備利用の実態に応じたコスト負担を実現するという考え方によるものであり、設備量比により費用配賦を行うというそれまでの原則を見直し、ユーザの費用負担力を重視し、メタル回線契約者と光回線契約者の1ユーザあたりの費用負担を同等とするものと認識しています。
- 他事業者から提案された電柱本数比（メタルのみ電柱はメタル回線に直接賦課、光のみ電柱は光回線に直接賦課）は、配賦基準を部分的に見直し前の設備量比に戻すもの（先祖返り）であり、前回の見直しの背景を踏まえると採用する合理性がないものと考えます。
- なお、見直し前の配賦基準である「ケーブル長比」は、メタルのみ電柱、光のみ電柱、メタル光共用電柱の本数がケーブル距離ベースで加味されたものであり、他事業者から提案された電柱本数比は、算術的にも、配賦基準を見直し前と同等のものに戻すものと考えています。
- また、仮に加入光ファイバ接続料の低廉化を目的として、電柱・土木設備に係る費用を光回線からメタル回線にシフトするような配賦見直しを行えば、縮退に向かうメタル回線にコストを負担させることになり、既に赤字を抱えながら維持している加入電話の安定的な提供に支障をきたすことから、到底受け入れることはできません。

【参考】メタルケーブルと光ケーブルの電柱添架イメージ



見直し前の配賦基準である「ケーブル長比」は、メタルのみ電柱、光のみ電柱、メタル光共用電柱の本数がケーブル距離ベースで加味されたものであり、他事業者から提案された電柱本数比は、算術的にも、配賦基準を見直し前と同等のものに戻すもの

第2章 仮想化・クラウド化の進展を踏まえたネットワーク開放ルールの在り方

1. コア機能の外部事業者によるSaaS提供に対応した ネットワーク開放ルールの在り方 (参考資料)

1	コア機能の外部事業者によるSaaS提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・ 126
2	情通審「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方最終答申」(令和7年2月)	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・ 127
3	(参考) ネットワークスライシング/モバイル・エッジ・コンピューティング	(接続政策委員会 (第74回) 資料1)	・ ・ ・ ・ 128
4	(参考) クラウドサービス全般の動向(国内)	(接続政策委員会 (第82回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 129
5	(参考) クラウドサービス全般の動向(世界/通信事業者向けクラウド・NFV)	(接続政策委員会 (第82回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 130
6	(参考) クラウドサービスの実態把握に関するアンケート結果(抜粋)	(接続政策委員会 (第82回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 131
7	ネットワークの仮想化やクラウド化の進展及び諸外国における規制の状況に関する調査結果	(接続政策委員会 (第82回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 132

(1)コア機能の外部事業者によるSaaS提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方

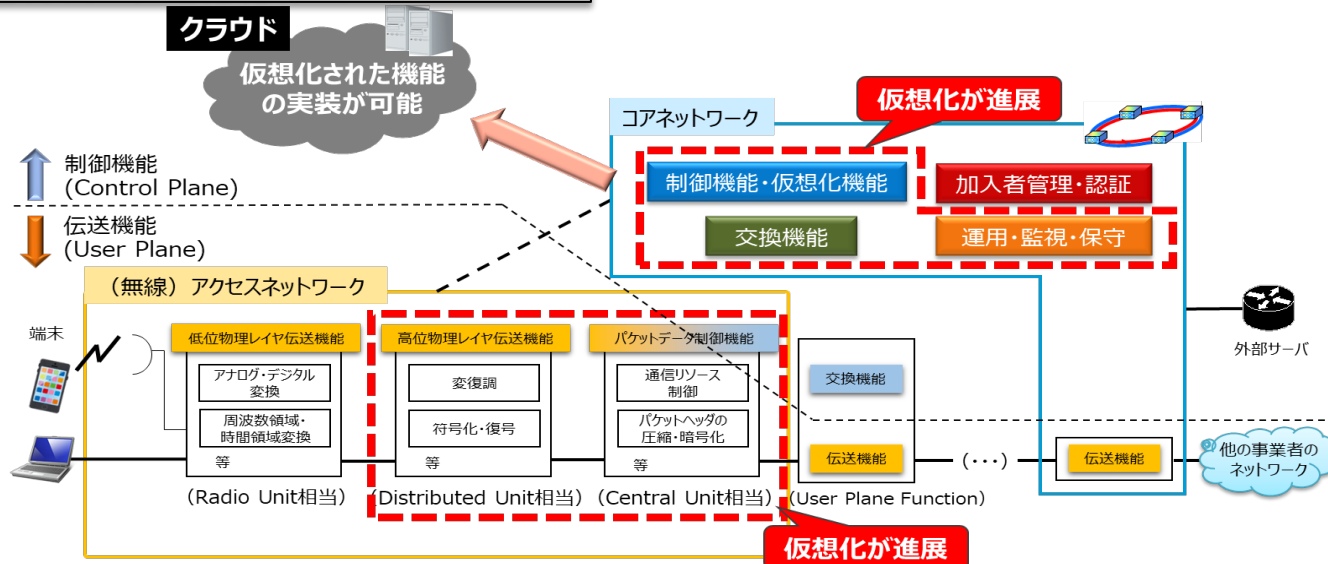
【現状】

- 仮想化技術※等の進展により、コア機能の重要な**制御機能**やアクセスネットワークの**伝送機能等の仮想化が進展**。外国においては、**仮想化した機能のクラウドへの移管やクラウド事業者によるネットワーク制御等の重要機能の提供**が実現。

※ 複数のハードウェア（サーバー、OS、CPU、メモリー、ネットワーク等）をソフトウェアで統合・再現することによって、物理的な制限にとらわれず、自由なスペックでハードウェアを利用する技術

- 仮想化・クラウド化の進展により、国内においても、通信機器ベンダーやクラウド事業者等の第三者が仮想化したコア機能をSaaSとして提供し、それを電気通信事業者が利用することが考えられる。その場合、将来的に**物理的な接続点が存在しない形で他社設備を利用するような形態等が進展**するとともに、**第三者によるコア機能のSaaS提供に電気通信事業者が依存せざるを得ない状況**も想定されることから、**ネットワーク環境の変化を見据えた接続制度等の在り方について検討する必要がある**。

通信ネットワークの仮想化イメージ



【主な論点】

- 仮想化・クラウド化の進展によるコア機能・アクセスネットワークに係る変化の状況や今後の見通しはどうか。
- 仮想化・クラウド化の進展に伴い、第三者によるコア機能のSaaS提供に電気通信事業者が依存せざるを得ない状況になる場合や、コア機能のSaaS提供が寡占化する場合、接続制度等の競争ルールについて見直すべき事項はあるか。

仮想化・クラウド化の進展を踏まえたネットワーク開放ルールの在り方

第5章 ネットワークの開放の促進等の在り方

第2節 利用拡大に対応した卸役務に関するルールの在り方

1. 現状と課題

（中略）今後、メタル回線設備の縮退、**5GのSA（Stand Alone）化、ネットワークの仮想化・クラウド化など、ネットワーク環境の変化が見込まれる中で、他者設備の利用における卸役務の重要性は高まることが想定される**ところである。

2. 取組の方向性

（中略）また、**中長期的には、ネットワークの仮想化・クラウド化等の進展により、物理的な接続点が存在しない形での他者設備の利用が拡大することも想定される**ところ、この場合には、物理的な接続点の存在を前提とする「接続」は利用できず、「卸役務」しか利用できないことになるため、総務省において、**今後のネットワークの利用環境の変化等を注視しつつ、接続と卸役務の二つの区分を設けることの妥当性を含め、ネットワークの開放ルールの在り方を適時適切に検討することが適当である。**

第7章 市場環境の変化を踏まえた電気通信事業に関する制度の在り方

第3節 ネットワークの仮想化・クラウド化等の進展を踏まえた規律の在り方

1. 現状と課題

（中略）また、電気通信事業法は、「設備」と「機能」の一致（その設備が提供する機能はその設備が内蔵）を前提に、「自己設置」した設備が物理的に相互接続される形態を中心に規律の体系が構築されており、例えば、接続ルールも、設備間の「物理的」な接続を前提に構築され、技術基準等の設備規律も「自己設置」型を中心に構築されている。

近年、接続や卸役務の利用拡大、インフラシェアリングの進展等により、他者設備の利用が増加するとともに、**仮想化した機能のクラウド化によって「設備」と「機能」の分離が進展し、物理的接続点が存在しない形態での他者設備の利用も増加が想定される中で、「設備」と「機能」の一致を前提に「自己設置」の形態を中心とした規律の体系についても、引き続き適切であるかについて検討が必要となってきたところである。**

2. 取組の方向性

現在の「回線設置/非設置」や「媒介/用供」などの電気通信事業を分類する概念は、サービスやネットワーク等の実態に応じ、上記法目的を適切に達成するために規制の対象や内容を定めるための手段であること等に鑑みると、電気通信事業法の規律の体系を見直し、その対象となる電気通信事業や規制内容等の在り方を検討する場合は、「公正競争の促進」だけでなく、（中略）**法目的を構成する多岐にわたる観点から、時代に即した規律の体系の在り方を検討することが必要になると考えられる。**

ただし、**規律の体系の見直しは、関係事業者や利用者に大きな影響を与えること、現時点では現行の体系が深刻な問題を顕在化させている状況にはないこと等から、総務省においては、まずは今後のネットワーク環境や利用形態等の変化を注視することが適当**であるが、電気通信市場は技術革新のスピードが速く、それを規律する電気通信事業法の果たすべき役割の重要性に鑑みると、**必要な場合には、時機を逸することなく、時代に即した規律の体系の在り方について慎重かつ丁寧な検討を行うことが適当**である。

(参考) ネットワークスライシング/モバイル・エッジ・コンピューティング

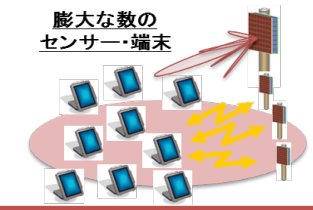
- ✓ **ネットワークスライシング技術**をコアネットワークや無線アクセスネットワーク(RAN)などに導入することで、5Gの要求条件や異なる要件を持つサービスに柔軟に対応し、サービス毎に最適なネットワークを提供
- ✓ クラウド上でサービス提供を行っていたサーバをユーザの近くに配置する**モバイル・エッジ・コンピューティング(MEC)**※の導入により、**エンド・エンドの低遅延を実現**

ネットワークスライシング

超高速(eMBB)



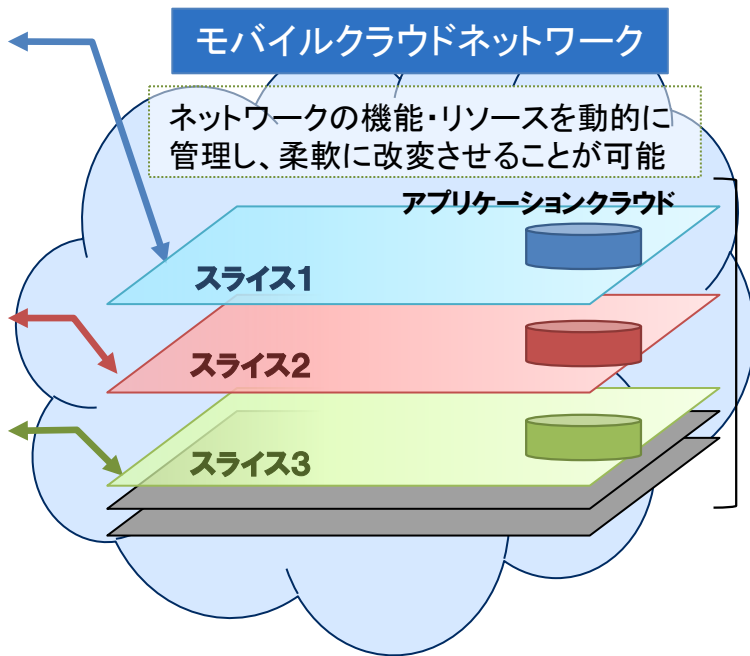
多数接続(mMTC)



超低遅延(URLLC)



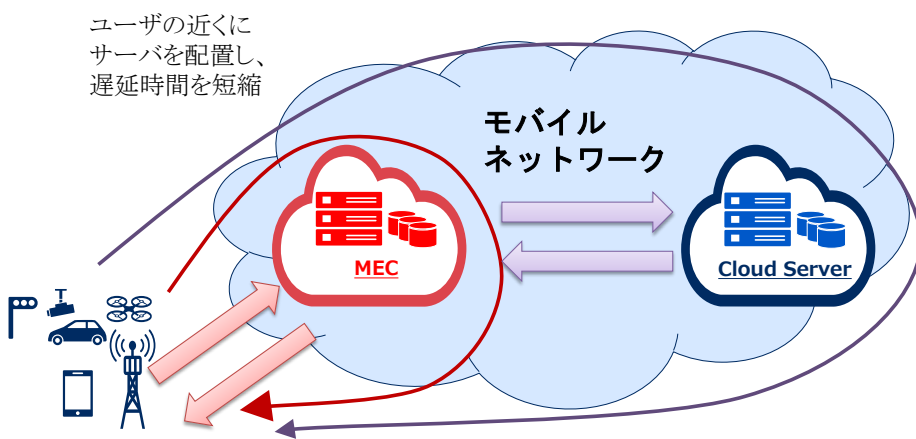
- 現在は、画一のネットワークに異なる要件のアプリ・サービスのトラフィックが混在
- ネットワークスライスを設定することで、アプリ・サービス毎にトラフィックの分離が可能



モバイル・エッジ・コンピューティング※

- 超低遅延が求められる自動車などについて、ユーザの近くにデータ処理等を行うMECサーバを配置することで、高速(低遅延)でサービスを提供することが可能

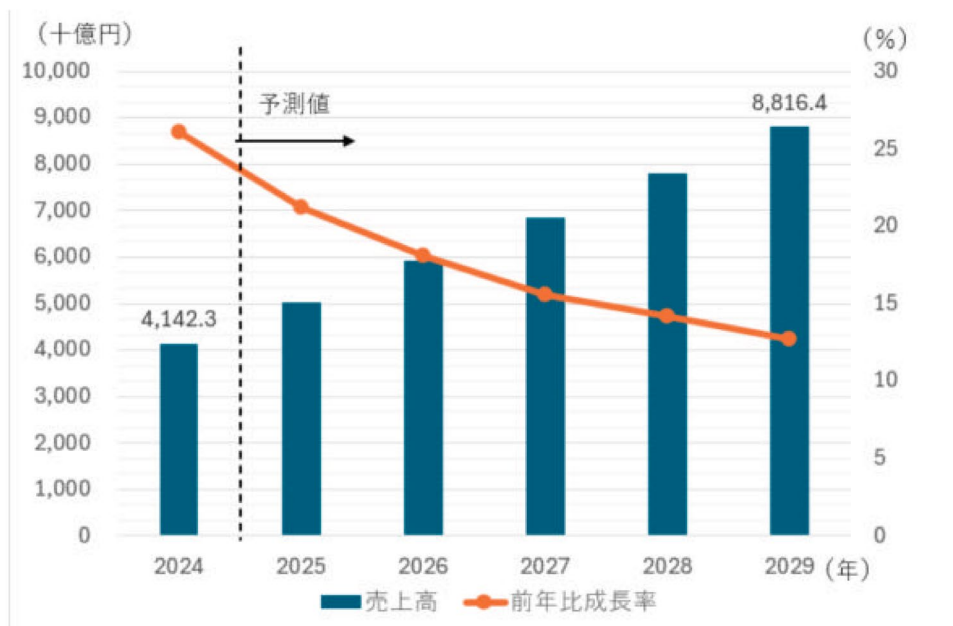
【現在】遅延大 (ネットワーク側のクラウドで処理) 【5G】低遅延 (ユーザ近くでデータ処理)



※ETSIでは、ネットワークエッジでクラウドやITサービスを提供する機能として、“Multi-access Edge Computing”という言葉が用いられている

- 日本のパブリッククラウドサービス市場（SaaS含む）は生成AI活用やクラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化などを背景に高い成長率のもと年々拡大しており、2025年で5兆円規模を予測している。
- 日本のパブリッククラウド（PaaS/IaaS）の利用率上位はAWS、Microsoft、Googleが占め、利用率が拡大している。

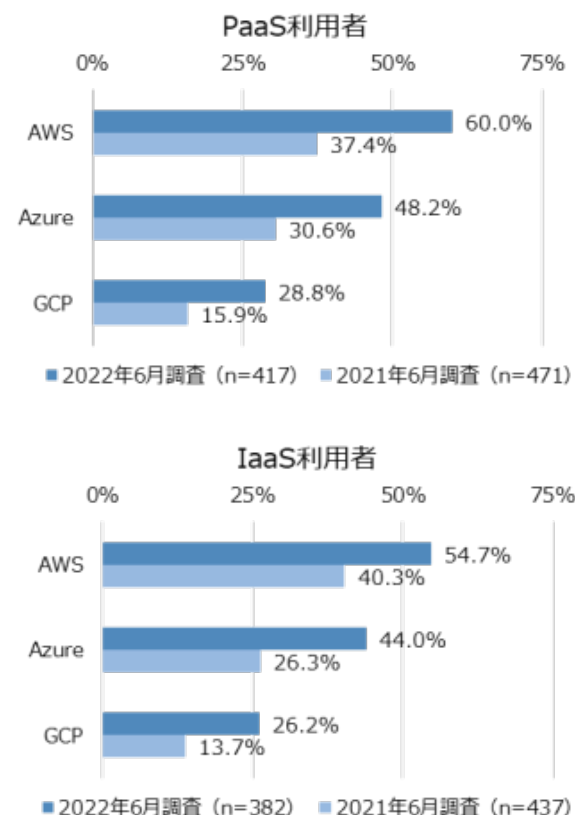
— 日本のパブリッククラウドサービス市場規模（売上高）の推移及び予測



（出典）IDC Japan, 2025年2月「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2025年～2029年」（JPJ52152425）

出典：「令和7年版情報通信白書」（総務省）

— 日本のPaaS/IaaS利用者のAWS、Azure、GCP利用率



出典：MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」（2022年6月時点）

【世界】

- 世界の通信向けクラウド市場規模は、2025年には294億米ドルに達すると推定されており、2026年から2035年にかけて24.15%の年平均成長率で拡大すると予測されている。運用コスト、エネルギー消費量の削減への関心の高まり、IoTデバイスの導入拡大、通信パフォーマンスの最適化、拡張性などを背景に成長が継続。
- 世界のネットワーク機能仮想化（NFV）市場は2024年に354.8億米ドルの規模に達し、2033年まで23.7%の年平均成長率を予測。クラウドサービスに対するニーズと大量のデータを必要とするアプリケーションの需要が市場拡大の要因となっている。

【日本】

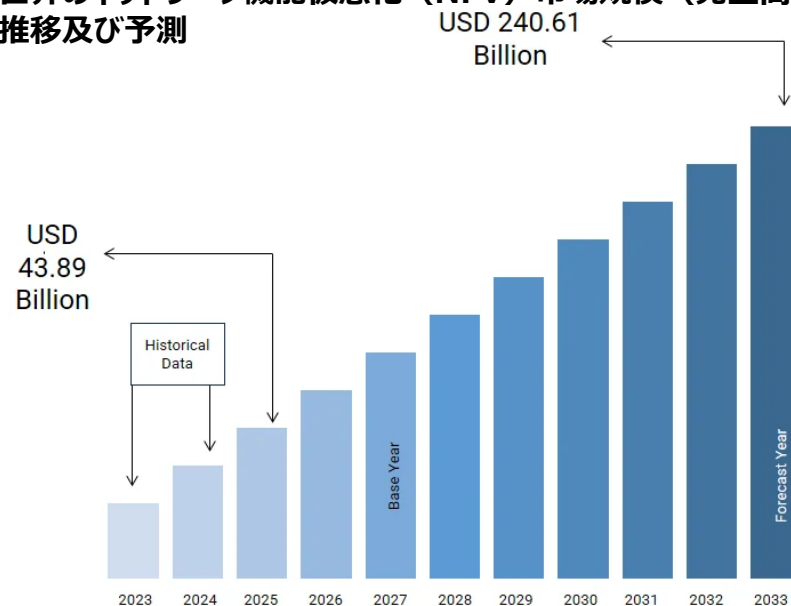
- **日本の通信事業者ネットワークにおけるネットワーク機能の仮想化市場は、IDC Japanの2020年の発表によると2019年は前年比成長率169.5%で659億円に急伸。**同社では、5G（第5世代移動体通信）のアーキテクチャーを先取りした楽天モバイルのコアおよびRAN（Radio Access Network）への投資が一つの起爆剤になったとみている。**また国内MNOによる5G向け投資が本格化し、5GコアおよびvRANの展開によって国内NFV市場はもう一段高いレベルに引き上がるとみており、2019～2024年のCAGRは16.0%で成長を続け、2024年には市場規模は1,384億円に達した。**

— 世界のテレコムクラウド市場規模（売上高）の推移及び予測



出典：Precedence Research

— 世界のネットワーク機能仮想化（NFV）市場規模（売上高）の推移及び予測



出典：Market Data Forecast

(参考)クラウドサービスの実態把握に関するアンケート結果(抜粋)

実施対象者	【アンケート】 ■移動体通信事業者：MNOおよびMVNO（ただし、フルMVNOとして100万件以上の契約数を有する者） 5社 NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル、IIJ ■固定系通信事業者：固定系通信で概ね100万件以上の契約数を有する者 7社 NTT東日本、NTT西日本、KDDI、オプテージ、中部テレコミュニケーション、アルテリア・ネットワークス、ソニーネットワークコミュニケーションズ
実施方法	【アンケート】 上記対象者によるアンケート票（エクセル表）への直接記入方式

Q1 現在、貴社の通信設備において仮想化（VNF）やコンテナ化（CNF）を実施していますか。

- 通信設備の仮想化・コンテナ化は、移動体通信事業者と固定通信事業者で実施状況が異なる。**移動体通信事業者の方が比較的いずれの設備（※）でも実施しているケースが多い。**（※）アクセスネットワーク、MEC、コアネットワーク、IMS
- **移動体通信事業者では、コアネットワーク設備で実施が進む。**固定系通信事業者ではIMSでの実施が多く見られる。

Q5 今後通信設備における仮想化・コンテナ化を実施（拡大実施含む）予定の領域・機能をお答えください。

- **今後の通信設備の仮想化・コンテナ化の領域・機能では、主要領域で予定すると回答した通信事業者が一定数存在**する。
- 固定系通信事業者では、「特になし」と回答する事業者が多く見られる。

Q6 今後実施する通信設備における仮想化・コンテナ化の最終的な目標として設定する年度と適用率をお答えください。

- 通信設備の仮想化・コンテナ化の目標年度として、移動体通信事業者は2025年度中または2030年度中とする回答が見られる。固定系通信事業者は目標年度を未定としている。

Q7 現在、貴社の通信設備等においてパブリッククラウドサービスを利用していますか。

- 全般的に**電気通信事業者は仮想化・コンテナ化は進めているものの、パブリッククラウドサービスは限定的な利用に留まる。**

Q12 貴社の通信設備等においてパブリッククラウドサービスを利用する際の懸念点についてお答えください。

- **パブリッククラウドサービス利用の懸念点**は、**移動体・固定系通信事業者ともに「クラウド事業者側の大規模障害の影響を受ける」「クラウド事業者による急な値上げや大幅な値上げの可能性がある」が共通して上位に挙げられた。**

Q13 貴社の通信設備等における今後のインフラの利用方針についてお答えください。

- **通信設備等の今後のインフラの利用方針**として、**移動体通信事業者はプライベートクラウドを中心としつつ、設備ごとにオンプレミスやパブリッククラウドとハイブリッドで運用する方針**となっている。
- 通信設備等の今後のインフラの利用方針として、固定系通信事業者は「オンプレミス」のほか「未定」とする回答が目立った。

ネットワークの仮想化やクラウド化の進展及び 諸外国における規制の状況に関する調査結果

諸外国調査の結果の概要(事業者の動向①)

- 今回の調査では、コア機能の仮想化・クラウド化が進んでいる移動通信の状況を中心に調査。
- 移動通信ネットワークでは、5 G SAの開始に伴いコア機能の仮想化・クラウド化が進み、従来の**装置一体提供型に加え、①ソフトウェア提供型（電気通信事業者による自己運用）②サービス提供型（Cloud Network as a Service : CNaaS）**の2 類型が併存している。
- 事業者の形態ごとの関与としては、概ね以下のような傾向が見られた。
 - ①**通信設備ベンダー（NokiaやEricsson等）は、従来の装置提供に加え、ソフトウェア提供型及びサービス提供型の両方でコア機能を提供**
 - ②**クラウド事業者（AWS等）は、主としてソフトウェア提供型とサービス提供型においてコア機能を実行する基盤を提供。**企業向けプライベート 5 Gやエッジ等も提供。
※既存の電気通信事業者（Orange等）が、自社のコア機能の運用ノウハウを活かし、他の電気通信事業者向けにサービス提供型による5Gコア機能を提供する事例もある。
- なお、クラウド事業者が電気通信事業者の全国商用網の 5 Gコア機能を単独で直接提供する事例は本調査では確認されず、現時点では、主に通信設備ベンダーとの協業やクラウド基盤の提供の役割を担っている実態が分かった。

5Gコア（5GC）導入形態の類型

	【従来】 装置一体提供型	①ソフトウェア提供型 （電気通信事業者による自己運用）	②サービス提供型（C N a a S）
概要	5 Gコア専用装置を調達することにより、電気通信事業者の自社データセンターにおいて 5 Gコアを構築。	通信設備ベンダーの5Gコアをソフトウェアで購入し、パブリッククラウド（AWS等）や自社データセンター上で電気通信事業者が自ら運用する形態。	5Gコアをクラウドマネージドサービスとして利用する形態。5 Gコアの運用は、電気通信事業者ではなく通信設備ベンダー等のサービス提供側が担う。
主な技術世代	5 G N S A	5 G S A	5 G S A
5 Gコアの提供形態	専用装置	ソフトウェア製品	クラウドのマネージドサービス
5 Gコアの提供主体の例	通信設備ベンダー	通信設備ベンダー （主にNokia、Ericsson、Mavenir等）	通信設備ベンダー、 Orange等の大手電気通信事業者、 AWS等のクラウド事業者
実行基盤	電気通信事業者の自社データセンター	電気通信事業者の自社データセンター、 クラウド事業者の基盤（プライベートクラウド/パブリッククラウド）	通信設備ベンダーのクラウド基盤、 クラウド事業者の基盤（プライベートクラウド/パブリッククラウド） （電気通信事業者等は基盤管理不要）
運用・所有	電気通信事業者	電気通信事業者	クラウドマネージドサービス提供主体 （通信設備ベンダー等）
電気通信事業者が支払う費用	装置購入費用・リース料	ソフトウェア購入費用＋クラウド利用料	サブスクリプション

- ①ソフトウェア提供型については、クラウド上で機能する5Gコアを通信設備ベンダーがソフトウェア製品として提供し、電気通信事業者がパブリッククラウド又は自社データセンター上に展開して運用するモデルで、電気通信事業者が自ら運用・管理を行うことを前提とするもの。近年では、米国のDISH NetworkがNokiaが提供する5Gコアソフトウェアを、AWSのパブリッククラウド上で導入。
- ②サービス提供型（C N a a S）は、電気通信事業者が5Gコアネットワーク装置を自ら保有・運用せず、通信設備ベンダーが運用まで担うもので、国内では2024年にNokia・NTTドコモ・NTTにおける実証が行われた。この実証では、Nokiaが提供する5GコアSaaSをパブリッククラウド上で構築し、6Gに向けたモバイルネットワークとコンピューティングの融合に関する検証が行われた。

①ソフトウェア提供型（電気通信事業者による自己運用）

米DISH Networkにおける5Gコアソフトウェア提供型の構成

- ・2020年9月、DISH NetworkはNokiaの5Gコア（ソフトウェア）の採用を発表。
- ・2021年6月、NokiaはDISH向け5Gコア（ソフトウェア）をAWSのパブリッククラウド上へインストールし、運用すると発表。
- ・これにより、DISHはクラウドネイティブかつ自動化された5GコアをAWS上で運用し、低遅延対応やネットワーク・スライシング等の機能実現を見据えている。
- ・DISHが商用ネットワークの構築・運用・サービス提供主体、Nokiaが5Gコア及び関連コア機能・統合支援の提供主体、AWSが実行基盤となるパブリッククラウドの提供主体として整理できる。

役割（項目）	事業者
通信サービスの提供（エンドユーザー向け）	DISH Network（電気通信事業者）
5Gコアの提供（ソフトウェア）	Nokia（通信設備ベンダー）
5Gコアの運用・管理（所有主体）	DISH Network（電気通信事業者）
実行基盤の提供・運用（データセンター／クラウド）	AWS（パブリッククラウド）

②サービス提供型（C N a a S）

Nokia/NTTドコモ/NTTにおけるPoC事例

- ・NTTドコモは、Nokiaの5GコアSaaSを活用し、CNaas（運用込みコア）の実現に向けた検証を実施（2024年2月公表）。
- ・6Gを見据え、ネットワークと計算を統合する次世代アーキテクチャを検証するもの。
- ・エッジ配置によるIn-network computingで、メタバース等の超低遅延サービス基盤を検証。
- ・Nokiaが5GコアSaaSの提供・更新を担い、NTTドコモ及びNTTがユースケース設計、エッジ拠点、計算資源制御等を担う構成。

※公開情報上、個別の機能単位での責任分界に係る情報は限定的であるため、確認可能な範囲で情報を整理。

役割（項目）	事業者
通信サービスの提供（エンドユーザー向け）	NTTドコモ（電気通信事業者）
5Gコアの提供（マネージドサービス）	Nokia（通信設備ベンダー）
5Gコアの運用・管理（所有主体）	Nokia（通信設備ベンダー）
実行基盤の提供・運用（データセンター／クラウド）	パブリッククラウド

- 調査対象国はいずれも仮想化・クラウド化等のネットワーク環境の変化を踏まえた接続制度等の競争ルールに係る具体的な制度整備は行われていないものの、EU及び英国において、将来的な制度整備に向けた検討が行われている事例を確認した。
- EUでは、電気通信役務とクラウド・エッジコンピューティングの融合が進む中、物理的な接続点に代わる「API」に着目する等、将来的にクラウドベースのネットワークに転換することを念頭に、既存指令を統合する形で「Digital Networks Act (DNA) 法案 (Proposal)」を公表し、現在、立法審議中。
- 英国では、電気通信事業者によるネットワーク機能の一部のクラウド利用が進みつつある中、パブリッククラウドの利用に係る競争上の障壁が確認されたため、通信分野の固有規制ではなく、クラウド市場全体を対象とする競争政策上の詳細調査が必要と判断し、通信規制庁 (Ofcom) が競争・市場庁 (CMA) への市場調査を付託。



- 欧州委員会 (European Commission : EC) に対して専門的な見地から助言等を行う組織である欧州電子通信規制者機関 : BERECは、通信ネットワークのクラウド化 (設備と機能の分離) に伴う市場構造の変化と、規制・競争上の新たな課題を取りまとめ、2024年10月にレポートを公表。(BEREC Report on Cloud and Edge Computing Services (BoR (24) 136))
- 2026年1月、ECは、欧州電子通信法指令 (EU Electronic Communications Code : EECC) 等の既存指令を統合する形で「Digital Networks Act (DNA) 法案 (Proposal)」を公表。現在、立法審議中。



- 英国の情報通信庁 : Ofcomは、英国における通信分野におけるネットワーク機能のクラウド化や5G (MEC) の進展状況を踏まえつつ、同国におけるクラウド市場全体の競争阻害要因を分析し、2023年10月にレポートを公表。(Cloud services market study - Final report)
- Ofcomは、クラウド市場全体を対象とした競争政策上の対応として、競争・市場庁 (CMA) へ詳細な市場調査を付託。



EU

- EUにおいては、現時点では仮想化・クラウド化の進展に伴う直接的な規制は導入されていないものの、BERECが公表した「BEREC Report on Cloud and Edge Computing Services(BoR(24)136)」(2024年10月)において、電気通信役務とクラウド・エッジコンピューティング、AI、IoT等のサービスが融合し各種サービス間の境界が曖昧化しつつあるという問題意識の下、今後、相互接続や相互運用性が確保され、クラウドからエッジまで一体的に機能するクラウド環境の構築により、EUにおけるクラウドやエッジサービスの健全な発展を目指す方針が示された。
- 同レポートでは、電気通信役務とクラウド、アプリ等の融合が進む中で、異なる事業者（サービス）間の相互運用性を確保するためのAPI開放の重要性を指摘。仮にAPI開放がなされないと、同等のサービスを提供している事業者間の横のつながりや異なるレイヤーのサービスを提供する事業者間の縦のつながりが確保されず、クラウドを利用する事業者が特定のクラウド／ベンダーロックインに陥るおそれを指摘している。
- 現時点では依然として電気通信事業者のネットワークは物理インフラに依存しているものの、ECは将来的にソフトウェアベースのクラウドネイティブネットワークへの転換が進むことを見据え、「Digital Networks Act (DNA) 法案 (Proposal)」を提案。同法案では、通信ネットワークがネットワーク・アズ・ア・サービス (NaaS) へと変わり、エッジ技術で接続性と計算能力が融合し、物理的な接続点がAPIに置き換わることが想定されている。

の主なポイント

項目	内容
目的	クラウド／エッジコンピューティングの普及が、電子通信ネットワーク（ECN/S）に与える影響や規制上の課題（Regulatory implications）を明らかにする。 クラウド化（cloudification）が通信産業に大きな構造変化をもたらしている点を整理した。
市場環境変化	- 専用機器からソフトウェアベースへの移行（VNF/CNF）。「クラウドネイティブ」構造になることにより、通信ネットワークとクラウドサービスの境界が曖昧になりつつある（融合化：Convergence）。 ※補足：EUの白書「How to master Europe’s digital infrastructure needs?」（2024年2月公表）においても、通信とクラウドの融合（convergence）が強く意識されている。 - 通信事業者の主なコストはCAPEX（設備投資）からOPEX（運用費）へ移行する。 - 通信事業者のメリットとして、拡張性の向上、運用の柔軟性といったメリットを得る。新たな付加価値サービス（カスタマイズされたソリューションなど）を提供できる。 - 市場構造と競争の変化。ハイパースケーラーと通信事業者との間に協調（パートナーシップ）と、一部のB2B領域では競争が発生している。しかし、BERECのステークホルダーへのインタビューでは、すべてをカバーできる企業が存在しないため、中短期的には協調が不可欠との意見で一致したとある。 - ホールセール（卸売）市場の変化：通信事業者が専門ベンダーからネットワーク機器を購入し（事業者が所有・管理する）形から、クラウドプロバイダーからコンピューティングおよびデータスペースのリソースを借りて（事業者が管理する）運用へと移行する。この結果、事業者はクラウドプロバイダーへのロックインを警戒し、また依存を強めることに慎重になる可能性がある。
通信事業者とクラウド事業者の協業例（5G MEC、NaaS）	5G MEC（Multi-Access Edge Computing）：通信事業者が自社の局舎などをクラウド事業者へホスティング場所として貸し出す提携が増加（例示：VodafoneとAWS Wavelength、TelefonicaとMicrosoft Azure/Google Cloud） NaaS（Network as a Service）：5Gの「サービスベースアーキテクチャ（SBA）」により、通信事業者はネットワークの機能や能力（認証、課金、ルーティング等）を「API」を通じて他者にオンデマンドで提供（NaaS）できるようになっている（例示：GSMA「Open Gateway」イニシアチブ）
通信事業者のハイパースケーラーに対する懸念	- BERECでは、ハイパースケーラーがB2Bプライベートネットワーク分野において通信事業者（ECN/S）と競合し得るサービスを提供していることを踏まえ、一部の通信事業者から、自らの役割が相対的に補助的なものとなることへの懸念が示されている。 - また、特定の事業者（ハイパースケーラー）への依存度の高まりに関連して、「デジタル主権」や「域内投資への影響」も論点として挙げられている。
サービス融合に伴う規制適用範囲（スコープ）の課題	クラウドサービスと電気通信サービス（ECN/S）、ITが複雑に絡み合う（融合化）ことで、従来の通信とクラウドの境界が曖昧になりつつある。これにより、ほとんどが規制対象外であるクラウドサービスに対して欧州電気通信コード（EECC）をどう適用するか、ケースバイケースの評価が必要になっている。
クラウド化に伴うAPIの役割と課題	BERECでは、ECN/S（電子通信ネットワーク・サービス）のクラウド化に伴い、分散した機能やプレイヤーをつなぐAPIの役割が高まる一方、API利用に関しては、「ベンダーロックイン」や「公平なアクセス」に関する論点があると整理している。
API利用に伴う新たな競争・規制上のリスク	BERECでは、API提供（API exposure）に関し、提供条件の差異や公平性に関する懸念が生じ得ること、またネット中立性やQoSとの関係についてはケースバイケースでの検討が必要であるとしている。

- 欧州委員会において、2024年1月、「Digital Networks Act (DNA)」が提案され、利害関係者への意見募集等を経て、2026年1月に欧州議会とEU理事会（閣僚理事会）に提出され、現在審議中。
- 高度な光ファイバーネットワークやモバイルネットワークの展開を踏まえ、接続制度に関する規則を近代化・簡素化させ、投資促進と安全で強靱なネットワーク構築を実現するため、2018年の「欧州電子通信コード（EECC：The EU Electronic Communications Code）」に代わり、提案された包括的法案。
- 従来の「指針（Directive）」から、EU全域に直接適用される「規則（Regulation）」へ転換することで、**加盟国間での規制の断片化を解消し、真の単一市場を構築**することを目指している。

■ 主なポイント

将来的にソフトウェアベースのクラウドネイティブネットワークへの転換が進むことを見据え、通信ネットワークのネットワーク・アズ・ア・サービス（NaaS）への変化、エッジ技術による接続性と計算能力の融合、物理的な接続点がAPIに置き換わることを念頭に、規制当局が市場支配力を有する事業者に対してAPI等へのアクセス提供義務を課することができる規定（Article 78 Obligations of access to, and use of, specific network elements and associated facilities）等を設けている。

第1部 適用範囲、目的・定義 等

第2部 レジリエンス：サイバーリスクを踏まえたセキュリティ・レジリエンス強化 等

第3部 単一市場における認可とパスポート制度：事業者がEU域内で事業展開を容易にするための単一パスポート制度の導入 等

第4部 資源管理（周波数帯及び番号の割り当て）：投資予見性の向上・衛星通信サービス開発の支援を目的とした周波数制度の統一 等

第5部 光ファイバへの移行、市場機能及び競争状況：相互接続や市場支配力のある事業者への規律 等（特定ネットワーク要素及び関連施設へのアクセスに応じる義務（Article 78）を含む）

第6部 役務提供：ユニバーサルサービスに係る規定やオープンインターネットアクセス 等

第7部 ガバナンス：国家規制当局及びその他の権限を有する期間の独立性 等

第8部 一般及び最終規定 等

参考：Proposal Regulation Digital Networks Act (DNA) 抜粋

Article 78 Obligations of access to, and use of, specific network elements and associated facilities

1. National regulatory authorities may, in accordance with Article 77, impose obligations on undertakings to meet reasonable requests for access to, and use of, specific network elements and associated facilities, other than those identified in Articles 80 and 81, in situations where the national regulatory authorities consider that denial of access or unreasonable terms and conditions having a similar effect would hinder the emergence of a sustainable competitive market at the retail level and would not be in the end-user's interest. National regulatory authorities may require undertakings inter alia:
 - (f) to grant open access to technical interfaces, protocols or other key technologies that are indispensable for the interoperability of services or virtual network services;



英国

- 英国においては、AWSとマイクロソフトの2社がクラウドインフラサービス市場の70～80%のシェアを有している。通信事業者各社は、マルチアクセスエッジコンピューティング（Multi Access Edge Computing : MEC）の提供にあたりVodafoneやBritish TelecomがAWSと協業を開始する等、ネットワーク機能の一部をパブリッククラウドに移行し始めている。
- しかしながら、Ofcomは、「Cloud services market study – Final report」（2023年10月）において、特定のクラウドからのデータ移転に係るコスト、異なるクラウド上で動作させるための技術的障壁、単一クラウドへの依存のインセンティブとなり得る利用確約割引等が要因となって、クラウドの乗り換えやマルチクラウド導入が阻害され、競争が制約される可能性に言及。実際に、OfcomはAWSとマイクロソフトのクラウドの一部機能についてAPIレベルでデータの送信元・送信先が制限されている証拠を発見しているほか、各クラウドサービス間においても独自の技術的差異が存在しており、こうした障壁が顧客にとってクラウドの乗り換えやマルチクラウドの阻害要因となり得ると指摘。
- Ofcomは、現時点では通信や放送におけるパブリッククラウドの利用に限定した規制の必要性は確認されていないとしている一方、クラウドは既に製造や小売、金融、公共セクター等の経済の大部分を支える技術であるにもかかわらず、上記のとおりパブリッククラウド市場には競争を妨げる合理的根拠があることから、クラウド市場全体を対象とした競争政策上の対応として、競争・市場庁（the Competition and Market Authority:CMA）に市場調査を付託。

項目	内容
目的	英国のクラウドインフラストラクチャサービス（IaaSおよびPaaS）市場における競争状況を調査し、市場が適切に機能しているか、競争を阻害する要因を特定し、規制による介入が必要かの評価を行った。
市場環境変化	・ネットワーク機能のクラウド化: 多くの通信事業者はセキュリティや制御の維持を理由に「プライベートクラウド」を利用しているが、一部では柔軟性やイノベーションのスピードを求めて「パブリッククラウド」のテスト・活用が始まっている。
通信事業者とクラウド事業者の協業（5G MEC）	・5G MEC: 5Gの普及に伴い、ネットワークのエッジでのデータ処理需要が拡大。通信事業者はハイパースケーラーのインフラを利用してサービスを展開（例示：VodafoneとAWS、BT GroupとAWS）。
通信事業者のハイパースケーラーに対する懸念	・ベンダーへの依存とロックイン: パブリッククラウドへ移行すると、技術的な複雑性や高度なIT人材の不足から、他ベンダーへ乗り換えること（マルチクラウド化）が事実上困難になり、特定ベンダーに依存する懸念がある。 ・直接的な競合化: ハイパースケーラーがクラウド技術を用いて、顧客に直接局所的な接続機能（例示：AWS Private 5G）等を提供。
クラウド化に伴う新たな競争上のリスク	・機能の非対称性（Asymmetry of functionalities）：ハイパースケーラーが自社サービス間と第三者サービスとの間で利用可能な機能や条件に差異を設けている可能性が指摘されている。こうした差異は、顧客がマルチベンダー環境を構築する際の技術的障壁となり得ると整理されている。 ・相互運用性（Interoperability）の欠如：ハイパースケーラーが独自のAPI、プロトコル、データフォーマットを使用しているため、異なるクラウド間でシステムを連携させるのが極めて困難である。 ・移植性（Portability）の欠如：付随的なサービス（認証、課金、セキュリティ等）の技術的差異も大きく、複数クラウドを利用する際の運用コストを増大させる。
特定された競争阻害要因（3つの障壁）	Ofcomでは、マルチクラウド利用や乗換えを阻害し得る要因として、①データ転送料金（Egress fees）、②技術的障壁（Technical barriers）、③利用確約割引（Committed spend discounts）を挙げている。 このうち利用確約割引については、顧客が単一プロバイダーへの依存を深めやすくなる可能性がある点が論点として示されている。
規制の考え方・今後の対応	・クラウドと通信の融合が進む中、Ofcomは、通信分野でもロックイン、相互運用性・移行容易性、技術的障壁等の課題が生じ得ることを認識している。 ・その上で、こうした課題は通信分野に固有の問題というより、クラウド市場全体に共通する競争上の課題と整理し、通信分野に限定した個別規制ではなく、市場全体に対する競争政策上の対応を志向している。 ・このため、通信分野に限定した規制対応ではなく、クラウド市場全体を対象とする競争政策上の詳細調査が必要と判断し、より強力な権限を持つ英国競争・市場庁（CMA）に市場調査を付託した。

第2章 仮想化・クラウド化の進展を踏まえたネットワーク開放ルールの在り方

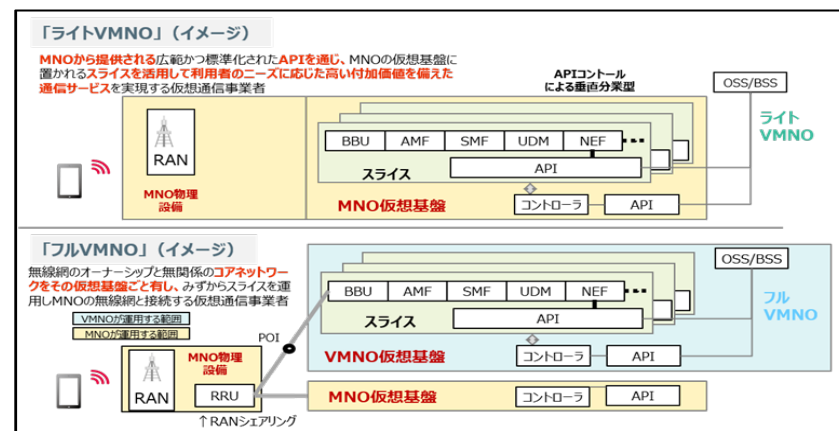
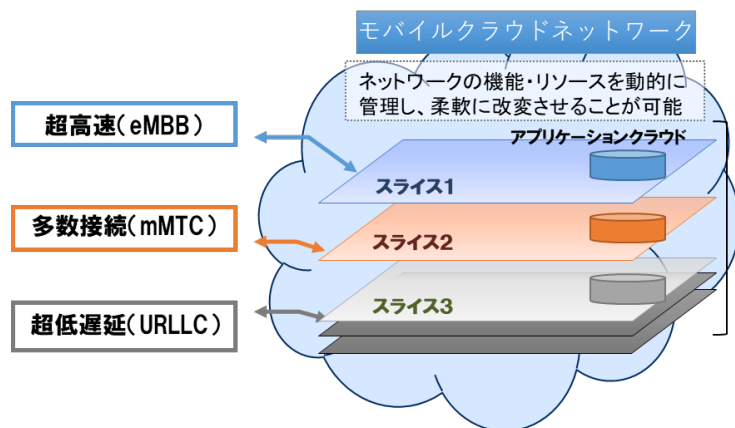
2. 5G(SA方式)のスライシング提供に対応した ネットワーク開放ルールの在り方 (参考資料)

1	仮想化・クラウド化の進展を踏まえたネットワーク開放ルールの在り方に関する論点	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	143
2	情通審「市場環境の変化に対応した通信政策の在り方最終答申」(令和7年2月)③	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	144
3	(参考)5G(SA方式)の機能開放形態	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	145
4	(参考)ネットワークスライシング/モバイル・エッジ・コンピューティング	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	146
5	5G(SA方式)及びスライシングの現状	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	147
6	ネットワーク開放に向けた議論の現状	(接続政策委員会(第80回)資料2)	・ ・ ・ ・	150
7	ヒアリング意見とりまとめ及び考え方	(接続政策委員会(第82回)資料7)	・ ・ ・ ・	155

5G（SA方式）のスライシング提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方

【現状】

- **5G（SA方式）におけるネットワークの機能開放**については、①L3接続相当（サービス卸）、②L2接続相当、③ライトVMNO（スライス卸／API開放）、④フルVMNO（RANシェアリング）の4形態について、事業者間協議が行われている。
- このうち、②**L2接続相当**については、既にMNOは5G（SA方式）の提供を開始しており、少なくとも現行のMVNOサービスと同様の自由度や柔軟性を確保した形での機能開放が可能な限り速やかに実現される必要があることを踏まえれば、**早急に開放を進めることが必要**であり、要件を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当としている。
- また、③**ライトVMNO**、④**フルVMNO**は、**スライシング等により5G（SA方式）ならではのサービスの実現を可能とする**ものであり、MNOにおいては、MVNOの具体的な要望を踏まえて技術的条件等の実現可能性の検討を行うことが適当としている。
- 事業者間協議に当たっては、MVNOにおいては、5G（SA方式）の機能開放により実現したいサービスの明確化を行い、MNO・MVNO双方で相互理解を深めるよう努めるとともに、MNOにおいて料金等の提供条件に関して必要な情報提供を適切に行うことにより、MNOとMVNOが同時期にサービス提供を開始できるようにすることが適当としている。



【主な論点】

- L2接続相当、ライトVMNO、フルVMNOの各形態の開放に向けた協議において課題があるか。
- スライシングの実現により、超高速、多数接続、超低遅延といったスライスの設定が可能になることが想定されるが、その際のデータ接続料の在り方についてどう考えるか。

5Gにおけるネットワーク開放の在り方

第5章 ネットワークの開放の促進等の在り方

第3節 5Gにおけるネットワーク開放の在り方

1. 現状と課題

5Gは、4Gを発展させた「超高速」だけでなく、遠隔からもロボットの操作等をスムーズにできる「超低遅延」、多数の機器を同時にネットワークに繋げる「同時多数接続」といった特徴を有し、あらゆる「ヒト」や「モノ」が繋がるデジタル社会を支える基幹的なインフラとしての役割が期待されている。

特に5G（SA方式）は、5G専用のコア網により5Gの基地局を動作させる方式であり、上記3つの特徴全てに対応可能であるほか、サービスに応じて仮想的にネットワークを分割するネットワークスライシング等の導入によって、自動運転やロボットの遠隔操作等に必要なネットワークの柔軟な提供を可能とするものである。

5G（SA方式）は、2022年2月までにMNO3社（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）がサービス提供を開始しており、MVNOも同時期に同等の形で提供できるようにすることが公正競争上必要なところ、現在事業者間で、5G（SA方式）の主な開放形態である以下の4種類について協議が行われており、その状況は、総務省の「接続料の算定等に関する研究会」で定期的に確認しているところである。

① L3接続相当（サービス卸）② L2接続相当③ ライトVMNO（スライス卸／API開放）④ フルVMNO（RANシェアリング、コアネットワーク構築による機能開放）

①は開放済で、③・④は5G（SA方式）の特徴を活かしたサービス提供を可能とする利用形態であるが、MVNOの多くは「②L2接続相当」の機能開放を希望しており、②は技術条件等について国際標準化が未完了であること等から、MNOとの具体的な検討・協議が停滞している状況にある。

2. 取組の方向性

5G（SA方式）の機能開放に当たっては、MNO側の技術的な対応可能性とMVNO側のサービスニーズ等を踏まえつつ、技術的發展性があり、柔軟なサービスが提供できるようにすること、また、MVNOがMNOと同時期に同等のサービスが提供できるようにすること等を確保することが重要である。

まず、「③ライトVMNO」や「④フルVMNO」は、4Gにはなかった形態であり、また、スライシング等により5G（SA方式）ならではのサービスの実現を可能とするものであること等に鑑みると、**MNOにおいては、MVNOの具体的な要望を踏まえて技術的条件等の実現可能性の検討を行うことが適当**である。

この際、スライシング技術に関する国際標準化の動向やAPI開発の状況を勘案しながらMVNO側の検討期間を考慮した情報提供を行うなど、**MNOからMVNOへの情報提供を充実させるとともに、MVNOが実現したいサービス提供イメージを具体化できるよう、事業者間で基本的な意識合わせを進めることが適当である。**

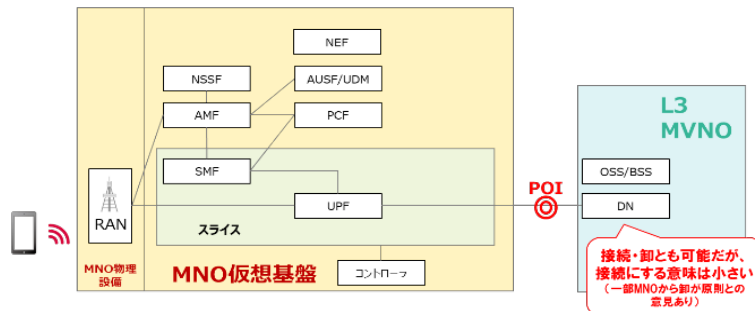
次に、「②L2接続相当」は、これと同等の仕組みである国際ローミングの標準化が未完了であること等から具体的な検討・協議が停滞しているところ、2024年6月に国際標準化が確定したことから、**MNOにおいては、速やかに協議を進展させることが適当である。**

以上のとおり、今後も事業者間で精力的に協議を行うことが適当であるが、その際、**MVNOにおいては、5G（SA方式）の機能開放により実現したいサービスの明確化を行い、MNO・MVNO双方で相互理解を深めるように努めるとともに、MNOにおいて料金等の提供条件に関して必要な情報提供を適切に行うことにより、MNOとMVNOが同時期にサービス提供を開始できるようにすることが適当である。**

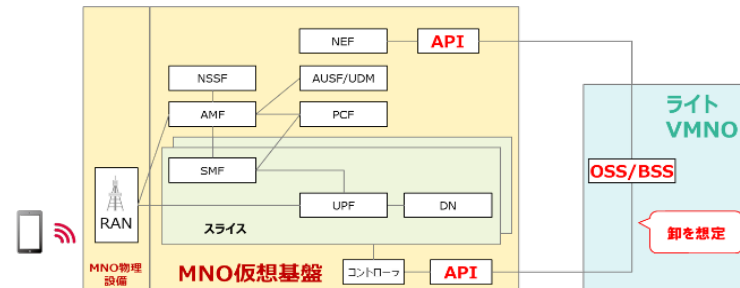
総務省においては、「接続料の算定等に関する研究会」の場などで、事業者間協議が適切に行われているか否か等について、引き続き注視し、必要に応じて適切な対応を検討することが適当である。

- 5G (SA方式) については、接続料の算定等に関する研究会において、機能開放形態を① L 3 接続相当 (サービス卸)、② ライトVMNO (スライス卸/A P I 開放)、③ L 2 接続相当、④フルVMNO (R A Nシェアリング) に類型化し、各機能開放形態に関するMNO・MVNO間の協議状況を把握・整理。

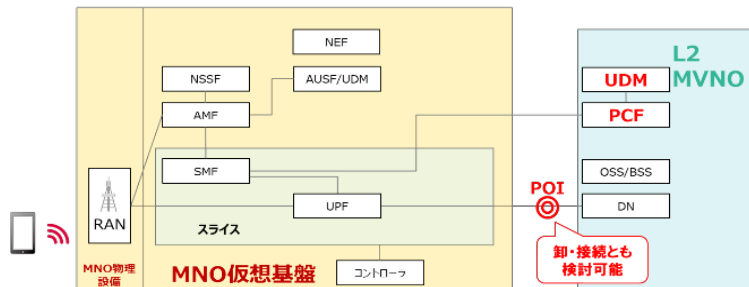
①L3接続相当(サービス卸)の構成イメージ



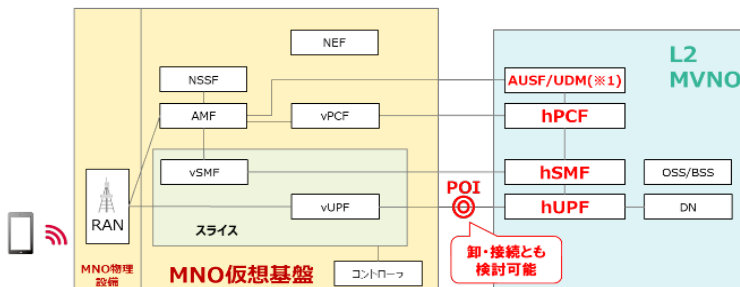
②ライトVMNO(スライス卸/API開放)の構成イメージ



③L2接続相当 ③-1:PCC接続方式の構成イメージ

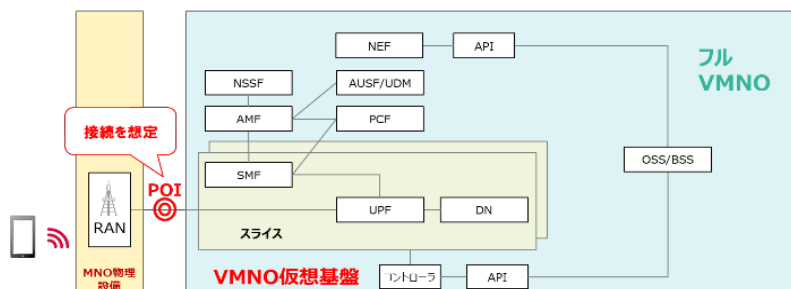


③L2接続相当 ③-2:ローミング接続方式の構成イメージ



(※1) これらの装置は、4G LTEではHSSと呼ばれる加入者管理機能となり、この装置がMVNO側に置かれる場合は、4GでのフルMVNO相当となる。この装置がMVNO側に置かれるかどうかについては、今後の協議にあねる意見あり。

④フルVMNO(RANシェアリング)の構成イメージ



RAN: Radio Access Network
SMF: Session Management Function
vSMF (visited): Session Management Function
hSMF (home): Session Management Function
UPF: User Plane Function
vUPF (visited): User Plane Function
hUPF (home): User Plane Function
AMF: Access and Mobility management Function
NSSF: Network Slice Selection Function
NEF: Network Exposure Function
AUSF: Authentication Server Function
UDM: Unified Data Management

PCF: Policy and Charging Function
vPCF (visited): Policy and Charging Function
hPCF (home): Policy and Charging Function
OSS: Operation Support System
BSS: Business Support System
DN: Data Network
API: Application Program Interface

- ✓ **ネットワークスライシング技術**をコアネットワークや無線アクセスネットワーク(RAN)などに導入することで、5Gの要求条件や異なる要件を持つサービスに柔軟に対応し、サービス毎に最適なネットワークを提供
- ✓ クラウド上でサービス提供を行っていたサーバをユーザの近くに配置する**モバイル・エッジ・コンピューティング(MEC)**※の導入により、**エンド・エンドの低遅延を実現**

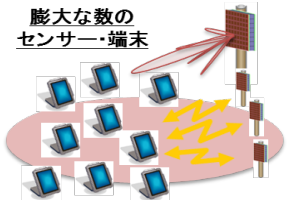
ネットワークスライシング

超高速(eMBB)



多数接続(mMTC)

膨大な数の
センサー・端末

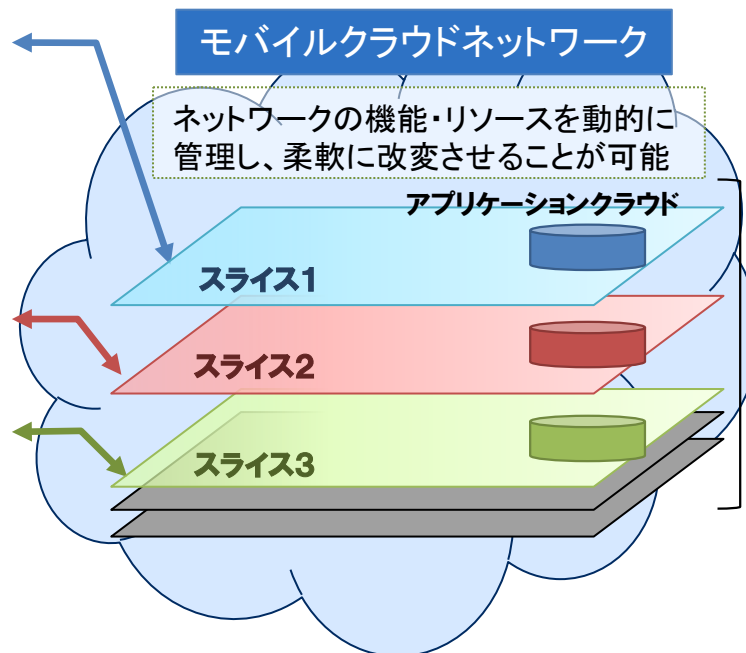


超低遅延(URLLC)



ヘリ内で緊急手術

- 現在は、画一のネットワークに異なる要件のアプリ・サービスのトラフィックが混在
- ネットワークスライスを設定することで、アプリ・サービス毎にトラフィックの分離が可能



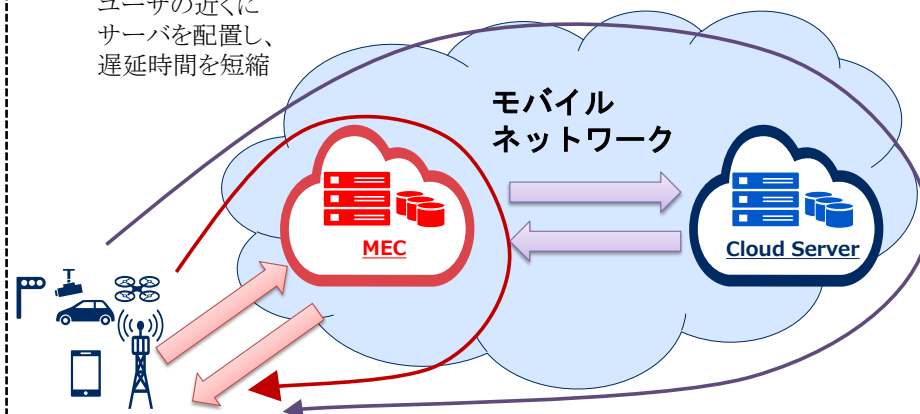
モバイル・エッジ・コンピューティング※

- 超低遅延が求められる自動車などについて、ユーザの近くにデータ処理等を行うMECサーバを配置することで、高速(低遅延)でサービスを提供することが可能

【現在】遅延大
(ネットワーク側のクラウドで処理)

【5G】低遅延
(ユーザ近くでデータ処理)

ユーザの近くに
サーバを配置し、
遅延時間を短縮

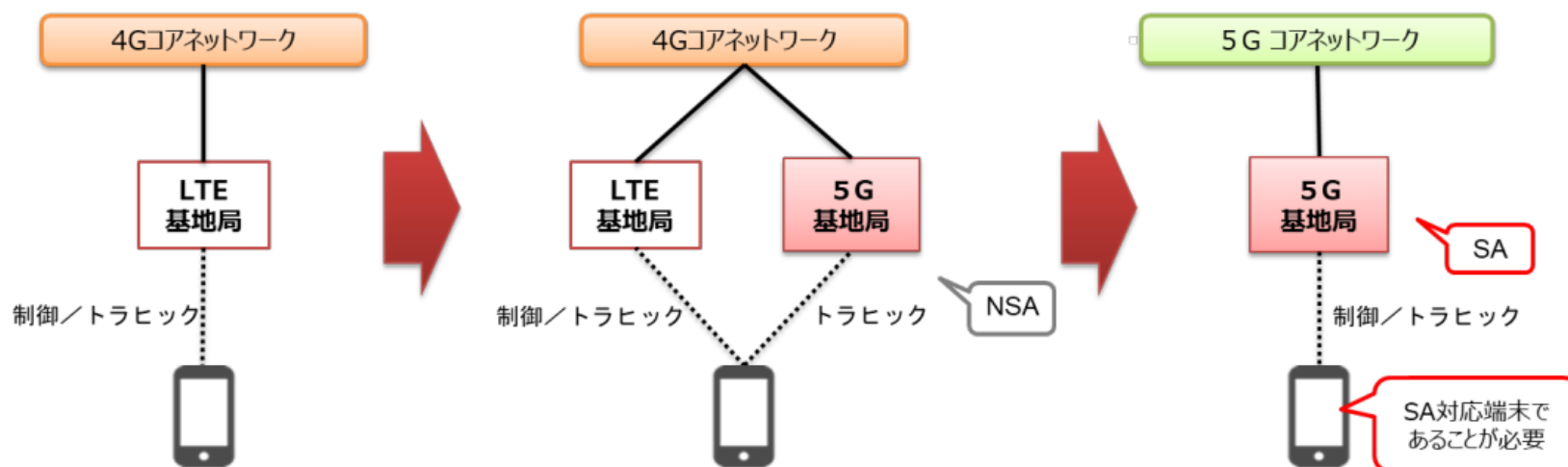


※ETSIでは、ネットワークエッジでクラウドやITサービスを提供する機能として、“Multi-access Edge Computing”という言葉が用いられている

5G(SA方式) 及びスライシングの現状

- ◆ **5G（SA方式）は、5G専用のコア網（5GC）により5Gの基地局を動作させる方式**であり、「超高速」、「超低遅延」、「同時多数接続」といった5Gの特徴に対応可能であるほか、**サービスに応じて仮想的にネットワークを分割するネットワークスライシング等の導入**によって、自動運転やロボットの遠隔操作等に必要なネットワークの柔軟な提供を可能とするもの。
- ◆ 5G（SA方式）は、**2022年2月までにMNO 3社（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）がサービス提供を開始**（NTTドコモは2022年8月より、KDDIは2023年4月よりスマートフォン向けサービスを提供。ソフトバンクは、2021年10月よりホームルータ端末向け、2022年5月よりスマートフォン向けサービスの提供を開始）。利用には、対応端末／SIM及び対応した契約が必要。
- ◆ MNO 3社は、ネットワークスライシングを活用した様々な実証実験を実施している他、**法人向けにネットワークスライシングを活用した商用サービスの提供を開始**している。
 - ・ NTTドコモは、ネットワークスライシング技術を活用し、混雑時にも安定した通信を提供する、法人向けモバイルネットワークサービス「5Gスライシング」の提供開始を発表（2026年3月）
 - ・ KDDIは、放送事業者向け5G SAネットワークスライシングのソリューション提供開始を発表（2025年4月）
 - ・ ソフトバンクは、パブリック5Gからネットワークスライシング技術を活用してネットワークを切り出し、設備の一部を共有して利用する、法人向け5Gソリューション「プライベート5G（共有型）」の提供開始を発表（2023年3月）

<5G（NSA方式）から5G（SA方式）への変遷イメージ>



- ネットワークスライシングの利用例としては、例えば以下のようなものが想定される。
 - 放送・ライブ中継の映像配信
 - 消防・救急や警察等の公共安全のための通信
 - 工場、物流、建設、発電等の産業用途
 - 固定無線アクセスサービス（FWA）
- 諸外国を含めたネットワークスライシングの取組み状況は以下のとおり。

国名	提供事業者（MNO）	ネットワークスライシング取組み状況（商用/実証）
アメリカ	Verizon	企業向け提供（Frontline Network Slice）
	T-Mobile US	企業向け提供（SuperMobile）
イギリス	Vodafone UK（2025年6月Threeと統合）	実証・デモ（戴冠式放送用等で実証）
フランス	Orange	欧州全域でのネットワークスライシング提供（2025年6月） Ericssonの「Service Orchestration and Assurance」を採用、5G（SA方式）ネットワークでネットワークスライシングの自動化を発表
	SFR	実証（5G（SA方式）上での初ユースケース実施）
ドイツ	Deutsche Telekom (TD)	実証（キャンパスネットワークで活用）
	Vodafone	商用導入予定（2025年8月に専用料金導入記述）
韓国	SK Telecom	実証（Ericssonと技術実証）

ネットワーク開放に向けた議論の現状

- ◆ **5G（SA方式）におけるネットワークの機能開放**については、これまで「接続料の算定等に関する研究会」において、機能開放形態を①L3接続相当（サービス卸）、②L2接続相当、③ライトVMNO（スライス卸／API開放）、④フルVMNO（RANシェアリング）に類型化し、各機能開放形態に関するMNO・MVNO間の協議状況を把握するために累次のヒアリングを実施。
- ◆ このうち、②**L2接続相当**については、既にMNOは5G（SA方式）の提供を開始しており、少なくとも現行のMVNOサービスと同様の自由度や柔軟性を確保した形での機能開放が可能な限り速やかに実現される必要があることを踏まえれば、**早急に開放を進めることが必要**であり、要件を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当としている。
- ◆ また、③**ライトVMNO**、④**フルVMNO**は、**スライシング等により5G（SA方式）ならではのサービスの実現を可能とする**ものであり、MNOにおいては、MVNOの具体的な要望を踏まえて技術的条件等の実現可能性の検討を行うことが適当としている。

「接続料の算定等に関する研究会」におけるこれまでの検討

- **接続研第六次報告書**（2022年9月公表）及び**第七次報告書**（2023年9月公表）

各機能開放形態の協議状況を踏まえ、5G（SA方式）のサービス提供についてMNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、事業者間協議の状況を引き続き注視していくことが適当と整理。

- **接続研第八次報告書**（2024年9月公表）

5G（SA方式）時代におけるネットワーク機能開放について、その協議状況を確認するとともに、今後の接続ルール等について、以下のとおり整理。

- ・ 特に、L2接続相当について、既にMNOは5G（SA方式）の提供を開始しており、少なくとも現行のMVNOサービスと同等の自由度や柔軟性を確保した形での機能開放が可能な限り速やかに実現される必要があることを踏まえれば、**L 2 接続相当の機能開放を早急に進めることが必要であり、要件を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当**。このため、総務省において、協議状況等について、MNOから四半期ごとの報告を求め、その状況を注視しつつ、**L 2 接続相当をアンバンドル機能と位置付けるタイミングについて検討を行うことが適当**。
- ・ 5G（SA方式）の接続料の在り方について、スライシング等の5G（SA方式）ならではのサービスの提供に向けた状況に応じて検討することが適当。

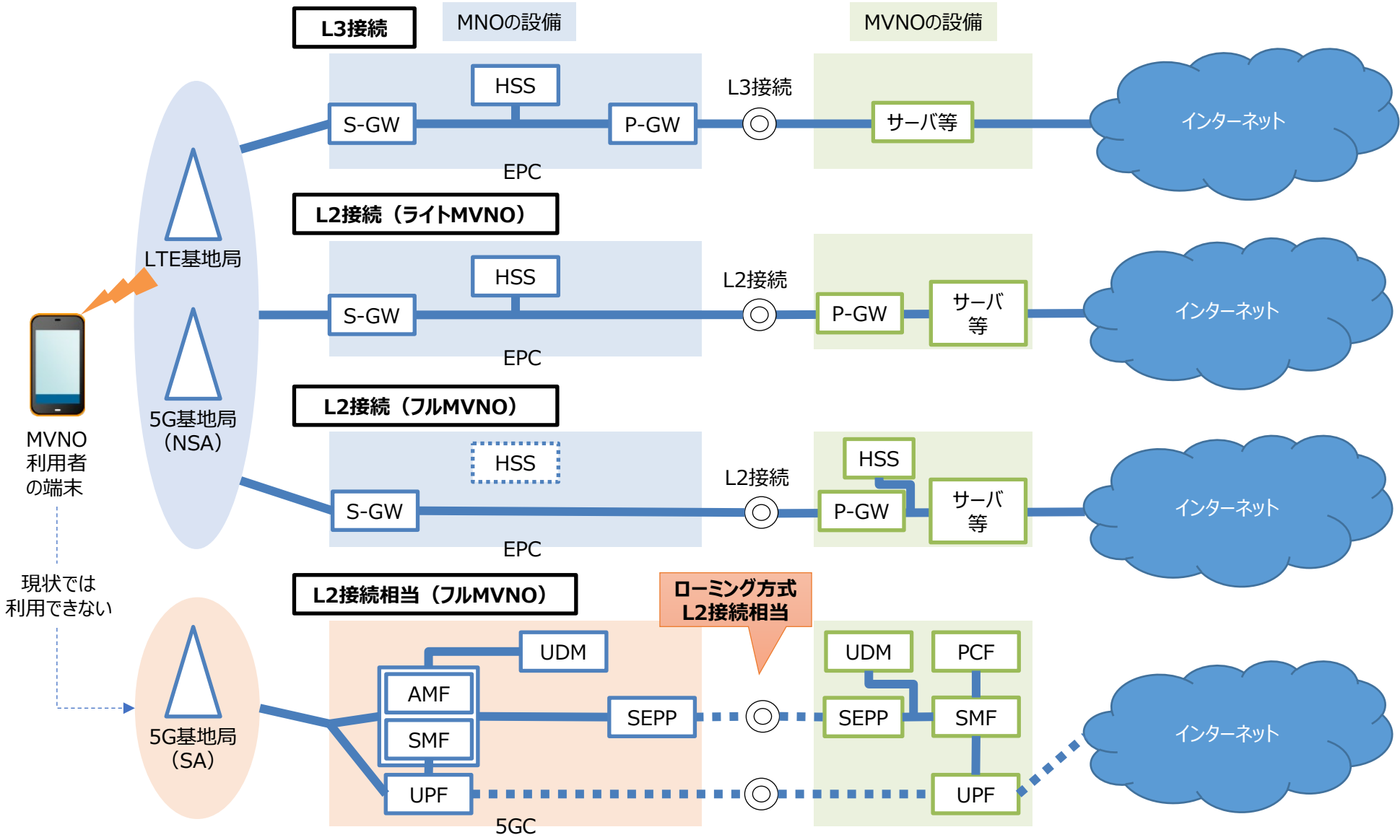
- **接続研第九次報告書**（2025年9月公表）

- ・ 特にL2接続相当について、事業者間で協議が継続している状況であることを確認。**一部の事業者間では、従来要望のあったフルMVNO方式に加え、MVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式も含めて検討**が行われていることを確認。事業者間で当該方式について協議が進展した場合には、必要に応じて、当該方式がアンバンドル機能又は「開放を促進すべき機能」に該当するかどうかについて検討を行うことが適当。

→ 総務省における取り組み

5G（SA方式）のL2接続相当の機能開放に係るMVNOとの協議状況等について、**MNOから四半期ごとに報告**を求め、確認を実施中。

- ◆ 4G及び5G（NSA方式）においては、MVNOが自らP-GWを設置することにより、MNOのコア網（EPC）との間でレイヤー 2 接続（L2接続）が可能だが、5G（SA方式）においては、ネットワーク構成が異なるため従来のL2接続は実現不可能。このため、**3GPPにおける国際ローミングの標準化を踏まえたローミング方式**により、MNOのコア網（5GC）と接続する形態である「**L2接続相当**」について、事業者間協議が行われている。



MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン (令和8年1月改定)

2 電気通信事業法に係る事項

(2) MVNOとMNOとの関係

2) 事業者間接続による場合

イ 二種指定事業者の接続に係る規律

(ウ) アンバンドル機能等

事業法第34条第3項第1号口の二種指定事業者が取得すべき金額を適正かつ明確に定めるべき「総務省令で定める機能」は、二種接続料規則第4条第1項に規定されている。

ア) 基本的な考え方

二種接続料規則第4条第1項に定める機能について、aのとおり「アンバンドル等の判断基準」を定めるとともに、イ)のとおり「アンバンドル機能」を定め、ウ)のとおり「開放を促進すべき機能」を定める。

なお、第二種指定電気通信設備には第一種指定電気通信設備のようなボトルネック性が認められないこと、移動通信市場においてはサービス競争が一定程度進展していること等の移動通信分野の特性に鑑み、二種指定事業者の設備投資やイノベーションに係るインセンティブに配慮するほか、アンバンドルに係る仕組みには、事業者間協議による合意形成を尊重し、その促進を図る視点を盛り込む。

a アンバンドル等の判断基準

(a) アンバンドル機能を設定する場合

「アンバンドル機能」は、次の要件を満たした場合に設定する。

- ① 他の事業者から機能のアンバンドルに係る要望があること
- ② アンバンドルすることが技術的に可能であること
- ③ アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと
- ④ 必要性・重要性の高いサービスに係る機能であること (※)

※ 具体的には、利用者利便の高いサービスに係る機能、公正競争促進の観点から多様な事業者による提供が望ましいサービスに係る機能、多数の利用者に実際に利用されているサービスに係る機能が該当する。

(b) 開放を促進すべき機能を設定する場合

上記アンバンドルの要件を全て満たさない機能でも、上記④の要件を満たし、いずれかの事業者に他の事業者からの要望があり、上記②・③の要件を満たす可能性がある場合には、接続又は卸電気通信役務による提供が望ましいため、事業者間協議の更なる促進を図るものとして、「開放を促進すべき機能」に定める。

b プロセス

総務省は、「アンバンドル機能」及び「開放を促進すべき機能」に該当する機能について、定期的に見直しを行うこととする。見直しに当たっては、意見公募を実施するなど、手続の公正性・透明性の確保に努めることとする。

イ) アンバンドル機能

「アンバンドル機能」には、二種接続料規則第4条第1項の表に掲げる次の①から③までの機能が該当する。

- ① 音声伝送交換機能
- ② **データ伝送交換機能**
- ③ ショートメッセージ伝送交換機能

二種接続料規則においては、4G・5G (NSA) のL2接続を規定。

なお、各アンバンドル機能を複数の区分に細分し接続料を定めることは可能であるが、当該アンバンドル機能全体について接続料を定めない場合は、接続約款の変更命令の対象となる可能性がある。

ただし、複数の二種指定事業者が、アンバンドル機能をそれらの第二種指定電気通信設備により実現する場合であって、利用者への役務の提供実態等に照らし当該アンバンドル機能を複数の区分に細分して接続料を設定する場合については、当面、二種接続料規則第3条に基づく総務大臣の承認を受け、必要性・重要性の低い区分については接続料を設定しないことができるものとする。

ウ) 開放を促進すべき機能

「開放を促進すべき機能」には、次の①から⑥までに掲げる機能が該当する。

- ① 料金情報提供機能
- ② 携帯電話のEメール転送機能
- ③ パケット着信機能
- ④ 端末情報提供機能
- ⑤ H L R / H S S 連携機能
- ⑥ リモートS I M プロビジョニング (R S P) 機能

- ◆ 本研究会第89回会合における議論を踏まえ、総務省からMNO 3社に対し、2024年度以降の予測接続料の届出においては、少なくとも2026年度接続料から、4G・5G (NSA方式) と5G (SA方式) を一体とした算定とすることを要請している。

考え方

(前提)

- ◆ 4G・5G (NSA方式) 及び5G (SA方式) に係る接続料を一体として算定する場合、5G (SA方式) に係る設備投資により原価が増加することで、接続料が上昇する可能性がある。また、4G・5G (NSA方式) と5G (SA方式) の接続料を別々に算定する場合、需要の大部分を占めるMNOの利用者が5G (SA方式) に移行することにより、4G・5G (NSA方式) の需要が減少し、4G・5G (NSA方式) の接続料が上昇する可能性があり、特に予測接続料については、MNOの需要の予測方法が接続料水準に大きく影響する可能性がある。

(試算結果)

- ◆ 今般のMNO各社によるデータ接続料 (回線容量単位接続料) の試算結果は、少なくとも**2026年度接続料においては**、3社とも、原価全体に占める5G (SA方式) の割合を、需要全体に占める5G (SA方式) の割合が上回り、4G・5G (NSA方式) のみ接続料と比べて**5G (SA方式) を一体として算定する接続料の水準が低額**となる結果となった。

具体的には、①**5G (SA方式) に係る原価及び需要が早期に拡大**すると予測する事業者においては、2024年度接続料から、4G・5G (NSA方式) のみ接続料と5G (SA方式) を一体として算定する接続料が同額、又は、5G (SA方式) を一体として算定する接続料の水準が低額となっている一方、②**5G (SA方式) に係る原価及び需要が当面は僅少**と予測する一部の事業者においては、2024年度接続料及び2025年度接続料は、4G・5G (NSA方式) のみ接続料と比べて5G (SA方式) を一体として算定する接続料の水準が高額 (ただし、接続料の水準差は小さい) となっている。①、②いずれの事業者においても、2026年度接続料においては、5G (SA方式) を一体として算定する接続料の水準が低額となっている。

- ◆ なお、データ接続料 (回線数単位接続料) の試算結果については、4G・5G (NSA方式) のみ接続料と5G (SA方式) を一体として算定する接続料で大きな水準差が存在しない結果となっている。

(試算結果を踏まえた考え方)

- ◆ 試算の結果、少なくとも回線容量単位接続料については、接続料水準の大幅な上昇等といった特段の問題が生じない見込みとなっている。また、2026年度接続料においては、4G・5G (NSA方式) のみ接続料と比べて5G (SA方式) を一体として算定する接続料の水準が低額となっていることから、仮に、5G (SA方式) 導入意向がなく4G・5G (NSA方式) のみで十分だというMVNOが存在する場合であっても、一体算定が望ましいと考えられる。
- ◆ 以上の点及びデータ接続料について費用配賦見直しの激変緩和措置が2024年度・2025年度接続料に適用されることを踏まえれば、**少なくとも2026年度予測接続料から4G・5G (NSA方式) と5G (SA方式) を一体とした算定を共通的な考え方とすることが適当**である。
- ◆ ついては、総務省において、**MNO 3社に対し、今年度以降の予測接続料の届出においては、少なくとも2026年度接続料から、4G・5G (NSA方式) と5G (SA方式) を一体とした算定とすることを要請することが適当**である。

- ◆ 考え方を踏まえ、「接続料算定における5G (SA方式) に係る費用及び需要の扱いについて」(令和6年11月14日総基料第191号)を各社に発出。

ヒアリング意見とりまとめ及び考え方

ヒアリング項目

- ◆ 5G（SA方式）及びスライシングの提供状況【対MNO】
- ◆ 5G（SA方式）及びスライシングの利用に向けた検討状況【対MVNO】

ヒアリング結果

1) 5G（SA方式）及びスライシングの提供状況【対MNO】

- ▶ 当社は26年3月26日より**法人向けに「5Gスライシング」**として、特定拠点等で一定の帯域を占有することで、制御機器等の継続的な高信頼通信が必要な用途に対して安定した通信環境を提供する「常時利用プラン」及びスタジアム等で特定の期間・時間帯のみ安定した通信を確保したいケースで、事前予約により一定の帯域を占有することで、安定通信を実現する「予約利用プラン」の**提供を開始**。【NTTドコモ】
- ▶ 「5Gスライシング」の提供開始に併せ、**卸約款においても付加機能として「5G無線区間スライシングデータ通信機能」の規定を追加**。また、提供開始前には、先んじて**MVNOに3回の情報提供を実施**。【NTTドコモ】
- ▶ スライシングについては、5Gの高速・大容量・低遅延の特性を活用できるよう、映像伝送、映像分析、遠隔操作・遠隔操縦等の**様々な実証実験を行っている**。これらの実証実験等を通じて、安定的な通信環境を提供するため、技術的な課題の検討を行い、様々なユースケースの発掘に取り組んでいる。【KDDI】
- ▶ 2025年4月より実施している放送事業者様との「有償トライアル」では、高校野球（甲子園球場）、サッカー日本代表戦（国立競技場）等で、一般のお客さまに影響を与えないよう**期間・エリアを限定し実施**。【KDDI】
- ▶ 5G（SA）は都市部からエリアを拡大中となり、対応機種等に対し**サービス提供中**。ネットワークスライシングは大容量・低遅延の通信サービス実現における**検証**（本年3月27～29日 鈴鹿サーキット等）**等を進めている**。【ソフトバンク】

2) 5G（SA方式）及びスライシングの利用に向けた検討状況【対MVNO】

- ▶ 5G（SA方式）、スライシングについての検討状況を会員企業にアンケートをおこなったところ、具体的に検討している会員企業は1社であるものの、「関心があり情報収集をおこなっている」、「将来的な検討の可能性はある」との回答が大半であり、多くの会員企業が一定の関心を有している。興味のある機能・用途・領域としては、「法人向け高品質な優先通信」、「セキュアな閉域・専用通信」、「高速大容量通信」が挙げられた。【MVNO委員会】
- ▶ 5G(SA方式)については、5G(SA方式)のL2接続相当(ライトMVNO方式)の早期実現にむけて、MNO各社に以下の要望を提示し協議している。
・MNO・MVNO双方の投資負担を軽減する効率的な構成を前提

【IIJ】

▶

【IIJ】

ヒアリング項目

[L2接続相当について]

- ◆ L2接続相当の開放に向けた協議において課題があるか。
- ◆ MVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式についての検討状況はどうか。
- ◆ L2接続相当が実現した場合、MNOが現に提供しているネットワークスライシングを活用したサービスと同等のサービスをMVNOが提供可能になると考えるか。
- ◆ L2接続相当がアンバンドル要件（①他の事業者から機能のアンバンドルに係る要望があること、②アンバンドルすることが技術的に可能であること、③アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと、④必要性・重要性の高いサービスに係る機能であること）を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当と考えられるが、要件を満たしていると考えるか。満たしていないと考える場合、どの要件を満たしていないと考えるか。
- ◆ L2接続相当がアンバンドル要件を満たしていない場合、「開放を促進すべき機能」に位置づけることについてどう考えるか。

[その他の接続形態について]

- ◆ ライトVMNO、フルVMNOの各形態の開放に向けた協議において課題があるか。

ヒアリング結果

1) L2接続相当の開放に向けた協議において課題があるか。

(MNO)

- 当社よりMVNOに対して[] 5G(SA方式) L2接続相当の導入意向をヒアリング。その結果、フルMVNO接続(ローミング方式)と負担軽減が期待できる別の方式として[] に導入意向を確認できたため、情報提供・協議を実施。なお、[] については具体的な機能・設備構成等を提案しており、[]。【NTTドコモ】

- 協議に関する課題は特にない。【KDDI】

➤ []

【ソフトバンク】

(MVNO)

- 5G(SA方式) L2接続相当については、既に1社が具体的な協議を進めており、また、今後検討予定又は社内検討中のMVNOも存在する。今後、先行する協議事例を踏まえつつ、多くのMVNOが利用可能な形で機能開放が進むよう、必要な制度整備や情報開示の充実が望まれる。協議・検討に向けた課題として、「実現に向けた検討の進め方・時期の見通しが不透明であること」、「技術仕様・接続条件に関する情報共有や整理が不足していること」が挙げられた。【MVNO委員会】

- [] 双方の費用負担軽減が課題として存在している。【IIJ】

ヒアリング結果

2) MVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式についての検討状況はどうか。

(MNO)

- 当社よりMVNOに対して [] 5G(SA方式) L2接続相当の導入意向をヒアリング。その結果、フルMVNO接続(ローミング方式)と負担軽減が期待できる別の方式として [] に導入意向を確認できたため、**情報提供・協議を実施**。なお、[] については具体的な機能・設備構成等を提案しており、[]。【NTTドコモ】(再掲)

- MVNOからの要望に応じて検討する考え。【KDDI】

- [] MVNOからの要望に応じて検討する考え。【ソフトバンク】

(MVNO)

- 5G(SA方式)におけるMVNOの負担軽減が期待できる別の方式は、優先して検討したいと回答が多く、今後、MVNOからの要望に応じてMNOによる**具体的な情報開示が進められることが望まれる**。【MVNO委員会】

- [] MNO・MVNO双方の費用負担の軽減につながる方式の実現に向けた**協議を実施**している。[]

【IIJ】

3) L2接続相当が実現した場合、MNOが現に提供しているネットワークスライシングを活用したサービスと同等のサービスをMVNOが提供可能になると考えるか。

(MNO)

- まずは、5G(SA方式) L2接続相当の機能開放に係る協議を行う中で、MVNOのスライシングサービスの**提供要望を確認し、具体的なサービス提供イメージ等を具体化**していく考え。MVNOが提供したいサービス等を踏まえ、必要な開発等を行うことで、当社がユーザに提供するスライシングサービスを利用し、MVNOがユーザにサービスを提供することが可能になる認識。【NTTドコモ】

- 現在、当社が提供しているネットワークスライシングを活用したサービスは、実証実験や、時間・場所・用途を限定した特定法人向けの個別ソリューションを通じて、技術的・運用的課題の検証を行っている段階。そのため、一般利用者向けや広く事業者向けに提供するサービスの実現には至っていない状況。特に、**スライシング特有の機能を利用しない他の一般のお客さまへの影響を適切に制御することが重要**であり、これを前提としたネットワーク運用・管理方法について慎重に検討を進めている。今後は、まず当社内において段階的に検証を行い、ネットワークとして安定的な提供が可能であることを確認した上で、当社の一般利用者向け提供やMVNO向け提供の在り方について検討を進める方針。その中で、MVNO向けに提供する際の管理方法や提供条件についても、技術的・運用的観点から踏まえて評価を行っていく考え。【KDDI】

- [] ネットワークスライシングの活用にあたっては、**他ユーザのサービス提供に影響が出ないようにネットワーク全体を適切に管理・運営することが必要**。そのため、MVNOへの提供に際しても、MVNOが要望する条件(容量・エリア・用途等)も確認しつつ、ネットワーク全体の運用を考慮の上、検討を進めたい考え。【ソフトバンク】

(MVNO)

- スライシングを活用したサービスについては**L2接続相当では実現できず**、現時点では具体的な提供形態を判断できないとの回答であり、MVNOについては具体的な検討に至っている会員企業はいない。【MVNO委員会】

- 現在のL2接続相当の実現に向けての協議では、現行4G/5G(NSA方式)で提供しているMVNOのサービスが5G(SA方式)で提供可能になることを目的としている。MNOが提供中のネットワークスライシング活用サービスと同等のサービスの提供可能性については、**今後の協議で議論を進めていく必要がある**。【IIJ】

ヒアリング結果

4) L2接続相当がアンバンドル要件(①他の事業者から機能のアンバンドルに係る要望があること、②アンバンドルすることが技術的に可能であること、③アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと、④必要性・重要性の高いサービスに係る機能であること)を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当と考えられるが、要件を満たしていると考えるか。満たしていないと考える場合、どの要件を満たしていないと考えるか。

(MNO)

- 現状の4G L2接続におけるライトMVNO接続ではベアラ単位での速度制限やプリペイド課金等の機能を実現できており、5G(SA方式)においてMVNOの負担軽減が期待される別の方式として当社がMVNOに提案している[]においても同等な機能提供を実現できる予定。[]は5G(SA方式)の機能開放形態において「L2接続相当」と類型化されている「ローミングの接続方式」ではないものの、L2接続においてMVNOが要望する同等の機能が実現できるため、「L2接続相当」に該当する。当該前提の基、当社の検討している[]も含めた5G(SA方式)のL2接続相当を実現する接続方式を整理した上で、他の二種指定事業者を含め要件を満たす場合には1つのアンバンドル機能と位置づけることが適当と考えるが、**現時点で③の要件は満たしていない**。なお、各要件に対する当社の考えは以下のとおり。
 - ①：先述のとおり、[]機能提供に向けて引き続きMVNOと真摯に協議を進めており、要件を満たしている。
 - ②：フルMVNO接続(ローミング方式)及び[]ともに、アンバンドルすること自体は技術的に可能であるため、要件を満たしている。
 - ③：各方式の具体的な開発費・運用費等は[]に判明するため、二種指定事業者に過度な経済的負担を与える可能性があることから、現時点で要件を満たしていない。
 - ④：5G(SA方式)の提供状況において述べたとおり、当社は5G(SA方式)を必要性・重要性の高いサービスと位置付けており、要件を満たしている。
 【NTTドコモ】

- 現時点では、アンバンドル要件のうち「②アンバンドルすることが技術的に可能であること」や「③アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと」について、まだ**明確に満たしている状況にはない**。そのため、引き続き、**事業者間協議の状況を注視することが適当**。【KDDI】
- []現時点でアンバンドル要件を満たすか否か**判断し**
かねる。アンバンドル化については、MNO各社において本方式の仕様・提供時期についての**具体的な見通しが見えた段階で整理すべき**。【ソフトバンク】

(MVNO)

- 5G(SA方式)L2接続相当のアンバンドル機能化は、**現時点で判断困難**という回答が大半であった。【MVNO委員会】
- 現在のMNOとの協議においては特に**②③に関しては満たしているかどうかの判断ができない**。一方で、**④に関しては**、5G(SA方式)で、従来の4G/5G(NSA方式)と同等のサービスを提供するためにはL2接続相当が必須のため、**満たしている**。【IIJ】

ヒアリング結果

5) L2接続相当がアンバンドル要件を満たしていない場合、「開放を促進すべき機能」に位置づけることについてどう考えるか。

(MNO)

- 「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」(2002年6月策定)では「上記アンバンドルの要件を全て満たさない機能でも、上記④の要件を満たし、いずれかの事業者に他の事業者からの要望があり、上記②・③の要件を満たす可能性がある場合には、接続又は卸電気通信役務による提供が望ましいため、事業者間協議の更なる促進を図るものとして、『開放を促進すべき機能』に定める」と整理されている。上述のとおり5G(SA方式)のL2接続相当はアンバンドル要件を全て満たしていないものの、④を満たし、事業者からの要望もあり(①を満たしている)、②を満たし、③は将来的に満たす可能性があると考えため、**「開放を促進すべき機能」に整理することで異存はない**。【NTTドコモ】
- 「開放を促進すべき機能」であっても、少なくとも**②③要件を将来的に満たし得る見通しの確認が必要**。加えて、特定のMNOで検討中の方式を前提とすることは適切ではなく、**①MVNOからの要望の有無も含めて判断すべき**。【KDDI】
- **「L2接続相当を「開放を促進すべき機能」に位置付ける必要性を含めて検討すべき**。【ソフトバンク】

(MVNO)

- 現時点では協議が進んでいる事業者が少ないことから判断困難との回答が多いものの、5G(SA方式)におけるMVNOの機能開放を着実に進める観点から、まずはL2接続相当を**「開放を促進すべき機能」として位置付け**、MNO・MVNO間の協議状況等を踏まえ、**将来的なアンバンドル機能化について継続的に検討いただきたい**。【MVNO委員会】
- 上記回答の通り、②③については判断できないものの、**④を満たしていると考えられることから、開放を促進すべき機能と位置付けることについて違和感はない**。なお、公正競争を確保するという観点から、**4半期毎に報告等、MNOとMVNOとの協議動向を引き続き注視いただきたい**。【IIJ】

【委員意見】

- MVNO委員会の報告で、L2接続に関して、7社が現時点で判断困難、残り4社が少なくとも開放促進機能に位置づけるべき等の判断があり、その原因がやはり情報不足ということが指摘されていると理解。確かに、協議自体を促進するという観点のみでは、開放促進機能に位置づけることも一つかもしれないが、実際、関連ガイドラインを見ても、そこで定められている諸要件の充足というのは結構難しいものもあるかもしれない、最後、**IIJが指摘した協議動向の注視というものが、今のところは適切ではないか**。

6) ライトVMNO、フルVMNOの各形態の開放に向けた協議において課題があるか。

- ライトVMNO、フルVMNOの各形態の開放に向けた協議において、**具体的な要望や課題がある場合は、真摯に対応する考え**。【NTTドコモ】
- 協議に関する課題は特になし。【KDDI】
- **「L2接続相当を「開放を促進すべき機能」に位置付ける必要性を含めて検討すべき**。【ソフトバンク】
- スライシングを活用したサービスについてはL2接続相当では実現できず、現時点では具体的な提供形態を判断できないとの回答であり、**VMNOについては具体的な検討に至っている会員企業はいない**。【MVNO委員会】(再掲)
- 現在当社が提供中の4G/5G(NSA方式)におけるL2接続に加えて、5G(SA方式)におけるL2接続相当の実現による同等サービスの継続的な提供を目指している。VMNOは上記を実現した先に具体的な検討を開始したいと考えており、**現段階では具体的な協議を進める状況には至っていない**。【IIJ】

考え方

- ◆ 5G（SA方式）におけるネットワークの機能開放の種類のうち、L2接続相当については、接続料の算定等に関する研究会第八次報告書（2024年9月公表）において、既にMNOは5G（SA方式）の提供を開始しており、少なくとも現行のMVNOサービスと同様の自由度や柔軟性を確保した形での機能開放が可能な限り速やかに実現される必要があることを踏まえれば、早急に開放を進めることが必要であり、要件を満たす場合には速やかにアンバンドル機能と位置づけることが適当としている。
- ◆ また、接続料の算定等に関する研究会第九次報告書（2025年9月公表）においては、従来より要望のあったフルMVNO方式のL2接続相当に加え、一部の事業者間で協議が行われていた、MVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式についても、協議が進展した場合には、必要に応じて、当該方式がアンバンドル機能又は「開放を促進すべき機能」に該当するかどうかについて検討を行うことが適当としている。
- ◆ 今般のヒアリングの結果を踏まえると、従来より要望のあった**フルMVNO方式のL2接続相当及び一部の事業者間で協議が行われているMVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式のいずれの方式についても**、全てのアンバンドル要件を満たしているとは言えない状況と考えられる。しかし、少なくともNTTドコモにおいては、いずれに方式についても、①、②及び④の要件を満たし、③についても将来的に満たす可能性があるとの見解が示されている。**MVNOガイドラインにおける判断基準を踏まえれば、事業者間協議の更なる促進を図る観点から、「開放を促進すべき機能」に位置付けることが適当**ではないか。
- ◆ ただし、これらの機能をMVNOガイドラインにおいて「開放を促進すべき機能」に位置付けるに当たっては、機能の内容を明らかにした上で、意見公募を行うことが適当と考えられるため、総務省においては、**フルMVNO方式のL2接続相当及びMVNOにおける負担軽減が期待できる別の方式の双方について、その概要を示し、適当な名称を付した上で、それらをまとめて「開放を促進すべき機能」に位置付けるガイドライン改正案について、意見公募を行うことが適当**ではないか。
- ◆ また、これらの機能の開放に向けて、事業者間協議が引き続き進むよう、総務省においては、**引き続き協議の状況及び機能開放の時期についてMNOから四半期ごとの報告を求めることが適当**ではないか。

MVNOガイドライン（抄）

a アンバンドル等の判断基準

（a）アンバンドル機能を設定する場合

「アンバンドル機能」は、次の要件を満たした場合に設定する。

- ① 他の事業者から機能のアンバンドルに係る要望があること
- ② アンバンドルすることが技術的に可能であること
- ③ アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと
- ④ 必要性・重要性の高いサービスに係る機能であること

（b）開放を促進すべき機能を設定する場合

上記アンバンドルの要件を全て満たさない機能でも、上記④の要件を満たし、いずれかの事業者に他の事業者からの要望があり、上記②・③の要件を満たす可能性がある場合には、接続又は卸電気通信役務による提供が望ましいため、事業者間協議の更なる促進を図るものとして、「開放を促進すべき機能」に定める。

b プロセス

総務省は、「アンバンドル機能」及び「開放を促進すべき機能」に該当する機能について、定期的に見直しを行うこととする。見直しに当たっては、意見公募を実施するなど、手続の公正性・透明性の確保に努めることとする。

ヒアリング項目

- ◆ スライシングの実現により、超高速、多数接続、超低遅延といったスライスの設定が可能になることが想定されるが、その際のデータ接続料の在り方についてどう考えるか。

ヒアリング結果

- 1) スライシングの実現により、超高速、多数接続、超低遅延といったスライスの設定が可能になることが想定されるが、その際のデータ接続料の在り方についてどう考えるか。

(MNO)

- 当社が提供する「5Gスライシング」は提供開始したばかりのサービスであり、[redacted] 当面の間は動向を注視することが適当。【NTTドコモ】
- スライシング機能では、サービスやアプリケーションに応じて柔軟にネットワークを提供することができる一方で、ネットワークを最適化するノウハウや、スライシング特有の機能を利用しないお客さまへの影響を適切に制御するよう常時監視・運用する必要がある。スライシング機能の特性・運用責任に応じ、条件差を適切に反映した制度設計となるよう機能料金についても検討する必要がある。また、今後5G本格化においては、4Gまでの延長線上にある「高速・大容量」に加え、「低遅延」「多接続」といった新たな技術の活用が期待されている。これまでの同質トラフィックに対するネットワークリソースを提供するというデータ接続料（帯域料金）のようにコストベースの考え方だけでは限界がある。【KDDI】
- [redacted] 現時点の想定では、これまでの（適性原価＋適正利潤）÷需要で算定する接続料と異なり、超高速、多数接続、超低遅延といった品質差異を考慮した料金の在り方を整理する必要があり、今後設定されるスライシングの内容、提供形態も踏まえて検討が必要。また、スライシングの設定により、自社または他社の利用者のサービスに影響がないよう、MNO側でネットワーク全体を適切に管理・運営する必要があるため、そういった管理機能に関する料金設定も検討が必要。【ソフトバンク】

(MVNO)

- スライシング提供におけるデータ接続料金の在り方については、「MVNOが事業として成立し得る料金水準」「過度な参入障壁にならない制度・料金」であることが重要という回答が大半。会員企業からは、機能開放の内容や費用負担の水準が不透明な点についての意見があったことから、MVNOにとって参入障壁とならないよう制度整備されることが望まれる。【MVNO委員会】
- スライシングの実現や、その際の接続料のあり方について、サービス内容・接続方法に応じて適切な費用負担を実現する必要があり、機能の開放状況と並行して議論を進めていく必要がある。同様に、MNOとの協議を通じて、MVNOならではのスライシング活用サービスの具体化に向けた適切な接続方法・費用負担についても議論を進めていく必要がある。【IIJ】

考え方

- ◆ スライシングの実現により、超高速、多数接続、超低遅延といったスライスの設定が可能になる際のデータ接続料の在り方について、現時点では具体的な提案はなかったが、コストベースの考え方だけではない、スライシング機能の特性・運用責任に応じ、条件差を適切に反映した機能料金、ネットワークの管理機能に関する料金設定といった意見が示されたところ、今後、具体化に向けて引き続き検討することが適当ではないか。また、今後MNOによるスライシングサービスの提供が本格化することを踏まえると、MNOとMVNOのコスト負担の公平性の観点から、現在のデータ接続料の算定におけるMNOのスライシングサービスの提供に係るコストの扱いについても、必要に応じて検討することが適当ではないか。

ヒアリング項目

- ◆ その他検討すべき点があるか。

ヒアリング結果

1) eSIMクイック転送、エンタイトルメント機能について

- eSIM転送は、eSIM対応端末の機種変更時にSIM情報を端末間で簡単に切り替える機能であり、端末とEntitlement Server（以下「ES」）※が連携して一連の処理を行う。物理SIMのスロットを持たずeSIMのみ利用可能な端末の増加を踏まえ、複数のMVNOと同機能の実現について前向きに協議を実施中。

【NTTドコモ】

- MNO（グループMVNO含む）とMVNOにおいて**提供している機能の差がある状況**であり、**MVNOにも利用可能となるよう要望**。【MVNO委員会】
- エンタイトルメント機能に関するMNO・MVNO連携での利便性向上の追求
エンタイトルメント機能とは、国際標準に基づき、端末及びネットワークが連携することにより実現される機能の一つであり、PLMN情報及び加入者契約情報等に基づいて、当該契約者が利用可能なネットワークサービス・通信機能の範囲を動的に判定・制御する仕組み。同機能は、主にMNOが管理主体となり、加入者ごとの契約内容、端末属性、利用状況等を踏まえ、通信方式や付加機能の提供可否をネットワーク側で一元的に制御する役割を担い、①eSIMの利用者端末間での転送、②ウェアラブル端末の使用、などのサービス提供を可能にする。特に①については、eSIM専用端末（新型iPhone等）への機種変更時において、MNO契約者は端末操作のみで完了する一方、MVNO契約者はeSIM再発行が必要になる等、契約者の利便性で顕著な差が生じており、昨今の情勢（eSIM専用端末・ウェアラブル端末の普及）等を鑑みると、**MNOとMVNO間での不公平が存在**している。契約者の利便性向上と競争環境の公平性確保の観点から、希望するMVNOがエンタイトルメント機能をMNOと連携して活用できる**環境整備を求めたい**。【IIJ】

追加質問回答

- 御社は、eSIMクイック転送（エンタイトルメント機能）について、MVNOから提供の要望は受けているか。また、要望を受けている場合、当該事業者との協議状況についてはどうか。（対KDDI、ソフトバンク）

➤

【KDDI】

➤

【ソフトバンク】

MVNO様からの要望状況を踏まえ真摯に協議します。

追加質問回答

- eSIMクイック転送（エンタイルメント機能）について、「開放を促進すべき機能」に位置付けることも考えられるが、提供に当たって、具体的にどのような課題があるか。（対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）
- eSIM転送（エンタイルメント機能）は、（1）MNOとMVNOの顧客システムの連携と、（2）契約情報に基づき端末機能をリアルタイムで制御する基盤であるEntitlement Server（ES）により実現されるものと考えております。

このような課題も存在しますが、[redacted] MVNOにとって一定のメリットを有すると考えられます。また、以上のとおり課題についての議論を進める必要があるため、まずはMNOとMVNOの協議経過を注視することが適当であり、直ちに「開放を促進すべき機能」に位置付けるべきではないと考えます。なお、接続政策委員会第81回における当社プレゼンのとおり、「開放を促進すべき機能」に位置付けるかどうかに関わらず、当社はMVNOと前向きに協議を実施しています。

【NTTドコモ】

- [redacted] MNO だけで対応可否を判断・決定できる機能ではないため、「開放を促進すべき機能」に位置付けることは適切ではないと考えます。【KDDI】

- [redacted] 現時点で「開放を促進すべき機能」の要件を満たすかは判断しかねます。【ソフトバンク】

ヒアリング結果

2) 衛星ダイレクト通信の活用について

- MNO（グループMVNO含む）とMVNOにおいて**提供している機能の差がある状況**であり、**MVNOにも利用可能となるよう要望**。【MVNO委員会】（再掲）
- MNO各社において、衛星通信を活用したサービスの提供が始まっている。既存の携帯端末に対して、広域・非カバーエリアの通信確保を可能にする点が大きな利点。MVNOとして既存の契約者に対して、利便性高く・追加負担の少ないアプローチで衛星ダイレクト通信をオプション提供できるよう、検討を進めている。【IIJ】

追加質問回答

- 御社は、衛星ダイレクト通信について、現時点でMVNOに対して提供することは可能なのか。また、提供することができない場合、それは具体的にどのような理由によるものか。（対NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）
- [REDACTED]【NTTドコモ】
- [REDACTED]【KDDI】
- MVNO 向けの衛星ダイレクト通信の提供可否は衛星の提供元事業者との個別契約に関わる内容であるため、ご説明は差し控えさせていただきます。【ソフトバンク】

考え方

- ◆ eSIMサービスは、SIMを差し替えることや対面・書面での手続を必要とすることなく、オンラインで事業者の変更を可能とするものであり、利用者による事業者の変更の円滑化を通じた公正競争環境の確保や利用者の利便性の向上に資するものである。このため、「eSIMサービスの促進に関するガイドライン」（令和3年8月10日策定）においては、「MNOがeSIMサービスについて技術的又は経済的に著しく困難である等正当な理由なくその提供を行わないこと、又はMVNOがeSIMサービスを提供する際にMNO設備の機能の提供が必要であるにもかかわらず、MNOがその機能を適正な条件で提供しないことにより、電気通信の健全な発達又は利用者の利便の確保に支障が生じるおそれがあるときは、業務の改善命令の要件（電気通信事業法第29条第1項第12号）に該当する。」とされている。
- ◆ **eSIM転送については、eSIMのみ利用可能な端末が増加していることを踏まえると、MNOとMVNOのイコールフットINGの観点からも、MNOのグループMVNOのみならず、希望するMVNOが利用可能となることが望ましいため、MNOにおいては、MVNOの要望を踏まえ、具体的に必要な対応等を検討することが適当**である。また、事業者間協議が進むよう、総務省においては、**eSIM転送及びエンタイトルメント機能に係るMVNOとの協議の状況についてMNOから四半期ごとの報告を求めることが適当**である。
- ◆ なお、eSIM転送（を実現するための接続機能）については、「開放を促進すべき機能」に位置付けることも考えられるが、現時点ではMNOとMVNO間の協議において、その実現方法が必ずしも具体化されておらず、アンバンドル要件のうち、②アンバンドルすることが技術的に可能であること及び③アンバンドルに当たって二種指定事業者に過度な経済的負担を与えることのないこと、の要件を満たす可能性があるかどうか不明であることから、この点については、引き続き検討することが適当である。
- ◆ 現在MNOが提供している**衛星ダイレクト通信サービス**は、SpaceX社が提供する衛星通信サービス「Starlink Mobile」を活用したものであり、MVNOによる同様のサービスの提供の可否は、移動通信サービスにおけるMNOとMVNOの間の接続ルールのみで整理できる課題ではないと考えられるが、**MNOにおいては、MVNOから要望があった場合には、協議に応じることが適当である**。

第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

1. 加入光ファイバ接続料の算定方法

(参考資料)

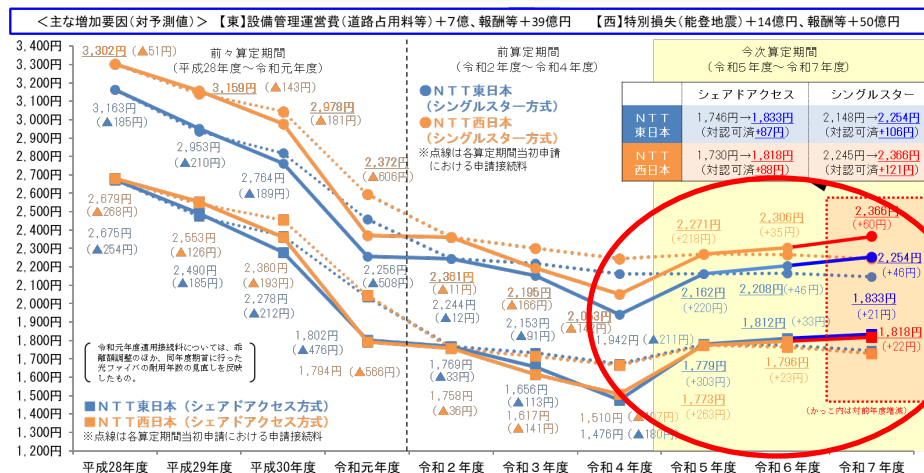
1	現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方に関する論点①	(接続政策委員会(第74回)資料1)	・ ・ ・ ・ 168
2	接続料算定の原則と対象機能	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・ 169
3	報酬の算定方法	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・ 170
4	(参考) 調整額の概要	(接続政策委員会(第74回)資料1)	・ ・ ・ ・ 171
5	(参考) 自己資本利益率の算定	(接続政策委員会(第74回)資料1)	・ ・ ・ ・ 172
6	加入光ファイバ接続料の算定方法に関する主な論点	(接続料の算定等に関するWG(第2回)参考資料1)	・ ・ ・ ・ 173
7	加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針	(接続料の算定等に関するWG(第3回)資料1)	・ ・ ・ ・ 174
8	加入光ファイバの接続料の推移	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・ 183
9	令和8年度以降の加入光ファイバ接続料の算定について	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・ 184
10	(参考) 接続料原価の算定方法等の見直し	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・ 185

(1) 加入光ファイバ接続料の算定方法

【現状】

- NTT東西の加入光ファイバ接続料は、今後も新規かつ相当の需要を見込まれるサービスであること及び接続事業者の予見性を確保する観点から、令和5年度～令和7年度までの3年間を算定期間とした第1号将来原価方式により算定。
- しかしながら、今期算定期間においては、リスクフリーレート（10年ものの国債利回り）の上昇等に伴う報酬の増加や設備コストの上昇等により、認可済接続料と実績値との乖離が毎年発生（特例的に乖離額の調整を許可）。
- リスクフリーレートや設備コストの上昇は今後も継続することが見込まれることから、令和8年度以降の算定期間において、利用実態を踏まえた設備の耐用年数の見直しや、乖離額調整による接続事業者への影響を可能な限り低減する措置を検討する必要がある。

加入光ファイバ接続料の推移



加入光ファイバ接続料の算定方法

■接続料規則に基づく接続料の算定方法

$$\text{接続料} = \frac{\text{接続料原価 (第9条第1項)} + \text{通信量等(需要) (第14条第2項)}}{\text{機能ごとの通信量等の直近の実績値 (将来原価方式の場合：将来の合理的な通信量等の予測値) (第14条第2項)}}$$

接続料原価 = 第一種指定設備設備管理運営費 (第11条) + 他人資本費用 (第11条) + 自己資本費用 (第12条) + 利益対応税 (第13条) + 調整額 (第12条の2)

■うち、適正な利潤の算定方法

（設備毎の正味固定資産価額から算定）

$$\text{他人資本費用} = \text{レートベース} \times \text{他人資本比率} \times \text{他人資本利率}$$

$$\text{自己資本費用} = \text{レートベース} \times \text{自己資本比率} \times \text{自己資本利率}$$

$$\text{利益対応税} = \text{レートベース} \times \left(\text{自己資本比率} \times \text{自己資本利益率} + \text{有利子負債以外の負債比率} \times \text{有利子負債以外の負債の利率相当率} \right) \times \text{利益対応税率}$$

期待自己資本利益率 = $1 - \beta \times \text{リスクの低い金融商品の平均金利} + \beta \times \text{他産業における主要企業の平均自己資本利益率}$

（国債10年ものの利回り※セリヤスの場合は0）

CAPM的手法におけるβ：市場収益率が変化した場合、ある株式の収益率がどのくらい変化するかを表す値

（法人税、事業税及びその他所得に課せられる税の税率から算定）

【主な論点】

- 令和8年度以降の加入光ファイバの接続料の算定（算定方式、算定期間等）についてどのように考えるべきか。
- 接続事業者の予見性を確保するためにどのような対策を行うべきか。
- 電柱の耐用年数に係る要請（令和6年3月21日総基料第56号）に基づく検討結果はどうか。

接続料の認可基準
(電気通信事業法
第33条4項2号)

■ 接続料が能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを算定するものとして総務省令で定める方法により算定された金額に照らし公正妥当なものであること。

算定方式		算定概要	主な対象機能
長期増分費用方式 (LRIC)		・仮想的に構築された効率的なネットワークのコストに基づき算定 ・前年度下期＋当年度上期の通信量を使用	・電話網(メタル回線収容装置、中継系伝送路設備)
実際費用方式	将来原価方式	・新規かつ相当の需要増加が見込まれるサービス及び接続料の急激な変動を緩和する必要があるサービスに係る設備に適用 ・原則5年以内の予測需要・費用に基づき算定	・加入者回線(光ファイバ) ・NGN
	実績原価方式	・前々年度の実績需要・費用に基づき算定 ・当年度の実績値が出た段階で、それにより算定した場合との乖離分を翌々年度の費用に調整額として加算	・加入者回線(ドライカップ、ラインシェアリング) ・中継光ファイバ回線 ・専用線、・公衆電話 ・IP関連装置

接続料算定の原則
(接続料規則第14条第1項)

■ 接続料は、法定機能ごとに、当該接続料に係る収入(接続料×通信量等)が、当該接続料の原価及び利潤の合計額に一致するように定めなければならない。

→

接続料

 ×

通信量等

 =

接続料原価

接続料

 =

接続料原価
(接続料規則第8条第1項)

 ÷

通信量等(需要)
(接続料規則第14条第2項)

接続料原価

 =

第一種指定設備管理運営費
(設備コスト)

 +

他人資本費用

 +

自己資本費用
(適正報酬額)

 +

利益対応税

 +

調整額

法定機能ごとの通信量等の直近の実績値(※)

(将来原価方式の場合:将来の合理的な通信量等の予測値)

※ 接続料の体系は、当該接続料に係る第一種指定設備管理運営費の発生の態様を考慮し、回線容量、回線数、通信回数、通信量、距離等を単位とし、社会的経済的にみて合理的なものとなるように設定するものとする。(接続料規則第14条第3項)

- 報酬（適正な利潤）は、第一種指定電気通信設備の機能の提供に用いられる資産の資本調達コストと位置づけられるものであり、機能ごとに他人資本費用、自己資本費用及び利益対応税を合計して算定される。

適正報酬額

$$\begin{aligned}
 & \text{適正報酬額} \\
 & \text{他人資本費用 (第11条)} = \text{レートベース} \times \text{他人資本比率} \times \text{他人資本利子率} \\
 & \text{自己資本費用 (第12条)} = \text{レートベース} \times \text{自己資本比率} \times \text{自己資本利益率} \\
 & \text{利益対応税 (第13条)} = \text{レートベース} \times \left(\begin{array}{l} \text{自己資本比率} \times \text{自己資本利益率} \\ \text{有利子負債以外の負債比率} \times \text{有利子負債以外の負債の利子相当率} \end{array} \right) \times \text{利益対応税率}
 \end{aligned}$$

（設備毎の正味固定資産価額から算定） （全社の資本構成比率から算定）

期待自己資本利益率の過去3年間の平均値又は主要企業の過去5年間の平均自己資本利益率のいずれか低い方を上限とした合理的な値

期待自己資本利益率（「CAPM的手法」により算定）

$$= (1 - \beta) \times \text{リスクの低い金融商品の平均金利} + \beta \times \text{他産業における主要企業の平均自己資本利益率}$$

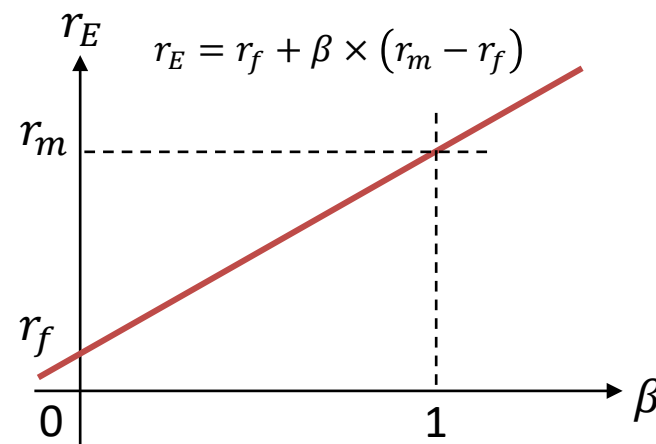
（国債10年ものの利回り ※マイナスの場合は0）

※ β 値については、「接続料の算定等に関する研究会第七次報告書」に基づき、NTT持株の β 値の令和2年度末～令和4年度末の中央値である0.566を採用

（法人税、事業税及びその他所得に課せられる税の税率から算定）

CAPM的手法

- 資本試算評価モデル（CAPM: Capital Asset Pricing Model）は、資産市場で成立する一般均衡状態において、合理的な期待形成を行う投資家のポートフォリオは市場ポートフォリオと無リスク資産との組み合わせになるという考え方に基づくもの。
- 接続料の算定においては、事業の安定性とリスクとを織り込んだ指標を用いて客観的な基準を設定する観点から、この考え方にに基づき算出されたものを期待自己資本利益率としている。
- CAPMの考え方によれば、ある株式のリスクを表す数値「 β 」が分かれば、その株式の期待利益率（右図の r_E ）は、市場自己資本利益率（右図の r_m ）とリスクフリーレート（右図の r_f ）をパラメータとした、 β の一次関数により推定できる。（市場自己資本利益率とリスクフリーレートの差は全企業で共通であると仮定。）
- β は、市場収益率が変化したときに、ある株式の収益率がどのくらい変化するかを表す値である。当該企業の価値と市場価値の相関が強いとき、 β は高くなる。



※ 第一種指定電気通信設備の接続料算定においては、（第一次）接続料の算定に関する研究会報告書での議論を踏まえ、平成11年の「指定電気通信設備の接続料に関する原価算定規則」（平成9年郵政省令第92号。現在の第一種指定電気通信設備接続料規則の一部に相当。）の改正により、自己資本利益率の算定にCAPM的手法が導入された。

- 調整額は、過去の接続料収入と費用の差額を当年度の接続料原価に含めることにより、収入と費用を均衡させる仕組み（※1）。
- その算定方式は、接続料の当年度及び過去の算定方式によって異なるが、代表的には以下のとおり。（当年度・過去ともに実績原価等の場合）

$$\text{調整額} = \text{前々算定期間における費用} - \left(\text{前々算定期間における接続料収入} \right) + \text{前々算定期間接続料に算入した調整額}$$

（＝ 前々算定期間の接続料 × 前々算定期間の需要）

- 第1号将来原価方式・LRIC方式による算定期間に生じた収支の差額については、調整額として算入しないことが原則。

※1 コロケーションルールの見直し等に係る接続ルールの整備について（平成19年3月30日情報通信審議会答申）により、事後精算方式（接続料適用年度の実績原価・収入が判明した後に遡及的に精算を行う方式）を廃止するとともに導入されたもの。なお、現在においても工事費・手続費等については、遡及適用・事後精算を行っている。

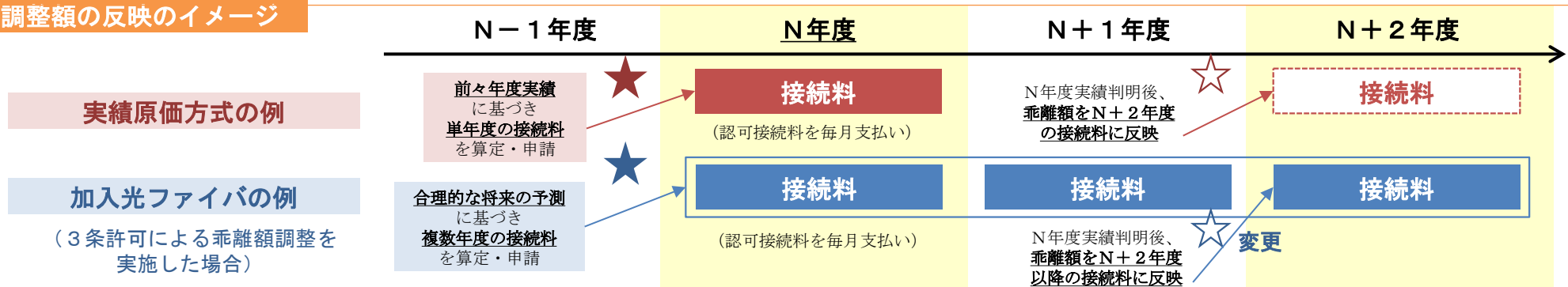
■ 加入光ファイバ接続料における調整額の扱い（第1号将来原価方式における特例許可による調整額）

- ・ 第1号将来原価方式（接続料規則第8条第2項第1号の規定による将来原価方式）は、基本的に申請者であるNTT東日本・西日本が自らの経営情報や経営判断等に基づき、需要と費用を予測して接続料を算定する方式であり、予測と実績の乖離が事後的に発生した場合は、予測を行った申請者が自ら責任を負うべきものと考えられている（→接続料規則第12条の2第1項において、第1号将来原価方式の調整額は0と規定）。
- ・ 加入光ファイバについては、複数年度の将来原価方式（算定期間3～4年）により接続料の算定を行っており、予測と実績の乖離が外的要因により生じる可能性があるところ、その場合の実績費用と実績収入の乖離額を申請者であるNTT東日本・西日本のみに負担させることは適当ではないことから、NTT東日本・西日本からの申請により事後的な「乖離額調整」を認めている（→接続料規則第3条ただし書きの規定による許可）。

■ IP網への移行後のNGN県内接続料における調整額の扱い（第2号長期将来原価方式における接続料規則の規定に基づく調整額）

- ・ 固定電話網のIP網への移行後におけるNGNの接続料については、收容局ルータ及びSIPサーバについて大幅更改を予定しており、接続料の急激な変動を緩和するため、第2号長期将来原価方式により接続料を算定しているところ、（次算定期間において第1号将来原価方式又はLRIC方式を採用しない場合、）接続料規則の規定に基づけば、次算定期間において移行期間中に生じる費用と収入の乖離額（の見込み値）を調整額として算入することとなる。

調整額の反映のイメージ



- 令和7年度の接続料の改定に向け申請に用いた自己資本利益率は、リスクフリーレート（前年度+0.32）とリスクプレミアム（前年度+0.4）の上昇により増加。
- また、令和3年度以降の主要企業の平均自己資本利益率の算定に当たって、長期安定的な指標であるイボットソン社の長期投資用エクイティ・リスク・プレミアムを採用したことに加え、期待自己資本利益率の算定にあたりコロナ禍の影響を受けていた令和2年の算定値2.87%が、算定対象期間から抜けたことも変動の要因となっている。

	H31・R元	R 2	R 3	R 4	R 5	
主要企業の自己資本利益率 (①+②)	7.15 (※2)	5.04 (※2)	8.89	9.00	9.72	5年間の平均値
リスクフリーレート (①) (10年ものの国債利回り)	0.00 (※3)	0.04	0.09	0.30	0.62	7.96%
リスクプレミアム (②) (R 3以降: イボットソン社データ (※1))	7.15	5.00	8.80	8.70	9.10	いずれか低い方を採用
期待自己資本利益率 (①+②×β) (β=0.566)	-	2.87	5.07	5.22	5.77	3年間の平均値
						5.35%
						R 7 適用値
						5.35%

- ※1 Copyright © 2024 Ibbotson Associates Japan, Inc. イボットソンの事前の書面による承諾のない利用、複製等は、全部または一部を問わず、損害賠償、著作権法の罰則の対象となります
- ※2 NEEDS (株式会社日本経済新聞社デジタル事業 情報サービスユニットの総合経済データバンク) の財務データより、全国4証券取引所に上場しており、7期連続で決算データを取得が可能な単体決算開示企業 (金融業及び外国企業を除く。) の平均値を使用。
- ※3 日本銀行の金融政策の影響により、令和元年度4月期～3月期の当該国債の金利がマイナス金利となり、年間の平均値はマイナスの値となるが、これまでの申請では「0.00%」とされている。

■第一種指定電気通信設備接続料規則 (抄)

(自己資本費用)

第12条 一般法定機能に係る自己資本費用の額は、次に掲げる式により計算する。

自己資本費用=当該一般法定機能に係るレートベース×自己資本比率×自己資本利益率

2 (略)

3 第一項の自己資本利益率は、次に掲げる式により計算される期待自己資本利益率の過去三年間 (リスク (通常の予測を超えて発生し得る危険をいう。以下この条において同じ。) の低い金融商品の平均金利が、主要企業平均自己資本利益率に比して高い年度を除く。) の平均値又は主要企業の平均自己資本利益率の過去五年間の平均値のいずれか低い方を上限とした合理的な値とする。

期待自己資本利益率=リスクの低い金融商品の平均金利+β× (主要企業の平均自己資本利益率-リスクの低い金融商品の平均金利)

4 前項のβは、主要企業の実績自己資本利益率の変動に対する事業者の実績自己資本利益率の変動により計測された数値を基礎とし、他産業における同様の値を勘案した合理的な値とする。ただし、実績自己資本利益率に代えて株式価格を採用することを妨げない。

5 (略)

1. 算定方式・期間について

- ① 乖離額調整の影響緩和やメタル縮退計画を踏まえた中長期の影響の把握のため、**3～5年間の将来原価方式を採用すべき**との意見についてどう考えるか。(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社,ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)
- ② 将来原価方式を採用する場合、**人件費・物件費の予測の際にはNTT東西の実態を反映した予測を行うべき**との意見についてどう考えるか。(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)

2. 適正な報酬の算定について

- ① 検証可能性の確保及び裁量排除の観点から、現在モバイル接続料算定において採用している**圧縮前の貸借対照表の自己資本比率を用いるべき**との意見についてどう考えるか(ソフトバンク株式会社,ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)
- ② **NTT持株との間での資本調達の実態**(配当の実態等)はどうか。特に、**NTT東西の資本調達コスト(期待自己資本利益率)はNTT持株の資本調達コスト(期待自己資本利益率)を上回ることではないか**。仮に上回ることがあり得る場合、それはどのような事情によるものか。また、NTT東西の資本調達コストがNTT持株の資本調達コスト以下となる場合、**NTT持株の期待自己資本利益率をNTT東西の期待自己資本利益率の上限とすべき**との意見についてどう考えるか(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社)
- ③ NTT持株の株式の特殊性に鑑み、**NTT持株の期待自己資本利益率を以下の前提で算定すべき**との意見についてどう考えるか。(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社)
 - ・ 1/3の政府保有分は配当利回りの実績ベース(あるいはリスクフリーレート)で算定
 - ・ 残りの2/3はCAPM方式で算定
- ④ **期待自己資本利益率**については、長期安定的なものとなるよう、**主要企業の自己資本利益率と同じ5年間の平均値とすべき**との意見についてどう考えるか。(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)
- ⑤ **β値**について、直近の実態を反映する観点から、モバイル接続料と同様に、**毎年度、直近3年間の値の中央値を採用すべき**との意見についてどう考えるか。(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社)

3. 乖離額調整の在り方について

- ① **乖離額調整を行う場合は、その影響を極小化するため、上限と下限のキャップ等を設けるべき(NTT東西のコスト削減のインセンティブとなる仕組みを設けるべき)**との意見についてどう考えるか。(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)

4. 設備の耐用年数に係る検討について

- ① 光ファイバや電柱等の**各設備において、設備の利用実態を検証の上、検証結果を公表**するとともに、設備の耐用年数との間で乖離が発生しているものがあれば、**接続料へ反映すべき**との意見についてどう考えるか。(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社)
- ② 特に、光ファイバの耐用年数について、シース(外皮)、用途・使用上の環境等から**光ファイバの耐用年数はメタルケーブルとほぼ同一以上とみなせるのではないかと**の意見についてどう考えるか。(ソフトバンク株式会社)

5. 予測値等の情報開示について

- ① 金融政策の変動や物価上昇等の環境変化を踏まえ、**接続料の予測値について数年分の値を毎年度開示すべき**の意見についてどう考えるか。また、**算定期間をまたぐ場合は今次算定期間と同様の算定方法で予測値を開示すべき**との意見についてどう考えるか。(KDDI株式会社,ソフトバンク株式会社,ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)
- ② ①の**情報開示の在り方について**、自主的な開示ではなく**接続約款に情報開示義務として規定すべき**との意見についてどう考えるか。(ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社)

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点 1（算定方式・期間について）

- 乖離額調整の影響緩和やメタル縮退計画を踏まえた中長期の影響の把握のため、3～5年間の将来原価方式を採用すべきとの意見についてどう考えるか。
- 将来原価方式を採用する場合、人件費・物件費の予測の際にはNTT東西の実態を反映した予測を行うべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

（将来原価方式の採用について）

- 本来直ちに乖離額を調整することが理想だが、乖離額調整による接続料水準の急激な変動に配慮し、複数年を算定期間とした将来原価方式により、調整額を算定期間内で平準化することも考えられるとともに、事業者の予見性確保の観点から、複数年（算定期間3～5年間）の将来原価方式とすることが妥当。（第1回 NTT東西）
- 次期算定期間については、乖離額調整の影響緩和のため、複数年（例：5年）の将来原価方式による算定が適当。（第1回 KDDI）
- メタル縮退計画が公表され中長期の傾向や影響把握が今後一層重要となるため、算定期間は5年分の将来原価方式とするべき。（第1回 ソフトバンク）
- 予見性を確保する観点から、基本的に将来原価方式を採用することが妥当。（第1回 SNC）

（人件費・物件費の予測について）

- 予測と実績の乖離を縮小させ、接続事業者における接続料の予見性を高めるため、設備管理運営費（施設保全費等）について、施設保全費等の費用予測に、企業物価指数の変動を反映することで、直近の人件費・物件費の高騰影響を加味することを検討。また資本コスト算定に用いるリスクフリーレート（10年物国債の平均利回り）の予測に、直近のデータを加味することを検討。（第1回 NTT東西）
- 人件費・物件費の予測の指標として、「企業物価指数」は変動が大きく、関係のない財の影響を受けるため、NTT東西の実態を反映したコスト予測を行うことが適当。（第1回 SNC）
- 当社管理部門におけるコストの大宗は企業間取引によるものであり、当社の企業物価指数の変動と同程度の影響を受けると考えられることから、設備管理運営費の予測には企業間における総合的な物価変動を示す企業物価指数を用いることが合理的。また、予測の透明性・客観性を高める観点からも、一般に公表されており各事業者が把握可能な当該指標を採用することが適当。（第2回 NTT東西）
- 当社の実績値に基づいた予測については、設備管理費には当社社員の人件費に加えて委託費など各種経費が含まれているが、多岐にわたる委託先や取引形態ごとに取引に係るコストを要素毎に整理して増減トレンドを算出することは実務的に困難。また、仮にそうした数値を整理できたとしても、それらの情報は当社及び取引先の経営情報に当たるため、算定根拠を開示できず、予測の透明性・客観性を担保できないため、非現実的。（第2回 NTT東西）

【構成員からの意見】

- 指数の変動を少し和らげることができ、複数年の期間で費用を回収するという意味では、消費者物価指数の方が向いているという考え方もある。（第1回 橋本構成員）
- デフレ局面では急激に落ちることがある企業物価指数は予測の指標として若干不安が残るが、当該指標を用いることに関して概ね理解。（第2回 橋本構成員）
- NTT東西の実績値を用いた予測ではNTT東西の言い値ようになる危惧もあり、企業物価指数を用いることは予見性の担保になる。（第2回 高橋構成員）

対処方針

- 接続料の算定に当たっては、接続事業者から、予見性の確保に加え、乖離額調整の影響等を緩和して接続料水準を安定的なものとするために複数年（5年）での算定とすべきとの考えが示され、NTT東西からも同様の提案があったことから、**5年を算定期間とした将来原価方式により算定を行うことが適当。**
- また、将来原価方式を採用する場合、予測と実績の乖離を可能な限り小さな水準にとどめると同時に、接続料の算定に用いる各種数値については客観性が確保されることが望ましいことから、接続料原価の大宗が企業間の取引である性質に鑑みて**設備管理運営費の費用予測に企業物価指数の変動を反映するとともに、リスクフリーレートの予測に直近のデータを加味することで、接続料の算定に用いる各種数値の客観性や事業者の予見可能性を確保し、将来原価方式を採用した場合の予測と実績の乖離を縮小する算定を行うことが適当。**

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点 2（適正な報酬の算定について①）

- 検証可能性の確保及び裁量排除の観点から、現在モバイル接続料算定において採用している圧縮前の貸借対照表の自己資本比率を用いるべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

- 報酬算定について、検証可能性の確保及び裁量排除の観点から、現在モバイル接続料算定において採用している圧縮前の貸借対照表の自己資本比率を用いるべき。（第1回 ソフトバンク・SNC）
- 資本構成比算定上のレートベースは、電気通信役務の提供に真に必要な範囲の資産に限定させるため、貸借対照表の借方の数値を圧縮しており、借方と貸方で数値を一致させるため、貸方の数値を圧縮した上で資本構成比を算定している。（第2回 NTT東西）
- レートベースに合わせて貸方を圧縮する際には、退職給付引当金や預り金等の電気通信事業の固定資産の投資に対応しないものが多く含まれる「有利子負債以外の負債」から圧縮するという資本構成比の算定方法は、1997年の現行の指定設備ルール制定以降、一貫して採用しており、その算定は機械的なものであり恣意性が入る余地がないことに加え、審議会での審議を経て認可されているものであり、十分合理性がある。（第2回 NTT東西）
- 流動資産における売掛金や未収入金は一部が運転資本に充当されているものと想定され、残額の扱いについては製造業等においては買掛金や未払金に紐づくのが一般的と考えられるが、電気通信事業においては直接的な紐づけは困難であり、電気通信事業収益に直接関連する科目と解釈すれば、電気通信事業収益は結果的に利益剰余金（純資産）にも反映されてくるものであるため、総額を負債から圧縮する現行ルールは必ずしも実態を適切に反映しているとは言えない。（第2回 ソフトバンク）

【構成員からの意見】

- 「有利子負債以外の負債」の事例である退職給付引当金につき、会計学では投資に回していない不特定の流動資産として説明しており、レートベース算入対象外の流動資産を「有利子負債以外の負債」から圧縮する現行の考え方には、一定の合理性があると認識。（第1回 関口構成員）
- 「モバイル接続料算定に係る研究会」報告書の整理は、MNO各社間で算出の方法が異なっていた資本構成比の検証を可能にするためのものであり、報酬額の算定に当たっては、原則として接続機能の提供のために投下される資産に限定すべきであることから、投資等に回されない流動資産等はレートベースに圧縮する現行の方式を維持すべきではないか。（第1回 関口構成員）
- 内部留保を投資に回さない場合、確かに内部留保（利益剰余金）は流動資産に入ってくるが、電気通信事業のような設備産業の場合、むしろ適切な設備投資を行って、そこから得られる果実で事業を運営していく実態があるため、利益剰余金の一部が流動資産に対応していることを理由に、総額を自己資本から引くという議論は短絡的。（第2回 関口構成員）
- （現在の固定通信における算定方法について）レートベースの調達源とみなす負債と資本の双方についてそれぞれ一定の報酬率を乗じるというレート・オブ・リターン方式の長い伝統の上に培われたものである上、1997年から変わらず適用しており、制度の安定性という観点から、特段の環境変化が認められる場合や何らかの誤りが判明したという場合でなければ、結果を求めて制度を変えるのは感心できない。（第2回 関口構成員）

対処方針

- 接続事業者から提案のあったモバイル接続料算定において採用している貸借対照表上の簿価から直接算出した資本構成比を用いる方法は、モバイル各社間のようにレートベースの構成資産に係る資金調達の考え方やその実態が事業者によって区々である場合に、外部からの検証可能性の確保や事業者による裁量の排除、公平性の確保の観点から採用したもの。
- 他方で、構成員から指摘があったとおり、報酬額の算定に当たっては原則として接続機能の提供のために投下される資産に限定すべきであること、固定通信の場合はモバイルとは異なり、指定電気通信設備を設置する事業者は、NTT東西のみであって複数の社の間での公平性の確保に留意する必要は無いこと、NTT東西による恣意的な算定の事実等といった明らかに現行の方式を見直すべき事項が判明したものではないこと等から、**投資等に回されない流動資産等はレートベースに圧縮し、またその方法として貸借対照表総資産額との差額は原則として「有利子負債以外の負債」から圧縮する現行の算定方式を維持することが適当。**

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点 2（適正な報酬の算定について②）

- NTT東西の期待自己資本利益率（資本調達コスト）はNTT持株の期待自己資本利益率を上回らないという前提の下、NTT持株の株式の特殊性に鑑み、NTT持株の期待自己資本利益率を以下の方法で算定して加重平均した上で、その値をNTT東西の期待自己資本利益率の上限とすべきとの意見についてどう考えるか。
- ・ 1/3の政府保有分は配当利回りの実績ベース（あるいはリスクフリーレート）で算定
 - ・ 残りの2/3はCAPM方式で算定

関連する主な意見

【事業者からの意見】

（CAPM的手法による期待自己資本利益率の算定の見直しについて）

- NTT東西の資本調達コストは、CAPM的手法による期待自己資本利益率で算定されるが、NTT東西が直接市場から資本調達することはなく、市場を通じた投資ポートフォリオの最適化が前提のCAPMでの算定をそのまま適用することには見直す余地があるのではないか。（第1回 KDDI）
- 第一種指定電気通信設備はボトルネック性や公共性が高い設備であり、接続事業者との公正競争が十分に働くよう考慮した適正な利潤算定が求められる一方で、接続料金は設備コストは全額を実需要で負担し、乖離額調整も実施するため未回収リスクは生じない。また、NTT東西は持株が100%の資本を有しているため、自由市場のように出資者が出資を引き上げるリスクがなく、リスク面を考慮するとリターン率はCAPM値よりも低く補正をするべき。（第2回 ソフトバンク）

（NTT東西の期待自己資本利益率がNTT持株を上回らない前提について）

- 市場がNTT持株に期待する利益率は連結営業利益の6割を占めるモバイルビジネスの影響が大きく、特に第一種指定電気通信設備の報酬算定で考慮すべきNTT東西の設備部門は、接続ルールに基づく接続料での適切なコスト回収を主とする部門であって、NTT東西全体で大きな利益をあげていたとしても利用部門の利益となるため、NTT持株の連結営業利益が恒常的に赤字になる状況にでもならない限り、NTT東西の設備部門の期待自己資本利益率がNTT持株の期待自己資本利益率を上回らないという想定には一定の合理性がある。（第1回・第2回 KDDI）
- NTT東西は株式の売却ができず値上がり益を得る機会がないため、期待リターンは配当のみである一方で、NTT持株の株式は政府保有義務の3分の1以外の部分の値上がり益、配当双方を得る機会がある。配当において仮にNTT持株のほうが東西よりも大きいという関係が成り立てば、東西の資本調達コストは持ち株の資本調達コストを実態の面でも上回らないと考えられる。（第1回 KDDI）
- 自己資本利益率は、株式市場に上場する企業全体のリスクプレミアムをもとに、株式市場全体に対する地域通信事業のリスクの度合いの差をβ値として加味することで設定する算定方法により、株式市場全体の自己資本利益率に対する客観性や公平性を反映。NTT持株の社外への配当状況とNTT東西の持株会社への配当状況を比較・検討して、NTT東西の自己資本利益率を設定すべきといった主張は、両者の配当状況によって接続料が上下することになるため合理性や客観性はない。（第2回 NTT東西）

（NTT持株の期待自己資本利益率の算定方法について）

- NTT持株の期待自己資本利益率について、政府の1/3保有分は（NTT法の政府保有義務により売買される可能性はないため）期待リターンが配当のみのため配当利回りの実績ベースで算定し、残りの2/3（政府の1/3超過保有分および一般投資家保有分）は売買可能と配当もあるため一般的な資本評価モデルであるCAPMで算定の上、NTT東西の期待自己資本利益率が、上記NTT持株の期待自己資本利益率を上回った場合は、NTT持株の期待自己資本利益率を上限に算定するべき。（第1回 KDDI）
- 仮に当社提案の補正方法で見直した場合でも、現行モバイルの接続料算定に用いられている自己資本利益率と比較して低い自己資本利益率を適用するものではなく、報酬全体として第一種指定電気通信設備の再投資等を大きく妨げるものではない。また、第一種指定電気通信設備の保全に係る費用は、設備管理運営費として全額接続料で適正に費用回収されている認識であるため、報酬算定の見直しが第一種指定電気通信設備の保全に影響するものではない。（第2回 KDDI）
- 政府保有資本については、CAPM的手法の前提である「完全な自由流通市場を想定した市場メカニズム」との相関性はなく、資本の2/3に相当する部分はCAPMを用いた期待自己資本利益率を採用し、1/3に相当する部分はリスクが極めて低い政府保有資産と見なしリスクフリーレートを採用するべき。なお、FY23実績値での試算において、補正後の報酬全体の値は持株の配当利回りを上回っており剰余利益の再投資への資金充当も可能。（第1回・第2回 ソフトバンク）
- 仮に政府がNTT東西の株式の1/3を保有していると見なしたとしても、株主が当社に対して保有する権利や当社が株主に対して負う責任・義務は株主によって何ら異なるものではなく、どの株主も等しく当社からのリターンを得ることができることを踏まえれば、政府保有分に係る資本コストについて他の株式と異なる扱いをすることにはならない。（第2回 NTT東西）

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点2（適正な報酬の算定について②）

- NTT持株の政府の出資見合い1/3分を配当利回りとするべきという提案を採用した場合、当社は将来の設備投資や事業リスクに備えた資金を内部留保できなくなり、長期安定的に設備を維持・運営し、良質な役務を継続的に提供していくことに大きな支障をきたすことから、到底受け入れられない。また、こうした合理性のない報酬の切り下げによって当社の接続料を不当に下げるとは、当社から設備を調達して事業を営んでいる接続事業者と、自ら設備投資を行って事業を営んでいる自己設置事業者との間の競争環境を歪めることに加え、自己設置事業者の設備投資インセンティブを損ない、通信業界全体としての設備の安定的な維持・運営や高度化を阻害するものであることから、政策としても実施すべきものではない。（第2回 NTT東西）
- 接続料に見込んでいる資本コストは、長期安定的に設備を維持・運営し、良質な役務を継続的に提供していくための資金調達コストであり、そこには株主への配当、借入金の支払利子だけでなく、将来の設備の更改・高度化に向けた設備投資や、市場環境の変化等の事業リスクに備えて内部留保する資金も含まれるため、NTT東西の資本構成比をNTT持株と同じとみなし、政府出資見合い1/3の自己資本利益率を持株の配当利回りやリスクフリーレートで計算する提案は、資本関係の実態と合わないほか、自己資本利益率に含まれる内部留保を考慮していないことからいづれも合理性がない。（第2回 NTT東西）

【構成員からの意見】

- 自己資本利益率においてNTT持株 $\geq$ NTT東西が成り立つためには、NTTドコモのような持株傘下の企業の業績がNTT東西よりも良いという前提（仮定）が必要。持株傘下の企業の業績が悪くなると、この前提が成り立たなくなる懸念がある。（第1回 橋本構成員）
- NTT持株の期待自己資本利益率を配当利回りで計算する提案を採用する場合、政府保有の1/3部分について、配当性向100%と同義であり、その場合はNTT東西は1/3部分について会社に残余利益が残らず、第一種指定電気通信設備の保全・再投資に自己資金を充てられないことになるため、事業の健全性等の観点から問題。（第1回 関口構成員、高橋構成員）
- NTT持株の期待自己資本利益率をリスクフリーレートで計算する提案を採用する場合、NTT東西は10年物国債の利回り以上に利益を得られないことと同義となり、管路・とう道等の重要設備を管理保全する為にNTT東西が設備投資を行わないということになる。投資資金は自己資本の構成要素である留保利益によって生み出される自己資金から優先的に賄っていくというのがビジネスの投資では当たり前の常識であり、そこを否定してしまうとサステナブルな状況は生まれなくなる。（第1回 関口構成員、高橋構成員）
- CAPM的手法に対する補正のかけ方として政府の1/3保有分とそれ以外に分けるのは、NTT持株の資本構成も考慮しておらず、乱暴な議論という感覚。結論として接続料を下げることでありきで、コストが下げられないからという理由で報酬を操作することには議論としておかしい。（第1回・第2回 高橋構成員）
- 2000年代初頭のアメリカの電力危機の要因として、電力価格を抑え過ぎたために事業者に設備投資の資金が充分になかったことが一つあるので、NTT東西が適切な設備投資を行える環境を作っていただきたい。（第2回 橋本構成員）

対処方針

- 接続事業者からは、NTT東西が自ら市場から資本調達することは無いことを理由として、現行のCAPM的手法による期待自己資本利益率（資本調達コスト）の算定の見直しの必要性について指摘があった。具体的には、配当の実態等に照らしてNTT東西の期待自己資本利益率はNTT持株の期待自己資本利益率を上回らないという前提の下、NTT持株の期待自己資本利益率を算定するにあたり政府が同社の株式の1/3以上を保有していることに着目して、その部分については従来のCAPM的手法ではなく配当利回りの実績やリスクフリーレートで算定し、CAPM的手法で算定した残りの2/3の部分と加重平均した上で、当該算定方法に基づくNTT持株の期待自己資本利益率を上限とする提案があった。
- しかしながら、構成員とNTT東西から指摘があったとおり、仮にNTT持株の期待自己資本利益率について政府が保有している同社の株式1/3部分を配当利回りの実績やリスクフリーレートで算定し、その値を基にNTT東西の期待自己資本利益率を設定した場合、NTT東西は、当該部分については電気通信設備の保全や再投資のための自己資本を殆ど得ることができないことと同義と考えられることから、第一種指定電気通信設備設置事業者として、**NTT東西が電気通信役務の安定的な提供のために必要な設備投資等を行うことが困難となるような期待自己資本利益率の算定方法は適当とは言えない。**
- また、接続料に見込んでいる資本調達コストには、配当、借入金の支払利子のみならず、長期安定的に設備を維持・運営し、良質な役務を継続的に提供していくための設備投資や、市場環境の変化等の事業リスクに備えて内部留保する資金も含まれているほか、構成員から指摘があったとおりNTT持株傘下の企業の業績とNTT東西の業績との比較・検証も必要と考えられることから、**NTT持株の期待自己資本利益率がNTT東西の期待自己資本利益率を上回ることを前提とする算定方法は必ずしも合理的とは言えない。**
- こうした論点を踏まえると、**今回接続事業者から提案があった見直し方法を採用することは適当とは言えない**が、提案の前提となったCAPM的手法の採用の是非については、今後、それを見直すべき理由やより合理的な手法の存在が認められた場合等に、改めて検討することが適当。

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点 2（適正な報酬の算定について③）

○ 期待自己資本利益率については、長期安定的なものとなるよう、主要企業の自己資本利益率と同じ 5 年間の平均値とすべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

- 3 年間の平均値で算出されている期待自己資本利益率について、長期安定的なものとなるよう、主要企業の自己資本利益率と同じ 5 年間の平均値とするべき。（第 1 回 SNC）
- CAPM 的手法による自己資本利益率の算定方法については、2023 年の接続料の算定等に関する研究会の議論において、リスクプレミアムや β 値の見直しを実施したばかりであり、頻繁な見直しを行うことは、安定的な設備の維持運営と役務の提供に支障をきたすことに加えて、かえって接続料の安定性や接続事業者の予見性を損なうことになるため、算定期間も含め、見直しを実施すべきではない。（第 2 回 NTT 東西）
- 算定期間については、1999 年の接続料の算定に関する研究会の議論において、接続料への経済実勢の反映と安定性の両立のために、従来 5 年としていた算定期間を 3 年に見直したものであり、合理性がある。（第 2 回 NTT 東西）

対処方針

- 期待自己資本利益率の算定期間については、NTT 東西からも指摘があったとおり、接続料の算定に関する研究会（1999 年）の議論において接続料への経済実勢の適格な反映と安定性の観点から、当時の利用者料金の変更の際の算定期間を参考として 5 年から 3 年に見直されたものであるが、この当時からの経済情勢の変化をはじめとして、更なる見直しを実施すべき理由や適切な算定期間の在り方について、今回の検討では十分な議論がなされた状況とはいえない。
- そのため、直ちに算定期間を見直す必要はないと考えられるものの、今後、経済情勢の変化等を踏まえて、算定期間を見直すべき明確な理由や見直しに関する考え方が示された際に、改めて必要な検討を行うことが適当。

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点 2（適正な報酬の算定について④）

○ β 値について、直近の実態を反映する観点から、モバイル接続料と同様に、毎年度、直近 3 年間の値の中央値を採用すべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

- 直近の実態や動向を反映する観点から、モバイル接続料と同様に、毎年度、3年間分の β 値を算定し、直近3年間の中央値を採用すべき。（第1回 KDDI・SNC）
- 2023年の前回見直し時から、現状において前回の再算定結果（ $\beta=0.566$ ）を見直すような状況変化や新たな考え方の提示はない認識。また前回の再算定結果は、非上場会社であるNTT東西の β 値について次善の策として当時の持株の β 値を代用することとされたものであり、将来にわたって持株の β 値を参照し続けることが適当と整理されたものではない。加えて、 β 値のもととなる株価とTOPIXは、各社の経営状況や株主還元策、その他様々な社会・経済情勢の影響を受けて短期的に大きく変動するものであり、頻繁な見直しを行うことは、安定的な設備の維持運営と役務の提供に支障をきたし、また接続料の乱高下によって接続料の安定性や接続事業者の予見性を損なうため、 β 値は当分の間見直すべきではない。（第2回 NTT東西）
- 毎年度 β 値を更新することで変動が大きくなるリスクはあるものの、モバイル接続料では毎年度 β 値を更新し、0.1よりも大きな変動があるが、それによって事業の継続性や予見性が大きく阻害されている状況ではない。ただ、NTT東西の場合はレートベースが大きいこともあり、 β 値の変動によって相応の影響を受けるので、例えば次期算定期間に向けて β 値を見直したら、期間中は見直さないなど中間解的な解決策もありうるのではないかと。（第2回 KDDI）

【構成員からの意見】

- β 値が頻繁に変動する形で算定方法を決め、接続料が過敏に動くと、接続事業者が予見性の点で困ることにならないか懸念。状況が大きく変わった時に見直すというのでない限り、接続料が過敏に動く見直しは避けるべき。（第2回 高橋構成員）
- これまで同じ議論に参加していたため、（ β 値を見直す）大きな変動、環境変化があったとは思っておらず、こういった提案にはやや違和感がある。（第2回 関口構成員）
- いざいざ制度が変わり予見性が失われると、NTT東西にとっても内部留保をベースに設備投資等を行う時に、内部留保額が毎年のように変動することで長期的な投資ができなくなる可能性がある。一旦 β 値を見直したのであれば、社会的に大きな変化がない限りは変えない方がいいのかなという印象。（第2回 橋本構成員）

対処方針

- 接続料の算定に用いる β 値については、接続料の算定等に関する研究会第七次報告書において、以下のとおり結論づけられている。
 - ・第一種指定電気通信設備の管理運営に係る事業のリスクの検討に当たっては、まずはNTT持株の β 値を基礎とすることが適当。
 - ・その上で、NTT持株の β 値からどのように第一種指定電気通信設備の管理・運営に係る事業のリスクを抽出すべきかについては、直ちに結論を得ることはできないことから、少なくともNTT持株の β 値を上回ることはないことを念頭に、直近の外的要因による影響を勘案しつつ直近の値を基に β 値を見直した上で、接続料の改定に係るプロセスを進めることが適当。
- 今回の接続事業者からの提案は、直近のNTT持株の β 値が変動していることや、モバイル接続料の算定にあたっては毎年度 β 値を見直していること等の理由から、接続料の算定に用いるNTT東西の β 値についても同様に直近 3 年間の中央値を採用する等の見直しをすべきというものであり、一定の合理性があると考えられる。
- 他方で、NTT東西や構成員から指摘があったとおり、 β 値の変動は接続料水準に与える影響が大きいことから、頻繁な見直しは接続料の安定性や接続事業者の予見性が損なわれる上、ひいてはNTT東西の安定的な設備の維持運営と役務提供に支障を生ずるおそれもあるため、見直しにあたってはその影響に十分な留意が必要である。
- 現行の β 値については2023年に見直しを行ったばかりであり、構成員からの指摘のとおり、頻繁に見直しを行うことで接続料の安定性を損なうべきではないと考えられることから再度の見直しは行わず、**前回の再算定結果（ $\beta=0.566$ ）を維持することが適当。**一方で、NTT持株の β 値が0.566から大きく乖離する等、**今後、前回の再算定結果を維持する合理性・妥当性が失われたと考えられる場合は、直近の値を基に β 値を見直すことを含め、改めて検討することが適当。**

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点3（乖離額調整の在り方について）

- 乖離額調整を行う場合は、その影響を極小化するため、上限と下限のキャップ等を設けるべき（NTT東西のコスト削減のインセンティブとなる仕組みを設けるべき）との意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

- 接続料の原則は過不足のない費用回収であること、接続料は当社・接続事業者の営業戦略等によっても変動すること、予測である以上、構造的に実績との間に乖離が生じることは避けられないことから、将来原価方式を採用する場合においても、乖離額調整は必須。（第1回 NTT東西）
- 乖離額調整を行う場合は、その影響を極小化するため、乖離額調整の金額に係る上限と下限のキャップ等を設けることが適当。（第1回 SNC）
- キャップの在り方について、現行の接続料算定の原則を踏まえれば、上限を超えた接続料の金額は繰り越して回収されるものと考えるが、繰り越される接続料の金額やそれ以降の接続料の予測をNTT東西から情報提供いただければ、上限と下限の範囲内において接続料の見通しが事前に明らかになることから、現状と比較して、接続事業者にとって予見性が向上するため、適切な事業計画の策定等が可能。また下限を超えた場合は、キャップ以上は調整等をしないということであれば、NTT東西のコスト削減のインセンティブになり、その後の接続料の削減等にもつながるので、各事業者から提起された接続料の算定方法の見直し策も踏まえつつ、議論を行うことが必要。（第1回・第2回 SNC）
- 仮に、乖離額調整に上限キャップを設けた場合、実際に発生したコストが未回収となり、安定的な設備の維持・運営や役務の提供に支障をきたす恐れがある。また、当社は加入光ファイバに係る接続料原価の約7割を自ら負担していることや、株主やステークホルダーの負託に応える企業としての当然の経営努力として、コスト効率化を継続的に進めていることから、乖離額調整の上限・下限キャップによるインセンティブを新たに与えられずとも、コスト効率化は実施していくことから、乖離額調整に上限下限のキャップを設けるべきではない。（第2回 NTT東西）

【構成員からの意見】

- 乖離額調整に上限や下限を設けることで、翌年度や翌々年度に繰り越して発生した乖離額を回収できるのであればまだしも、仮に回収できなくなるというのであれば接続料の原則との関係から懸念。また下限を超える部分はNTT東西に対する報酬のような位置づけになるのか、しっかりとした議論が必要。（第1回 橋本構成員）

対処方針

- 過不足のない費用回収は接続制度の前提であり、将来原価方式を採用する場合においても、予測値と実績値との間の乖離額調整は必要に応じて認められるもの。
- 乖離額調整の在り方について、接続事業者から提案のあった上限・下限のキャップを設ける考え方は、**予見性の向上やNTT東西のコスト効率化のインセンティブ付与などの一定のメリット**はあると考えられるが、接続料に係る収入が原価及び利潤の合計値に一致するように定めることを求める接続料設定の原則に照らして**実際に発生したコストの適切な回収ができなくなる懸念**が残ることや、NTT東西から指摘のあったとおり新たなインセンティブを付与されなくとも**企業の当然の努力としてコスト効率化には取り組んでいくべき**であることなどを踏まえると、**乖離額調整を行う場合の上限・下限のキャップの設定は不要**。

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点4（設備の耐用年数に係る検討について）

- 光ファイバや電柱等の各設備において、設備の利用実態を検証の上、検証結果を公表するとともに、設備の耐用年数との間で乖離が発生しているものがあれば、接続料へ反映すべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

- 電柱の耐用年数について、令和6年3月21日付け総務省要請に基づき検証を行った結果、耐用年数を28年から35年に見直すこととした（2025年度第2四半期決算より、2025年度当初に遡って適用）。（第1回 NTT東西）
- 光ファイバや電柱等、設備の利用実態に即した耐用年数に適時適切に見直すことが必要（光ファイバは3年間毎の認可申請時に更新、電柱等は2013年以降、検討・見直しが行われていない状況）であり、各設備において、設備の利用実態を検証の上、検証結果を公表し、設備の耐用年数との間で乖離が発生しているものがあれば、接続料への見直し反映を要望。（第1回 KDDI）
- 令和5年7月31日付け総務省要請に基づいた光ファイバの耐用年数の検討結果については、接続事業者にも開示を要望。なお、物理的な劣化を決める要素として、外皮のシースの耐性に影響される部分が非常に大きいと考えており、この点はメタルケーブルと光ケーブルは全く同じ外皮を使っているというところと、敷設環境も光とメタルは全く同じであるため、シース(外皮)、用途・使用上の環境等から光ファイバの耐用年数はメタルケーブルとほぼ同一以上とみなせるのではないかと史料。（第1回 ソフトバンク）
- 光ファイバの耐用年数の見直しに関しては、物理的な特性に加えて、経済的な耐用年数や規格の変遷等の技術の革新も含めて、総合的に判断することに賛同。（第2回 ソフトバンク）
- 財務会計の適正性を確保するために、設備の耐用年数については固定資産データに基づく推計結果に加えて、材質・構造・用途・使用上の環境や、技術の革新、経済的事情の変化による陳腐化の危険度の程度などから総合的な検証を行った上で設定し、会計監査法人からの適正性についての監査・了承を得て決算を実施しており、接続料原価の適正性は担保されていると考える。（第2回 NTT東西）
- 光ファイバケーブルの耐用年数については、2026年度以降の光ファイバの認可申請時に総務省に報告予定。その検証結果については可能な範囲で公表予定。光ファイバの耐用年数について、シース、用途・使用上の環境など、様々な状況を総合的に検証して設定するもので、ケーブルの外皮や使用上の環境といった、限られた項目のみに着目して設定するものではないから、メタルケーブルとほぼ同一以上とみなせるとは言えない。（第2回 NTT東西）

【構成員からの意見】

- 光ファイバは様々な規格がよく変わっており、今後もより大電力を光ファイバを通して送るための空孔ファイバなどが導入される可能性があるので、事業者から指摘のあった物理的耐用年数と、接続料算定で扱う経済的耐用年数は分けて考えてもいいのではないかと。（第2回 相田主査）

対処方針

- 電柱の耐用年数について、総務省要請に基づいたNTT東西の検証結果を踏まえ、**耐用年数を28年から35年に見直すことが適当。**
- 光ファイバケーブルの耐用年数については、物理的な特性に加えて、経済的な耐用年数や規格の変遷等の技術の革新も含めて、総合的に判断して適切な見直しを求めることが適当。こうした観点を踏まえた検証結果について、NTT東西は、**来年度以降の加入光ファイバ接続料の認可申請時に総務省に報告するとともに可能な限り情報を公開することが適当。**

加入光ファイバ接続料の算定方法に関する対処方針 論点5（予測値等の情報開示について）

- 金融政策の変動や物価上昇等の環境変化を踏まえ、接続料の予測値について数年分の値を毎年度開示すべきの意見についてどう考えるか。また、算定期間をまたぐ場合は今次算定期間と同様の算定方法で予測値を開示すべきとの意見についてどう考えるか。
- 情報開示の在り方について、自主的な開示ではなく接続約款に情報開示義務として規定すべきとの意見についてどう考えるか。

関連する主な意見

【事業者からの意見】

（情報開示の対象期間について）

- 今後も金融政策の変動が見込まれる中、長期の算定期間をとることは、特に後年度において乖離額が大きくなるリスクが高まるため、予見性可能性の確保の観点から、予測接続料の見通しについて原則毎年度の開示を要望。特に複数年での将来原価方式で算定する場合、金融政策の変動が見込まれている中で特に後年度において乖離額が大きくなるリスクが高まることから、原則毎年度の開示を要望。（第1回 KDDI）
- 金利・物価上昇等の市場環境が大きく変動する傾向にあるため、接続料水準の見通し（概算額）は毎年度4年分先まで開示を希望。（第1回 ソフトバンク）
- 算定期間をまたぐ場合は翌年度接続料の具体的な単金分からないため、大まかな傾向を把握するため、今次算定期間と同様の算定方法と仮定して単金の予測を情報開示が行われることを要望。（第1回 SNC）
- 将来原価方式の算定期間の後年において乖離額が大きくなるとの指摘があった一方で、予測値算定に係る毎年度の対応に要する多大な稼働コスト等も勘案し、将来原価方式の算定期間を5年間とする場合には、中間年度である3年目での開示に加え、4年目においても、算定期間以降も含む接続料水準の見通し（概算額）を開示する予定。（第2回 NTT東西）
- 乖離が大きくなる可能性が高い後年度について、中間地点だけではなく4年目にも情報開示いただけるとのNTT東西の対応には感謝。（第2回 KDDI）

（接続約款への規定について）

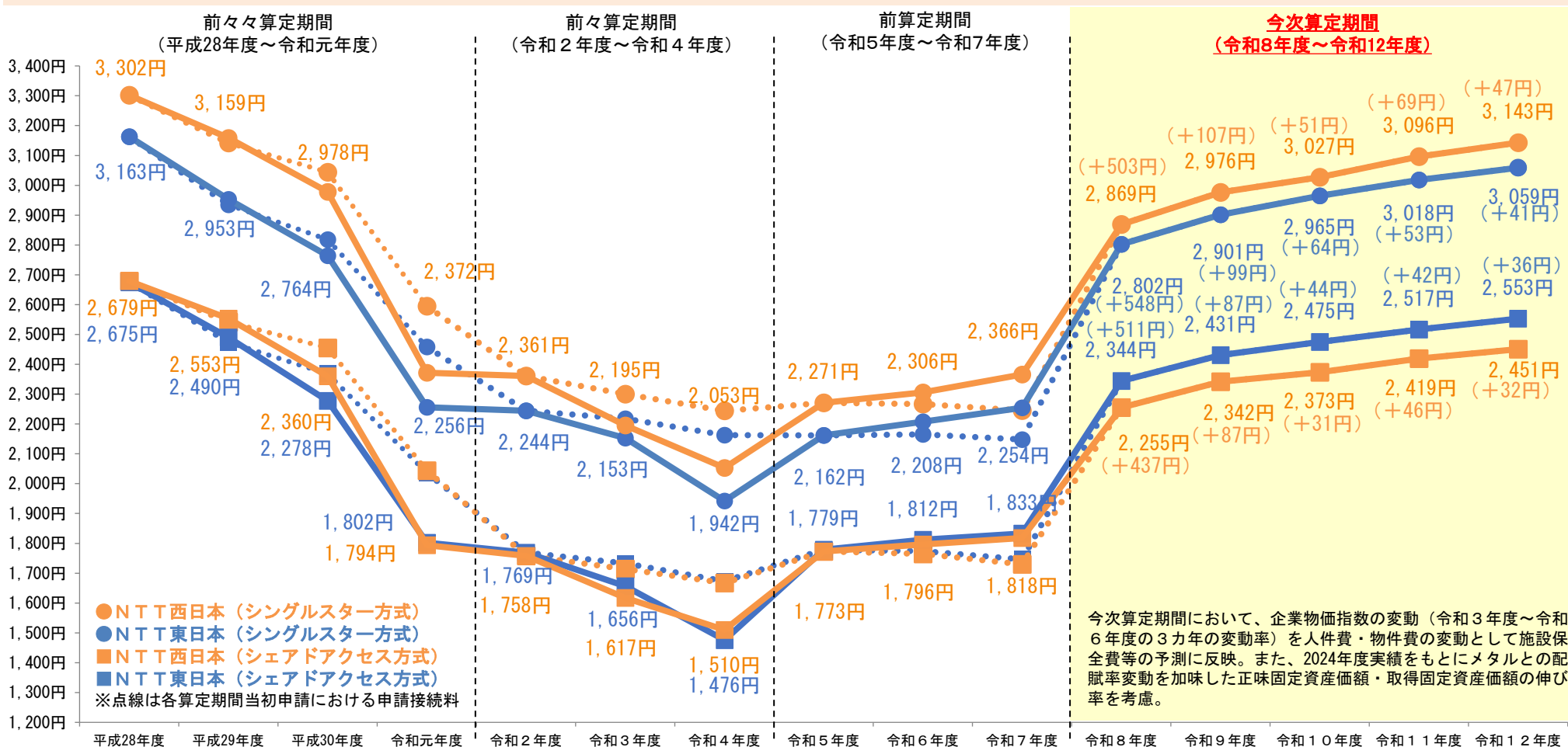
- 毎年10月末の加入光ファイバ接続料に係る情報開示は、NTT東西による「自主的な取組」であり、予見性を確実に確保するため、接続約款において情報開示義務として規定することが適当。（第1回 SNC）
- 当社はこれまで、接続事業者の予見性向上のため、翌年度接続料の認可申請に先立ち当年度10月末において、乖離額及び翌年度接続料における単金影響について、2022年度より継続して自主的に事業者向け公開情報HPにて開示する取組みを行ってきたが、次期算定期間以降は、算定期間以降も含む接続料水準の見通し（概算額）の開示も含めて、これまで同様に当社の自主的な取組みとして着実に実施していく考えであり、新たに規制を課す必要はない。（第2回 NTT東西）

対処方針

- 将来原価方式を採用する場合には、予測と実績の差などに起因する乖離額の発生が避けられず、接続料の予見可能性の確保は接続事業者にとって重要な課題。そのため、今回NTT東西から提案があったとおり、将来原価方式の算定期間を5年間とする場合、**中間年度である3年目での接続料水準の見通し（概算額）の開示に加え、4年目においても、当該算定期間以降も含む接続料水準の見通しを開示することが適当。**
- また、情報開示の在り方については、NTT東西は、乖離額及び翌年度接続料における単金影響等について毎年10月末頃に事業者向け公開情報HP等における自主的な開示に取り組んでいるところであり、今後も着実にこの取組を実施していく旨の説明があったことから、**現時点において接続約款への規定を求めることはせず、同社による自主的な取組を継続して注視することとし、課題等が明らかになった際に改めて接続約款への規定について検討を行うことが適当。**

加入光ファイバの接続料の推移

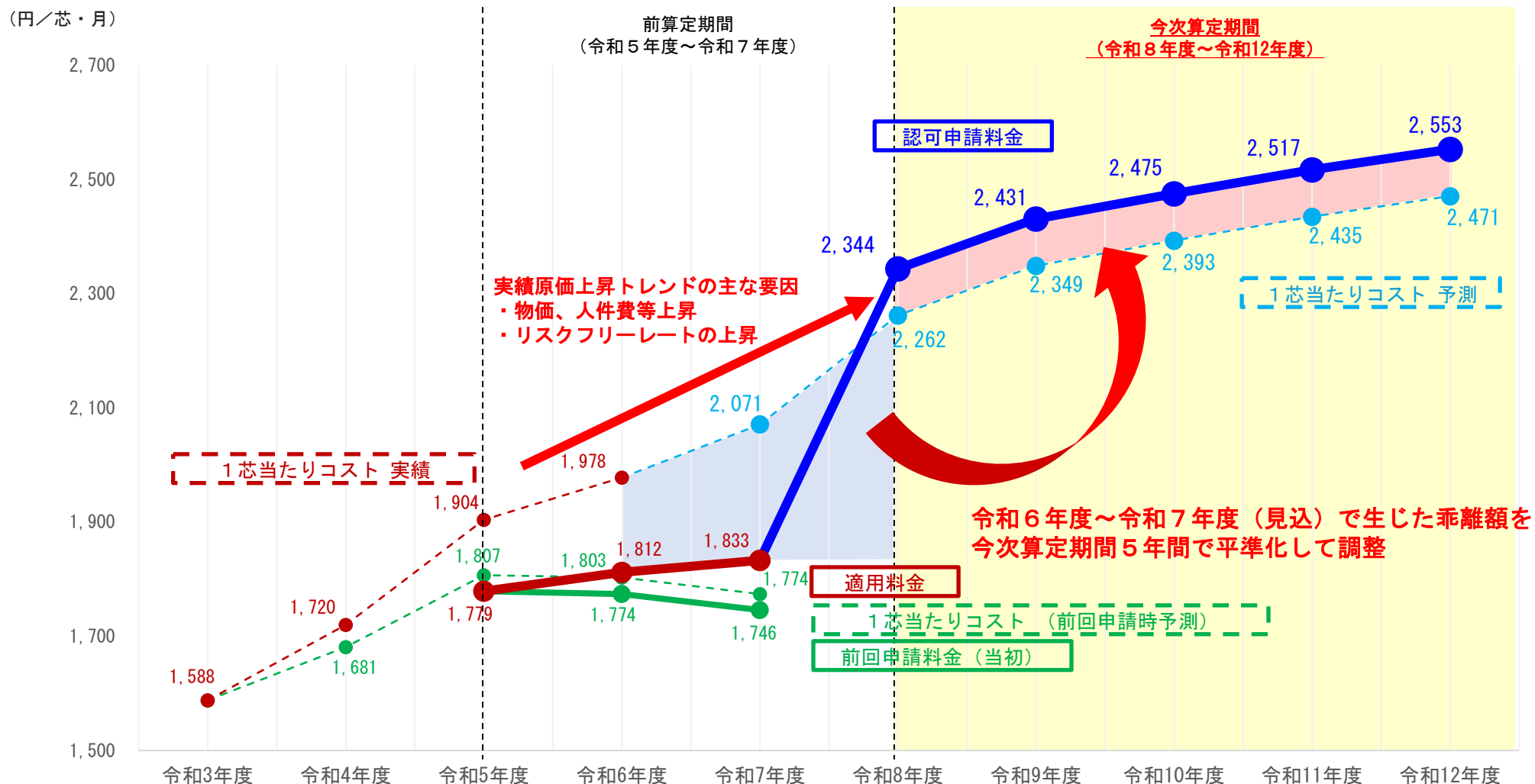
- 加入光ファイバについては、今後も新規かつ相当の需要を見込まれるサービスであること及び接続事業者の予見性を確保することから、**令和8年度から令和12年度までの5年間について、年度ごとのコストと需要を予測して算定する将来原価方式**（第1号将来原価方式）**により算定**。
- 今回の改定案における接続料は、**メタル縮退に伴う電柱・土木設備のメタル・光の費用配賦率の変動に加え、更なる予見可能性確保の観点から、直近の物価上昇の傾向を反映させる企業物価指数の変動**（令和3年度～令和6年度の3カ年の変動率）や直近の**リスクフリーレートの上昇傾向を算定に加味することにより、令和8年度以降上昇**する。（現行接続料は、算定期間内における物価やリスクフリーレートの上昇等が十分に反映されていないため、今次算定期間において乖離額調整を行うことも上昇の要因となっている）
- なお、今次申請においては、**電柱の耐用年数の見直し**等が行われた。



令和8年度以降の加入光ファイバ接続料の算定について

- 令和8年度以降の加入光ファイバ接続料については、以下の点を踏まえて算定。
- ① 令和6年度及び7年度において、物価や人件費、金利の上昇等を要因として1芯当たりコストが上昇することで、**認可済みの適用料金がコストより低い水準となっている**ことから、**各年度において収入とコストの乖離額（※）が発生**。 ※令和7年度については見込み値。
 - ② **当該乖離額を今次算定期間の各年度において平準化した上で回収**するため、企業物価指数の変動やリスクフリーレートの上昇傾向を加味した**1芯あたりコストの予測値に、乖離額分を加算**した上で申請料金を算定。

加入光ファイバ接続料の推移【東日本】（シェアドアクセス方式の主端末回線）



(参考) 接続料原価の算定方法等の見直し

- 直近の金利上昇や物価上昇等を要因として、将来原価方式により算定する接続料における乖離額が拡大していることから、「接続料の算定等に関するワーキンググループ」における議論を踏まえ、下記の通り、接続料原価の算定方法等の見直しを実施。
- 自己資本利益率の予測に用いるリスクフリーレート（10年物国債平均利回り）は、上昇傾向となっていることを踏まえ、算定作業時点における直近データ（令和7年9月）で算定。
- 施設保全費等の算定にあたっては、直近の人件費・物件費の高騰影響を加味するため、企業物価指数の変動（対前年+5.07%）を反映。
- 将来原価方式の算定期間を5年間とする場合は、接続事業者の予見可能性の確保の観点から、NTT東日本・西日本において、中間年度である3年目での接続料水準の見通し（概算額）の開示に加え、4年目においても当該算定期間以降も含む接続料水準の見通しを開示。

■今次算定期間における報酬算定に用いられる自己資本利益率の予測値

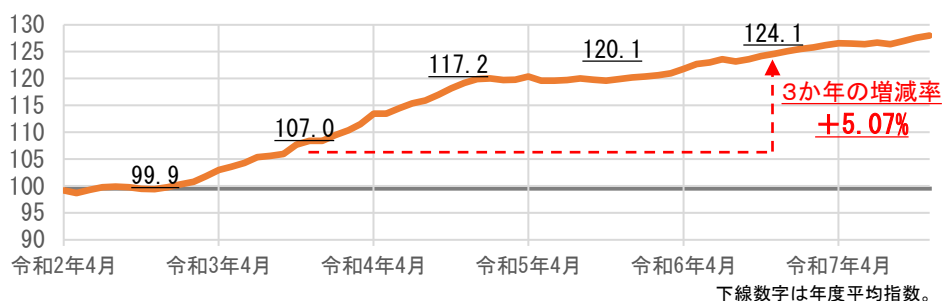
期待自己資本利益率の過去3年間の平均値又は主要企業の過去5年間の自己資本利益率の平均値のいずれか低い方を上限とした合理的な値を自己資本利益率として採用。

	実績			予測					
	R 4	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9	R 10	R 11	R 12
リスクフリーレート (①) 予測は、令和7年9月単月の10年物国債平均利回り	0.30	0.62	1.03	1.61	1.61	1.61	1.61	1.61	1.61
リスクプレミアム (②) 予測はイボットソン社発行の令和6年度リスクプレミアム値(※)	8.70	9.10	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00
期待自己資本利益率 (①+②×β) (β=0.566)	5.22	5.77	6.12	6.70	6.70	6.70	6.70	6.70	6.70
過去3年間の平均値	4.39	5.35	5.70	6.20	6.51	6.70	6.70	6.70	6.70
主要企業の自己資本利益率 (①+②) リスクフリーレート+リスクプレミアムの合算	9.00	9.72	10.03	10.61	10.61	10.61	10.61	10.61	10.61
過去5年間の平均値	7.87	7.96	8.54	9.65	9.99	10.32	10.49	10.61	10.61

いずれか低い方を採用

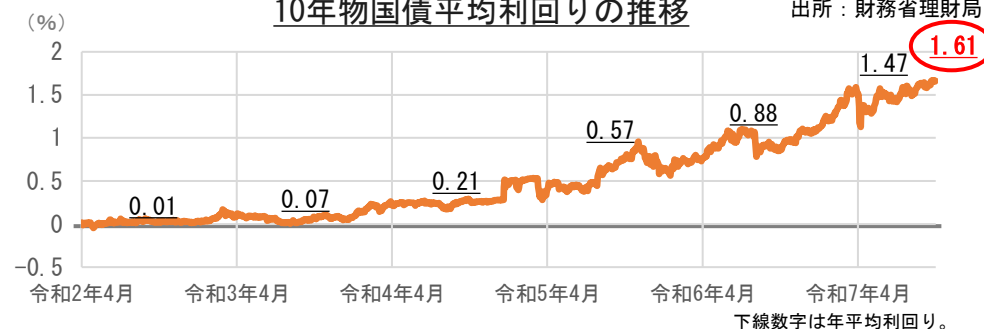
企業物価指数の推移

出所：日本銀行調査統計局



10年物国債平均利回りの推移

出所：財務省理財局



第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

2. 卸電気通信役務の適正性(光サービス卸の検証)

(参考資料)

1	「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証（光サービス卸）	（接続政策委員会（第80回）資料3）	・ ・ ・ ・ 188
2	（参考）「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証スキームの概要	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 189
3	（参考）光サービス卸の検証に係る状況について	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 190
4	（参考）指定設備卸役務に関する制度の概要	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 191
5	（参考）光サービス卸に関連する接続機能について	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 192
6	（再掲）加入光ファイバの接続料の推移	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 193
7	（参考）F T T H市場（卸売市場）の事業者別シェアの推移（全国）	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 194
8	（参考）固定系ブロードバンドサービスの契約数における事業者別シェアの推移（全国）	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 195
9	「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果（光サービス卸）	（接続料の算定等に関するWG（第4回）資料1）	・ ・ ・ ・ 196
10	検討の経緯（光サービス卸）	（接続政策委員会（第80回）資料3）	・ ・ ・ ・ 207
11	「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果（光サービス卸）及び固定通信分野の特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況に関する論点整理	（接続料の算定等に関するWG（第6回）資料1）	・ ・ ・ ・ 208

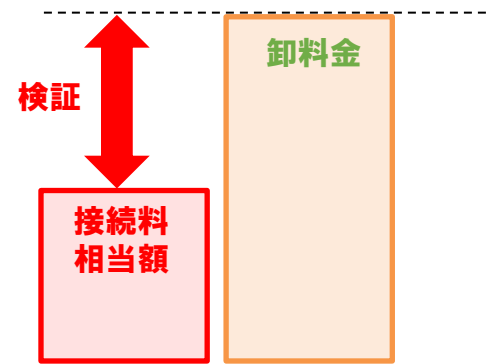
- 「接続料の算定等に関する研究会」での議論を踏まえて総務省が策定した「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」(令和2年9月25日)に基づく、接続との代替性の検証において、光サービス卸は、接続との「代替性が不十分」と評価された。
- このため、総務省からN T T東日本・西日本への通知(令和2年10月27日)に基づき、令和3年以降、毎年11月末までに、N T T東日本・西日本が①その他の検証及び②時系列比較による検証を実施し、その結果を総務省に対して報告することとされている。

① その他の検証

- 接続料相当額※と、卸役務提供料金の差分において回収しようとしている費用項目について、指定事業者において、差分の妥当性を自ら検証して総務省に検証結果を報告する。

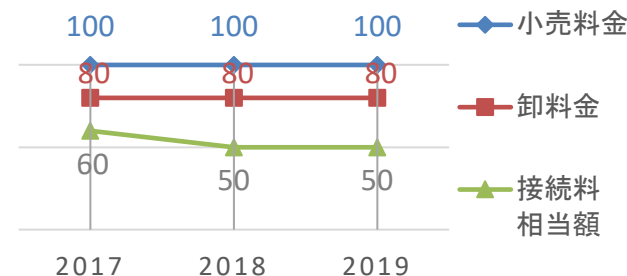
※ 接続料相当額には、役務提供の際に必要なとなる営業費は含まれない。

- 総務省において、検証結果を整理の上、差分において回収しようとしている費用項目を含め、概要を公表する。



② 時系列検証

- 接続料相当額、卸役務提供料金の額、小売料金の額について、直近3年間の額を時系列で比較し、それぞれの額の変動要因、コスト変動が適切に現在の卸料金に反映されているか等の検証結果とともに、指定事業者が総務省に報告する。
- 総務省は、報告内容の概要を公表する。



(参考)「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」 に基づく検証スキームの概要

189

検証対象の選定

卸先事業者から、具体的な課題が相当程度寄せられており、公正競争上の弊害が生じるおそれが高いと総務省において判断した指定設備卸役務を検証の対象とする。

検証の
必要あり

検証の必要なし

検証ステップ① 代替性の有無の検証

指定設備卸役務と同様の設備利用形態・利用条件等により、接続が利用可能（代替可能）かの検証

代替性あり

ステップ②検証の必要なし

検証ステップ②－１ 重点的な検証

目的：料金水準の適正性確保

手法：適正原価＋適正利潤 $\geq$ 卸料金 となっているかを検証

代替性
なし

☞「第四次報告書」では、「モバイル音声卸」を「なし」と評価。

総務省による

妥当性評価 あり

「不当」評価の場合、
是正を図るための措置へ

検証ステップ②－２ その他の検証

目的：適正な交渉を促進するための透明性確保

手法：卸料金と接続料相当額の差分の妥当性を事業者自身が検証

代替性
不十分

☞「第四次報告書」では、「光サービス卸」を「不十分」と評価。

総務省による

妥当性評価 なし

※ 「接続料」「卸料金」等に関する時系列検証は、ステップ②に進んだ指定設備卸役務全てを対象に実施

■代替性「不十分」の背景について

- 同研究会第四次報告書（令和2年9月25日）においては、光サービス卸について、接続による代替性が「不十分」とであると評価する背景について、次のとおり整理している。

ア. 卸先事業者にとって、接続により、指定設備卸役務において用いられる電気通信設備と同等の電気通信設備が、同様の設備利用形態・利用条件で利用可能か。

イ. 卸先事業者にとって、接続を利用することにより、指定設備卸役務によって提供する役務と同様の役務をエンドユーザに提供可能か。

ウ. 指定設備卸役務の提供料金や条件から、関連する接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与していると合理的に評価できるか。

卸役務については、NGN及びアクセス部分をユーザ単位で利用している。一方で、接続では、NGNの接続料は設定されているものの利用されておらず、また、アクセス部分については、接続料は設備単位（8収容可能な芯線単位）で設定がなされ、ユーザ単位での設定はないことから、同様の設備利用形態、利用条件で指定設備を利用できない。

関連する接続機能として、アクセス部分のみを設備単位で利用する機能（光信号主端末回線伝送機能等）が存在し、同機能は、NGNに相当するコアネットワークを自ら用意した一部の事業者において利用されており、卸役務を用いて提供されているFTTHアクセスサービスと同様の役務をエンドユーザに提供することが可能である。

卸料金を二度にわたり値下げしており、その料金設定に当たっては、指定設備のコストが踏まえられている旨NTT東日本・西日本からの説明があり、接続料と卸料金の推移を踏まえると、関連する接続機能の存在が、部分的ではあるが、適正化に寄与していると認められる。

(※) その他接続による代替について考慮すべき事由は、現時点ではない。

- その上で、

- ・ 今後、卸役務による提供の度合いや接続機能の影響力の変動、接続事業者からの接続に関する改善提案への対応状況、現時点で考慮されていない接続を困難とする事由等の状況を踏まえ、代替性に関する評価が変わることも考えられる。
- ・ 光サービス卸については、接続による代替性を高める具体的な措置を実現するための団体協議等をNTT東日本・西日本及びJAIPAが進めるとともに、総務省においてはその状況を注視し、必要に応じてフォローしながら、接続による代替性を高めていくことが適当と指摘している。

卸電気通信役務は相対契約を基本とするが、指定電気通信設備を用いる卸電気通信役務（指定設備卸役務）の提供については、指定設備を設置する事業者（指定設備設置事業者）に対して、

- 指定設備卸役務の提供に関する情報を総務大臣に届け出る義務（総務大臣は当該届出の内容を整理・公表）

が課されているほか、指定設備設置事業者の交渉上の優位性・卸先事業者（MVNO等）との間の情報の非対称性を是正し、協議がより実質的・活発に行われるための環境整備として、

- 特定卸役務（競争関係に及ぼす影響が少ない指定設備卸役務）を提供する義務、
- 特定卸役務に関する協議の円滑化に資する情報を卸先事業者の求めに応じて提示する義務

等の規律が整備されている（平成27年、令和4年電気通信事業法改正）。

指定設備卸役務

※指定設備：NTT東日本・西日本の一種指定設備（固定系）、NTTドコモ・KDDI・沖縄セルラー・ソフトバンク・WCP・UQの二種指定設備（移動系）

- 総務大臣への届出義務（総務大臣は当該届出の内容を整理・公表）

特定卸役務（競争関係に及ぼす影響が少ない指定設備卸役務）

- 役務を提供する義務

【特定卸役務の範囲】

- ・ 携帯電話サービス（4G、5G）
- ・ 全国BWA
- ・ FTTHアクセスサービス 等

- 協議の円滑化に資する情報を卸先事業者の求めに応じて提示する義務

【提示する情報】

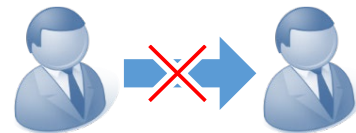
- ・ 接続料相当額（FTTHアクセスサービスについては指数）
- ・ 卸料金と接続料相当額の差額の用途

<卸協議の適正化イメージ>

これまでの卸協議

指定設備設置事業者
(MNO等)

卸先事業者
(MVNO等)



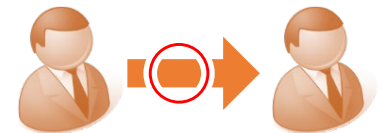
⇒卸先事業者からの
具体的な提案が困難

役務提供義務
情報提示義務

規律整備後の卸協議

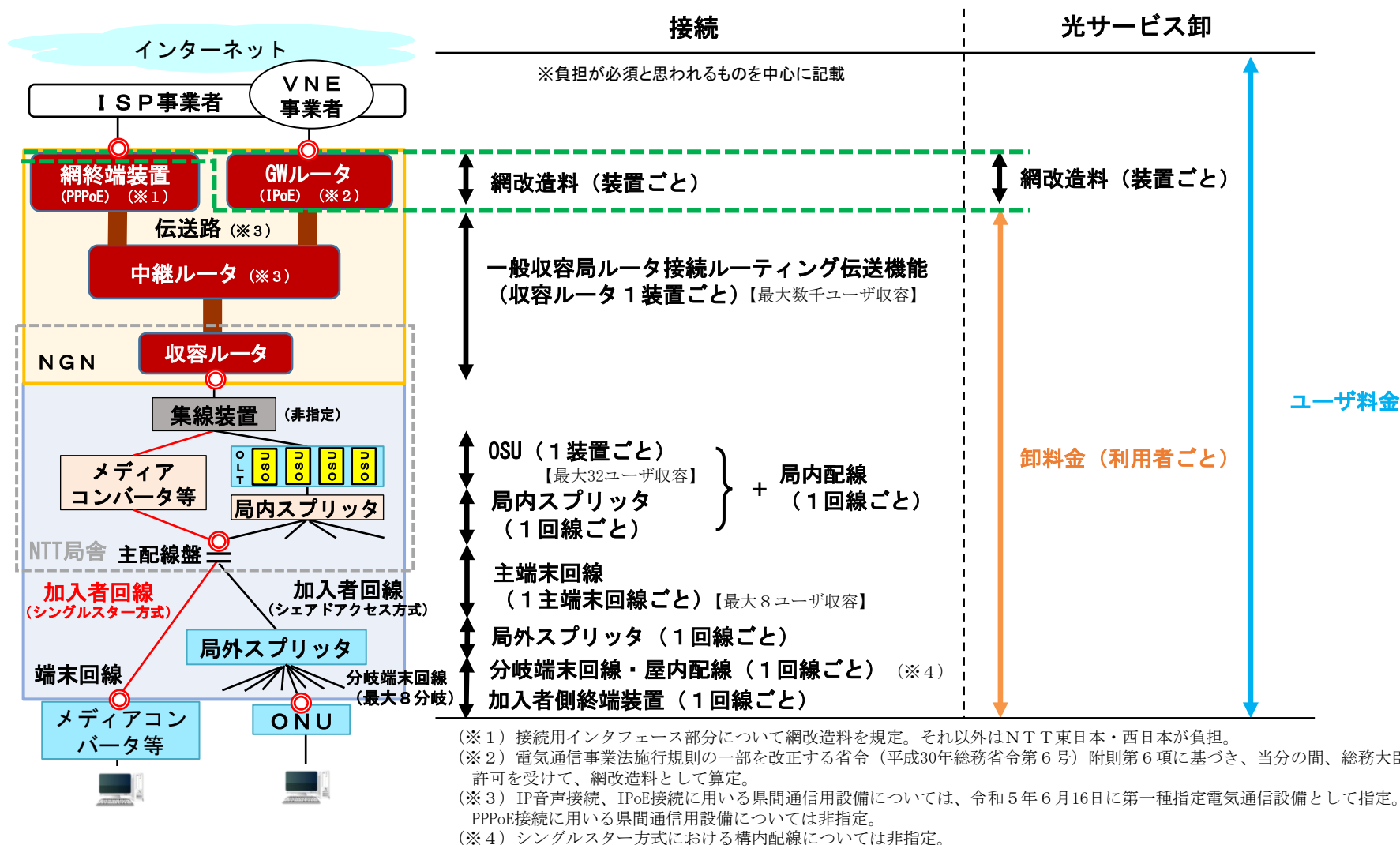
指定設備設置事業者
(MNO等)

卸先事業者
(MVNO等)



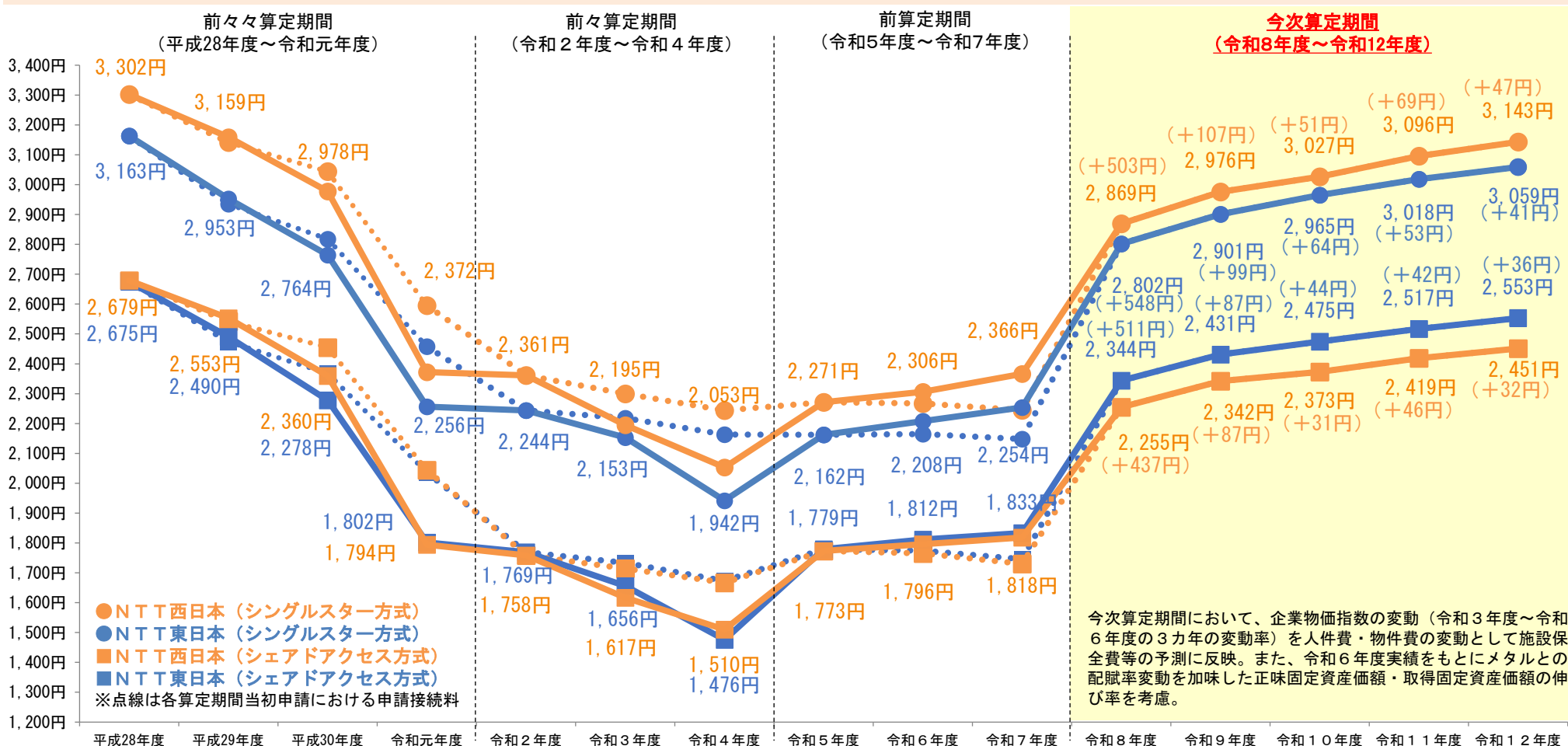
⇒卸先事業者からの
具体的な提案に基づき
協議が進展

- 光サービス卸の料金設定単位は、利用者ごととなっている。
- 他方、F T T Hアクセスサービスを接続で提供するために必要な各機能の接続料の単位は、各機能ごとに設定されているが、例えば、一般収容局ルータ接続ルーティング伝送機能は、収容ルータ1装置ごと、シェアドアクセス方式の光信号主端末回線は、1主端末回線ごと（最大8ユーザ収容）に接続料が設定されており、必ずしも利用者ごととされている訳ではない。



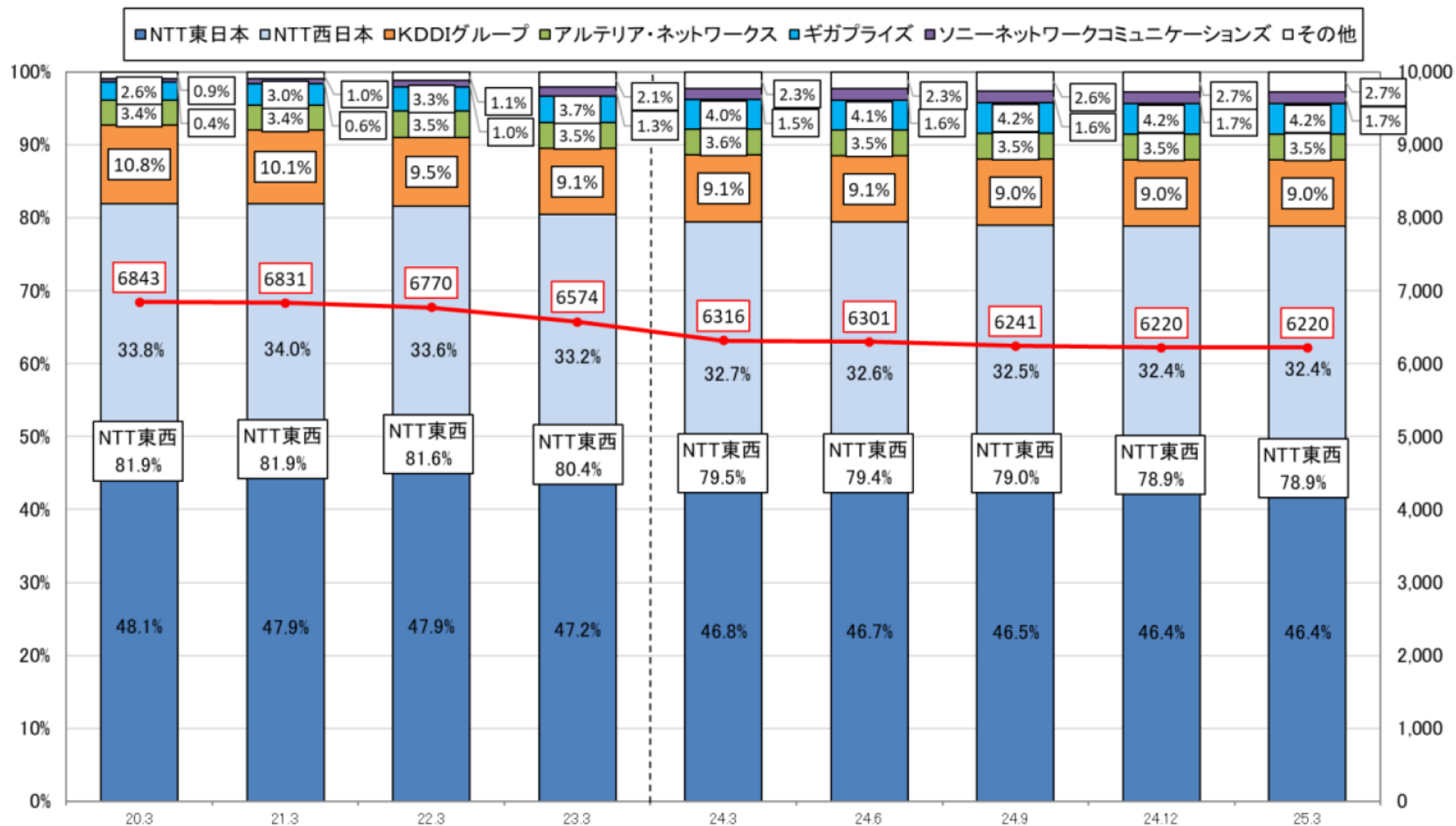
(再掲)加入光ファイバの接続料の推移

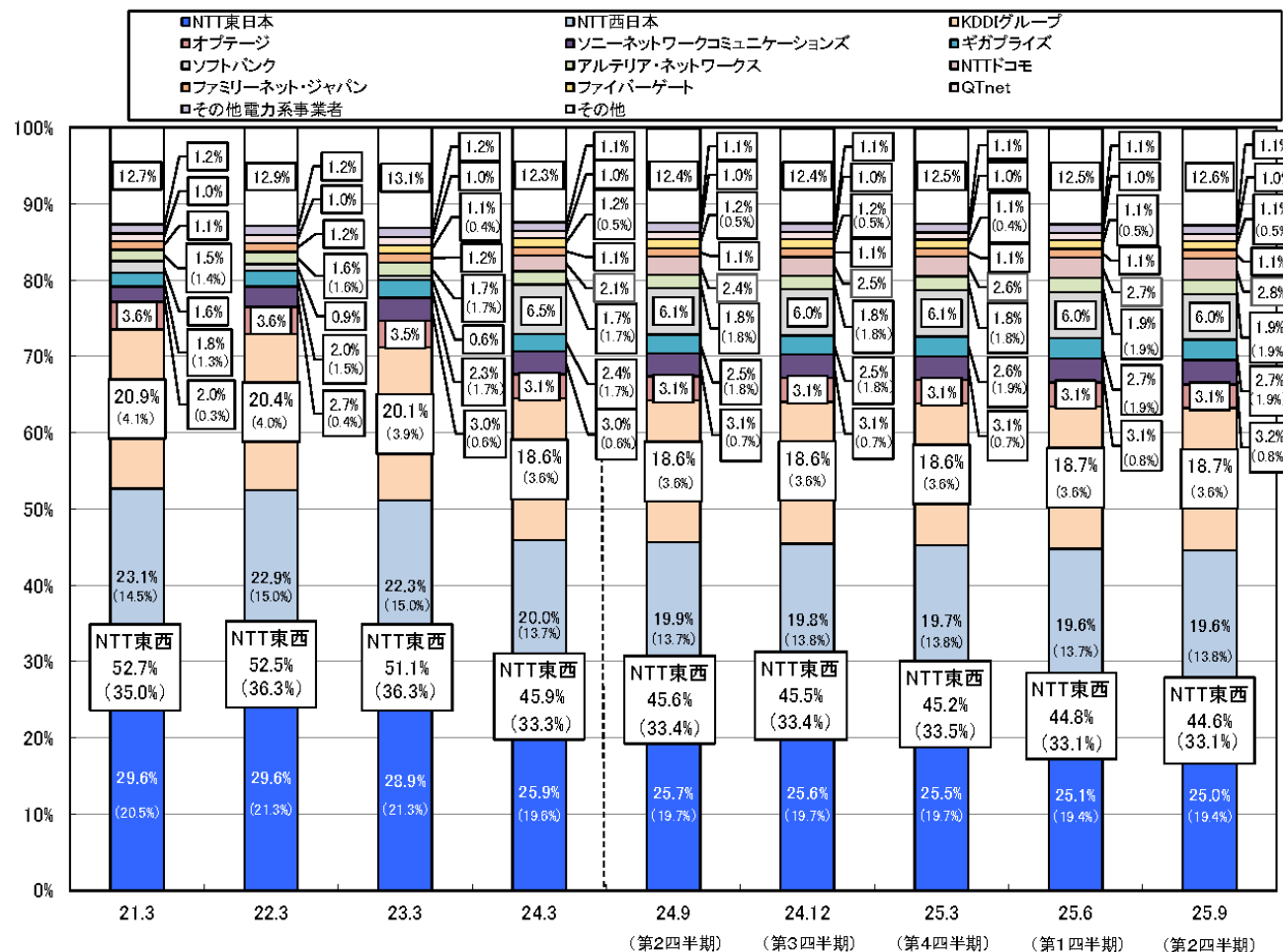
- 加入光ファイバについては、今後も新規かつ相当の需要を見込まれるサービスであること及び接続事業者の予見性を確保することから、**令和8年度から令和12年度までの5年間について、年度ごとのコストと需要を予測して算定する将来原価方式**（第1号将来原価方式）**により算定**。
- 今回の改定案における接続料は、**メタル縮退に伴う電柱・土木設備のメタル・光の費用配賦率の変動に加え、更なる予見可能性確保の観点から、直近の物価上昇の傾向を反映させる企業物価指数の変動**（令和3年度～令和6年度の3カ年の変動率）や直近の**リスクフリーレートの上昇傾向を算定に加味することにより、令和8年度以降上昇**する。（現行接続料は、算定期間内における物価やリスクフリーレートの上昇等が十分に反映されていないため、今次算定期間において乖離額調整を行うことも上昇の要因となっている）
- なお、今次申請においては、**電柱の耐用年数の見直し**等が行われている。



(参考)FTTH市場(卸売市場)の事業者別シェアの推移(全国)

194



固定系ブロードバンドサービスの契約数における事業者別シェアの推移
(設備設置事業者別)

注1:「KDDIグループ」には、KDDI、沖縄セルラー、中部テレコミュニケーション、OTNet及びJCOMグループが含まれる。特段の記載がない限り、以下この「(1) データ系通信」の③において同じ。

注2:「その他電力系事業者」には、STNet及びエネコムが含まれる。特段の記載がない限り、以下この「(1) データ系通信」の③において同じ。

注3:括弧内は、卸電気通信役務の提供に係るシェア。

注4:事業者報告の修正により、2020年度第4四半期(21.3)以降のシェアについて修正を行っている。

- 「卸料金」と「接続料相当額」の差分において回収しようとしている費用項目について、NTT東日本・西日本において差分の妥当性を自ら検証。
- 差分において回収しようとしている費用項目について、①光サービス卸の運営に係るコスト及び②卸先事業者の支援に係るコストの具体的な費用項目を示した上で、①と②の合計の概算額と、卸料金と接続料相当額の差分を比較し、NTT東日本、西日本はそれぞれ妥当であると自己評価。

NTT東日本・西日本（以下「NTT東」及び「NTT西」という。）による自己評価の概要

- 令和6年度の卸料金と接続料相当額との差額は、NTT東で 円、NTT西で 円と、卸料金に対して概ねNTT東で4割弱、NTT西で3割弱程度。
 - 令和6年度における卸料金と接続料相当額の差額は、接続料相当額の上昇により縮小。令和7年度においても接続料の上昇によりさらに縮小する見通し。
 - 光サービス卸の卸料金で回収するコストとしては、1ユーザあたりの接続料相当額に加え、主に①光サービス卸の運営に係るコスト及び②卸先事業者の支援に係るコストがある（それぞれの具体的な費用項目は4ページ参照。）。
- 令和6年度の①と②の合計の概算額*は、NTT東で 円、NTT西で 円。※指定電気通信役務損益明細表におけるFTTHアクセスサービスの営業費用を基に推計
- 上記の卸料金と接続料相当額との差額は、①②のコストに加え、5ページ以降に記載する5つの観点も踏まえ、妥当なものとする。

NTT東

b) 卸料金 (円)

NTT西

b) 卸料金 (円)

(参考) 「接続料相当額」の内訳(フレッツ光ネクスト・戸建の場合)

NTT東

NTT西

光サービス卸
 接続料
 平成30年度 平成31年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

光サービス卸
 接続料
 平成30年度 平成31年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

N T T 東日本・西日本による自己評価の概要

①光サービス卸の運営に係るコスト

(1) 注文受付(主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 卸先事業者より受注したサービスに関する注文内容確認 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 注文内容の修正対応(卸先事業者へ個別連絡) 等
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者のシステムトラブル発生時における、罹障範囲の確認及び復旧対応

(2) 契約管理(主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 契約情報の管理(契約者名、設置場所、連絡先、付加サービス、オーダ履歴等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 卸先事業者の契約情報の変更(契約者名、設置場所等)、契約書の標準化・契約変更等に伴う事業者個別の進捗管理・状況把握・報告、卸先事業者の更なるリモートワーク推進に向けた電子契約(クラウドサイン)の利用促進、各種問い合わせ対応等 等
- 【有事等の際における対応】 自然災害発生時における減免対象ユーザ等の特定・管理または解除 等

(3) 料金請求(主にシステムコスト・人件費)

- 【定常業務】 月次での卸先事業者毎の卸料金計算、請求書・請求内訳発行、収納管理 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 未納・支払遅延の卸先事業者への対応(督促、分割等)
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者が被災した際の減免処理、新型コロナウイルス感染症拡大をはじめとした有事の際の支払期限延長等の対応 等

(4) 問合せ対応(主に人件費)

- 【定常業務】 卸先事業者向けサポートセンタの運営(ポータルサイトの使い方、システムの設定・入力方法等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 卸先事業者からの依頼に基づくデータ抽出・提供 等
- 【有事等の際における対応】 本人へのなりすましへの対処(お客様からの契約内容確認→当社(N T T 東日本・西日本)フレッツ光への戻し対応)、新型コロナウイルス感染症拡大による卸先事業者の問い合わせへの対応

(5) 開発・企画(主に人件費)

- 【定常業務】 新たなサービス卸の検討(フレッツ光クロス、卸先事業者の要望に応じたサービスメニュー、フレッツ光クロス集合住宅向けの提供開始、フレッツ光ライトプラスの提供終了に向けたマイグレーション施策の検討、N D A 契約締結に向けた団体協議の実施等) 等
- 【個別対応等にて発生する業務】 法令改正に伴う卸先事業者対応 等
- 【有事等の際における対応】 自然災害発生時の罹災状況の管理・報告

②光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコスト

(1) 卸先事業者向け支援(主に人件費)

- 【定常業務】 面的な地域の卸先事業者のビジネス支援(トークスクリプト作成支援、販売促進チラシの雛形提供等) 等
- 【有事等の際における対応】 卸先事業者の不適切営業が発覚した場合のヒアリング・是正対応 等

(2) 奨励金(光サービス・付加サービス)

光回線、及び付加サービスの新規販売、付加サービスとのセット販売、フレッツ光ライトプラスからの品目変更に対して奨励金を設定 等

(3) 割引(工事費)

光サービスの移転工事費 ☐ コロナ禍におけるリモートワーク推進に向けた集合住宅におけるVDSL・LAN配線方式から光配線方式への移行工事費 ☐ 施策の継続(N T T 東のみ)、フレッツ光クロスの初期工事費 ☐ 施策の継続(N T T 西のみ)、フレッツ光ライト・フレッツ光ライトプラスからの移行工事費 ☐ 施策の継続、フレッツ光ネクスト・ひかり電話ネクストからフレッツ光クロスへの移行工事費 ☐ 施策の開始、光回線の申込キャンセル抑止に向けた新たな支援金の設定(N T T 西のみ) 等

N T T 東日本・西日本による自己評価の概要

(○ 上記の卸料金と接続料相当額との差額は、①②のコストに加え、以下の5つの観点も踏まえ、妥当なものと考える。)

1. 新たなサービス開発や設備増強に係る投資への対応

- ・ IoTの活用等通信の利用形態・用途の多様化やモバイルのオフロードの進展等によるインターネットトラフィックの増加傾向の継続（直近3年間で年2割程度の伸び）を背景に、料金の低廉化だけでなく通信品質の向上を求める声が高まる中、都市部を中心に競合事業者が大容量・高速サービスを開始したことを踏まえ、フレッツ光クロスの提供を開始したように、今後もこうした市場環境、競争状況の変化に対応する必要があること

2. サービス全般の仕組み見直しや運用改善への対応

- ・ これまでも光サービス卸の提供開始にあたり、新たなスキームとなるフレッツ光からの「転用」の実現を含めた光サービス卸提供のための基盤システムの開発や、サービス提供開始後にも「注文受付～工事手配までの納期短縮に向けたビジネス系サービスの受付センタ拡充（2018年度）」、「『事業者変更』の導入によるシステムの大規模改修（2019年度）」、「契約書の標準化・片務的条項の改正・契約変更に向けた全事業者への個別対応等（2020年度）」、「事業者要望に基づく注文受付システムの機能改善（2021年度・2022年度・2023年度）」「双方向番ボや光回線再利用」開始に伴うシステム開発（2024年度）等、累次の開発等の対応を行っており、今後も継続的にこういった対応が必要であること
- ・ 直近では、「卸先事業者からの要望をカウント、結果をフィードバックする仕組み」によって受付を行った約300件の要望について、検討やシステム改修等の対応を行っていること（2022年10月～2025年3月までに受付を行った294件の要望のうち、対応が完了したものは176件、一部対応が完了したものは105件）

3. 今後の事業者要望や設備老朽化等への対応

- ・ 今後も、既存の卸先事業者からの様々な事業者の運営コスト低減にも繋がるような要望への対応・支援、卸先事業者の増加に伴う事業の立ち上げ期における導入サポート業務、東西間の運用差分の解消、これまでの「事業者変更」や2025年2月に運用開始した「コラボ光―接続事業者間の引込線転用（光回線再利用）」のように新たなスキームの導入等に取り組んでいくこと、また、設備の老朽化や技術の進展に伴う設備投資等を踏まえる必要があること（当年度の接続料相当額には、今後の設備投資に係るコストは反映されていない。）

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

(○ 上記の**卸料金と接続料相当額との差額は**、①②のコストに加え、以下の5つの観点を踏まえ、**妥当なもの**と考える。)

4. 今後における需要やコストの見通し

・ 次の点を踏まえると、今後はこれまでのようなトレンドでの1回線あたりコストの低減は見込めず、現に2024年度及び2025年度の加入光ファイバの接続料は前年度と比べ上昇していること

✓ コロナ禍における光サービスの特需の一巡や、5G対応ホームルーター等の家庭用ブロードバンドアクセスサービスの多様化等の影響により、今後の光の需要動向はより一層厳しいと想定されること

(参考) 直近の(NTT東日本・西日本における)光サービスの純増数の推移 ※ひかり電話ネクストを除くNTT東日本・西日本の光サービスの純増数

光純増数(万回線)	2020年度上期	2021年度上期	2022年度上期	2023年度上期	2024年度上期	2025年度上期
NTT東日本	+28.1	+30.6	+11.9	▲0.2	+1.5	+4.2
NTT西日本	+20.6	+16.3	+9.7	▲0.2	+0.3	+3.4

✓ 経済・社会情勢の変化による人件費や原材料費、燃料費の高騰

(参考) 従業員の給与水準、企業物価指数、電気料の推移(2020年度を100とした場合の指数)

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
従業員の給与水準(※1)	NTT東日本						
	NTT西日本						
企業物価指数(※2)		100	103	114	120	122	127
電気料(※3)		100	115	176	150	156	157

※1 NTT東西における賃金改定状況(2020年度を100とした場合の指数で表記)

※2 日本銀行が公表する2020年度基準の企業物価指数(2020年度を100とした場合の指数で表記、2021年度以降は4月時点)

※3 NTT東西における電気料の推移(2020年度を100とした場合の指数で表記、2025年度は見込み)

✓ 2019年度及び2023年度において光ケーブルの耐用年数を見直し、後年度に費用を先送りしたことで、今後減価償却費が増加する見通しであること

✓ メタル回線も含めた固定通信市場全体の需要縮小により、電柱・土木設備などメタル回線と共有する設備の1回線あたり負担額が上昇する見通しであること

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

(○ 上記の**卸料金と接続料相当額との差額**は、①②のコストに加え、以下の5つの観点を踏まえ、**妥当なもの**と考える。)

5. 光サービス卸のビジネスモデル

- ・ 光サービス卸は、次の考え方を前提としたビジネスモデルとなっているため、接続料とは異なり、単年度のコスト変動に応じてリニアに料金を連動させる性質のものではないこと
 - ✓ 自ら設備を設置する卸元事業者（NTT東日本・西日本）は、サービス提供開始当初から将来の需要を見越した設備等への投資を行い、中長期の需要でその投資が回収可能となること
 - ✓ 現在および今後の需要動向や市場環境等の変化に対応するため、初期投資を回収していない段階においても断続的に追加投資が発生すること（光サービス卸による提供形態は、需要の多寡にかかわらず一定の利益率が確保可能なビジネスモデルであり、初期の設備投資リスクを伴う自己設置や相互接続とはリスクとリターンの構造が異なる。仮に卸料金を接続料相当額にリニアに連動させた場合、光サービス卸のみが優遇されることとなるため、自己設置・相互接続・光サービス卸の間の公正な競争を歪めるおそれがある。）

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

- ・ 今後も、Society5.0等の実現に向けて、IoT・AI等を活用した産業基盤を築いていくことが必要であり、そのため、個々の要望に応じたサービスメニューの提供により、新たな価値創造に挑戦するスタートアップや異業種企業、地方創生に取り組む企業等を支援していく考え。
- ・ 卸料金の水準についても、卸提供開始から2022年度までに複数回にわたり自主的に値下げを実施している。さらに、現に2023年度及び2024年度において加入光ファイバの接続料が上昇しているように、これまでのようなトレンドでのコスト低減は見込めない中ではあるが、卸先事業者とともに純増が低迷する光市場の需要を改めて喚起するため、2023年9月に更なる卸料金値下げを実施。
- ・ 卸料金水準の妥当性について、卸先事業者にご理解をいただくため、従前からの協議での説明に加えて、直近1年間において次の対応を行っており、今後も丁寧な説明等を行っていく考え。（直近1年間（2024年12月1日～2025年11月30日）の事業者団体との協議回数は計25回（運用改善に係る協議、事務局との事前協議を含む））
 - ✓ 卸料金の更なる透明性向上を目的に、全コラボ事業者を対象とした「情報開示要望に関するアンケート」を実施。（回答事業者は東西計70社（5社から新たな情報開示の要望を受領））
 - ✓ 事業者団体との協議において上記アンケートでいただいたご意見に対する考え方を示すとともに、卸料金の透明性向上の観点から、NTT東西の利益を損なわない範囲での追加開示を含めた卸料金設定の考え方や卸料金と卸料金原価の関係性等について丁寧な説明を実施。
 - ＜具体的な開示内容＞
 - ・ 営業コストにも関連するNTT東西の従業員給与水準に係るデータ、FTTHサービス全体における人件費の削減（新規開示）
 - ・ 光ファイバー芯あたりの平均ユーザ収容数の指数（新規開示）
 - ・ 接続料相当額の指数と卸料金の変動傾向（新規開示）
 - ・ NTT東西における電気料の指数
 - ・ 東西同一料金の設定に関する考え方※
 - ・ 接続料相当額指数の見通し
 - ・ 接続料相当額指数に含まれる主な接続機能の接続料
 - ・ NTT東西がこれまで情報開示してきた各種データや考え方

※東西同一料金の設定については、NTT東西と契約する全コラボ事業者を対象とした「情報開示要望に関するアンケート」への回答において、コラボ事業者に対して下記のとおり追加的な説明を行っている。

- ・ NTT東日本・西日本のコストは異なるものの、卸料金については、コストだけではなく、他の自己設置事業者やワイヤレスブロードバンド等との競争対抗や、光需要の拡大をとともにめざすパートナーであるコラボ事業者が、運用しやすい料金形態であることも踏まえて設定している。
- ・ 昨年度実施した卸料金に係るアンケート調査において、光サービス卸の料金について、7割強の事業者が「東西同一料金」を希望し、「東西別料金」を希望している事業者は1割未満となっており、東西別料金となった場合には、「営業・運用・システム開発等において解決すべき課題が多岐に渡る」、「非効率的で無駄なオペレーションコストが発生」、「大幅なシステム改修が見込まれる」といった意見が多数寄せられている。
- ・ 「卸料金が相対的に高いエリアもしくは低いエリアのみで事業展開している事業者と全国展開している事業者との間で競争条件に影響が生じる」といったアンケートでの意見を踏まえ、コラボ事業者間の公正競争においても十分に考慮する必要がある。
- ・ なお、「NTT東日本・西日本のコスト構造を明らかにして説明すべき」という要望については、接続料相当額や営業コストの実数を開示することに他ならず、これらは重要な経営情報であるため、情報開示についてはご容赦いただきたい。

N T T 東日本・西日本による自己評価の概要

- ✓ 卸先事業者における多様な事業運営の促進を目的とした再卸元事業者サービス紹介スキームの拡大等、光コラボレーションモデルの新たな価値創造に向けた取り組みの開始。

- 「接続料相当額」、「卸料金の額」、「小売料金の額」について、直近3年間の額を時系列で比較し、コストの変動が適切に卸料金に反映されているか、反映されていない場合には、どのような事由があるかについて、NTT東日本・西日本において自ら検証。
- 卸料金については、今回の検証対象である令和6年度までに複数回にわたり値下げを実施しており、また、卸料金については、需要動向、競争状況、市場価格等の市場環境等、コスト以外の様々な要素も勘案して決定しており、**令和4年度～令和6年度におけるコストの変動と卸料金の関係はNTT東、NTT西それぞれ妥当と自己評価。**

- また、今般の時系列検証の対象期間以外も含めた値であるが、**令和6年度末までに戸建住宅向けで累計▲ 円、集合住宅向けで累計▲ 円、10Gb/sメニュー（クロス）で累計▲ 円の値下げを実施し、令和6年度末までの卸料金の累計値下げ額は東日本・西日本総計で▲ 億円規模（NTT東：▲ 億円、NTT西：▲ 億円）**である旨が報告された。
- そのほか、「これまでのようなトレンドでのコスト低減は見込めない中ではありますが、光コラボレーション事業者とともに純増が低迷する光市場の需要を改めて喚起するため」、令和5年9月に**戸建住宅向けで▲ 円の値下げを実施**したことが報告された。

NTT東日本・西日本による自己評価の概要

- 卸料金は、NTT東日本・西日本ともに光サービス卸開始以降、今回の検証対象である令和4年度から令和6年度までに、**戸建を▲ 円、クロスを▲ 円**（令和4年9月に▲ 円）**値下げ**している。
- **1ユーザあたりの接続料相当額**と卸料金の関係は、下表のとおり（「増減額」及び「増減率」は令和4年度から令和6年度までの増減額及び増減率）。

NTT東

		R 4	R 5	R 6	増減額	増減率
戸建	1ユーザあたり接続料相当額					+12%
	卸料金					▲5%
集合	1ユーザあたり接続料相当額					+11%
	卸料金					+0%

NTT西

		R 4	R 5	R 6	増減額	増減率
戸建	1ユーザあたり接続料相当額					+10%
	卸料金					▲2%
集合	1ユーザあたり接続料相当額					+9%
	卸料金					+0%

（「戸建」は戸建住宅向けメニュー（フレッツ光ネクスト ファミリータイプの卸）、「集合」は集合住宅向けメニュー（フレッツ光ネクスト マンションタイプの卸の各方式・プランの加重平均））

※ R 4～R 6の3年間における卸料金の改定状況を示すため、R 4は期首の卸料金、R 5は期末の卸料金、R 6は期末の卸料金を記載

○ 戸建と集合住宅の加重平均により算定した接続料相当額、卸料金、小売料金を時系列で比較すると、令和4年度から令和6年度までの変化としては、NTT東では、接続料相当額が□円上昇、卸料金は□円減少、NTT西では、接続料相当額が□円上昇、卸料金は□円減少している状況。

【NTT東 全体平均 (※)】



平成28年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

- 小売料金(NTT東)
- 卸料金(NTT東)
- 1ユーザあたり接続料相当額(NTT東)

【NTT西 全体平均 (※)】



平成28年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

- 小売料金(NTT西)
- 卸料金(NTT西)
- 1ユーザあたり接続料相当額(NTT西)

※ 「フレッツ 光ネクスト ファミリータイプ」、「フレッツ 光ネクスト マンションタイプの各方式・プランの加重平均」、「フレッツ 光ライト ファミリータイプ」及び「フレッツ 光クロス ファミリータイプ」の加重平均。なお、フレッツ 光クロス マンションタイプについては、卸提供を開始した令和4年度より追加。

(注1) 小売料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和6年度と同額を記載。

(注2) 卸料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和5年度の金額を記載。

(注3) 接続料相当額は、各年度の適用接続料を実績収容数で除した値に、接続料を設定していない設備のコストを加算した値を記載。令和7年度については参考として適用接続料を予測収容数で除した値を反映。

- 戸建における接続料相当額、卸料金、小売料金を時系列で比較すると、令和4年度から令和6年度までの変化としては、NTT東では、接続料相当額が 円上昇、卸料金は 円減少、NTT西では、接続料相当額が 円上昇、卸料金は 円減少している状況。
- なお、令和6年度から（会計整理前のため参考値として示された）令和7年度までの変動については、NTT東で接続料相当額は 円上昇、NTT西で接続料相当額は 円上昇となっている。

【NTT東 戸建 (※)】



平成29年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

● 小売料金(NTT東)
● 卸料金(NTT東)
● ユーザあたり接続料相当額(NTT東)

【NTT西 戸建 (※)】



平成29年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

● 小売料金(NTT西)
● 卸料金(NTT西)
● ユーザあたり接続料相当額(NTT西)

※ フレッツ 光ネクスト ファミリータイプ。
(注1) 小売料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和6年度と同額を記載。
(注2) 卸料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和6年度の金額を記載。
(注3) 接続料相当額は、各年度の適用接続料を実績収容数で除した値に、接続料を設定していない設備のコストを加算した値を記載。令和7年度については参考として適用接続料を予測収容数で除した値を反映。

- **集合**における接続料相当額、卸料金、小売料金を時系列で比較すると、令和4年度から令和6年度までの変化としては、**NTT東では、接続料相当額が□円上昇、卸料金は変化なし、NTT西では、接続料相当額が□円上昇、卸料金は変化なし**の状況。

【NTT東 集合 (※)】

【NTT西 集合 (※)】

平成29年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

● 小売料金(NTT東)
● 卸料金(NTT東)
● ユーザあたり接続料相当額(NTT東)

平成29年度 平成30年度 令和元年度 令和2年度 令和3年度 令和4年度 令和5年度 令和6年度 令和7年度

● 小売料金(NTT西)
● 卸料金(NTT西)
● ユーザあたり接続料相当額(NTT西)

※ フレッツ 光ネクスト マンションタイプの各方式・プランの加重平均

(注1) 小売料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和6年度と同額を記載。

(注2) 卸料金の平成29年度～令和6年度は、各年度のメニュー別料金を実績契約数比で加重平均した値。なお、令和7年度については参考として令和5年度の金額を記載。

(注3) 接続料相当額は、各年度の適用接続料を実績収容数で除した値に、接続料を設定していない設備のコストを加算した値を記載。令和7年度については参考として適用接続料を予測収容数で除した値を反映。。

- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」(令和2年9月策定。以下「卸検証ガイドライン」という。)に基づくNTT東日本・西日本の光サービス卸の検証結果については、第4回会合(令和8年1月27日)においてNTT東日本・西日本による自己検証の結果の報告及びこれを踏まえた卸先事業者等へのヒアリングを行い、第5回会合(令和8年2月13日)においてNTT東日本・西日本へのヒアリングを行った。
- 併せて、特定卸電気通信役務に関する規律の運用状況についてもヒアリングを行った。

ヒアリング事項

卸料金検証について

- (1) 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく今回のNTT東日本・西日本による自己検証の結果について、どのように考えるか。(接続料の算定等に関する研究会における議論において説明が不十分と指摘された事項に係る説明の状況をはじめ、同研究会第九次報告書を踏まえた検証が行われているか等)
- (2) 特に、卸料金の原価の内訳における人件費の上昇傾向について、NTT東日本・西日本から自社のデータ等の開示もあったところだが、卸料金と接続料相当額の差分の適正性の検証の観点から十分といえるか。
- (3) 卸先事業者に対して実施した情報開示に係るアンケートについて、NTT東日本・西日本からの説明を通じた卸料金の更なる透明性の向上に資するものといえるか。

特定卸役務に関する規律について

- (4) 同研究会第九次報告書取りまとめ以降、卸料金の低廉化・提供条件の柔軟化及び卸元事業者・卸先事業者間の協議(団体協議を含む)の進展状況はどうか。
- (5) 同研究会第九次報告書とりまとめ以降の事業者間協議等の進展状況を踏まえ、追加的な措置の検討が必要と考える場合は、具体的にどのような措置が考えられるか。
- (6) NTT東日本・西日本から追加的に開示された情報等は、適正な交渉を促進するための透明性の確保に寄与しているか。透明性の確保に寄与していない場合、どのような情報の開示が必要と考えるか。

(参考) 接続料の算定等に関する研究会の第九次報告書

(卸料金検証)

- ・ 卸料金原価の内訳である人件費や物件費の上昇傾向については、NTT東日本・西日本のデータではないため、構成員や事業者団体等から、卸料金と接続料相当額の差分の透明性に係る検証には不十分であるとの指摘がなされた。この点について、NTT東日本・西日本から、自社のデータ等の開示も含めた開示データの充実について、次年度の協議に向けて検討していく考えが示された。
(中略) NTT東日本・西日本は、卸先事業者にとって卸料金の透明性を高めることができるよう、今回の検証における指摘を十分に踏まえた情報開示をさらに進め、本研究会等においてその内容を継続的に注視することが重要である。
- ・ 卸料金と接続料相当額の差分については、(中略)事業者団体等から差分の適正性に関する説明が不十分との指摘もなされていることから、本研究会等において、引き続きNTT東日本・西日本からの説明を注視し、今後の検討に結びつけていくことが適当である。
- ・ NTT東日本・西日本においては、異なる事業体であるNTT東日本とNTT西日本が、どのような理由や背景等に基づいて東西同一料金を設定しているのか等について、アンケートの結果も踏まえつつ、より一層丁寧な説明を行うことが適当である。

(特定卸役務の協議の適正化等)

- ・ 今後の事業者間協議においては、卸元事業者・卸先事業者において情報の非対称性等が問題となっており、両者間で丁寧なやりとりを求める意見が複数あったことにも留意する必要がある。
- ・ 令和5年6月に関係法令が施行された特定卸電気通信役務制度の趣旨が「事業者間協議が実質的・活発に行われるための環境整備を図る」ことであることから、その効果を注視するため、本研究会等においては、卸料金の低廉化・提供条件の柔軟化や、事業者間協議の状況について、継続的に把握する必要がある。
- ・ 本研究会の報告書とりまとめ以降一定期間を経過してもなお、卸先事業者と卸元事業者の真摯な協議が十分に進展した等と認められない場合、事業者間協議の進展を促す観点から、協議の円滑化に資するものとして提案があった事項を開示対象とすることも含め、本研究会等において追加的な措置を検討することが適当である。
- ・ NTT東日本・西日本は(中略)営業費相当額に係る情報についても総務省に提供し、その結果を基に本研究会等で議論を行うことが適当である。その上で、開示すべき情報の範囲については、本研究会等で継続的に検討を行うことが適当である。

- (1) 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく今回のNTT東日本・西日本による自己検証の結果について、どのように考えるか。(接続料の算定等に関する研究会における議論において説明が不十分と指摘された事項に係る説明の状況をはじめ、同研究会第九次報告書を踏まえた検証が行われているか等)
- (2) 特に、卸料金の原価の内訳における人件費の上昇傾向について、NTT東日本・西日本から自社のデータ等の開示もあったところだが、卸料金と接続料相当額の差分の適正性の検証の観点から十分といえるか。
- (3) 卸先事業者に対して実施した情報開示に係るアンケートについて、NTT東日本・西日本からの説明を通じた卸料金の更なる透明性の向上に資するものといえるか。

関係事業者意見

(○：NTT東日本・西日本、●：卸先事業者等)

(総論)

- 卸検証はガイドラインに基づく事後的、かつ自己検証という位置付けであり、NTT東西の説明を踏まえれば卸料金は独自の理論で設定されていると考えられる。適性な情報開示がなされなければ検証は非常に困難であり、総務省やWGによる牽制効果も十分に働かない構造は依然変わっていない。「適正な交渉を促進する透明性確保」が十分になされない中で接続料の上昇傾向が始まり、接続料相当額に応じた卸料金の低廉化という目的を達することができず現在に至っていると認識。(第4回会合・JAIPA)
- 事業者間協議には引き続き真摯に取り組んでいくが、卸ルールの整備促進は市場競争整備の観点で重要であることから、本ワーキンググループでの検証が適切になされるよう要望。(第4回会合・JAIPA)
- 光サービス卸は、ボトルネック設備であるNTT東西の光アクセスを利用した卸サービスであり、依然としてブロードバンド市場における市場支配力を有し、かつ接続との代替性が不十分であることから、卸料金の透明性や適正性の確保が一層求められる。(第4回会合・ソフトバンク)
- 卸は相対契約が基本であること、また光コラボ事業者と当社(NTT東西)の利害は相反するものではないといったことから、過剰な規制は不要。モバイルも含めた競争激化によって当社の光サービスのシェアは年々低下しており、直近では44.6%と過半を下回る状況。当社の影響度が少し低下していることも踏まえれば、規制をこれ以上強化する状況にはないと考える。(第5回会合・NTT東日本・西日本)
- 光サービス卸をより使いやすいものとするために、①コストが上昇する中でも値下げを実施、②卸料金の値下げと接続料の上昇によって卸料金と接続料相当額の差分は縮小、③卸料金の透明性確保のために追加的な情報開示と更なる事業者協議の進展に取り組んでいること、④運用コストの効率化やサービスレベルの向上のため課題解決に向けた協議を重ねながら運用を改善、⑤再卸・リブランドモデルに係る事業者間のマッチング等の光コラボモデルの普及拡大に向けた新たな取り組みを開始したことといった情報開示以外の部分も含めて取り組んできた。(第5回会合・NTT東日本・西日本)
- 卸先事業者にとって、「リスクとリターン」の構造がどのように卸料金の算定に反映されているかを把握できないと中長期的な事業計画を戦略的に立てることができない。接続料は毎年コスト実績に基づき厳格に算定されるのに対し、卸料金だけが裁量に委ねられている現状は公正競争の阻害につながる懸念があり、恣意性の排除、透明性の向上が必要。接続料の下げ幅より卸料金の原価が下回っており、その結果として両者の差額が拡大し、累積でNTT東西殿の超過利潤となっている可能性を否定できないと考える。(第4回会合・JAIPA)

関係事業者意見

(○：NTT東日本・西日本、●：卸先事業者等)

(総論)

- 「その他の検証」で列挙されているシステム改修は、コスト増だけでなくNTT東西の運用効率化にも寄与していると考えられることから、投資によるコスト削減効果等のプラスの側面も同時に開示すべき。(第4回会合・JAIPA)
- システム投資等による運用コストの効率化効果については、実際のコストには様々な要素が織り込まれているために、具体的な効果額を把握することは困難だが、2020年度から2024年度にかけて当社全体の人件費単価の上昇幅に比して、F T T Hサービスに係る人件費総額の上昇幅が抑えられていることからすると、コスト効率化が実現されているものとする。(第5回会合・NTT東日本・西日本)
- F T T H、ワイヤレス固定(home 5G等)を含めたブロードバンド市場において、光卸が不当に高く(価格)設定されることで、卸先事業者からのNTT東西への料金収入が増加したり、NTTグループ内で他サービスが有利になるような「マージン・スクイーズ」が生じていないか、市場全体を俯瞰した価格の公平性を確認してほしい。(第4回会合・JAIPA)
- 山間部、離島等の特定地域においては新規開通期間の著しい長期化の声を聞く。全国一律の保守運用コストを基に料金が算定されている以上、サービス格差は許容されず、迅速な是正と投資の可視化を要望。(第4回会合・JAIPA)

構成員意見

(総論)

- この検証の中で開示された情報を有効に使っていくことが望ましい。また、一方的な情報開示で終わることなく、例えば人件費についてNTT東西と属性の近いMNO等の数値と比較するなど、相互に情報を出し合い、議論をしあうというのが望ましい。(第5回会合・橋本構成員)
- NTT東西資料中の「提供形態毎の利益モデルの違い」に関するグラフについて、接続料相当額をどの傾きで見ればよいのか、あまり明確ではないように感じるので、今後の説明の際には、グラフの表現を見直していただきたい。(第5回会合・相田主査)
- (情報開示について、)NTT東西も出せるものと出せないものがあると思うが、色々な方に納得してもらえるように、NTT東西において、出せる情報はなるべく出すことを要望。(第4回会合・高橋構成員)
- 人件費の推移等、NTT東西側が情報を開示する幅が広がっていることは喜ばしいことで、今後も広げていってほしい。(第5回会合・高橋構成員)
- システム投資等による運用コストの効率化効果について見せ方を工夫し、他の視点からも効率化効果を示すことを要望。(第5回会合・高橋構成員)
- 東西の一芯あたりユーザ数は相対的に高い水準である反面、接続料相当額が上昇する中、平均ユーザ収容数は純増の伸び悩み等からほぼ横ばいの傾向であることを踏まえると、効率化でしかコストは下がらないということがいえる。2020年度～2024年度で卸料金原価の要素はいずれも上昇している中で、卸料金の値下げを続けることは、中長期的な視点に立てばサステナブルなものとは言えず、真にサステナブルな設定であるためには、将来的には、少し値上げも検討しなければいけないと思う。(第5回会合・関口構成員)
- (光卸を取り巻く競争環境について)ワイヤレス固定ブロードバンドは、ユーザ数が多くなると途端に遅くなってしまい、例えばビル単位で全部5Gルーターで対応しようとするすると全く機能しなくなるはず。その意味では、ワイヤレス固定ブロードバンドと比較して、F T T Hサービスの優位性は保たれていると考える。(第5回会合・関口構成員)

関係事業者意見

(○：NTT東日本・西日本、●：卸先事業者等)

(東西同一料金)

- 現在の東西同一卸料金について、そもそもどのような考え方で同一料金を設定しているかの説明がない。したがって、東西間でコスト構造に差分がある中で、同一料金に揃える際の考え方を明示していただきたい（東西平均なのか、いずれかに寄せているのか等）（第4回会合・ソフトバンク）
- 東西同一料金にすることは構わないが、そもそもNTT東西は別会社で、コスト構造も違う中で、料金設定水準や、どのような考え方で東西同一料金にしているのかという点について、NTT東西から具体的な数値を出すのは難しいとの回答を得ているが、当社としてはもう少し説明してほしいと考えている。（第4回会合・ソフトバンク）
- 光サービス卸は、その料金は現在のコストのみならず、中長期のコストに加えて、市場環境や競争環境を総合的に勘案して設定しており、将来の光サービスの需要動向、設備の老朽化・技術革新（高速化・高度化）に対応して必要となる設備投資（将来的なコスト上昇要因）などを踏まえたものとしている。その上で、光サービス卸は、可能な限り全国均一のスペックで提供しており、効用が同一であることや、東西均一料金の方が運用しやすいという事業者のご意見を踏まえ、東西で提供料金を同一としている。（第5回会合・NTT東日本・西日本）
- 光コラボモデルのサービス開始時に、NTT東西として極力、機能・料金を合わせたいとの思いがあったほか、コラボを始めるいくつかの事業者にも相談したところ東西同一料金がいいとの声が多かった経緯があり、今般の（東西同一料金のほうがありがたいという）アンケート結果はその裏付けにもなる。仮に別料金のほうがよいという意見が多ければ改めて検討するかと思う。（第5回会合・NTT東日本・西日本）
- 光ブロードバンドサービスはユニバーサルサービスと位置付けられており、例えばルーラルエリアの利用料金を都市部より上げてはいけないというルールもある上、基盤として提供するサービスであることを踏まえると、極力、同一料金にすることが望ましいと考える。（第5回会合・NTT東日本・西日本）

構成員意見

(東西同一料金)

- 同一料金にするか、別料金にするかで将来が変わってくる。例えば、地域ごとに分割した会社であっても、高速道路は全国同じ基準で設定し、深夜割引等も一律に行われているが、JRは地域会社ごとに異なる料金形態を採用したり自社完結の切符を販売したりして、受容する我々消費者も、それを意識して行動しなければいけなくなっている。（第5回会合・橋本構成員）
- ユニバーサルサービスで全国均一にする観点に加え、東西で別料金にすると（NTT東西の提供エリアの）境界の地域でビジネスがやりにくくなったりするので、将来的なことも考えながら判断していただければありがたい。（第5回会合・橋本構成員）
- 最終保障提供責務との関係について、よく注意してみていかなければならないと考える。（第5回会合・相田主査）

論点整理

(総論)

- 今回の検証においては、昨年度の時点更新にとどまらず、NTT東日本・西日本から、「接続料の算定等に関する研究会」第九次報告書の指摘も踏まえ、自社の「F T T Hサービス全体に係る人件費総額の増減率」を新たに開示したことや、全ての卸先事業者を対象に卸料金の情報開示に係るアンケート調査を実施して情報開示に努めたこと等の点において、卸料金の透明性向上について一定の寄与があったと思われ、当WGにおいても一定の評価をすべきではないか。
- 他方で、卸先事業者等や構成員から、システム関連投資による効率化の効果についてより多角的な視点からの説明が求められる等、NTT東日本・西日本による情報開示や説明に対して更なる改善を求める指摘もあった。NTT東日本・西日本からは、卸料金と接続料相当額の差分の適正性に関する開示データの充実について今後も検討していく旨の説明があったが、仮にNTT東日本・西日本からの説明が不十分と判断される場合には、「その他の検証」の目的である適正な交渉を促進する為の透明性が十分に確保できていないとの疑念が生じ、結果として前提となる代替性に関する評価にも影響を及ぼしうることになる。このことを念頭に、NTT東日本・西日本は、卸先事業者等にとって卸料金の透明性を高めることができるよう、今回の検証における構成員や卸先事業者等からの指摘を十分に踏まえた情報開示をさらに進め、本WGはその内容を継続的に注視することが重要ではないか。
- また、卸先事業者等から卸料金水準の設定に係る考え方の詳細な説明を求めたいという意見が示されていることや、構成員から、今回の検証結果を踏まえて、卸料金原価が上昇する中で卸料金水準がサステナブルなものかどうかについて疑問を呈する指摘があったこと等を踏まえると、今後の卸料金の水準について本WGにて引き続き注視し、前回の代替性検証時からの状況変化も踏まえ、必要に応じて検証ステップの見直しも含めて検証の方法を検討することとしてはどうか。

(東西同一料金)

- NTT東日本・西日本で卸料金が同一になっていること（東西同一料金）について、NTT東日本・西日本から、光サービス卸は東西間で効用が同一であるという実態や東西同一料金の方が運用しやすいという多くの卸先事業者の意見に加え、光サービス卸の提供開始時に、東西同一の機能・料金としたいとの考えがあった旨の説明があった。また、構成員からは、光サービス卸の料金水準について、地域間で差が生じる場合は電気通信事業法の最終保障提供責務との関係に注意する必要があるとの意見や、特に東西の業務区域の境界に当たる地域において卸料金に差が発生することが卸先事業者のビジネスに悪影響を与えうる旨の意見が出された。コストの違いを踏まえれば、接続料と同様、卸料金についても東西で別料金となることが自然と考えられるが、こうした議論を踏まえると、東西同一料金を維持することについても一定の合理性があるものと考えられるがどうか。

特定卸役務に関する規律について

- (4) 同研究会第九次報告書取りまとめ以降、卸料金の低廉化・提供条件の柔軟化及び卸元事業者・卸先事業者間の協議（団体協議を含む）の進展状況はどうか。
- (5) 同研究会第九次報告書とりまとめ以降の事業者間協議等の進展状況を踏まえ、追加的な措置の検討が必要と考える場合は、具体的にどのような措置が考えられるか。
- (6) NTT東日本・西日本から追加的に開示された情報等は、適正な交渉を促進するための透明性の確保に寄与しているか。透明性の確保に寄与していない場合、どのような情報の開示が必要と考えるか。

関係事業者意見

(○：NTT東日本・西日本、●：卸先事業者等)

(事業者間協議の状況と追加的な措置)

- **事業者間協議では**NTT東西から**卸料金に関する説明**、開通工事その他コラボ事業者で生じる**課題の解決に向けた協議等を実施**。当協会としては光コラボの利用者品質の向上、および事業運営の効率化に向け今後も真摯に協議を行いたい。(第4回会合・JAIPA)
- 昨年度の検証以降、令和6年12月～令和7年11月における**卸検証に係る団体協議を計11回実施**。(第5回会合・NTT東日本・西日本)
- **NTT東西から、アンケート項目の事前確認および結果に関する報告を受けており、今後とも適宜共有の上で課題検討に取り組みたい**。(第4回会合・JAIPA)
- **全コラボ事業者を対象に卸料金の情報開示に係るアンケート調査**(回答数70社)**を実施し、情報開示要望に対しては、事業者協議において、開示可能な情報は開示、開示が困難なものはその理由を可能な限り丁寧に説明を実施**。(第5回会合・NTT東日本・西日本)

(情報開示の在り方・中長期のデータの開示)

- 直近3年間の指数の開示だけでは、中長期の傾向を基に設定しているとする**卸料金の適正性が検証できない**(中長期の傾向を見るのであれば直近のコストのみで判断するのではなく、サービス開始当初からの動向を踏まえるべき)。令和5年の法令改正は、情報開示運用が義務化されたものであり、開示する情報自体がそれ以降でなければならないという規定はなく、むしろ**法令改正前の時期を含む卸料金の考え方やコスト構造の検証が重要**。(第4回会合・ソフトバンク)
- 卸料金の適正性検証において**中長期投資回収モデルが前提であれば、**開始時からの接続料低減の恩恵が卸先に還元されてきたかの検証は不可欠であり、**法改正以前のデータ開示を拒む合理的理由は統計的検証の観点からは存在しない**と考える。(第4回会合・JAIPA)
- 卸料金は現状のコストだけでなく「中長期の傾向を踏まえて設定」しているのであれば、過去遡っての相関を示した上で適正性の判断や議論をすべき。したがって、新規開示いただいた**各種情報及び、卸料金に占める接続料以外のコスト(人件費含む)指数について、サービス開始当初からの経年推移を開示していただきたい**。(第4回会合・ソフトバンク)
- 接続料相当額の情報開示については、「接続料の算定等に関する研究会」(第66回)の論点整理及びその後の法令改正において、2022年度を100とした2023年度以降の接続料相当額指数を開示していくという整理がなされたと承知しており、**情報開示は法令改正以降を対象とすることが原則**。法改正やその後の議論を踏まえて**自主的に開示している接続料相当額以外の情報(従業員給与・平均ユーザ収容数等)についても同様**。(第5回会合・NTT東西)
- **「モデル収容数におけるアクセス回線接続料の推移」により、卸料金と接続料相当額が中長期で一定程度連動**していることが確認できる。(第5回会合・NTT東西)

(情報開示の在り方・営業コスト等の構成比の開示)

- 卸料金の適正性検証が実質的な機能を失い、形骸化することのないよう、コラボ事業者が理解可能な定量データをお示しいただきたい。「実数」が機密であれば、**接続料相当額・その他コスト即ち営業コスト(注文受付、契約管理、事業者サポート等)における主な費目の「構成比(%)」を提示してほしい。構成比であれば具体的な販売戦略を秘匿しつつ、過度なマージン(利益)等の有無を検証可能**と考える。**主な比率の推移を把握することで、**NTT東西殿の説明にある「システム改修」や「サポート」等に、**妥当なりソースが割かれているか検証する手段として有効**と考える。(第4回会合・JAIPA)
- **営業コストのうち、営業支援に係る費用が大宗を占めているのではないかと当協会では考えている**。そもそも、卸事業において、営業活動は卸先事業者が行うことから、営業コストはあまりかからないものと認識。**卸先事業者に対する営業支援が、公正かつ平等に使われているかというのが当協会の課題意識。平等というのは、新規販売に対して均等に割り当てられてることだ**と考える。(第5回会合・JAIPA)
- 本当は、営業支援に係る費用の単価を全部出してもらえれば一番いいのだが、そこまで求めるのは難しいと思うので、**その他コストに関する主要項目の構成比に関する情報開示を受けることで、その他コストに占める営業支援に係る費用の割合を推察することができることになり、その費用感の妥当性を判断したり、公正性・平等性を検討するきっかけになりう**と考える。(第5回会合・JAIPA)
- **正確な数字ではなく、「コストの何割」など、ざっくりとした比率の提示で構わない**。例えば、コストの半分であれば数千億円、1/10ということであれば数百億円ということになると考える。(第5回会合・JAIPA)
- **接続料相当額(設備コスト)については、接続料算定根拠で確認できる。営業コスト(その他コスト)については、当社の営業支援リソースやサービス運営体制を類推させる極めて重要な経営情報であって、**当社のみがその開示を強いられた場合、当社は一方的に競争上の不利益を被り、**健全な競争を歪めることになるため、開示は容赦いただきたい**。(第5回会合・NTT東西)
- **「構成比であれば具体的な販売戦略を秘匿できるのではないか」との意見については、**営業コスト(その他コスト)の費用項目毎の構成比を開示した場合、**すでに営業コストと設備コストの構成比(4:6)を開示していることを踏まえると、営業支援リソース等のおおよそ規模感が類推可能であり、当社がこういった業務にこういった規模のリソースを投入しているかといった営業戦略上の機密情報が類推可能となることから、その機密性は実数と同様であり、開示はできない**。(第5回会合・NTT東西)

構成員意見

(情報開示の在り方・中長期のデータの開示)

- 法改正以前の情報の開示について、情報開示義務を定めた法令改正が2023年ということを考慮すると、JAIPA・ソフトバンクが要望している**法改正以前の各種情報の開示判断は、法の不遡及の原則からNTT東西の判断によるもの**と考える。(第4回会合・関口構成員)

(情報開示の在り方・営業コスト等の構成比の開示)

- (販売促進費の支出について) **何をもって平等であるのかというのは議論が必要**。(第5回会合・高橋構成員)
- JAIPAの意見の趣旨としては、(営業支援に係る費用を)顧客ごとに公平に配分されているかということを知りたいということだと理解。**顧客先の情報を全て開示し、その奨励金の単価を示さなければ判然としないと思われるが、流石に経営情報であり全ての開示は難しい**だろう。また、**構成比を見たところで、顧客ごとの単価や平等に支払われているかどうかはわからない**と思う。(第5回会合・関口構成員)
- (JAIPAの課題意識に立てば) 接続料相当額・営業コストにおける主な費目の**構成比を出すことを求めるのではなく、互いの理解を深めるため、質的な観点で別の聞き方を模索したほうがいい**のではないかと。(第5回会合・高橋構成員)

論点整理

(事業者間協議の状況と追加的な措置)

- 今回の検証において、NTT東日本・西日本から、直近1年間で11回、事業者団体との協議を実施していることに加え、全ての卸先事業者を対象に卸料金の情報開示に係るアンケート調査を実施し、その結果を基に協議の円滑化に努めている旨の説明があり、事業者団体からもそれらの取組について一定の理解を得られていることが把握できた。
- 令和5年6月に関係法令が施行された特定卸電気通信役務制度の趣旨が「事業者間協議が実質的・活発に行われるための環境整備を図る」ことであることを踏まえると、現時点においては追加的な更なる制度的対応は不要と考えられるが、今後とも制度整備の効果を注視するため、本WGにおいて、卸料金の低廉化・提供条件の柔軟化や、事業者間協議の状況に係る定点把握を継続することが適当ではないか。

(情報開示の在り方・中長期のデータの開示)

- 卸先事業者等からは、中長期での卸料金と各種コストの連動の妥当性を議論するため、電気通信事業法改正により「特定卸電気通信役務に係る情報提示義務」が課せられた令和5年以前の接続料相当額等のコスト構造の開示を求める意見が複数寄せられた。一方で、NTT東日本・西日本からは、情報開示は法令改正以降とすべきであるほか、モデル収容数におけるアクセス回線接続料等、開示可能な情報は追加的に開示しており、卸料金と接続料相当額との中長期的な連動性は確認可能との説明があった。
- また、構成員からは、法令不遡及の原則に則り、法改正以前の情報開示はあくまでもNTT東日本・西日本の自主的な判断によるものとの指摘があった。こうした議論を踏まえ、NTT東日本・西日本においては、引き続き、開示可能な代替的な情報を用いた説明を行う等して、卸先事業者等の疑問に答えられるよう事業者間協議に取り組むことが適当ではないか。

(情報開示の在り方・営業コスト等の構成比の開示)

- 営業コストに係る情報（営業支援に係る費用の構成比等）については、卸先事業者等からは過度なマージンの有無の確認等が可能となるため卸料金の検証や事業者間協議の活性化に必要なとの意見が示されているが、NTT東日本・西日本及び構成員からこれらの情報を開示することに対する競争上の懸念等が示されたことには十分留意する必要がある。その上で、今回、卸先事業者等から示された販売促進費の支出の平等性に係る疑問に対して、NTT東日本・西日本からは、販売奨励金などの販売促進費は回線単位毎に平等に支出しており、事業者による差異は無い旨の書面回答があった。NTT東日本・西日本においては、引き続き、「NTT東西のFTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」等を遵守して対応することが望ましい。
- また、NTT東日本・西日本は卸検証ガイドラインに基づく検証結果を報告する際に、営業費相当額に係る情報についても引き続き総務省に提供し、その結果を基に本WG等で議論を行うことが適当ではないか。また、開示すべき情報の範囲についても、今回の検証における議論を踏まえ、継続的に検討を行うこととしてはどうか。

第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

3. モバイル接続料の検証 (参考資料)

1	接続料算定の検証と精緻化	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	218
2	(参考) 接続料の算定方法	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	219
3	本年度に適用される接続料	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	220
4	接続料の推移	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	225
5	予測値の算定方法	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	227
6	原価	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	229
7	利潤	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	232
8	需要	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	236
9	その他	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	237
10	(参考) 第二種指定電気通信設備制度等	(接続政策委員会 (第80回) 資料1)	・ ・ ・ ・	238
11	予測値の算定方法における考え方	(接続政策委員会 (第82回) 資料6)	・ ・ ・ ・	242
12	原価における考え方	(接続政策委員会 (第82回) 資料6)	・ ・ ・ ・	246
13	利潤における考え方	(接続政策委員会 (第82回) 資料6)	・ ・ ・ ・	248
14	需要における考え方	(接続政策委員会 (第82回) 資料6)	・ ・ ・ ・	249
15	その他における考え方	(接続政策委員会 (第82回) 資料6)	・ ・ ・ ・	250

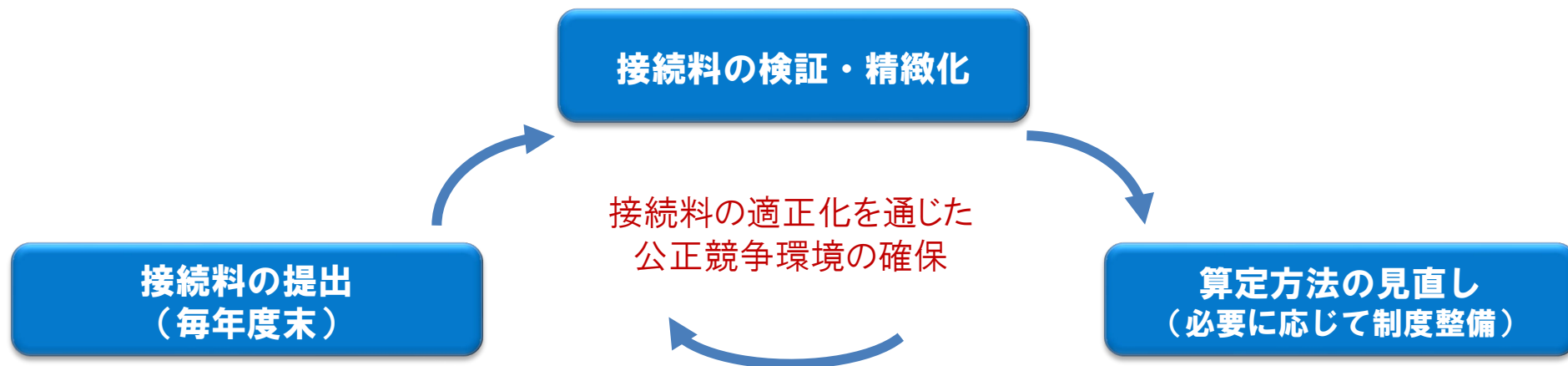
- ◆ 第二種指定電気通信設備制度における**接続料**は、電気通信事業法第34条第3項の規定により、「**能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたもの**」を超えてはならないとされ、その**設定対象機能（アンバンドル機能）**や**具体的な算定方法は、第二種指定電気通信設備接続料規則・電気通信事業法施行規則等で規定**されている。
- ◆ 接続料の適正性については、接続約款届出の後、接続料の算定根拠をもとに総務省で検証を実施し、書面で確認。検証結果に基づき、接続料の算定の精緻化の検討をすすめ、適正性の更なる向上につなげる。

【接続料の算定方法】

- ・ 電気通信事業法：接続料は適正原価＋適正利潤を上限として設定する旨規定している。
- ・ 第二種指定電気通信設備接続料規則において、具体的な接続料の算定方法について規定するとともに、電気通信事業法施行規則において、接続料の適正性を検証するための算定根拠の提出について規定している。

$$\text{接続料単価} \leq \frac{\text{適正な原価} + \text{適正な利潤}}{\text{需要}}$$

【接続料精緻化のサイクル】



原価

二種接続会計「移動電気通信役務収支表」の費用に基づいて算定

設備管理運営費※

対象設備等に係る費用の額を基礎として算定

二種接続会計規則「移動電気通信役務収支表」の費用を基礎として算出

利潤

二種接続会計「役務別固定資産帰属明細表」の資産に基づいて算定
※各項目の算定に用いる額は二種接続会計「貸借対照表」の額を用いる

他人資本費用 = レートベース × 他人資本比率 × 他人資本利率

正味固定資産価額※ + 繰延資産 + 投資その他の資産 + 貯蔵品 + 運転資本

二種接続会計「役務別固定資産帰属明細表」の帳簿価額を基礎として算定された額

繰延資産、投資その他の資産及び貯蔵品の額のうち、第二種指定電気通信設備の管理運営に不可欠であり、かつ、収益の見込まれないものを基礎として算定

設備管理運営費（減価償却費、固定資産除却損及び租税公課相当額を除く。）×（機能の提供から接続料収納までの平均的な日数／365日）

負債の額が負債資本合計の額に占める割合の実績値を基礎として算定

有利子負債（社債、借入金及びリース債務）に対する利率及び有利子負債以外の負債に対する利率相当率を、有利子負債及び有利子負債以外の負債が負債の合計に占める比率により加重平均したもの

有利子負債の額に対する営業外費用のうち有利子負債に係るものの額の比率の実績値を基礎として算定

当該負債の性質及び安全な資産に対する資金運用を行う場合に合理的に期待し得る利回りを勘案した値として総務大臣が別に告示する値

自己資本費用 = レートベース × 自己資本比率（1 - 他人資本比率） × 自己資本利率

期待自己資本利率の過去3年間（リスク（通常の予測を超えて発生し得る危険）の低い金融商品の平均金利が、主要企業平均自己資本利率に比して高い年度を除く。）の平均値を基礎とした合理的な値

リスクの低い金融商品の平均金利 + β × （主要企業の平均自己資本利率 - リスクの低い金融商品の平均金利）

移動電気通信事業に係るリスク及び事業者の財務状況に係るリスクを勘案した値として総務大臣が別に定める値又は1のいずれか低い方の値

利益対応税 = （自己資本費用 + レートベース × 他人資本比率 × 有利子負債以外の負債比率 × 利率相当率） × 利益対応税率

有利子負債以外の負債の額が負債の額に占める比率の実績値を基礎として算定

法人税、事業税及びその他所得に課せられる税の税率の合計を基礎として算定された値

需要※
（通信料等の実績値）

データ伝送交換機能の接続料の場合は、「回線容量」

※データ伝送交換機能において採用している「将来原価方式」では、設備管理運営費、正味固定資産価額及び需要について、将来の合理的な予測を行うこととしている。

- ◆ 2025年度に届出のあった接続料は以下のとおり。
- ◆ 回線容量単位接続料及び回線数単位接続料について、費用配賦見直しの激変緩和措置により、費用配賦見直し前の水準を維持するため、2024年度の精算接続料は更なる見直し後の接続会計に基づき実績値を算出し、予測接続料を下回る場合に限り精算することとしている。

(1) データ伝送交換機能

①回線容量単位接続料

(10Mbps・月当たり)

	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー・UQ	ソフトバンク・WCP
[精算接続料] 2024年度	12.8万円	10.8万円	9.4万円
(参考)激変緩和措置適用前	13.3万円		
[予測接続料] 2026年度	10.9万円	11.7万円	9.7万円
2027年度	10.1万円	10.9万円	9.6万円
2028年度	9.4万円	10.3万円	9.0万円

②回線数単位接続料

(1回線・月当たり)

	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー・UQ	ソフトバンク・WCP
[精算接続料] 2024年度	63円	67円	86円
(参考)激変緩和措置適用前	65円		
[予測接続料] 2026年度	63円	59円	85円
2027年度	60円	57円	82円
2028年度	57円	55円	77円

③SIMカード枚数単位接続料

(1枚当たり)

	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー・UQ	ソフトバンク・WCP
2025年度届出接続料	225円	161円	145円

- ◆ 2025年度に届出のあった接続料（2025年度接続料の精算に利用し、2026年度に暫定適用する接続料）は以下のとおり。
- ◆ 2025年度届出接続料は、2024年度接続会計における費用の額を基礎として算定。

（２）音声伝送交換機能

	(1秒当たり)		
	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー	ソフトバンク
2025年度届出接続料	0.043892円	0.031333円	0.045236円
(参考)3分当たり	7.90円	5.63円	8.14円

（３）SMS伝送交換機能

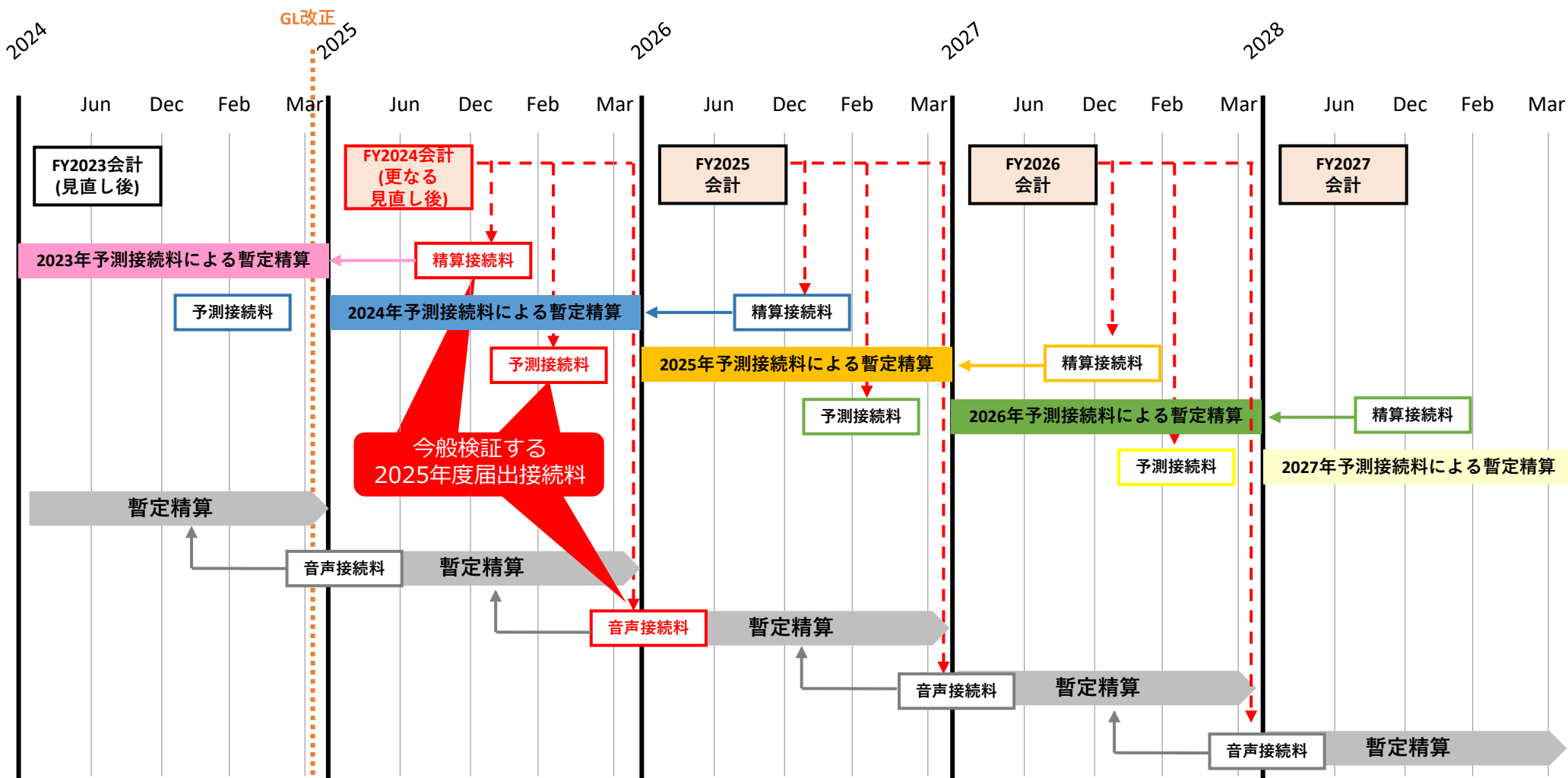
	(1通信当たり)		
	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー	ソフトバンク
2025年度届出接続料	0.25967円	0.41043円	0.493314円

（参考）衛星直接通信SMS接続料

- ◆ KDDI及び沖縄セルラーは2025年4月から衛星直接通信によるSMS送受信を開始し、NTTドコモ及びソフトバンクも提供開始を発表している。一部の事業者は、従来のSMS伝送交換機能接続料に加えて、衛星直接通信に対応したSMS接続料を接続約款に設定している。具体的な接続料は、現時点においては、従来のSMS伝送交換機能接続料と同額となっている。

	NTTドコモ	KDDI・沖縄セルラー	ソフトバンク
2025年度届出接続料	—	0.41043円	0.493314円

- ◆ 費用配賦見直しは2023年度接続会計から適用され、2024年度接続会計において更なる見直しを実施。今般の検証の対象である2025年度届出接続料は、2024年度接続会計における費用の額を基礎として算定しており、**費用配賦の更なる見直しが反映**されている。
- ◆ ただし、2025年度までのデータ伝送交換接続料（回線容量単位接続料及び回線数単位接続料）については、費用配賦見直しの激変緩和措置により、費用配賦見直し前の水準を維持することとしているため、**2024年度の精算接続料**は2024年度接続会計に基づき実績値を算出し、**予測接続料を下回る場合に限り精算を行う**こととしている。



- ◆ 費用配賦の更なる見直しと、接続会計及びデータ接続料との関係は以下のとおり。
- ◆ 費用配賦見直しの激変緩和措置により、費用配賦見直し前の水準を維持するため、2024年度及び2025年度の精算接続料は接続会計に基づき実績値を算出し、予測接続料を下回る場合に限り精算を行うこととしている。

届出時期	基礎となる 接続会計	見直し前水準を維持		更なる見直し後			
		2024年度 接続料	2025年度 接続料	2026年度 接続料	2027年度 接続料	2028年度 接続料	2029年度 接続料
2024年2月 届出済み	2022年度 接続会計 (見直し前)	予測接続料		2026年度接続料については、予め 見直し後の接続料水準を予測し届出			
2025年2月 届出済み	2023年度 接続会計 (見直し後)	予測接続料		2026年度及び2027年度接続料に ついては、予め更なる見直し後の 接続料水準を予測し届出			
2025年12月 【2025年度 届出】	2024年度 接続会計 (更なる見直し後)	精算		2025年度接続料については、2024年 2月に届出を行う予測接続料を上限			
2026年2月 【2025年度 届出】		更なる見直し後の接続会計に基づ き実績値を算出し、予測接続料を 下回る場合に限り精算		予測接続料			
2026年12月	2025年度 接続会計 (更なる見直し後)	精算					
2027年2月				予測接続料			
2027年12月	2026年度 接続会計 (更なる見直し後)			精算			

- ◆ 接続料の算定等に関する研究会第89回会合における議論を踏まえ、総務省からMNO 3社に対し、2024年度以降の予測接続料の届出においては、少なくとも2026年度接続料から、4G・5G(NSA方式)と5G(SA方式)を一体とした算定とすることを要請している。

考え方

(前提)

- ◆ 4G・5G(NSA方式)及び5G(SA方式)に係る接続料を一体として算定する場合、5G(SA方式)に係る設備投資により原価が増加することで、接続料が上昇する可能性がある。また、4G・5G(NSA方式)と5G(SA方式)の接続料を別々に算定する場合、需要の大部分を占めるMNOの利用者が5G(SA方式)に移行することにより、4G・5G(NSA方式)の需要が減少し、4G・5G(NSA方式)の接続料が上昇する可能性があり、特に予測接続料については、MNOの需要の予測方法が接続料水準に大きく影響する可能性がある。

(試算結果)

- ◆ 今般のMNO各社によるデータ接続料(回線容量単位接続料)の試算結果は、少なくとも**2026年度接続料においては**、3社とも、原価全体に占める5G(SA方式)の割合を、需要全体に占める5G(SA方式)の割合が上回り、4G・5G(NSA方式)のみ接続料と比べて**5G(SA方式)を一体として算定する接続料の水準が低額**となる結果となった。
具体的には、①**5G(SA方式)に係る原価及び需要が早期に拡大**すると予測する事業者においては、2024年度接続料から、4G・5G(NSA方式)のみ接続料と5G(SA方式)を一体として算定する接続料が同額、又は、5G(SA方式)を一体として算定する接続料の水準が低額となっている一方、②**5G(SA方式)に係る原価及び需要が当面は僅少**と予測する一部の事業者においては、2024年度接続料及び2025年度接続料は、4G・5G(NSA方式)のみ接続料と比べて5G(SA方式)を一体として算定する接続料の水準が高額(ただし、接続料の水準差は小さい)となっている。①、②いずれの事業者においても、2026年度接続料においては、5G(SA方式)を一体として算定する接続料の水準が低額となっている。
- ◆ なお、データ接続料(回線数単位接続料)の試算結果については、4G・5G(NSA方式)のみ接続料と5G(SA方式)を一体として算定する接続料で大きな水準差が存在しない結果となっている。

(試算結果を踏まえた考え方)

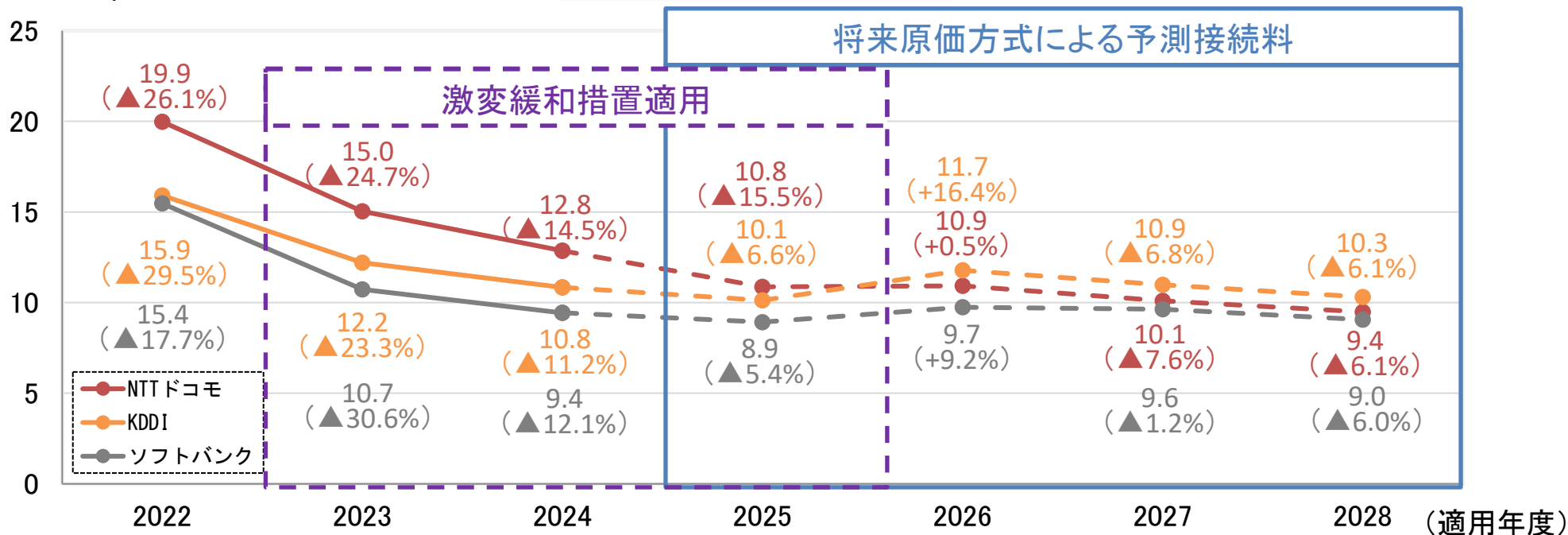
- ◆ 試算の結果、少なくとも回線容量単位接続料については、接続料水準の大幅な上昇等といった特段の問題が生じない見込みとなっている。また、2026年度接続料においては、4G・5G(NSA方式)のみ接続料と比べて5G(SA方式)を一体として算定する接続料の水準が低額となっていることから、仮に、5G(SA方式)導入意向がなく4G・5G(NSA方式)のみで十分だというMVNOが存在する場合であっても、一体算定が望ましいと考えられる。
- ◆ 以上の点及びデータ接続料について費用配賦見直しの激変緩和措置が2024年度・2025年度接続料に適用されることを踏まえれば、**少なくとも2026年度予測接続料から4G・5G(NSA方式)と5G(SA方式)を一体とした算定を共通的な考え方とすることが適当**である。
- ◆ ついては、総務省において、**MNO 3社に対し、今年度以降の予測接続料の届出においては、少なくとも2026年度接続料から、4G・5G(NSA方式)と5G(SA方式)を一体とした算定とすることを要請することが適当**である。

- ◆ 考え方を踏まえ、「接続料算定における5G(SA方式)に係る費用及び需要の扱いについて」(令和6年11月14日総基料第191号)を各社に発出。

- ◆ データ接続料については、「実績原価方式」により2024年度の精算接続料が、合理的な予測に基づく「将来原価方式」により、2026年度から2028年度までの接続料がそれぞれ算定されている。
- ◆ 費用配賦見直しの激変緩和措置により、費用配賦見直し前の水準を維持するため、2024年度及び2025年度の精算接続料は更なる見直し後の接続会計に基づき実績値を算出し、予測接続料を下回る場合に限り精算することとしている。
- ◆ 今般の届出によると、各社の接続料は、**2025年度までは低減傾向、2026年度は費用配賦見直しの影響もあり上昇するが、2027年度以降は再び低減傾向となる見込み。**

(万円/10Mbps・月)

データ接続料の推移



※ 2024年度までの値は、原価、利潤及び需要の各年度実績に基づく「実績原価方式」により算定された精算接続料。

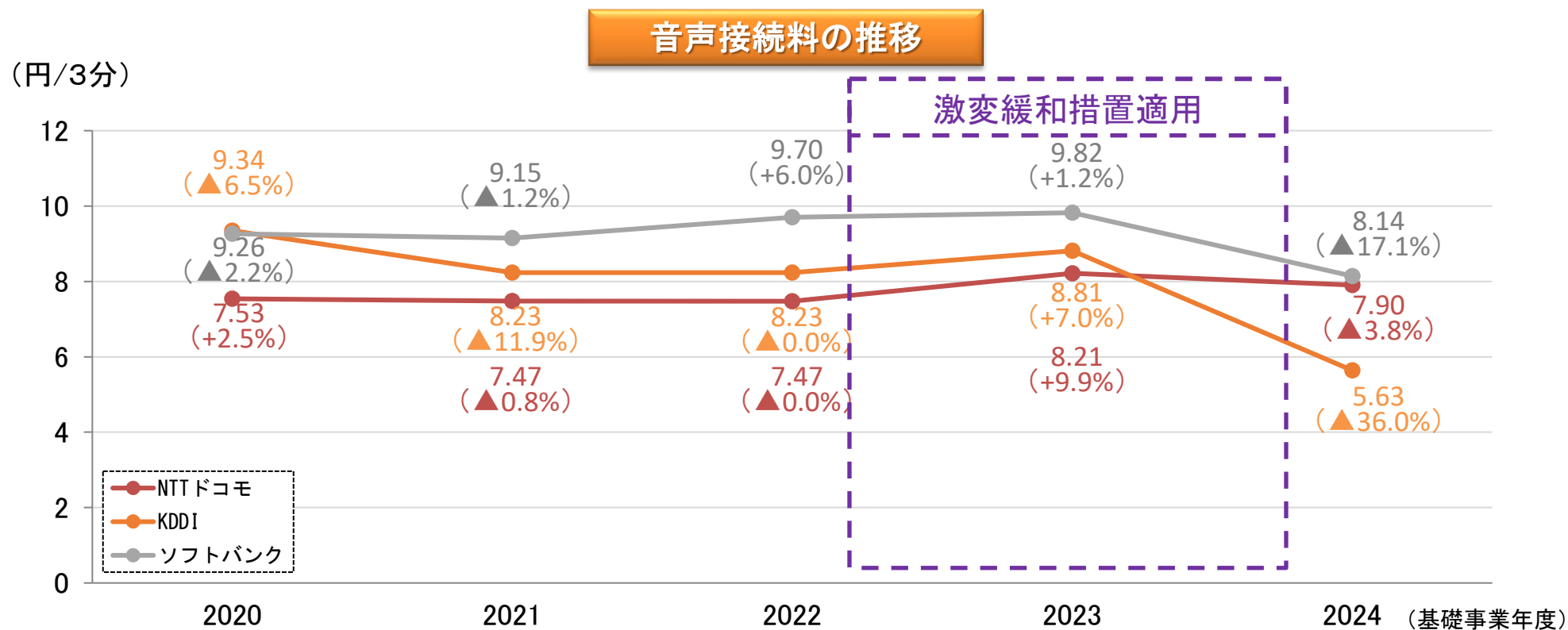
※ 2025年度の値は2025年2月に届出された予測接続料。

※ 括弧内は対前年度増減率。

(参考)データ接続料の算定方法

$$\text{接続料単価} \leq \frac{\text{適正な原価} + \text{適正な利潤}}{\text{需要(回線容量)}}$$

- ◆ 音声接続料については、2024年度を基礎事業年度とし、実績原価方式により、2025年度届出接続料（2025年度接続料の精算に利用し、2026年度に暫定適用する接続料）を算定。
- ◆ 2024年度届出接続料は、費用配賦見直しの激変緩和措置により、音声伝送交換機能の接続料原価に、費用配賦見直しにより増加するデータ伝送交換機能の接続料原価の2分の1を上限として加算することを認めたため、やや上昇。**2025年度届出接続料は、費用配賦見直しの激変緩和措置が終了した影響もあり低減。**



(参考) 音声接続料の算定方法

$$\text{接続料単価} \leq \frac{\text{適正な原価} + \text{適正な利潤}}{\text{需要[秒]}}$$

※ 括弧内は対前年度増減率。

- ◆ 各種接続料のうち、データ接続料（回線容量単位接続料）については、MVNOにおける予見性を確保し、キャッシュフロー負担軽減を図るとともに、公正競争を確保するため、合理的な予測に基づく「将来原価方式」による算定方式を採用。
- ◆ 「将来原価方式」においては、①接続料の原価である「設備管理運営費」、②利潤算定に用いるレートベースの大部分を占める「正味固定資産」、③「需要」のそれぞれについて合理的な将来予測を行うこととしている。

■接続料の算定等に関する研究会におけるこれまでの議論

- ◆ 接続料の算定等に関する研究会第9次報告書では、以下の点について議論。
 - 費用配賦見直しに対応した予測値の算定
2025年度以降に届出される予測接続料は、費用配賦見直し後の接続会計を基礎とし、また、4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体として算定が行われることから、今後の「設備管理運営費」「正味固定資産価額」の予測値の算定に当たっては、引き続き費用配賦見直し及び4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体とした算定に対応した予測とすることが適当。
 - 予測値と実績値の乖離の検証
予測値と実績値の乖離について、今年度は昨年度と比べて乖離が小さく、同一の要因により大きな乖離が継続的に生じているような状況は確認できないが、同研究会第8次報告書のとおり、同一の要因により大きな乖離が継続的に生じていること等が確認される場合には、予測値の算定式やパラメータ設定の考え方に問題がないか重点的に検証を行うことが適当であり、引き続き状況を注視することが適当。
 - MVNOへの情報開示
MVNOへの情報開示について、費用配賦見直しの激変緩和措置期間中においては、「予測値と実績値の差異」及び「予測値と予測値の差異」に加え、MVNOから要望があった場合には、激変緩和措置が適用されない場合の接続料水準等についても、説明することが適当である。MN各社からはMVNOに対して積極的に情報開示を行い、一部MNにおいては情報開示に係る運用改善が行われているが、MVNOからは開示情報に差が生じており、開示情報を更に充実させることで同等性を確保してほしいとの要望があった。これらを踏まえ、引き続きMNによる情報開示状況を確認し、状況を注視することが適当。

■本年度の論点

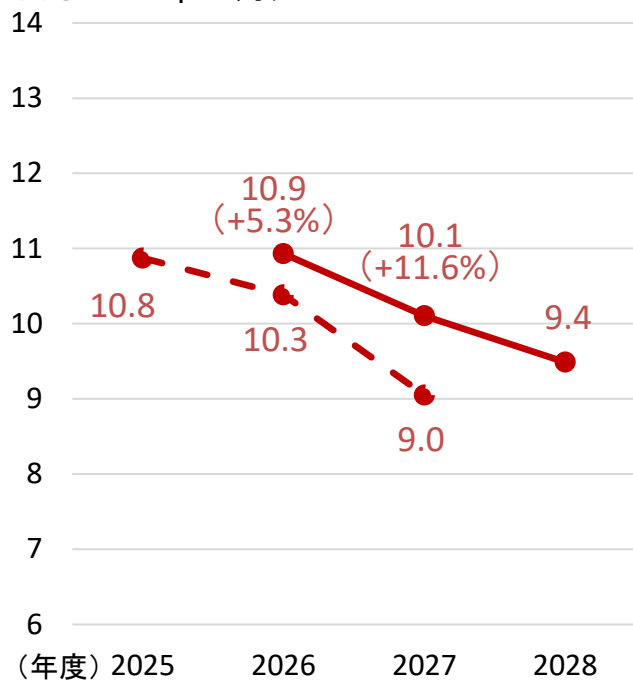
- ◆ これまでの議論を踏まえ、状況を確認するとともに、算定方法を更に精緻化すべき点がないか検討する。
 - ・ 2025年度届出接続料における予測値算定は、費用配賦の更なる見直し及び4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体とした算定に対応した予測となっているのではないか。
 - ・ 予測値と実績値の乖離について、費用配賦見直しの激変緩和措置により、2024年度精算接続料の実績値が予測接続料を下回らない場合には予測接続料を上限とすることとしており、2024年度接続料の予測値と実績値の乖離が発生しないため、今回は検証が困難。
 - ・ 一部事業者においては、2024年度に届出された予測接続料よりも、2025年度に届出された予測接続料が上昇しているところ、そのような状況を踏まえて、MNによるMVNOへの情報開示状況について確認することが適当ではないか。

予測値(2024年度)と予測値(2025年度)の比較

228

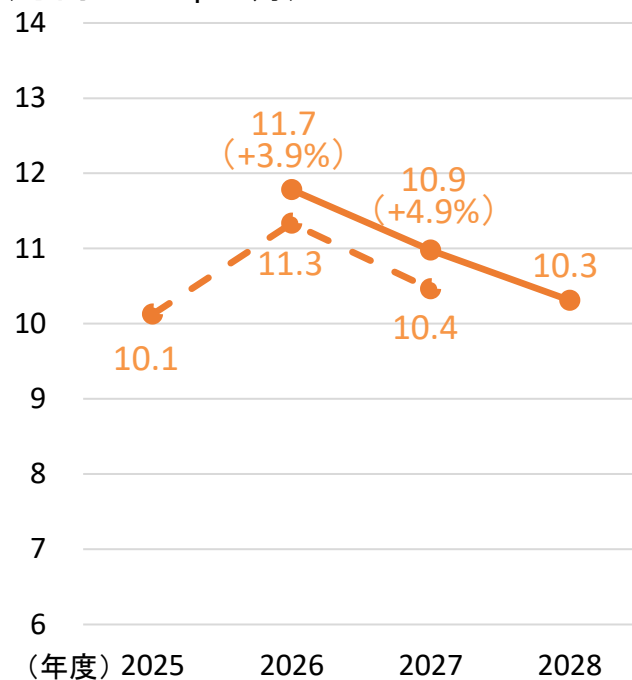
- ◆ 2024年度に届出された予測接続料（2025年度～2027年度）と2025年度に届出された予測接続料（2026年度～2028年度）を比較（2025年度接続料は、費用配賦見直しの激変緩和措置による上限を適用したもの）。
- ◆ NTTドコモ及びKDDIにおいては、2024年度に届出された予測接続料よりも、**2025年度に届出された予測接続料が上昇**している。

(万円/10Mbps・月)



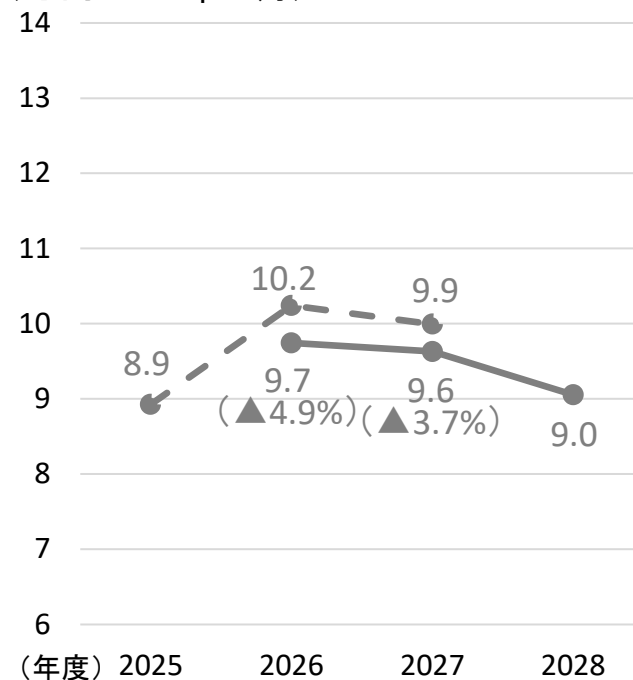
● NTTドコモ (2025年2月届出)
● NTTドコモ (2026年2月届出)

(万円/10Mbps・月)



● KDDI (2025年2月届出)
● KDDI (2026年2月届出)

(万円/10Mbps・月)

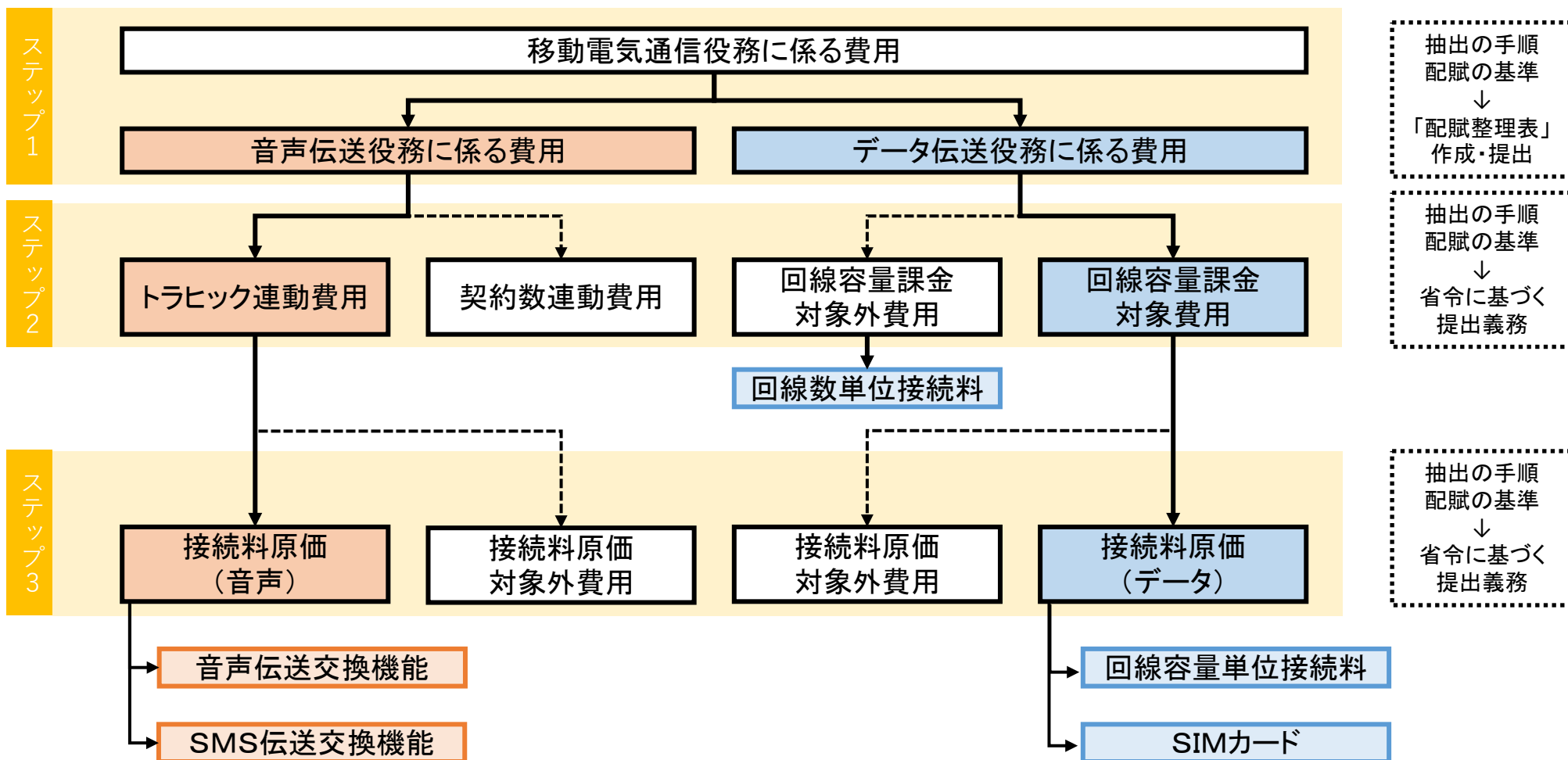


● ソフトバンク (2025年2月届出)
● ソフトバンク (2026年2月届出)

※ グラフは、各年度における当初支払額(精算前)の料額を記載。括弧内は対前年度予測の増減率。

※ 接続料は、将来原価方式に基づく予測値。NTTドコモ及びKDDIは2025年度接続料から、ソフトバンクは2026年度接続料から、4G・5G(NSA方式)と5G(SA方式)を一体的に算定。

- ◆ **音声/データ接続料の原価は、3ステップ**（ステップ1：音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦、ステップ2：トラヒック連動費用/回線容量課金対象費用の抽出、ステップ3：接続料原価の抽出）**に基づき抽出**される。
- ◆ ステップ1については、第二種指定電気通信設備接続会計規則（以下「二種会計規則」という。）に配賦基準が示されているとともに、二種指定事業者は配賦基準を記載した配賦整理書を作成・提出することとされている。
- ◆ ステップ2、3については、算定根拠の様式において、配賦・抽出の状況を報告することとされている。



- ◆ 接続料原価は、3ステップに基づき抽出される仕組みとなっている。
- ◆ 各社の接続料原価の構成比率を確認すると、音声接続料/データ接続料に関わらず、「減価償却費」及び「施設保全費」の占める割合が高い。

■ 接続料の算定等に関する研究会等におけるこれまでの議論

- ◆ 3ステップのうち、ステップ2・3については、抽出・配賦の考え方が不透明であったため、接続料の算定等に関する研究会において累次の議論を実施し、各社の控除率の比較、費用の抽出・配賦基準について総務省への届出対象に追加（省令様式の追加）し、抽出・配賦に関する考え方の一貫性について総務省において確認すること等で明確化を図ってきた。
- ◆ ステップ1の音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦については、同研究会第7次報告書、モバイル接続料費用配賦ワーキンググループ、同研究会第8次報告書における検討において、音声/データ伝送役務で共用する設備の費用配賦に用いる固定資産価額比について、基本的にはトラヒック比により算出すること、音声伝送役務及びデータ伝送役務に直課する固定資産、トラヒック比以外の配賦基準を適用すべき固定資産等について整理し、**2023年度接続会計から費用配賦見直しを適用**された。また、激変緩和措置として、2023～2025年度のデータ接続料は費用配賦見直し前の水準を維持すること等とされた。
- ◆ モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおいて、2023年度接続会計における費用配賦見直し結果について検証し、**更なる見直し**として、周波数移行費用、ブランド使用権等の無形固定資産及び試験研究費の配賦等について整理した。
他方、空中線設備については、各社の「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合やその影響等について引き続き注視することとされ、同研究会第9次報告書において、**追加検証**を行うこととし、当該追加検証結果及びIoT回線の増加による回線数比への影響等を踏まえて、今後の配賦方法について検討することが適当とされた。
- ◆ 今般、情報通信審議会 電気通信事業政策部会 接続政策委員会 接続料の算定等に関するワーキンググループにおいて、2024年度接続会計における費用配賦の更なる見直し結果について確認するとともに、空中線設備の追加検証を実施。その結果、配賦基準としてのネットワーク資産額比の算出におけるリース資産の扱い及び回線数比の算出方法について見直しを行うこととした。
他方、空中線設備の配賦方法については、回線数比からトラヒック比へ見直すことを含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当**としている。

■ 本年度の論点

- ◆ ステップ1の音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦について、累次の見直しを行ってきたところだが、2025年度届出接続料の水準等を踏まえて、更に検討すべき点があるか。特に、空中線設備の配賦方法について、2025年度以降の接続会計においては回線数比の算出方法を報告規則ベースに統一することとしたところ、将来的に回線数比からトラヒック比へ見直すことを含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当**ということではないか。
- ◆ ステップ2・3について、累次の議論を踏まえ一定の明確化を図ってきたところであり、2025年度届出接続料においても、原価の各社の抽出・配賦に関する考え方に大きな変更はなく、一貫性は確保されていると考えられるのではないかな。
- ◆ MNO各社の衛星直接通信の開始により、通常のSMSや音声接続と衛星直接通信によるSMSや音声接続が一体的に提供される場合、SMS接続料や音声接続料原価に衛星コストが算入される可能性があるが、検討すべき事項はあるか。

費用項目	内容
営業費	電気通信役務の提供に関する申込みの受理、電気通信役務の料金の収納及び電気通信役務の販売活動並びにこれらに関連する業務に直接必要な費用
施設保全費	電気通信設備の保全のために直接必要な費用
共通費	営業所等における共通的作業（庶務、経理等）に必要な費用
管理費	本社等管理部門において必要な費用
試験研究費	研究部門において必要な費用
減価償却費	有形固定資産及び無形固定資産の減価償却費
固定資産除却費	固定資産の除却損及び撤去費用（毎事業年度経常的に発生するもの）
通信設備使用料	他の事業者に対してその設備を使用する対価として支払う費用
租税公課	固定資産税、事業所税等の租税（法人税、住民税及び事業税（利益に関連する金額を課税標準として課される事業税をいう。）を除く。）及び道路占用料等の公課

（電気通信事業法会計規則（昭和60年郵政省令第26号）別表第一 勘定科目表）

- ◆ 利潤は以下のとおり算出。

$$\text{他人資本費用} = \text{レートベース} \times \text{他人資本比率} \times \text{他人資本利率}$$

+

$$\text{自己資本費用} = \text{レートベース} \times \text{自己資本比率}_{(1-\text{他人資本比率})} \times \text{自己資本利益率}$$

+

$$\text{利益対応税} = (\text{自己資本費用} + \text{レートベース} \times \text{他人資本比率} \times \text{有利子負債以外の負債比率} \times \text{利子相当率}) \times \text{利益対応税率}$$

■接続料の算定等に関する研究会等におけるこれまでの議論

- ◆ 利潤の算定には、様々な項目が用いられているところ、将来原価方式の導入に当たっては、レートベースの大部分を占める「**正味固定資産価額**」のみが**予測値の算定対象**とされており、接続料の算定等に関する研究会においては、レートベースを構成する「投資その他の資産」や「貯蔵品」についても予測の算定対象とすることが検討されてきた。

この点、同研究会第9次報告書においては、「**投資その他の資産**」及び「**貯蔵品**」について、レートベースに占める割合が引き続き僅少であり、接続料に与える影響が軽微であることから、**予測の算定対象に追加せず**、今後の動向を踏まえて判断することが適当と整理されている。

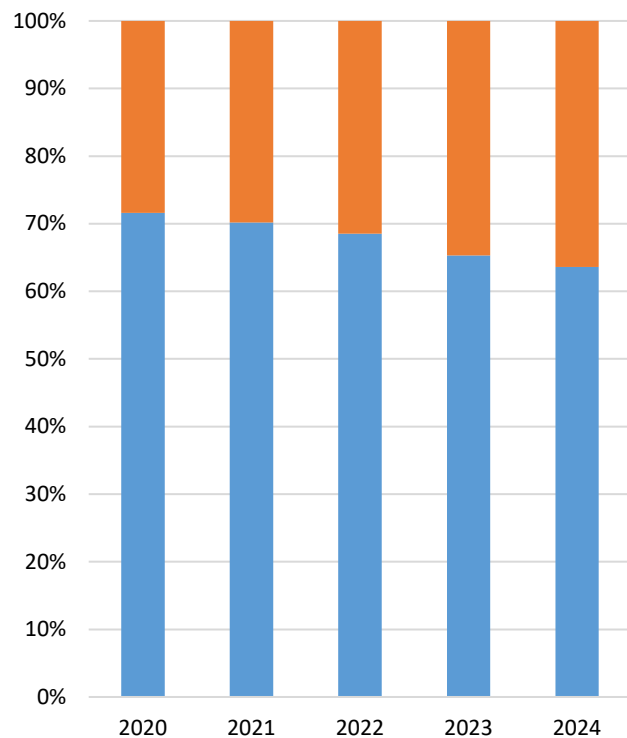
- ◆ また、同報告書においては、2024年度接続会計において更なる費用配賦見直しが予定されているほか、空中線設備については今後の配賦方法について引き続き検討することが適当とされていることを踏まえ、レートベースにおける正味固定資産価額については、2025年度届出の際に、**原価算出におけるステップ1に用いる算出方法と同様の考え方に基づいて算出されていることを検証することが適当**とされた。

■本年度の論点

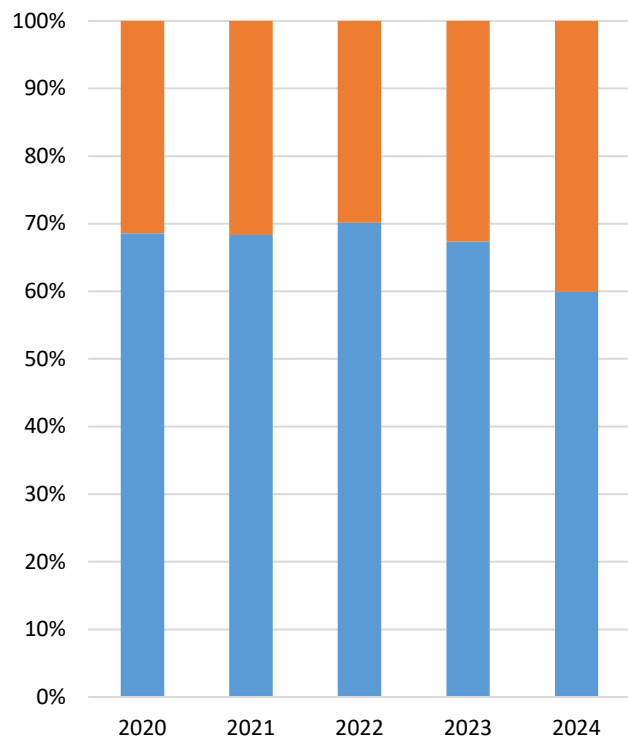
- ◆ 「**投資その他の資産**」がレートベースに占める割合について、一部の事業社において増加が見られるものの、正味固定資産価額に比べるとその割合は大きくない。また、「**貯蔵品**」がレートベースに占める割合については引き続き僅少。引き続き、**予測対象とする必要は認められないのではないか**。
- ◆ 正味固定資産価額の算出については、費用配賦の更なる見直しを踏まえた考え方に基づいて算出されていると考えられる（ただし、費用配賦見直しの激変緩和措置により、データ接続料は2025年度接続料までは見直し前の水準が維持されるため、見直し後の正味固定資産価額を含むレートベースにより算出された利潤が実際の接続料に適用されるのは2026年度接続料以降となることが想定される）。

- ◆ 自己資本比率と他人資本比率の推移について、
 - ・ N T T ドコモは、自己資本比率が大きい、微減傾向。
 - ・ K D D I は、N T T ドコモと同様、自己資本比率が大きく、2024年度は低減。
 - ・ ソフトバンクは、自己資本比率が小さく、2024年度は微増。

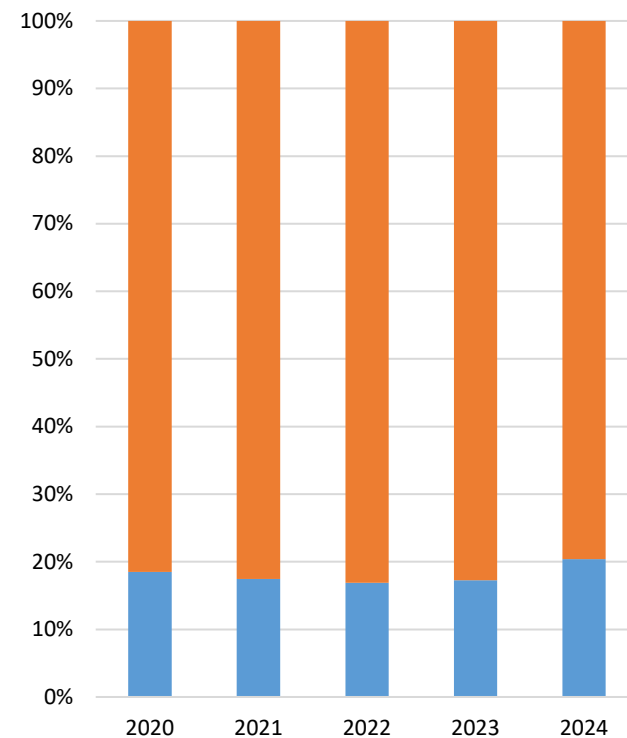
N T T ドコモ



K D D I



ソフトバンク



■ 他人資本比率 ■ 自己資本比率

- ◆ βの算定方法について、N T Tドコモの株価βを基準とした方法を採用してきたが、N T Tドコモの上場廃止に伴い、接続料の算定等に関する研究会において検討が行われ、同研究会第5次報告書において「移動電気通信事業に係るリスク」の適切な算定方法について、各社の株価を基準に加重平均することが適当とされ、2021年12月に算定方法等を定める告示の改正が行われた。

【接続料算定におけるβ】

$$\text{接続料} = \frac{\text{適正原価} + \text{適正利潤}}{\text{需要}}$$

適正原価：設備管理運営費

適正利潤：他人資本費用、自己資本費用、利益対応税

需要：回線容量等

$$\text{自己資本費用} = \text{レートベース} \times \text{自己資本比率}(1 - \text{他人資本比率}) \times \text{自己資本利益率}$$

自己資本利益率（期待自己資本利益率の3年平均）

$$\text{自己資本利益率} = \text{リスクフリーレート} + \beta \text{ 値} \times \text{市場リスクプレミアム}$$

リスクフリーレート（長期国債の平均金利）

β 値（モバイル特有のリスク係数）

市場リスクプレミアム（主要企業平均利益率－リスクフリーレート）

（※）二種接続料規則第9条

4 前項のβは、移動電気通信事業（その一端が移動端末設備と接続される伝送路設備を用いて電気通信役務を提供する電気通信事業をいう。）に係るリスク及び事業者の財務状況に係るリスクを勘案したものとして総務大臣が別に定める値又は一のいずれか低い方の値とする。

【研究会における検討】

案1	移動通信事業の比率が最も高い事業者の株価β（株価から直接算定したβをいう。以下同じ。）を元にアンレバー・リレバーしたβを用いる。
案2	各事業者の資本調達コストを基本とし、上場企業の場合は自社の株価β、非上場の場合は親会社の株価βを元にアンレバー・リレバーしたβを用いる。
案3	複数の移動通信事業者のアンレバードβを加重平均したものをリレバーする。

移動電気通信に係るリスクは各社において大きく異なることはなく、案3を採用すると当該リスクを平準化することが可能となり、安定的なβの運用やM V N Oの予見可能性等に資することから、案3を採用。

加重平均の重み付けについては、時価総額に移動電気通信事業費率を乗じた額で重み付け。

株価βの意味：株式市場全体の動きに対し、株価がどの程度敏感に反応して変動するかを示す
数値（βが0.5ならば、TOPIXが1%上昇したときに、株価が0.5%上昇する）

$$\beta = \left(1 + (1 - T) \frac{D}{E} \right) \bar{\beta}$$

事業者の財務リスク係数

$$\bar{\beta} = \frac{1}{\sum_{O \in OS} MC_O MR_O} \sum_{O \in OS} MC_O MR_O \frac{\beta_O}{1 + (1 - T_O) \frac{D_O}{E_O}}$$

事業者の株価βの加重平均

$$\beta_O = \frac{\sum_{d \in ds} (\Delta x_{O_d} - \bar{\Delta x_O}) (\Delta m_d - \bar{\Delta m})}{\sum_{d \in ds} (\Delta m_d - \bar{\Delta m})^2}$$

D：算定事業者の純有利子負債

E：算定事業者の純資産

T：算定事業者の法定実効税率

OS：株式会社NTTドコモ（DCM）、KDDI株式会社（KDDI）又はソフトバンク株式会社（SB）

MC_O：事業者Oの時価総額

MR_O：事業者Oの連結売上高に対する移動電気通信役務の営業収益の割合

ds：過去3年度の東京証券取引所の全取引日

x_{O_d}：事業者Oの東京証券取引所における株価の取引日dの最終価格

m_d：東証株価指数の取引日dの最終価格

$$\Delta x_{O_d} = \frac{x_{O_d} - x_{O_d \text{の前取引日}}}{x_{O_d \text{の前取引日}}} \quad : \text{株価の変化率}$$

$$\bar{\Delta x_O} = \frac{\sum_{d \in ds} \Delta x_{O_d}}{ds \text{の要素数}} \quad : \text{株価の変化率の平均}$$

$$\Delta m_d = \frac{m_d - m_{d \text{の前取引日}}}{m_{d \text{の前取引日}}} \quad : \text{TOPIXの変化率}$$

$$\bar{\Delta m} = \frac{\sum_{d \in ds} \Delta m_d}{ds \text{の要素数}} \quad : \text{TOPIXの変化率の平均}$$

※ 現在の手法では変化率は日次、データ（要素数）は3年分

■接続料の算定等に関する研究会等におけるこれまでの議論

- ◆ 接続料の算定等に関する研究会におけるこれまでの議論において、以下のとおり整理された。
 - 事業者間で設備の冗長構成及び需要の算定方法は異なるが、各社ごとの設備運用方針の下で確保した一定の冗長分を除いた、平時に利用可能な設備容量を需要とする考え方は事業者間で共通。各社ごとの設備運用方針次第で需要が変動し得ることから、毎年度の接続料の届出において各社の設備運用方針を総務省に報告し、総務省においてその一貫性を含め各社による恣意的な運用がなされていないかについて確認することが適当。
 - 設備の冗長構成及び需要の算定方法が各社の設備運用方針によって異なること自体に直ちに問題があるとは認められないが、適正な原価との関係において、設備容量が明らかに過大となっていないかについて総務省において確認することが適当。
 - 設備の冗長構成及び需要の算定方法が各社ごとに異なることから、冗長分も含めた設備容量と最繁忙トラヒック（１年のうち最もトラヒックが多い日の値）の比率を、複数年年度（例えば３年度分）にわたって確認しながら、状況を注視することが適当。
- ◆ 同研究会第９次報告書では、主に以下の点について整理。
 - MNOとMVNO間のPOIの冗長構成について、MNO各社から公表資料等によりMVNOに情報提供を実施しているとの報告があり、MVNOからもMNOから情報提供があり共通理解が図れたとの報告があった。MNO各社においては、今後も情報提供を行うとともに、新たな冗長構成が可能になった場合等には情報の更新を行うことが適当。
 - 各社の設備運用方針について、一貫性のある運用が行われているか、恣意的な運用がなされていないかについて、引き続き確認することが適当。
 - 各社の「原価と設備容量の関係」及び「冗長分も含めた設備容量と最繁忙トラヒックの関係」について、今後も引き続き確認し、他社に比べて著しく設備容量が過大であると考えられる社が現れた場合については、設備容量の設定方法について確認する等の措置が必要。

■本年度の論点

- ◆ これまでの議論を踏まえ、状況を確認するとともに、更に検討すべき点がないか確認する。
 - ・ MNOとMVNO間のPOIの冗長構成については、MNOから、新たな冗長構成が可能になった等としてMVNOに対して新たな情報提供を行ったとの報告はなかった。
 - ・ 各社の設備運用方針について、需要の考え方は昨年から大きな変更はなく、一貫性が確保されているのではないかと。他方、一部の事業者において、「冗長分を含む設備容量」と「接続料算定の需要に用いる設備容量」との差が拡大しているところ、恣意的な運用がなされていないか確認することが適当ではないか。

- ◆ その他、モバイル接続料の検証に関してMNO及びMVNOからヒアリングを行うに当たり、接続料に関連する以下の論点についても確認を行ってはどうか。

＜卸電気通信役務の適正性の確保関係＞

- ◆ 接続料の算定等に関する研究会第8次報告書において、移動通信分野における卸電気通信役務の適正性の確保（特定卸役務等の協議の適正化）について議論した際に、一部のMVNOから、**費用配賦の見直しにより音声接続料の低廉化が見込まれるが、MNOや中継事業者からMVNOへの音声卸料金に反映**が期待され、公正な競争環境の確保の観点から、定期的な確認・検証を要望するとの意見があり、費用配賦の見直し及び激変緩和措置を踏まえ、来年度以降の接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当と整理。
- 同研究会第9次報告書においては、一部の事業者では音声卸料金の見直しが行われていることが確認されたが、引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当とされたところ、**費用配賦見直しの音声卸料金への反映状況はどうか。**
- ◆ 同研究会第8次報告書において、移動通信分野における卸電気通信役務の適正性の確保（特定卸役務等の協議の適正化）について議論した際に、一部のMVNOから、**5Gホームルーターサービス**について特定卸役務の対象とすることを要望するとの意見があった。5Gホームルーターサービスは、指定設備を用いて提供されるデータ伝送役務であり、事業者間の適正な競争関係に及ぶ影響が少ない役務には当たらないと考えられ、特定卸役務に含まれることが適当（ただし、付加的な機能と考えられる位置特定機能や端末設備の提供は特定卸役務には該当しないと考えられる）とした。MNO3社からは、具体的な要望があれば真摯に対応するとの説明があり、当該MVNOにおいては、まずは卸役務の提供について協議を行うことが適当としたところ、**協議の状況はどうか。**

＜IMS接続の協議状況＞

- ◆ 同研究会第8次報告書において、モバイル音声卸における代替性の検証について議論した際に、MNO及び一部のMVNOから、**IMS接続**における緊急通報の仕様について課題があるとの説明があった。同研究会第9次報告書において、IMS接続の協議状況について確認した結果、緊急通報の仕様について課題があるとの説明があった点も含め、**事業者間で協議が進展**していることが確認されたが、引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当とされたところ、**協議の状況はどうか。**

なお、NTTドコモは、2025年12月に接続約款を変更し、IMS接続機能に係る接続料等を設定している。

IMS接続機能	ア 通話モード接続機能	1GBごとに	2,815円
	イ ショートメッセージ通信モード接続機能（SMS in MME）	1通ごとに	0.25666円
	ウ ショートメッセージ通信モード接続機能（SMS over IP）	1GBごとに	432円
特定接続契約者(IMS接続)回線管理機能		1契約者ごとに	25円（月額）

- ◆ 第二種指定電気通信設備制度は、相対的に多数のシェアを占める電気通信事業者が有する「接続協議における交渉上の優位性」に着目し、接続料及び接続条件の公平性・透明性、接続の迅速化等を確保する観点から、非対称規制として設けられた制度。
- ◆ 10%超の端末シェアを占める事業者に対し、接続料等についての接続約款の届出等の義務が課せられる。
- ◆ 公正競争確保に向けては、接続料の適正性の向上が重要。これまで、算定・検証の仕組みが順次整備。

第一種指定電気通信設備制度(固定系)

第二種指定電気通信設備制度(移動系)

規制根拠	設備の不可欠性(ボトルネック性)	電波の有限希少性により新規参入が困難な寡占的な市場において、相対的に多数のシェアを占める者が有する接続協議における強い交渉力
指定要件	業務区域ごとに 50%超のシェアを占める加入者回線を有すること NTT東日本・西日本を指定(1998年)	業務区域ごとに 10%超の端末シェアを占める伝送路設備を有すること NTTドコモ(2002年)、KDDI(2005年)、ソフトバンク(2012年)、 沖縄セルラー(2002年)、WCP(2019年)、UQ(2019年)を指定
接続関連規制	■ 接続約款(接続料・接続条件)の認可制 ■ 接続会計の整理・公表義務 (※)その他、網機能提供計画の届出・公表義務	■ 接続約款(接続料・接続条件)の届出制 ■ 接続会計の整理・公表義務

算定・検証の仕組み

算 定

適正原価＋適正利潤を超えない額
(電気通信事業法第34条3項2号)

接続料の算定方法
(第二種指定電気通信設備接続料規則(2016年5月))

接
続
料

検 証

算定根拠の総務大臣への提出
(電気通信事業法施行規則(2016年5月))

接続会計の整理・公表義務
(第二種指定電気通信設備接続会計規則(2011年3月))

- ◆ 電気通信事業法第34条第3項第1号ロの接続料を適正かつ明確に定めるべき機能（アンバンドル機能）は、二種接続料規則第4条に規定されている。

1 音声伝送交換機能	第二種指定中継交換機により音声その他の音響の伝送交換を行う機能
2 データ伝送交換機能（注）	他事業者が設置する電気通信設備と第二種指定電気通信設備をGPRSトンネリングプロトコルが用いられる通信方式を用いて接続(※)した上で、当該他事業者が設置する電気通信設備と特定移動端末設備との間で専ら符号又は映像の伝送交換を行う機能（CDMA2000方式、EV-DO方式を除く。） ※:L2接続のこと。
3 ショートメッセージ伝送交換機能	特定移動端末設備間において電気通信番号を用いて行われる文字の伝送交換を行う機能

注：データ伝送交換機能は、次の3部分に区分して接続料を算定することとされている。

- ① ②及び③に掲げる部分以外のもの（単位：回線容量）
- ② 事業者が設置するその一端が特定移動端末設備に接続される伝送路設備に関する情報の管理及び端末の認証その他これらに付随するもの（単位：回線数）
- ③ SIMカードの提供に係るもの（単位：枚数）

移動電気通信役務収支表

事業者名

事業年度 自 年 月 日
至 年 月 日

(単位 円)

役務の種類			営業 収益	営業 費用	営業 費	運用 費	施設 保全 費	共通 費	管理 費	試験 研究 費	研究 費償 却	減価 償却 費	固定資 産除却 費	通信設 備使用 料	租税 公課	営業 利益	摘要
移動電気通信役務	音声伝 送役務	携帯電話															
		その他															
		小計															
	データ 伝送役 務	携帯電話・ B W A															
		その他															
		小計															
	小計																
移動電気通信役務以外の 電気通信役務																	
合 計																	

(記載上の注意)

- 1 第8条の規定により読み替えて準用する事業会計規則第15条第3項に規定する基準は、次のとおりとする。
- (1) 二以上の種類の役務に関連する営業収益は、原則として営業費用額比によって各種別の役務に配賦すること。

(2) 二以上の種類の役務に関連する営業費用は、原則として次の基準によって各種別の役務に配賦すること。
- 営業費

窓口 契約申込等件数比

料金 料金請求件数比

販売 販売件数比

その他 加入数比、取扱量比（度数比又は通数比をいう。以下同じ。）又は回線数比

運用費 加入数比又は取扱量比

施設保全費 関連する固定資産価額（取得原価をいう。共通費、管理費、試験研究費及び研究費償却について同じ。）比

共通費 関連する固定資産価額比又は営業、運用及び施設保全部門の人件費比若しくは支出額比

管理費 関連する固定資産価額比又は営業、運用、施設保全及び共通部門の人件費比若しくは支出額比

試験研究費 営業収益額比又は関連する支出額比若しくは固定資産価額比

研究費償却 同上

減価償却費 関連する固定資産価額（帳簿価額をいう。以下同じ。）比

固定資産除却費 関連する固定資産価額比

通信設備使用料 回線数比又は取扱量比

租税公課

固定資産税等 関連する固定資産価額比

事業所税 管理部門等の人件費比
- (3) 二以上の種類の役務に関連する固定資産は、原則として回線数比又は取扱量比によって各種別の役務に配賦すること。

2 「役務の種類」の各欄に記載すべき事項がない場合は、当該各欄を省略した様式により作成することができる。

3 用紙の大きさは日本産業規格A列4番とすること。

二種接続会計「役務別固定資産帰属明細表」

事業者名
事業年度 自 年 月 日
至 年 月 日
(単位 円)

役務の種類		移動電気通信役務						小計	移動電気通信 役務以外の電 気通信役務	合計
		音声伝送役務			データ伝送役務					
		携帯 電話	その他	小計	携帯 電話・ BWA	その他	小計			
電気通信事業固定資産										
有形固定資産										
機械設備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
空中線設備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
通信衛星設 備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
端末設備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
市内線路設 備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
市外線路設 備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
土木設備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
海底線設備	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
建物	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
構築物	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
機械及び装 置	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
車両及び船 舶	取得価額									
	減価償却累計額									
	帳簿価額									
工具、器具 及び備品	取得価額									
	減価償却累計額									

	休止設備	帳簿価額									
		取得価額									
		減価償却累計額									
	土地	帳簿価額									
		取得価額									
		減価償却累計額									
	使用権資産	帳簿価額									
		取得価額									
		減価償却累計額									
	建設仮勘定	帳簿価額									
		取得価額									
		減価償却累計額									
有形固定資産合計	取得価額										
	減価償却累計額										
	帳簿価額										
無形固定資産合計	帳簿価額										
電気通信事業固定資産合計											

- (記載上の注意)
- 1 「役務の種類」の各欄に記載すべき事項がない場合は、当該各欄を省略した様式により作成することができる。
 - 2 用紙の大きさは日本産業規格A列4番とすること。

論点

- ◆ これまでの議論を踏まえ、状況を確認するとともに、算定方法を更に精緻化すべき点がないか検討する。
 - ・ 2025年度届出接続料における予測値算定は、費用配賦の更なる見直し及び4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体とした算定に対応した予測となっているのではないか。
 - ・ 予測値と実績値の乖離について、費用配賦見直しの激変緩和措置により、2024年度精算接続料の実績値が予測接続料を下回らない場合には予測接続料を上限とすることとしており、2024年度接続料の予測値と実績値の乖離が発生しないため、今回は検証が困難。
 - ・ 一部事業者においては、2024年度に届出された予測接続料よりも、**2025年度に届出された予測接続料が上昇**しているところ、そのような状況を踏まえて、**MNOによるMVNOへの情報開示状況**について確認することが適当ではないか。

ヒアリング結果

1) 費用配賦見直し及び4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体とした算定に対応した予測値の算定について

- 当社は、**従前より予測接続料について、4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体として算定を実施。**【NTTドコモ】
- **一体算定に対応した予測を行っている。**【KDDI】
- 2025年度届出予測接続料について、**費用配賦見直し及び4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体とした算定に対応し、予測接続料を算定。**【ソフトバンク】

2) 予測値と実績値の乖離、予測値と予測値の乖離について

- 2024年度精算接続料は激変緩和措置により予測接続料との差異なし。**2026/2027年度予測接続料は、原価の増加と需要の減少により前年届出と乖離が発生。**【NTTドコモ】
- 予測接続料について、**25年度届出接続料は前年度届出接続料から4～5%上昇。**予測接続料単価の**主な上昇要因は原価の増加。**費用配賦見直し後の実績が23年度分（1年度分）のみであり、予測接続会計に当該影響を十分に反映できず、その結果、予測接続料の精度にも影響。【KDDI】
- 一部事業者において、**前年度の予測を上回る予測接続料の届出**がされており、今後も物価上昇や加入光ファイバ接続料の上昇など、MNOのコスト増に繋がる要因が見込まれることから、**今年度以降も予測接続料が前年度予測を上回ることが想定**される。**データ接続料が前年度予測を大きく上回る場合には、MVNOの事業運営に影響を及ぼすことが懸念**されるため、複数年度での平準化など、**MVNOへの負担軽減を図るための措置について事前に検討いただきたい。**【MVNO委員会】
- 移動通信における1契約当たりの平均トラフィックは年々増加している状況であり、MVNOが通信品質を確保していくには継続的な帯域の増強が必要。このような局面では、データ接続料が低廉していかなければ、MVNOのコスト吸収努力では限界があり、今後、MVNOの事業運営に影響を及ぼすことが考えられ、ユーザ料金への反映も想定される。
MVNOがユーザに対して、現在と同等以上の通信品質で低廉なサービスを提供していくためには、第八次報告書に「MNO各社は、令和8年度以降も、費用の削減や需要の喚起に取り組み、データ接続料の低廉化に取り組むことが適当である」とあるように、**MNO各社においては引き続きデータ接続料の低廉化に取り組んでいただきたい。**【MVNO委員会】

ヒアリング結果

3) MVNOへの情報開示について

- 当社は、従前よりMVNOが必要とする事項について、理解できるような情報提供に努めるとともに、個別に協議にて説明するなどして真摯に対応。**法令に基づく開示項目以上の情報を積極的に提供。加えて昨年度からは都度の開示申込を不要とするよう運用を改善し、情報開示を推進。さらに今年度は予測接続料の上昇を踏まえ、項目ごとに前年度からの乖離理由を追加。【NTTドコモ】**
- MVNOからの問い合わせに対し、**激変緩和措置がなかった場合の諸情報の開示や、予測接続料に係る主な差異要因についての説明を実施**。また、これまではMVNOからの都度の要望に応じて情報開示していたところ、要望をいただいたMVNOに対して当社から**定期的に情報開示をするように運用を見直している**。今後もご要望を踏まえて情報開示に努めていく考え。【KDDI】
- 2025年度届出に関する情報開示について、予測値と実績値の差異等を1月に、予測値と予測値の差異等を4月に開示し、**タイムリーに情報提供を実施**。【ソフトバンク】
- 接続料の算定等に関する研究会の第九次報告書にて積極的な情報開示が必要であることとMNOによる情報開示状況を確認することが適当であると結論付けられているところ、一部のMNOからは当該情報の開示がなされている状況であるものの、「MNOごとに開示情報の具体性に差が存在する」、「説明が定性的で予測値への影響が分からない」との声は引き続き上げられており、予測接続料が前年届出を上回る状況であり、MNOのコスト増加の要因が存在し今年度以降も前年届出を上回る可能性があることを踏まえれば、**MNO各社の開示情報の同等性確保、説明の充実が望まれる**。
MVNO個社に対して開示されている情報であるため、当委員会にて内容は把握できていないが、前項のような声がMVNOから上がっている現状を踏まえると、**MVNOにおける予測値の妥当性の確認や予見可能性の確保には至っていない状況と認識**しており、「予測値と実績値の差異」、「予測値と予測値の差異」及び「3か年の予測値」について、**定量的な内容（原価・利潤・需要）に加えて差異要因や予測の考え方等の具体的な説明をMNO各社に求めると共に、総務省殿による情報開示状況の確認が必要**。【MVNO委員会】

【委員意見】

- 全体として改善に取り組んでおられるものと認識している。単に数値や、あるいは前年度の比較割合といったものではない、乖離や差異の要因説明に取り組んでいただいているものと理解しているので、公正競争、それから利用者等の利益保護の観点からも、今後もぜひ積極的に行っていただければと思う。

追加質問回答

◆ MVNO委員会の資料において、「MNOごとに開示情報の具体性に差が存在する」、「説明が定性的で予測値への影響が分からない」といった意見があったとのことだが、具体的に、どのMNOのどの情報の開示が不足していると考えているのか。（対MVNO委員会、IIJ）

➤ MVNO個社に対して開示されている情報であるため、当委員会として具体的な事業者名や不足情報を個別に把握・特定してお示しすることは難しいですが、MVNOにおける予測値の妥当性の確認や予見可能性を確保する観点からは、MNO各社から定量的な情報が継続的に開示され、MVNOがMNOの接続料予測に係る前提や考え方を数値から検証できることが重要であると考えております。

具体的には、「予測値と実績値の差異」、「前年度の予測値と今年度の予測値の差異」及び「3か年の予測値」について、原価・利潤・需要の項目ごとの推移を定量的に示した上で、

・原価・利潤・需要の増減要因及び接続料の差異の主な要因

・予測接続料における原価・利潤・需要の予測の前提・考え方

等について、可能な範囲で定量的に説明を行っていただくことが、MVNOにおける予測値の妥当性の確認や予見可能性の確保に資すると考えます。【MVNO委員会】

➤ （開示を希望する情報）

MNOからの情報開示に関しては、できる限り具体的な数値及びその変動に至る背景情報の提供を希望いたします。他方で、各社事業運営上の機密情報も含まれることが想定されるため、情報開示が可能と考えられる範囲において、以下の情報をご提供頂くことを希望いたします。

・実績vs予測 ① 原価・利潤・需要に関して、暫定精算に使用された予測接続料から精算接続料への変化率

② 原価に利潤を加えたものに対する原価の比率

③ ①の変化を生じさせた主な要因

・予測vs予測 ① 原価・利潤・需要に関して、前年度届出の予測接続料から今年度届出の予測接続料への変化率

(N+1年度予測接続料の、N-1年度公表値とN年度公表値の各要素での変化率)

② 原価に利潤を加えたものに対する原価の比率

③ ①の変化を生じさせた主な要因

・3か年の予測値 ① 第二種指定設備管理運営費・正味固定資産価額・需要に関して、精算接続料から以降3か年の各年度予測接続料への変化率

② ①の予測値の算定に関する考え方

（開示が不足していると考えている情報）

考え方

- ◆ 2025年度以降に届出された予測接続料は、費用配賦見直し後の接続会計を基礎とし、また、4G・5G（NSA方式）と5G（SA方式）を一体として算定されていることが確認された。
- ◆ MVNOからは、今年度以降も予測接続料が前年度予測を上回ることが想定されることから、データ接続料が前年度予測を大きく上回る場合には、影響を緩和する観点から、複数年度での平準化など、MVNOへの負担軽減を図るための措置について事前に検討を求める意見があった。
 この点、2025年度に届出されたデータ接続料については、2024年度精算接続料に費用配賦見直しの激変緩和措置が適用されているが、仮に当該措置がなかった場合には、2024年度精算接続料についても予測接続料と同様の要因による値上げが発生し、MVNOにはMNOに対する追加的な支払が生じていた可能性がある。MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン（以下「MVNOガイドライン」という。）では、このように精算接続料が予測接続料を上回った場合について、MVNOからの要望に応じて、分割払いや支払期日延長等MVNOへの負担軽減を図るための措置をMNOが自主的に行うことが望ましいとされている。
 予測接続料が前年度予測を大きく上回るような場合、基本的にはその前段として精算接続料が予測接続料を上回ることが想定されることから、そのような場合、MNO及びMVNOは、まずはMVNOガイドラインの記載も踏まえ精算接続料に係る措置について協議し、その後、必要に応じて予測接続料に係る措置について検討することが適当である。
 また、その場合であっても、予測接続料に係る措置については、予測接続料を「複数年度で平準化」した場合、接続料の上昇が継続する局面では雪だるま式に後年度の予測接続料が上昇するおそれがあること、MVNOの契約帯域等に変動があった場合にMVNO間の公平性に課題があると考えられること、最終的には精算接続料で精算を行うこと等を踏まえて、上述の精算接続料が予測接続料を上回った場合の措置に係るMVNOガイドラインの記載も参考に、慎重に検討することが適当である。
- ◆ MVNOへの情報開示について、一部MNOにおいては情報開示に係る運用改善が行われているが、MVNOからは、引き続き、開示情報に差が生じており、開示情報を更に充実させることで同等性を確保してほしいとの要望があった。
 MVNOガイドラインでは、MNOによるMVNOへの情報提供について、二種情報開示告示の規定に基づく開示に加え、予測値の算定時点では想定し得なかった重大な後発事象により予測接続料に大きな影響が見込まれる場合における、その影響の度合い並びに原価、利潤及び需要における予測と実績の乖離の理由についても、MNOにおいて自主的な取組として、MVNOとの個別対応の中で、可能な範囲で適時・適切に情報提供を行うことが望ましいとされている。
 上述のとおり、予測接続料が前年度予測を大きく上回るような場合、基本的にはその前段として精算接続料が予測接続料を上回ることが想定されることから、そのような場合、MNOは、まずはMVNOガイドラインの記載も踏まえ、MVNOとの個別対応の中で、精算接続料における予測と実績の乖離の理由について、可能な範囲で適時・適切に情報提供を行うことが望ましい。その上で、予測接続料における予測と予測の乖離の理由についても、精算接続料における予測と実績の乖離に係る情報提供と同様の対応を行うことが望ましい。
- ◆ なお、仮に今後データ接続料の上昇傾向が継続した場合、2026年12月に届出される2025年度精算接続料には費用配賦見直しの激変緩和措置が適用されるため、最短では、2027年12月に届出される2026年度精算接続料において、精算接続料が予測接続料を上回り、MVNOにMNOに対する追加的な支払が生じる可能性がある。このため、MNOにおいては、2027年2月の予測接続料の届出や2026年度接続会計の提出・公表の時点で、2026年度精算接続料が予測接続料を上回る見込みとなる場合には、予めMVNOに情報提供を行うことが望ましい。また、総務省においては、これらを踏まえ、引き続きMNOによる情報開示状況を確認し、状況を注視することが適当である。

論点

- ◆ ステップ1の音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦について、累次の見直しを行ってきているところだが、2025年度届出接続料の水準等を踏まえて、更に検討すべき点があるか。特に、**空中線設備の配賦方法**について、2025年度以降の接続会計においては回線数比の算出方法を報告規則ベースに統一することとしたところ、将来的に回線数比からトラヒック比へ見直すことを含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当**ということによいか。
- ◆ ステップ2・3について、累次の議論を踏まえ一定の明確化を図ってきたところであり、2025年度届出接続料においても、原価の各社の抽出・配賦に関する考え方に大きな変更はなく、一貫性は確保されていると考えられるのではないか。
- ◆ MNO各社の衛星直接通信の開始により、通常のSMSや音声接続と衛星直接通信によるSMSや音声接続が一体的に提供される場合、SMS接続料や音声接続料原価に衛星コストが算入される可能性があるが、検討すべき事項はあるか。

ヒアリング結果

1) ステップ1について

- 空中線設備について依然判然としない点があることから、**追加検証を実施すべき**。なお、前年度の追加検証の結果、回線数比の算出方法の統一等の見直しが図られ、見直しの結果が反映されるのは2026年度届出接続料であるため、その結果を踏まえる必要がある。また、ビル&キープ方式の原則化は音声接続事業者等から様々な意見が寄せられており、導入時期や導入方法について丁寧に議論が必要と考えるため、**追加検証とは切り離して検討すべき**。【NTTドコモ】
- 個々の配賦基準自体は一定の合理性があったとしても、特定の音声・データ共通設備の多寡が接続料水準に大きく影響する現状は、コストの実態を適切に反映できていないおそれ。ビル&キープの原則化に向けて、接続料のアンバランスを適正化し、円滑な移行を促進していく観点からも**一律の基準（トラヒック比）に見直すべき**。【KDDI】
- ここ数年の見直し議論の結果、各社の接続料水準は縮小傾向であること及び既に一定の事業者共通の費用配賦方法が整理されていること等から、回線数比とトラヒック比の採用に関する**更なる費用配賦方法の見直しは不要**。加えて、「音声伝送役務に係る既存の接続ルールを抜本的に見直すことにより、事業者・行政双方における規制対応コストの最小化を図ること（接続政策委員会第74回 事務局殿 資料 1 p.5より抜粋）」等を目的としてビル&キープ方式についての議論もなされている中、並行して更なる当該費用配賦方法の見直しを議論することは、**かえって事業者・行政双方における規制対応コストの増大を招くものであり適切でない**。【ソフトバンク】

2) ステップ2・3について

- 今年度に関しても昨年度同様、ステップ2・3については、各社の考え方や配賦・抽出の状況を確認し、**一貫性は担保されていることが確認されている**。なお、回線容量課金対象外費用の推移については、17の4の2でも確認が可能であり、例年と比べて大きくトレンドから逸脱する動きがあった場合は、検知が可能であるため、今後会計ルールの新たな変更等がないようであれば、別表17の4の10は記載を省略するのが適当。【NTTドコモ】
- 累次の議論を踏まえて一定の明確化が図られてきていると理解しており、**一貫性は確保されている**。【KDDI】
- 算定方法は、特別な事情等がなければ継続性の観点から基本的に変わらないため、引き続き様式第17の4の10にてご報告するとともに、算定方法の変更等状況に変化があった場合には当該様式の備考欄へ記載する考え。【ソフトバンク】

ヒアリング結果

3) SMS接続料や音声接続料原価に衛星コストが算入される可能性があるが、検討すべき事項はあるか。

- 衛星直接通信提供に係るコストは、通常の地上通信同様、**発信側はユーザから回収し、着信側は接続料によって発信側事業者から回収することが適当**。衛星直接通信に係る接続料は、**応分負担にて過不足なく回収することを前提にMNO 3社間で考え方を統一することが適当**。例えば、衛星直接通信の費用配賦の考え方等に各社で差異が生じないようにすることが考えられる。【NTTドコモ】
- 音声と同様双務的であるため**SMS接続料についてもビル&キープ方式の導入を検討すべき**。なお、ビル&キープ方式導入までの間は、衛星コストの算入要否については、少なくとも**MNO 3社で考え方を統一すべき**。【KDDI】
- 衛星直接通信は、通常（携帯電話）のSMSや音声と相互接続している事業者ごとに、接続の有無を制御できないため、携帯電話との一体的な提供が不可避。このような制約も踏まえ、衛星コストの接続料原価への算入の在り方を検討すべき。なお、SMSについては、既にMNO3社が通常のSMSとの一体的な提供を開始しており、今後音声サービスも一体的な提供が順次開始されと考えられる。【ソフトバンク】

【委員意見】

- 接続料の上昇の可能性も十分考えられるところ、利用者の利益を保護という意味でも、あまりに3社で違うような対応というのは回避しておくべきであり、法令上もそのような対応が適切だと思う。

考え方

- ◆ ステップ1の音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦について、2025年度届出接続料の水準等を踏まえて、新たな論点は発生しているわけではないと考えられるため、**空中線設備の配賦方法**については、将来的に回線数比からトラヒック比へ見直すことを含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当である**。また、2025年度の接続会計における回線数比の算出方法については、2026年度届出接続料の検証において確認することが適当である。
- ◆ ステップ2・3における配賦・抽出については、各社が採用している考え方に一貫性があることを担保する観点から、毎年度の届出に際して引き続き状況を確認することが必要である。
- ◆ 衛星直接通信に係るコストの算入については、**差し当たりSMS接続料について、MNO 3社間で考え方を統一することが適当**であり、**まずは事業者間で協議を行い、2027年3月の接続料届出までに一定の結論を得ることが適当である**。

論点

- ◆ 「投資その他の資産」がレートベースに占める割合について、一部の事業社において増加が見られるものの、正味固定資産価額に比べるとその割合は大きくない。また、「貯蔵品」がレートベースに占める割合については引き続き僅少。引き続き、予測対象とする必要は認められないのではないか。
- ◆ 正味固定資産価額の算出については、費用配賦の更なる見直しを踏まえた考え方に基づいて算出されていると考えられる（ただし、費用配賦見直しの激変緩和措置により、データ接続料は2025年度接続料までは見直し前の水準が維持されるため、見直し後の正味固定資産価額を含むレートベースにより算出された利潤が実際の接続料に適用されるのは2026年度接続料以降となることが想定される）。

ヒアリング結果

1) 「投資その他の資産」及び「貯蔵品」の予測対象への追加について

- 「投資その他の資産」のレートベースに占める割合は 、「貯蔵品」のレートベースに占める割合は であり、当社においては、レートベースに占める割合は僅少であることから、予測接続料に与える影響は軽微。【NTTドコモ】
- レートベースに占める「投資その他資産」及び「貯蔵品」の割合は小さく影響は軽微であるため、引き続き予測対象とすることは不要。【KDDI】
- 「投資その他の資産」及び「貯蔵品」については、レートベースに占める割合が小さく予測接続料へ与える影響は軽微であることから、現行通りの考え方で問題ない。【ソフトバンク】

考え方

- ◆ 「投資その他資産」及び「貯蔵品」については、レートベースに占める割合が小さく、予測接続料への影響は軽微であることから予測の対象に追加せず、今後の動向を踏まえて判断することが適当である。

論点

- ◆ これまでの議論を踏まえ、状況を確認するとともに、更に検討すべき点がないか確認する。
- ・ MNOとMVNO間のPOIの冗長構成については、MNOから、新たな冗長構成が可能になった等としてMVNOに対して新たな情報提供を行ったとの報告はなかった。
- ・ 各社の設備運用方針について、需要の考え方は昨年から大きな変更はなく、一貫性が確保されているのではないかと。他方、一部の事業者において、「冗長分を含む設備容量」と「接続料算定の需要に用いる設備容量」との差が拡大しているところ、恣意的な運用がなされていないか確認することが適当ではないか。

ヒアリング結果

1) MVNOによるMNOの冗長設備の利用可能性（POI冗長構成）

- 当社では、研究会の議論を受けて、冗長系を地域分散（別拠点に設置）する構成を当社ホームページに掲載することで**2024年度に情報提供済み**。MVNO各社の接続先や契約帯域の規模等に応じて、どのような冗長構成が望ましいかは異なるため、今後も引き続きMVNO各社の要望に応じて対応する考え。【NTTドコモ】
- MVNO殿がどのような冗長構成を取ることが可能な旨は**2024年6月に案内**しており、MVNO殿に情報提供を行った結果、【ソフトバンク】

2) 設備運用方針について（一貫性のある運用が行われているか、「原価と設備容量の関係」及び「冗長分も含めた設備容量と最繁忙トラヒックの関係」）

- 今回の検証において、需要の考え方は**一貫性が確保されていることが確認された**と認識。今後、設備運用方針等に変更が生じた場合には、その旨と理由を併せて説明する考え。なお、当社は「冗長分を含む設備容量」と「接続料算定の需要に用いる設備容量」との差に大きな変動はない。【NTTドコモ】
- 当社需要は、実トラヒックに対し、需要予測の不確実性や設備増設に係るリードタイム、設備増設遅延のリスク等を踏まえて設定。24年度からは5GSAを一体算定としたことで、需要は増加。【KDDI】
- 設備運用方針については、昨年から変更はなく、**一貫性は確保されている**。接続料の観点では、「ネットワークのデータ伝送容量から合理的に算定される総回線容量」（MVNOガイドラインp.31）、すなわち**現実的にトラヒックを流すことができる上限値を需要として設定していれば、その適正性は確保される**。【ソフトバンク】

考え方

- ◆ 各社の設備運用方針については、一貫性のある運用が行われているか、恣意的な運用がなされていないかについて、今後も引き続き確認することが適当である。
- ◆ なお、一部の事業者において「冗長分を含む設備容量」と「接続料算定の需要に用いる設備容量」との差が拡大している点については、事業者からの説明を踏まえると、現時点で恣意的な運用がなされているとまでは確認できないが、引き続き状況を注視することとし、各社の「原価と設備容量の関係」及び「冗長分も含めた設備容量と最繁忙トラヒックの関係」について、今後も引き続き確認し、他社に比べて著しく設備容量が過大であると考えられる社が現れた場合については、設備容量の設定方法について確認する等の措置が必要である。

論点

- ◆ 接続料の算定等に関する研究会第八次報告書において、移動通信分野における卸電気通信役務の適正性の確保（特定卸役務等の協議の適正化）について議論した際に、一部のMVNOから、**費用配賦の見直しにより音声接続料の低廉化が見込まれる**が、MNOや中継事業者から**MVNOへの音声卸料金に反映**が期待され、公正な競争環境の確保の観点から、定期的な確認・検証を要望するとの意見があり、費用配賦の見直し及び激変緩和措置を踏まえ、来年度以降の接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当と整理。同研究会第九次報告書においては、一部の事業者では音声卸料金の見直しが行われていることが確認されたが、引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当とされたところ、**費用配賦見直しの音声卸料金への反映状況はどうか。**

ヒアリング結果

- 当社はすでに[]にMVNOが音声卸をより使いやすくなるように**音声卸料金を見直し**。見直した音声卸料金は音声卸を選択している多くのMVNOにご利用いただいており、当社は、5Gの拡大に努めている。【NTTドコモ】
- ほとんどの卸先事業者が00XY自動接続を利用しており、当該接続料には配賦見直しの影響が反映されている。音声卸料金については卸先事業者の要望に応じて見直し可否等の検討を行っていく考え。【KDDI】
- 卸料金は接続料の改定にあわせて**毎年見直し**を検討。基本的に音声卸料金は**音声接続料に一定程度連動させており**、[]
[]【ソフトバンク】
- モバイル接続料の費用配賦の見直しにより、2025年度届出の音声接続料が低廉化したところ、MNOや中継事業者からMVNOへの音声卸料金にも反映が期待されるため、公正な競争環境の確保の観点から、**引き続き定期的な確認や検証等をお願いしたい**。【MVNO委員会】

考え方

- ◆ 費用配賦見直しの音声卸料金への反映状況について、2025年度に届出のあった音声接続料は費用配賦見直しの激変緩和措置が終了した影響もあり低減している一方で、音声卸料金については一部の事業者は現時点では見直しが行われていない状況であり、**引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当である**。

論点

- ◆ 同研究会第八次報告書において、移動通信分野における卸電気通信役務の適正性の確保（特定卸役務等の協議の適正化）について議論した際に、一部のMVNOから、**5Gホームルーターサービス**について特定卸役務の対象とすることを要望するとの意見があった。5Gホームルーターサービスは、指定設備を用いて提供されるデータ伝送役務であり、事業者間の適正な競争関係に及ぶ影響が少ない役務には当たらないと考えられ、特定卸役務に含まれると考えることが適当（ただし、付加的な機能と考えられる位置特定機能や端末設備の提供は特定卸役務には該当しないと考えられる）とした。MNO 3 社からは、具体的な要望があれば真摯に対応するとの説明があり、当該MVNOにおいては、まずは卸役務の提供について協議を行うことが適当としたところ、**協議の状況はどうか**。

ヒアリング結果

- 当社は、5GホームルーターサービスについてMVNOが実現したいサービス提供イメージの具体化や費用について**前向きに協議を実施**。なお、提供までの期間やコストを鑑み、引き続き、にて検討・協議を実施。【NTTドコモ】
- 【KDDI】
- 【ソフトバンク】
- 本委員会によるアンケート調査の結果、回答のあった12社中2社がMNOとの協議を進めており、2社共に協議が進展したとの回答があった。協議が進展したとの回答があった2社からは**具体的な課題は挙げられなかった**。【MVNO委員会】
- 5Gホームルーターサービスの提供については、複数のMNOと協議を進めている。その提供条件や提供形態については各社異なっているが、当社から当該サービスを提供する際のビジネス的なメリットに懸念があることから、当社としても慎重に検討を進めている状況。【IIJ】

考え方

- ◆ 5Gホームルーターサービスに係る協議については、引き続き事業者間で協議が行われているが、MNO、MVNOの双方から特段の課題は示されていない。

論点

- ◆ 同研究会第八次報告書において、モバイル音声卸における代替性の検証について議論した際に、MNO及び一部のMVNOから、IMS接続における緊急通報の仕様について課題があるとの説明があった。同研究会第九次報告書において、IMS接続の協議状況について確認した結果、緊急通報の仕様について課題があるとの説明があった点も含め、**事業者間で協議が進展**していることが確認されたが、引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当とされたところ、**協議の状況はどうか**。

ヒアリング結果

- 当社は25年12月に接続約款を改正し、**「IMS接続機能」を提供開始**。また、当該事業者による音声相互接続開始に向け、相互接続試験を継続実施。当該事業者による音声相互接続開始には他の音声接続事業者との調整も必要となるため、当該事業者は他の音声相互接続事業者とも調整している模様（26年11月相互接続開始予定）。なお、IMS接続機能を提供開始したため、**音声卸と接続との代替性を改めて判断することが必要**。【NTTドコモ】
- 【KDDI】
- 【ソフトバンク】
- 本委員会によるアンケート調査の結果、回答のあった12社中2社がMNOとの協議を進めており、うち1社は協議が進展するも、課題があるとの回答があった。具体的な課題としては、IMS接続機能に係る接続料について、**提示された料金に対する根拠等の開示が不十分**であり、**透明性確保の観点で課題がある**との回答があった。【MVNO委員会】

考え方

- ◆ IMS接続の協議状況について、事業者間で協議が進展しており、NTTドコモにおいては接続約款に基づく「IMS接続機能」の提供が開始されていることが確認された。**引き続き、接続料の検証及び代替性検証の際に状況を確認していくことが適当である**。
- ◆ なお、一部MVNOから、MNOから提示された料金に関し透明性の観点から課題があるとの指摘があった点について、これがMNOからMVNOに対する卸電気通信役務の提供によるものか、事業者間接続によるものか不明であるが、二種指定設備設置事業者の設定する接続料については、二種接続料規則で定められたアンバンドル機能以外の機能に係る接続料であっても、電気通信事業法第34条第3項第2号の規定により、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを超えるものではないことが当然に求められることに留意しつつ、まずは事業者間で引き続き協議を行うことが適当である。

ヒアリング結果

- 接続料届出に係る各種報告物について、事業者の報告稼働及び総務省の確認稼働等削減を目的に、接続料水準への影響軽微のものは省略等することで、効率化の検討をお願いしたい。
 - ・別表削減案①回線容量単位接続料の対象外費用：接続会計から接続料原価を算定する過程を報告しているが、そもそも接続料対象原価外項目は省略できないか
 - ・別表削減案②正味固定資産価額：接続会計をもとにレートベースを算定した結果を報告。その際集計稼働削減の観点から全体の1%未満の資産は省略できないか【NTTドコモ】

考え方

- ◆ 接続料算定の適正性確保の観点から、検証を実施するために必要なデータについては今後も引き続き提供を求めていくことが適当であるが、環境変化等を踏まえ、算定根拠において記載が不要となったり、記載の簡素化等が可能となった項目がある場合には、**今後の制度改正に当たり、総務省において対応を検討することが適当である。**

第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

4. モバイル接続料の費用配賦見直しに係る追加検証 (参考資料)

1	モバイル接続料の費用配賦見直しについて	(接続政策委員会 (第80回) 資料3)	・ ・ ・ ・	256
2	モバイル接続料の費用配賦見直しに係る追加検証	(接続政策委員会 (第80回) 資料3)	・ ・ ・ ・	257
3	(参考) 空中線設備に係る追加検証結果 (まとめ)	(接続政策委員会 (第80回) 資料3)	・ ・ ・ ・	258
4	(参考) 費用配賦見直しの概要 (固定資産価額比の算出)	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	259
5	(参考) 各社の見直し前後の配賦基準	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	260
6	(参考) 費用配賦見直しの概要 (営業費用の配賦)	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	261
7	費用配賦見直し結果 (令和6年度) (1) 固定資産価額比の算出	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	262
8	費用配賦見直し結果 (令和6年度) (2) 営業費用の配賦	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	272
9	費用配賦見直し結果 (令和6年度) (3) 更なる見直しの結果	(接続料の算定等に関するWG (第1回) 資料5)	・ ・ ・ ・	278
10	空中線設備に係る追加検証結果 (三社間情報開示)	(接続料の算定等に関するWG (第6回) 資料3)	・ ・ ・ ・	285
11	三社間情報開示を踏まえた各社質問	(接続料の算定等に関するWG (第6回) 資料3)	・ ・ ・ ・	298
12	回線数比の算出方法の見直し	(接続料の算定等に関するWG (第6回) 資料3)	・ ・ ・ ・	300

■ 接続料の算定等に関する研究会におけるこれまでの議論

- モバイル接続料の接続料原価の抽出・配賦プロセスのうち、音声伝送役務/データ伝送役務間の費用配賦に関しては、接続料の算定等に関する研究会 第7次報告書（令和5年9月）において、**音声/データ伝送役務で共用する設備の費用配賦に用いる固定資産価額比について、基本的にはトラヒック比により算出**すること、費用配賦の見直し後の接続料の適用スケジュールの検討の際に、必要があると認められる場合には激変緩和措置等を検討することとされた。
- 令和5年11月～令和6年2月にモバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおいて、費用配賦見直しの方向性と適用時期、激変緩和措置等について検討。同研究会第8次報告書（令和6年9月）において、音声伝送役務及びデータ伝送役務に直課する固定資産、**トラヒック比以外の配賦基準を適用すべき固定資産等について整理**するとともに、**費用配賦見直しは2023年度接続会計から適用**すること、**激変緩和措置**として、2023～2025年度のデータ接続料は費用配賦の見直し前の水準を維持すること等を**整理**した。
- 令和6年11月～12月にモバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおいて、費用配賦見直し後の令和5年度接続会計における**費用配賦見直し結果について検証**。**空中線設備**については、各社の「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合やその影響等について引き続き注視するとともに、2024年度届出接続料の水準等も確認しつつ、今後の配賦方法について**引き続き検討**することが適当としつつ、**更なる見直しとして、周波数移行費用及びブランド使用権等の無形固定資産や試験研究費の配賦等について整理**。
- 令和7年5月～6月、同研究会におけるモバイル接続料の検証に当たり、**空中線設備の追加検証項目について検討**。同研究会第9次報告書（令和7年9月）においては、当該追加検証結果及びIoT回線の増加による回線数比への影響等を踏まえて、今後の配賦方法について検討することが適当、としている。



■ 今般の検討

- 令和7年6月、更なる見直し後の令和6年度接続会計がMNOから提出・公表されたこと、また、令和7年9月、空中線設備追加検証項目についての回答がMNO各社から提出されたことを受けて、今般、接続料の算定等に関するワーキンググループにおいて、**更なる見直し後の令和6年度接続会計を確認**するとともに、**空中線設備の追加検証**を実施。

■ 費用配賦の更なる見直しの確認

- 費用配賦の更なる見直しとして、固定資産価額比の算出における周波数移行費用及びブランド使用权等の無形固定資産の配賦や、営業費用のうち試験研究費の配賦等について整理されていたところ、以下のとおり、令和6年度（2024年度）接続会計において、これらの見直しが反映されていることが確認された。
 - ・ **固定資産価額比の算出**について、費用配賦見直し後も、2023年度接続会計において、特に空中線設備及び無形固定資産の音声・データ比率に格差があったところ、**更なる見直しの結果、2024年度接続会計においては、3社間の格差は縮小方向に変動。**
 - ・ 具体的には、空中線設備について、フィーダーについてはトラヒック比、フィーダーラック、架台・支持柱・取付金具については回線数比で配賦をするよう、見直しを進めたこと、また、無形固定資産について、周波数移行費用及びブランド使用权について固定資産価額比で配賦をするよう見直した結果、3社間の格差は縮小方向に変動したものと考えられる。
 - ・ なお、無形固定資産の音声・データ比率については、更なる見直し後も、KDDIのみ音声比率が高いが、これは、KDDIはもともと無形固定資産価額が小さく、無形固定資産に占める顧客系・料金系システム（回線数比で配賦）の割合が相対的に大きいことが原因と考えられ、格差があることに一定の合理性があると考えられる。
 - ・ **営業費用の配賦**について、試験研究費の音声・データへの配賦について、2023年度接続会計においては、NTTドコモ及びKDDIにおいては収益額比、ソフトバンクにおいては固定資産取得価額比で配賦が行われていたところ、**更なる見直しの結果、2024年度接続会計においては、NTTドコモ及びKDDIにおいて、試験研究費のうち、特定のサービス又は資産への帰属が明確なものについては、固定資産取得価額比、特定の資産やサービスへの帰属が明確でないものについては、収益額比で配賦するよう見直し**が行われていることが確認された。

■ 空中線設備に係る追加検証

- 接続料算定等に関する研究会第9次報告書でとりまとめられた検証項目に従い、空中線設備の追加検証を実施。具体的には、MNO3社の①タイプ別基地局数、②直近1年間（2024年度）のアンテナ投資額、③基地局創設時等の空中線設備の資産計上における工事費等の扱い、④空中線設備の資産計上における、資産除去債務の扱い、⑤ネットワーク資産額比の算出におけるリース資産の扱い、⑥回線数比の算出方法及びIoT回線の増加による回線数比への影響等を確認した。
- 検証の結果、各社の空中線設備に占める鉄塔等とアンテナ等の構成比率の格差の原因は必ずしもはっきりとしなかったが、**ネットワーク資産額比の算出時のリース資産の扱い及び回線数の算出方法**について、MNO3社間で違いがあることが確認された。（各社の回線数比の算出方法は、①モバイル固定電話を考慮するか、②データ通信が利用できない契約回線を「音声専用」とするか「音声＋データ」とするか、③データ通信とSMSが利用できる契約回線を「データ専用」とするか「音声＋データ」とするか、④期首・期末の回線数を平均するか、といった点で違いがあることが確認された。）
- ネットワーク資産額比の算出時のリース資産の扱いについては、**ネットワーク資産額比の算出にリース資産を含めるように見直すことが適当。回線数比の算出方法**については可能な限り統一することが望ましいため、まずは、2025年度以降の接続会計において、**報告規則ベース**（モバイル固定電話は含めない、データ通信が利用できない携帯電話回線は「音声＋データ」とカウント、データ通信とSMSが利用できる携帯電話回線であっても「データ専用」に含める）、**期首・期末の回線数を平均し、稼働回線数で算出**することで**統一することが適当**。その上で、**空中線設備の配賦方法**については、回線数比からトラヒック比へ見直すことも含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当**。

	検証内容	検証結果
1	タイプ別基地局数	
2	直近1年間（2024年度）のアンテナ投資額	➢ 検証の結果、2024年度のアンテナ投資額は、3社間で違いがある。各社とも、無線機と一体化したアンテナに一定程度投資しており、それらについては機械設備に計上している点は共通。 ➢ アンテナ単価を計算すると、無線機と一体化したアンテナ単価で []、それ以外のアンテナ単価で [] の差あり。この点、各社が、国内ベンダーで独自仕様による調達を行っているか、海外ベンダーで汎用のものを調達しているかの違いで単価が異なる可能性がある。
3	基地局創設時等の空中線設備の資産計上における工事費等の扱い	➢ 検証の結果、各社とも、工事費の一部を空中線設備に資産計上している点は共通。
4	空中線設備の資産計上における、資産除去債務の扱い	➢ 検証の結果、空中線設備について、原則として資産除去債務を認識していないことは各社共通。
5	ネットワーク資産額比の算出におけるリース資産の扱い	➢ 現状では、ネットワーク資産額比の算出にリース資産であるネットワーク資産を含めるかどうかは事業者により異なっている。 ➢ 3社とも、ネットワーク資産額比の算出にリース資産を含めることに異論がないため、ネットワーク資産額比の算出にリース資産を含めるように見直すことが適当。
6	回線数比の算出方法	➢ 検証の結果、各社の回線数比の算定方法は、①モバイル固定電話を考慮するか、②データ通信が利用できない契約回線を「音声専用」とするか「音声＋データ」とするか、③データ通信とSMSが利用できる契約回線を「データ専用」とするか「音声＋データ」とするか、④期首、期末の回線数を平均するか、といった点で違いがあることが確認された。 ➢ 回線数比の算出方法は可能な限り統一することが望ましいため、まずは、2025年度以降の接続会計において、報告規則ベース（モバイル網固定電話は含めない、データ通信が利用できない携帯電話回線は「音声＋データ」とカウント、データ通信とSMSが利用できる携帯電話回線であっても「データ専用」に含める）、期首・期末の回線数を平均し、稼働回線数で算出することで統一することが適当。 ➢ その上で、空中線設備の配賦方法については、回線数比からトラヒック比へ見直すことも含め、ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当。
ー	I o T回線の増加による回線数比への影響	➢ 契約数と回線数比の関係について、現時点では、通信モジュール契約数の増加による回線数比への影響は必ずしも確認されない。

固定資産価額比の算出方法

(1) 音声伝送役務及びデータ伝送役務に直課すべき固定資産

①音声伝送役務に直課すべき資産	3 G音声交換機、VoLTE交換機 (P-CSCF、IMS-AGW)、関門交換機 (MGW、MGCF、BGCF、IBCF)、音声回線交換サービス制御装置 (AS)、音声メディア制御装置 (MRFC、MRFP)、IMS呼制御装置 (S-CSCF、I-CSCF)、SMS関連装置 (GMSC) 及びこれらに係るソフトウェア
②データ伝送役務に直課すべき資産	3 Gパケット交換機 (GGSN、SGSN)、ISP提供装置 及びこれらに係るソフトウェア

(2) トラヒック比以外の配賦基準を適用すべき固定資産

資産区分	資産の種類	配賦基準の見直し案	資産区分	資産の種類	配賦基準
機械設備	以下設備以外 (基地局設備、コア網設備等)	取扱量比 (トラヒック比)	工具、器具及び備品	以下以外 (測定機器等)	ネットワーク資産額比
	サービス制御系装置	回線数比		顧客系システム、料金系システム	回線数比
	電力設備	ネットワーク資産額比	土地		ネットワーク資産額比
空中線設備	以下設備以外 (アンテナ等)	取扱量比 (トラヒック比)	リース資産		リースの対象となる資産に関連する固定資産区分の配賦基準に準じる
	鉄塔、鉄柱等	回線数比	建設仮勘定		固定資産全体の固定資産取得価額比
市内・市外線路設備	以下設備以外 (ケーブル等)	取扱量比 (トラヒック比)	無形固定資産	顧客系システム、料金系システム	回線数比
	鉄塔、電柱等	回線数比		その他ソフトウェア (交換機系ソフトウェア、障害対策システム、研究開発用ソフトウェア等)	ネットワーク資産額比
土木設備	管路等	回線数比		ソフトウェア仮勘定	固定資産全体の固定資産取得価額比
海底線設備	ケーブル等	取扱量比 (トラヒック比)		その他無形固定資産 (周波数移行費用、設備使用权、ブランド使用权、商標権、意匠権、のれん、特許権、借地権等)	固定資産全体の固定資産価額比
端末設備		ネットワーク資産額比			
建物	設備ビル等	ネットワーク資産額比			
構築物	防壁等	ネットワーク資産額比			
機械及び装置	オフィス関連資産等	ネットワーク資産額比			
車両及び船舶	移動無線車等	ネットワーク資産額比			

追加検証を踏まえて検討する

更なる見直しの際に整理

(3) トラヒック比の算出方法

- ・ 現時点では、トラヒック比の算出に当たり、QoSについて特段の処理を行わない。

(参考) 各社の見直し前後の配賦基準

※青枠は資産額の大きい資産区分であり、特に空中線設備及び無形固定資産は音声接続料への影響大。赤字は見直しにより適用される比が変わり、影響大のもの。

ネットワーク資産

資産区分	見直し前			見直し後
	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク	
機械設備				(基地局設備、コア網設備等) ・取扱量（トラフィック）比 (サービス制御系装置) ・回線数比 (電力設備) ・ネットワーク資産額比
空中線設備				(鉄塔、鉄柱等) ・回線数比 (アンテナ等) ・取扱量（トラフィック）比
市内・市外線路設備				(鉄塔、電柱等) ・回線数比 (ケーブル等) ・取扱量（トラフィック）比
土木設備				・回線数比
海底線設備				・取扱量（トラフィック）比
端末設備				・ネットワーク資産額比
建物				・ネットワーク資産額比
構築物				・ネットワーク資産額比
機械及び装置				・ネットワーク資産額比
車両及び船舶				・ネットワーク資産額比
工具、器具及び備品				(顧客系・料金系システム) ・回線数比 (測定機器等) ・ネットワーク資産額比
土地				・ネットワーク資産額比
リース資産				リースの対象となる資産に関連する固定資産区分の配賦基準に準じる
建設仮勘定				・固定資産全体の固定資産取得価額比
無形固定資産				(顧客系システム、料金系システム) ・回線数比 (交換機系ソフトウェア、障害対策システム等) ・ネットワーク資産額比 (研究開発用ソフトウェア) ・ネットワーク資産額比

減価償却費及び施設保全費の配賦について

(1) 減価償却費及び施設保全費の直課・配賦の在り方

- ・施設保全費について、音声伝送役務又はデータ伝送役務に直課できるものは直課した上で、配賦すべきものについては原則として固定資産価額（取得価額）比で配賦すること、減価償却費について、音声伝送役務又はデータ伝送役務に直課できるものは直課した上で、配賦すべきものについては原則として固定資産価額（帳簿価額）比で配賦することが適当。
- ・電気通信事業会計規則において、施設保全費とは「電気通信設備の保全のために直接必要な費用」とされている。費用配賦の見直しに合わせて、各社において、施設保全費とすべきではない費用が含まれていないか改めて確認の上、必要に応じて見直しを行うことが適当。

(2) その他

- ・電気通信事業会計規則において、通信設備利用料は「他の事業者に対してその設備を使用する対価として支払う費用」とされている。通信設備利用料の配賦基準については、当該利用料を支払って使用する通信設備に関連する固定資産区分の配賦基準に準じることが適当。
- ・配賦整理書について、少なくとも資産及び費用における全ての配賦基準を記載することとし、費用配賦の見直しにあわせて、配賦整理書の記載の見直しを各社に求めることが適当。

営業費用の配賦における更なる見直し

(1) 鉄塔使用料、管路使用料、電柱添架料、コロケーション費用等の扱い

- ・鉄塔使用料、管路使用料及び電柱添架料については通信設備使用料（回線数比）、コロケーション費用のうち土地・建物及び電気料については施設保全費（固定資産価額（取得価額）比）、コロケーション費用のうち電力設備使用料及び空調設備使用料については通信設備使用料（ネットワーク資産額比）とする方向でそれぞれ見直すことが適当。

(2) 試験研究費の配賦基準

- ・試験研究費については、基礎研究に係る費用等も含まれていることを踏まえれば、必ずしも資産やサービスへの帰属が明確でなく、価値移転的原価計算が馴染まないものについては、負担力主義による費用配賦も許容されると考えられる。このため、試験研究費のうち、特定の資産やサービス等への帰属が明確なものについては、固定資産価額（取得価額）比で配賦することが適当。

(3) 通信設備使用料及び試験研究費の内訳

- ・通信設備使用料の内訳について、配賦整理書（別表第六、移動電気通信役務費用整理表）において、記載を求めることが適当。試験研究費の内訳等については、総務省において、必要に応じてその内容を事業者を確認することが適当。

費用配賦見直し結果(令和6年度)

(1) 固定資産価額比の算出

各社の見直し後の配賦基準（固定資産）

黄色マーカーは2024年度接続会計での変更点

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
資産区分	固定資産項目	配賦方法	固定資産の種類	配賦基準	資産区分	配賦方法
機械設備	サービス制御系装置	契約数比	サービス制御系装置	回線数比	サービス制御系装置	回線数比
	電力設備	ネットワーク資産額比	電力設備等	ネットワーク資産額比	電力設備	ネットワーク資産額比
	その他	トラフィック比	上記以外	トラフィック比	上記以外	トラフィック比
空中線設備	鉄塔、鉄柱等	契約数比	鉄塔、鉄柱等	回線数比	鉄塔、鉄柱等	回線数比
	その他	トラフィック比	上記以外	トラフィック比	上記以外	トラフィック比
端末設備	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
市内・市外線路設備	トラフィック比		鉄塔、鉄柱等	回線数比	鉄塔、鉄柱等	回線数比
			上記以外	トラフィック比	上記以外	トラフィック比
土木設備	契約数比		回線数比			
海底線設備	－		(移動電気通信役務以外の電気通信役務に帰属)		トラフィック比	
建物	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
構築物	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
機械及び装置	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
車両	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
工具、器具及び備品	顧客系・料金系システム	契約数比	顧客系・料金系システム	回線数比	顧客系・料金系システム	回線数比
	その他	ネットワーク資産額比	上記以外	ネットワーク資産額比	上記以外（測定機器等）	ネットワーク資産額比
土地	ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比		ネットワーク資産額比	
リース資産	鉄塔	契約数比	－		－ （※ソフトバンクは、リース資産を一括して表示しておらず、各科目に含まれるリース資産を注記している。）	
	車両等	ネットワーク資産額比				
建設仮勘定	固定資産全体の固定資産取得価額比		移動電気通信役務に係る固定資産の取得価額比		移動電気通信役務に係る固定資産取得価額比	
無形固定資産	顧客系・料金系システム	契約数比	顧客系・料金系システム	回線数比	顧客系・料金系システム	回線数比
	交換機系ソフト等の通信用ソフトウェア	ネットワーク資産額比	その他ソフトウェア	ネットワーク資産額比	その他ソフトウェア	ネットワーク資産額比
					建設仮勘定（無形）	移動電気通信役務に係る固定資産取得価額比
	その他	固定資産全体の固定資産価額比	上記以外の無形固定資産	移動電気通信役務に係る固定資産価額比	その他無形固定資産	関連する固定資産帳簿価額比

※ 各社の2024年度接続会計 配賦整理書を基に総務省作成。NTTドコモのネットワーク資産額比は、配賦整理書においては「移動電気通信役務に係るネットワーク資産額比」とされている。

➤ 各社の2023年度接続会計及び2024年度接続会計における回線数比、トラフィック比、ネットワーク資産額比及び固定資産価額比は以下のとおり。

■回線数比、トラフィック比

音声：データ の比率	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度
回線数比						
トラフィック比						

■NW資産価額比

音声：データ の比率	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度
NW資産額比 (帳簿価額)						

■固定資産価額比

音声：データ の比率	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度
固定資産価額比 (取得価額)						
固定資産価額比 (帳簿価額)	15.1 : 84.9	15.2 : 84.8	15.0 : 85.0	15.0 : 85.0	24.2 : 75.8	20.0 : 80.0

➤ 2024年度接続会計におけるNTTドコモの固定資産価額比（音声：データ）は、帳簿価額で15.2：84.8となっている。

移動電気通信役務に係る
固定資産（帳簿価額）
3,220,501

有形
固定資産
2,360,367

有形：無形
（移動電気通信役務）
73.3：26.7
（うち携帯電話）
72.7：27.3

無形
固定資産
860,134

直課比率

音声伝送役務
534,097

音声：データ
（移動電気通信役務）
16.6：83.4
（うち携帯電話）
15.2：84.8

データ伝送役務
2,686,403

有形
固定資産
353,297
無形固定資産
180,801

有形：無形
（移動電気通信役務）
66.1：33.9
（うち携帯電話）
62.8：37.2

有形
固定資産
2,007,070

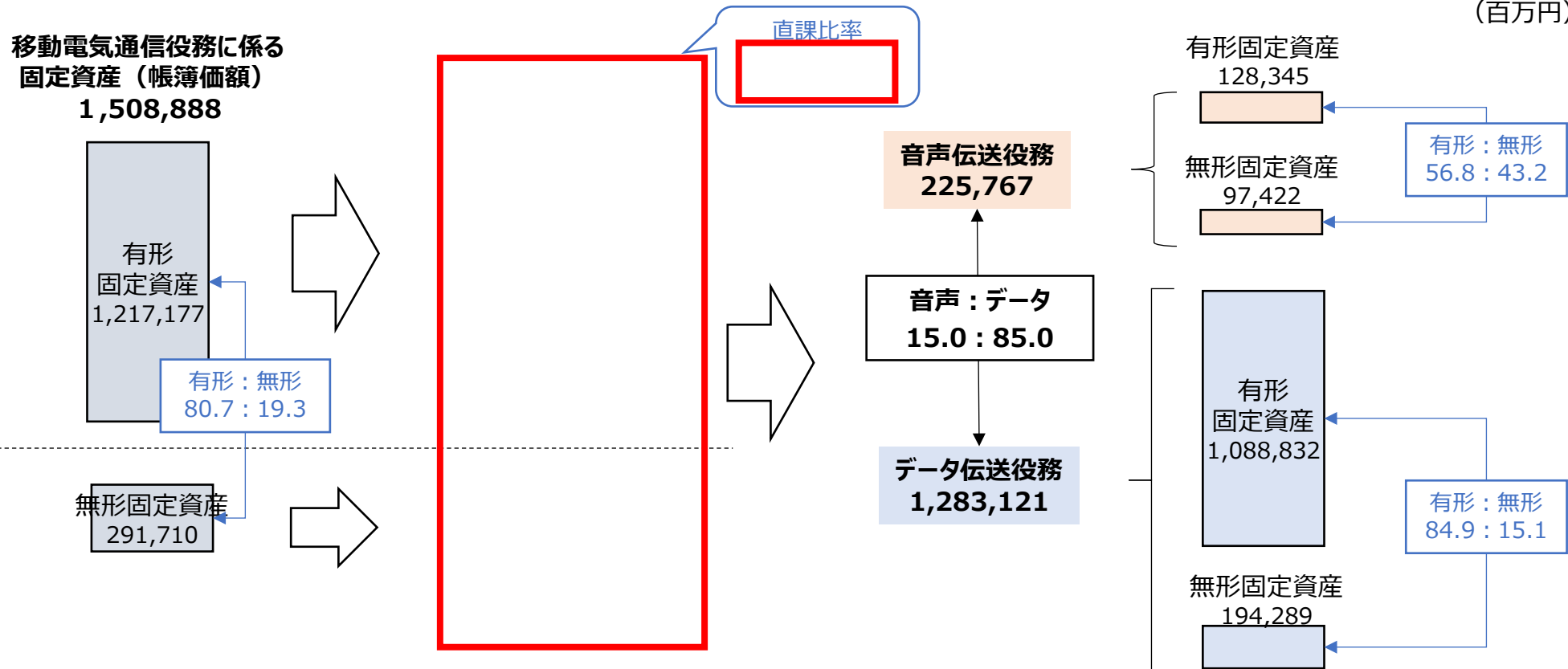
有形：無形
（移動電気通信役務）
74.7：25.3
（うち携帯電話）
74.5：25.5

無形
固定資産
679,333

（百万円）

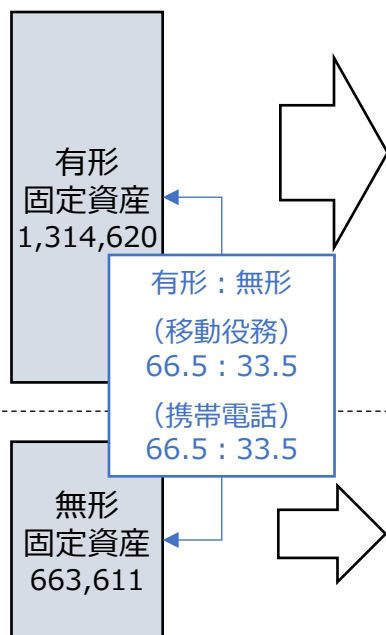
➤ 2024年度接続会計におけるKDDIの固定資産価額比 (音声 : データ) は、帳簿価額で15.0 : 85.0 となっている。

(百万円)



- 2024年度接続会計におけるソフトバンクの固定資産価額比 (音声 : データ) は、帳簿価額で20.0 : 80.0 となっている。

移動電気通信役務に係る
固定資産 (帳簿価額)
1,978,232



直課比率

音声伝送役務
394,670

音声 : データ
(移動役務)
20.0 : 80.0
(携帯電話)
20.0 : 80.0

データ伝送役務
1,583,561

有形固定資産
224,826

無形固定資産
169,844

有形 : 無形
(移動役務)
57.0 : 43.0
(うち携帯電話)
57.0 : 43.0

有形固定資産
1,089,794

無形固定資産
493,767

有形 : 無形
68.8 : 31.2

(百万円)

固定資産価額比の内訳（取得価額）【2024年度】

- 2024年度接続会計における各社の固定資産価額比（取得価額）の内訳は以下のとおり。
- なお、従来は無形固定資産の取得価額の記載を求めていなかったが、第二種指定電気通信設備接続会計規則（平成23年総務省令第24号。以下、「接続会計規則」という。）を改正し、2024年度接続会計より、配賦整理書の移動電気通信役務費用整理表において記載（非開示）。

ネットワーク資産（単位：百万円）

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話（音声）		携帯電話（データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率
機械設備	130,122	18.1%	3,935,990	59.6%	3.2：96.8	97,517	28.6%	1,770,854	52.4%	5.2：94.8	145,366	26.7%	2,147,745	63.4%	6.3：93.7
空中線設備	319,198	44.5%	854,332	12.9%	27.2：72.8	141,861	41.6%	821,477	24.3%	14.7：85.3	238,109	43.7%	499,582	14.7%	32.3：67.7
通信衛星設備	0	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
端末設備	-	-	-	-	-	20	0.0%	222	0.0%	8.3：91.7	32,781	6.0%	220,024	6.5%	13.0：87.0
線路設備	371	0.0%	132,221	2.0%	0.3：99.7	2,264	0.7%	3,658	0.1%	38.2：61.8	2,674	0.5%	80,400	2.4%	3.2：96.8
土木設備	12,130	1.7%	18,657	0.3%	39.4：60.6	4,027	1.2%	6,167	0.2%	39.5：60.5	28,484	5.2%	38,532	1.1%	42.5：57.5
海底線設備	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	73	0.0%	17,251	0.5%	0.4：99.6
建物	61,869	8.6%	661,980	10.0%	8.5：91.5	20,641	6.1%	218,124	6.5%	8.6：91.4	19,505	3.6%	130,920	3.9%	13.0：87.0
構築物	16,798	2.3%	179,734	2.7%	8.5：91.5	7,123	2.1%	75,447	2.2%	8.6：91.4	4,988	0.9%	33,475	1.0%	13.0：87.0
機械及び装置	1,635	0.2%	17,496	0.3%	8.5：91.5	133	0.0%	1,412	0.0%	8.6：91.4	187	0.0%	1,255	0.0%	13.0：87.0
車両	206	0.0%	2,205	0.0%	8.5：91.5	274	0.1%	2,900	0.1%	8.6：91.4	315	0.1%	2,111	0.1%	13.0：87.0
工具、器具 及び備品	83,570	11.6%	395,189	6.0%	17.5：82.5	12,610	3.7%	52,706	1.6%	19.3：80.7	39,344	7.2%	63,404	1.9%	38.3：61.7
土地	21,390	3.0%	170,232	2.6%	11.2：88.8	16,103	4.7%	170,563	5.0%	8.6：91.4	4,025	0.7%	27,015	0.8%	13.0：87.0
リース資産	45,719	6.4%	73,672	1.1%	38.3：61.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設仮勘定	24,768	3.5%	160,736	2.4%	13.4：86.6	38,107	11.2%	254,734	7.5%	13.0：87.0	28,740	5.3%	126,362	3.7%	18.5：81.5
有形固定資産	717,775	100.0%	6,602,571	100.0%	9.8：90.2	340,680	100.0%	3,378,264	100.0%	9.2：90.8	544,591	100.00%	3,388,076	100.00%	13.8：86.2
無形固定資産															
電気通信事業 固定資産合計															

固定資産価額比（取得価額）	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
2024年度															

（参考）固定資産価額比の内訳（取得価額）【2023年度】

赤枠内構成員限り

269

- 2023年度接続会計における各社の固定資産価額比（取得価額）の内訳は以下のとおり。
- なお、無形固定資産の取得価額については、第二種指定電気通信設備接続会計規則において、記載を求めている。

ネットワーク資産（単位：百万円）

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話（音声）		携帯電話（データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率
機械設備	132,649	18.2%	3,820,392	59.2%	3.4：96.6	115,808	33.8%	1,897,726	55.9%	5.8：94.2	171,765	27.9%	2,289,635	67.9%	7.0：92.9
空中線設備	331,795	45.6%	858,818	13.3%	27.9：72.1	141,119	41.2%	807,869	23.8%	14.9：85.1	291,398	47.3%	453,952	13.5%	39.1：60.9
通信衛星設備	0	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
端末設備	-	-	-	-	-	20	0.0%	218	0.0%	8.4：92.0	34,783	5.6%	201,726	6.0%	14.7：85.3
線路設備	331	0.0%	131,620	2.0%	0.3：99.7	2,248	0.7%	3,653	0.1%	38.1：61.9	2,886	0.5%	79,135	2.3%	3.5：96.5
土木設備	12,212	1.7%	18,460	0.3%	39.8：60.2	269	0.1%	414	0.0%	39.4：60.6	30,059	4.9%	40,302	1.2%	42.7：57.3
海底線設備	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	78	0.0%	14,651	0.4%	0.5：99.5
建物	65,113	9.0%	659,243	10.2%	9.0：91.0	20,687	6.0%	215,548	6.4%	8.8：91.2	22,052	3.6%	127,898	3.8%	14.7：85.3
構築物	18,082	2.5%	183,080	2.8%	9.0：91.0	7,068	2.1%	73,818	2.2%	8.7：91.3	5,227	0.8%	30,317	0.9%	14.7：85.3
機械及び装置	1,665	0.2%	16,865	0.3%	9.0：91.0	148	0.0%	1,547	0.0%	8.7：91.3	219	0.0%	1,267	0.0%	14.7：85.3
車両	223	0.0%	2,265	0.0%	9.0：91.0	270	0.1%	2,823	0.1%	8.7：91.3	362	0.1%	2,097	0.1%	14.7：85.3
工具、器具 及び備品	81,216	11.2%	377,505	5.9%	17.7：82.3	13,704	4.0%	54,096	1.6%	20.2：79.8	38,572	6.3%	62,028	1.8%	38.3：61.7
土地	21,862	3.0%	169,631	2.6%	11.4：88.6	15,403	4.5%	160,869	4.7%	8.7：91.3	2,038	0.3%	11,824	0.4%	14.7：85.3
リース資産	38,756	5.3%	63,015	1.0%	38.1：61.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設仮勘定	23,253	3.2%	148,121	2.3%	13.6：86.4	25,412	7.4%	173,968	5.1%	12.7：87.3	16,323	2.7%	58,794	1.7%	21.7：78.3
有形固定資産	727,163	100.0%	6,449,021	100.0%	10.1：89.9	342,156	100.0%	3,392,550	100.0%	9.2：90.8	615,762	100.00%	3,373,626	100.00%	15.4：84.6
無形固定資産	接続会計規則上、無形固定資産の取得価額の記載を求めている。														
電気通信事業 固定資産合計															

固定資産価額比（取得価額）	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2023年度			

固定資産価額比の内訳（帳簿価額）【2024年度】

➤ 2024年度接続会計における各社の固定資産価額比（帳簿価額）の内訳は以下のとおり。

ネットワーク資産（単位：百万円）

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話（音声）		携帯電話（データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率
機械設備	32,629	6.9%	956,068	36.1%	3.3：96.7	13,188	5.8%	353,919	27.6%	3.6：96.4	26,665	6.8%	575,929	36.4%	4.4：95.6
空中線設備	120,921	25.5%	268,299	10.1%	31.1：68.9	49,271	21.8%	223,409	17.4%	18.1：81.9	123,149	31.2%	183,142	11.6%	40.2：59.8
通信衛星設備	0	0.0%	121	0.0%	0.0：100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
端末設備	-	-	-	-	-	3	0.0%	32	0.0%	8.6：91.4	14,795	3.7%	75,787	4.8%	16.3：83.7
線路設備	70	0.0%	24,820	0.9%	0.3：99.7	300	0.1%	504	0.0%	37.3：62.6	730	0.2%	14,647	0.9%	4.7：95.3
土木設備	4,160	0.9%	6,398	0.2%	39.4：60.6	579	0.3%	887	0.1%	39.5：60.5	2,093	0.5%	2,832	0.2%	42.5：57.5
海底線設備	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23	0.0%	5,430	0.3%	0.4：99.6
建物	24,674	5.2%	196,369	7.4%	11.2：88.8	6,876	3.0%	62,826	4.9%	9.9：90.1	9,958	2.5%	51,006	3.2%	16.3：83.7
構築物	5,574	1.2%	44,362	1.7%	11.2：88.8	1,390	0.6%	12,696	1.0%	9.9：90.1	1,455	0.4%	7,452	0.5%	16.3：83.7
機械及び装置	711	0.2%	5,657	0.2%	11.2：88.8	24	0.0%	218	0.0%	9.9：90.1	114	0.0%	582	0.0%	16.4：83.6
車両	12	0.0%	96	0.0%	11.1：88.9	25	0.0%	229	0.0%	9.8：90.2	36	0.0%	182	0.0%	16.5：83.5
工具、器具 及び備品	18,362	3.9%	69,283	2.6%	21.0：79.0	2,480	1.1%	8,816	0.7%	22.0：78.0	13,045	3.3%	19,428	1.2%	40.2：59.8
土地	21,390	4.5%	170,232	6.4%	11.2：88.8	16,103	7.1%	170,563	13.3%	8.6：91.4	4,025	1.0%	27,015	1.7%	13.0：87.0
リース資産	44,030	9.3%	68,676	2.6%	39.1：60.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設仮勘定	24,768	5.2%	160,736	6.1%	13.4：86.6	38,107	16.9%	254,734	19.9%	13.0：87.0	28,740	7.3%	126,362	8.0%	18.5：81.5
有形固定資産	297,299	62.8%	1,971,114	74.5%	13.1：86.9	128,346	56.8%	1,088,833	84.9%	10.5：89.5	224,828	57.0%	1,089,794	68.8%	17.1：82.9
無形固定資産	176,005	37.2%	674,155	25.5%	20.7：79.3	97,422	43.2%	194,289	15.1%	33.4：66.6	169,844	43.0%	493,767	31.2%	25.6：74.4
電気通信事業 固定資産合計	473,304	100.0%	2,645,269	100.0%	15.2：84.8	225,768	100.0%	1,283,122	100.0%	15.0：85.0	394,672	100.0%	1,583,561	100.0%	20.0：80.0

固定資産価額比（帳簿価額）	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2024年度	15.2：84.8	15.0：85.0	20.0：80.0

(参考) 固定資産価額比の内訳 (帳簿価額) 【2023年度】

➤ 2023年度接続会計における各社の固定資産価額比 (帳簿価額) の内訳は以下のとおり。

ネットワーク資産 (単位: 百万円)

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話 (音声)		携帯電話 (データ)		音: デ 比率	携帯電話 (音声)		携帯電話・BWA (データ)		音: デ 比率	携帯電話 (音声)		携帯電話・BWA (データ)		音: デ 比率
機械設備	33,593	7.1%	988,435	37.1%	3.3 : 96.7	16,299	7.6%	381,944	31.5%	4.1 : 95.9	30,779	6.8%	583,313	40.8%	5.0 : 95.0
空中線設備	130,239	27.4%	285,234	10.7%	31.3 : 68.7	50,602	23.6%	236,141	19.5%	17.6 : 82.4	130,717	28.7%	184,718	12.9%	41.4 : 58.6
通信衛星設備	0	0.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
端末設備	-	-	-	-	-	5	0.0%	53	0.0%	8.5 : 89.8	14,066	3.1%	66,945	4.7%	17.4 : 82.6
線路設備	65	0.0%	26,148	1.0%	0.2 : 99.8	394	0.2%	660	0.1%	37.3 : 62.6	806	0.2%	10,692	0.7%	7.0 : 93.0
土木設備	4,497	0.9%	6,798	0.3%	39.8 : 60.2	109	0.1%	169	0.0%	39.2 : 60.8	2,557	0.6%	3,427	0.2%	42.7 : 57.3
海底線設備	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	0.0%	2,549	0.2%	0.5 : 99.5
建物	26,462	5.6%	205,328	7.7%	11.4 : 88.6	6,643	3.1%	61,009	5.0%	9.8 : 90.2	11,179	2.5%	53,207	3.7%	17.4 : 82.6
構築物	5,928	1.2%	46,000	1.7%	11.4 : 88.6	1,376	0.6%	12,633	1.0%	9.8 : 90.2	1,072	0.2%	5,101	0.4%	17.4 : 82.6
機械及び装置	572	0.1%	4,439	0.2%	11.4 : 88.6	19	0.0%	178	0.0%	9.6 : 90.4	143	0.0%	678	0.0%	17.4 : 82.6
車両	18	0.0%	144	0.0%	11.1 : 88.9	45	0.0%	411	0.0%	9.9 : 90.3	23	0.0%	112	0.0%	17.0 : 83.0
工具、器具 及び備品	18,066	3.8%	65,052	2.4%	21.7 : 78.3	2,577	1.2%	7,933	0.7%	24.5 : 75.5	12,945	2.8%	19,228	1.3%	40.2 : 59.8
土地	21,862	4.6%	169,631	6.4%	11.4 : 88.6	15,403	7.2%	160,869	13.3%	8.7 : 91.3	2,038	0.4%	11,825	0.8%	14.7 : 85.3
リース資産	37,855	8.0%	58,461	2.2%	39.3 : 60.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設仮勘定	23,253	4.9%	148,121	5.6%	13.6 : 86.4	25,412	11.9%	173,968	14.4%	12.7 : 87.3	16,323	3.6%	58,794	4.1%	21.7 : 78.3
有形固定資産	302,415	63.7%	2,003,796	75.2%	13.1 : 86.9	118,885	55.5%	1,035,968	85.5%	10.3 : 89.7	222,662	48.8%	1,000,590	70.0%	18.2 : 81.8
無形固定資産	172,425	36.3%	661,996	24.8%	20.7 : 79.3	95,149	44.5%	176,293	14.5%	35.1 : 64.9	233,390	51.2%	429,801	30.0%	35.2 : 64.8
電気通信事業 固定資産合計	474,840	100.0%	2,665,792	100.0%	15.1 : 84.9	214,034	100.0%	1,212,262	100.0%	15.0 : 85.0	456,052	100.0%	1,430,391	100.0%	24.2 : 75.8

固定資産価額比 (帳簿価額)	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2023年度	15.1 : 84.9	15.0 : 85.0	24.2 : 75.8

費用配賦見直し結果(令和6年度)
(2) 営業費用の配賦

黄色マーカーは2024年度接続会計での変更点

費用項目	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
営業費	契約数比		窓口	契約件数比	窓口	販売件数比
			料金	請求書発送件数比	料金	料金請求件数比
			販売	契約件数比	販売	販売件数比
			その他	契約件数比	その他	回線数比
運用費	－		契約件数比		－	
施設保全費	移動電気通信役務に係る固定資産取得価額比		移動電気通信役務に係る固定資産の取得価額比		移動電気通信役務に係る固定資産取得価額比	
共通費	営業費・施設保全費比率		営業・保守部門の人件費比		－	
管理費	営業費・施設保全費・共通費比率		営業・保守・共通部門の人件費比		営業・保守部門の人件費比	
試験研究費	特定のサービス又は資産への帰属が明確なもの	固定資産取得価額比	特定の資産やサービスへの帰属が明確なもの	移動電気通信役務に係る固定資産の取得価額比	移動電気通信役務に係る固定資産取得価額比	
	特定のサービス又は資産への帰属が明確でないもの	電気通信収入額比	以上以外の試験研究費	営業収益額比		
減価償却費	移動電気通信役務に係る固定資産帳簿価額比		移動電気通信役務に係る固定資産の帳簿価額比		関連する固定資産帳簿価額比	
固定資産除却費	移動電気通信役務に係る固定資産帳簿価額比		移動電気通信役務に係る固定資産の帳簿価額比		関連する固定資産帳簿価額比	
通信設備使用料	回線使用料	トラフィック比	伝送路使用料	トラフィック比	回線数比又はトラフィック比	
	設備使用料／鉄塔設備	契約数比	管路使用料	回線数比		
	その他	移動電気通信役務に係るネットワーク資産額（帳簿価額）比	その他設備使用料	ネットワーク資産額（帳簿価額）比		
租税公課	固定資産税	電気通信事業に係る固定資産帳簿価額比	固定資産税等	移動電気通信役務に係る固定資産の帳簿価額比	固定資産税等	移動電気通信役務に係る固定資産帳簿価額比
	事業所税等	管理費比率	事業所税	管理・共通部門の人件費比	事業所税	管理部門の人件費比

➤ 2024年度接続会計における各社の営業費用の配賦結果は以下のとおり。

接続料原価への影響が大きいと考えられる費用 (単位：百万円)

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話（音声）		携帯電話（データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率
営業収益	984,504	-	1,612,770	-	37.9：62.1	603,509	-	1,304,420	-	31.6：68.4	516,627	-	1,287,829	-	28.6：71.4
営業費用	616,483	100%	1,627,287	100%	27.5：72.5	372,172	100%	995,447	100%	27.2：72.8	495,546	100%	995,407	100%	33.2：66.8
営業費	351,943	57.1%	554,694	34.1%	38.8：61.2	168,638	45.3%	203,540	20.4%	45.3：54.7	277,732	56.0%	367,997	37.0%	43.0：57.0
施設保全費	49,848	8.1%	323,492	19.9%	13.4：86.6	33,375	9.0%	214,352	21.5%	13.5：86.5	38,521	7.8%	169,365	17.0%	18.5：81.5
共通費	12,469	2.0%	27,253	1.7%	31.4：68.6	575	0.2%	1,119	0.1%	33.9：66.1	-	-	-	-	-
管理費	24,145	3.9%	52,774	3.2%	31.4：68.6	34,967	9.4%	67,278	6.8%	34.2：65.8	19,685	4.0%	28,522	2.9%	40.8：59.2
試験研究費	24,190	3.9%	56,623	3.5%	29.9：70.1	855	0.2%	2,004	0.2%	29.9：70.1	2,456	0.5%	10,429	1.0%	19.1：80.9
減価償却費	78,254	12.7%	415,687	25.5%	15.8：84.2	55,541	14.9%	248,093	24.9%	18.3：81.7	69,045	13.9%	267,115	26.8%	20.5：79.5
固定資産除却費	4,733	0.8%	25,858	1.6%	15.5：84.5	3,993	1.1%	20,006	2.0%	16.6：83.4	3,832	0.8%	15,974	1.6%	19.3：80.7
通信設備使用料	55,736	9.0%	125,514	7.7%	30.8：69.2	65,489	17.6%	209,027	21.0%	23.9：76.1	77,583	15.7%	114,719	11.5%	40.3：59.7
租税公課	15,165	2.5%	45,392	2.8%	25.0：75.0	8,739	2.3%	30,027	3.0%	22.5：77.5	6,692	1.4%	21,286	2.1%	23.9：76.1
営業利益	368,022	-	▲14,517	-	-：-	231,337	-	308,973	-	42.8：57.2	21,081	-	292,422	-	6.7：93.3

(参考) 営業費用の配賦結果【2023年度】

275

➤ 2023年度接続会計における各社の営業費用の配賦結果は以下のとおり。

接続料原価への影響が大きいと考えられる費用 (単位：百万円)

	NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
	携帯電話（音声）		携帯電話（データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率	携帯電話（音声）		携帯電話・BWA （データ）		音：デ 比率
営業収益	1,014,057	-	1,653,927	-	38.0：62.0	614,554	-	1,304,188	-	32.0：68.0	551,198	-	1,230,797	-	30.9：69.1
営業費用	620,427	100%	1,556,551	100%	28.5：71.5	367,964	100%	939,964	100%	28.1：61.9	481,205	100%	950,347	100%	33.6：66.4
営業費	334,636	53.9%	515,403	33.1%	39.4：60.6	167,564	45.5%	202,657	21.6%	45.3：54.7	241,695	50.2%	330,875	34.8%	42.2：57.8
施設保全費	45,789	7.4%	291,668	18.7%	13.6：86.4	30,753	8.4%	191,094	20.3%	13.9：86.1	44,393	9.2%	159,894	16.8%	21.7：78.3
共通費	13,321	2.1%	28,260	1.8%	32.0：68.0	561	0.2%	1,018	0.1%	35.6：64.5	-	-	-	-	-
管理費	23,276	3.8%	49,380	3.2%	32.0：68.0	35,471	9.6%	64,349	6.8%	35.5：64.5	17,543	3.6%	25,278	2.7%	41.0：59.0
試験研究費	29,612	4.8%	48,298	3.1%	38.0：62.0	1,225	0.3%	2,511	0.3%	32.8：67.2	2,402	0.5%	8,393	0.9%	22.3：77.7
減価償却費	75,905	12.2%	414,936	26.7%	15.5：84.5	52,505	14.3%	231,875	24.7%	18.5：81.5	89,047	18.5%	275,485	29.0%	24.4：75.6
固定資産除却費	5,164	0.8%	28,991	1.9%	15.1：84.9	2,823	0.8%	15,450	1.6%	15.4：84.6	4,897	1.0%	15,698	1.7%	23.8：76.2
通信設備使用料	77,203	12.4%	133,202	8.6%	36.7：63.3	68,879	18.7%	201,056	21.4%	25.5：74.5	73,183	15.2%	113,502	11.9%	39.2：60.8
租税公課	15,518	2.5%	46,408	3.0%	25.1：74.9	8,184	2.2%	29,956	3.2%	21.5：78.5	8,045	1.7%	21,222	2.2%	27.5：72.5
営業利益	393,630	-	97,375	-	80.2：19.8	246,591	-	364,224	-	40.4：59.6	69,993	-	280,450	-	20.0：80.0

- 2024年度接続会計における各社の施設保全費及び減価償却費の配賦の状況は以下のとおり。
- 各社とも、固定資産全体の帳簿価額比とは別に、減価償却費の配賦のための固定資産帳簿価額比を計算。

■ 固定資産全体の固定資産価額比

NTTドコモは音声「その他」及びデータ「その他」、ソフトバンクは音声「その他」を除く。

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)
2024年度		15.2 : 84.8		15.0 : 85.0		20.0 : 80.0
	一致		一致		一致	

■ 施設保全費/減価償却費の配賦に用いる固定資産価額比

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	施設保全費の配賦	減価償却費の一部 の配賦	施設保全費の一部 の配賦	減価償却費の一部 の配賦	施設保全費の配賦	減価償却費の一部 の配賦
2024年度	移動電気通信役務 に係る固定資産 取得価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産 帳簿価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産の 取得価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産の 帳簿価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産 取得価額比	関連する固定資産 帳簿価額比

■ 施設保全費/減価償却費の整理（直課＋配賦）の結果

	NTTドコモ		KDDI、沖縄セルラー、UQ		ソフトバンク、WCP	
	施設保全費	減価償却費	施設保全費	減価償却費	施設保全費	減価償却費
2023年度	13.6 : 86.4	15.5 : 84.5	13.9 : 86.1 11.9 : 88.1	18.5 : 81.5 16.4 : 83.6	21.7 : 78.3 19.8 : 80.2	24.4 : 75.6 23.0 : 77.0
2024年度	13.4 : 86.6	15.8 : 84.2	13.5 : 86.5 11.7 : 88.3	18.3 : 81.7 16.6 : 83.4	18.5 : 81.5 16.9 : 83.1	20.5 : 79.5 19.4 : 80.6

※KDDI、沖縄セルラー、UQの上段はKDDIのみ、下段はOCT、UQを含む。ソフトバンク、WCPの上段はソフトバンクのみ、下段はWCPを含む。

- 2023年度接続会計における各社の施設保全費及び減価償却費の配賦の状況は以下のとおり。
- 事業者によっては、固定資産全体の帳簿価額比とは別に、減価償却費の配賦のための固定資産帳簿価額比を計算。

■ 固定資産全体の固定資産価額比

NTTドコモは音声「その他」及びデータ「その他」、ソフトバンクは音声「その他」を除く。

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)	固定資産価額比 (取得価額)	固定資産価額比 (帳簿価額)
2023年度		15.1 : 84.9		14.9 : 85.1		24.2 : 75.8
一致 一致 一致 一致						

■ 施設保全費/減価償却費の配賦に用いる固定資産価額比

	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	施設保全費の配賦	減価償却費の一部 の配賦	施設保全費の一部 の配賦	減価償却費の一部 の配賦	施設保全費の配賦	減価償却費の一部 の配賦
2023年度	移動電気通信役務 に係る固定資産 取得価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産 帳簿価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産の 取得価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産の 帳簿価額比	移動電気通信役務 に係る固定資産 取得価額比	関連する固定資産 帳簿価額比

■ 施設保全費/減価償却費の整理（直課＋配賦）の結果

	NTTドコモ		KDDI、沖縄セルラー、UQ		ソフトバンク、WCP	
	施設保全費	減価償却費	施設保全費	減価償却費	施設保全費	減価償却費
見直し前						
2023年度	13.6 : 86.4	15.5 : 84.5	13.9 : 86.1 11.9 : 88.1	18.5 : 81.5 16.4 : 83.6	21.7 : 78.3 19.8 : 80.2	24.4 : 75.6 23.0 : 77.0

※KDDI、沖縄セルラー、UQの上段はKDDIのみ、下段はOCT、UQを含む。ソフトバンク、WCPの上段はソフトバンクのみ、下段はWCPを含む。

費用配賦見直し結果(令和6年度)
(3) 更なる見直しの結果

■ 固定資産価額比の算出

- 費用配賦見直し後も、2023年度接続会計において、特に空中線設備及び無形固定資産の音声・データ比率に格差があったところ、**更なる見直しの結果、2024年度接続会計においては、3社間の格差は縮小方向に変動。**
- 具体的には、空中線設備について、フィーダーについてはトラヒック比、フィーダーラック、架台・支持柱・取付金具については回線数比で配賦をするよう、見直しを進めたこと、また、無形固定資産について、周波数移行費用及びブランド使用権について固定資産価額比で配賦をするよう見直した結果、3社間の格差は縮小方向に変動したものと考えられる。
- なお、無形固定資産の音声・データ比率については、更なる見直し後も、KDDIのみ音声比率が高いが、これは、KDDIはもともと無形固定資産価額が小さく、無形固定資産に占める顧客系・料金系システム（回線数比で配賦）の割合が相対的に大きいことが原因と考えられ、格差があることに一定の合理性があると考えられる。

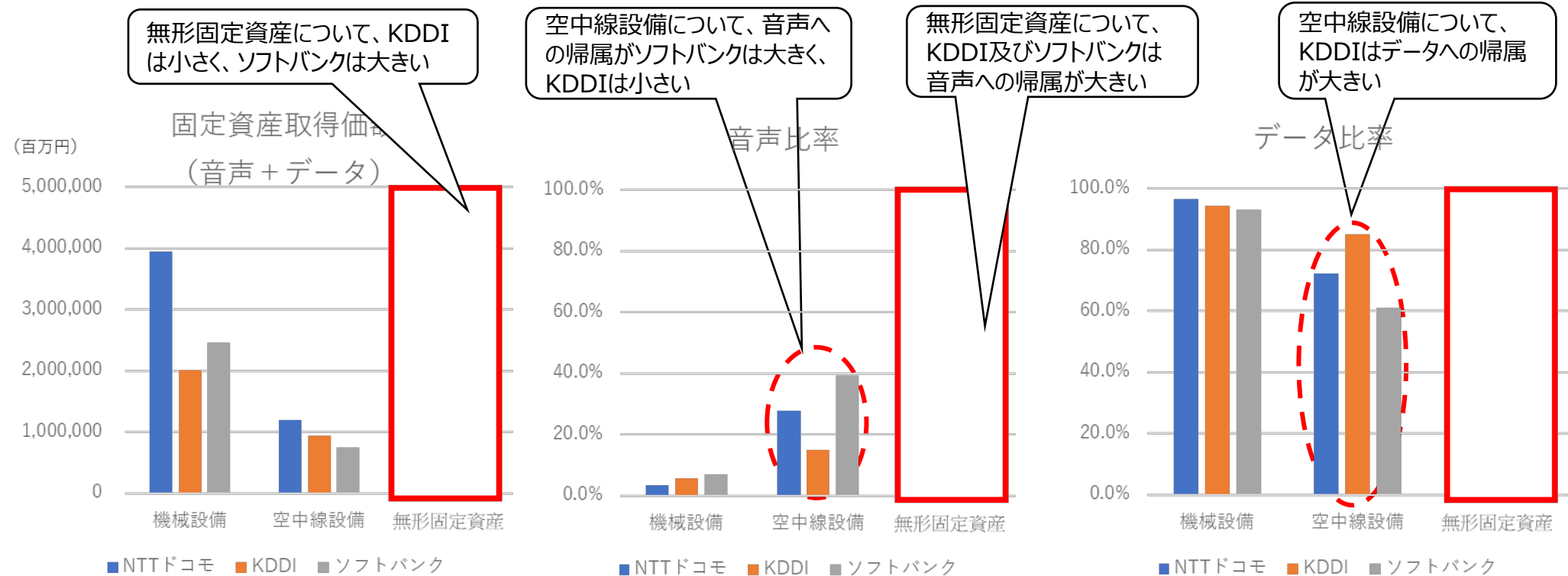
■ 営業費用の配賦

- 試験研究費の音声・データへの配賦について、2023年度接続会計においては、NTTドコモ及びKDDIにおいては収益額比、ソフトバンクにおいては固定資産取得価額比で配賦が行われていたところ、**更なる見直しの結果、2024接続会計においては、NTTドコモ及びKDDIにおいて、試験研究費のうち、特定のサービス又は資産への帰属が明確なものについては、固定資産取得価額比、特定の資産やサービスへの帰属が明確でないものについては、収益額比で配賦するよう見直し**が行われていることが確認された。

➤ モバイル接続料費用配賦ワーキンググループにおいて、2023年度接続会計における費用配賦見直し結果を検証した結果の概要は以下のとおり。

項目	検証結果	実施時期
1 固定資産 価額比の算 出	・ 接続会計の配賦整理書の別表の注記等の形で、 無形固定資産の取得価額（総額） 及び有形・無形固定資産合計の取得価額を含む、固定資産取得価額比の計算方法の記載（非公表）を求めることが適当。	令和6年度中を目処に 接続会計規則を改正し、 令和6年度接続会計か ら適用 → 対応済み
	・ 空中線設備 について、各社の「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合やその影響等について引き続き注視するとともに、令和6年度届出接続料の水準等も確認しつつ、今後の配賦方法について引き続き検討することが適当。	継続検討。
	・ 各社においては、令和6年度接続会計以降は、フィーダーについてはトラヒック比、フィーダーラック、架台・支持柱・取付金具については回線数比で配賦をするよう、見直しを進めていくことが適当。	令和6年度中を目処に MVNOガイドラインを改 定し、令和6年度接続 会計から適用 → 対応済み
	・ 周波数移行費用 を無形固定資産に計上する場合には、固定資産価額比で配賦することが適当。	
	・ インフラシェアリングで他社が建設・設置した鉄塔・アンテナ等を利用する場合の 設備使用权 についても、無形固定資産に計上する場合には固定資産価額比で配賦することが適当。なお、設備使用权については、今後新リース会計基準が適用される場合には、 使用权資産 の扱いと合わせて改めて検討することが適当。	
	・ ブランド使用权や商標権、意匠権等 の無形固定資産については、固定資産価額比で配賦することが適当。	
2 営業費用 の配賦	・ 鉄塔使用料、管路使用料、電柱添架料、コロケーション費用等の扱いについては、鉄塔使用料、管路使用料及び電柱添架料は通信設備使用料（回線数比）、コロケーション費用のうち土地・建物及び電気料は施設保全費（固定資産取得価額比）、コロケーション費用のうち電力設備使用料及び空調設備使用料は通信設備使用料（ネットワーク資産額比）とする方向でそれぞれ見直すことが適当。	令和6年度中を目処に MVNOガイドラインを改 定し、令和6年度接続 会計から適用 → 対応済み
	・ 試験研究費 のうち、特定の資産やサービスへの帰属が明確なものについては、固定資産取得価額比で配賦することが適当。	令和6年度中を目処に 接続会計規則を改正し、 令和6年度接続会計か ら適用 → 対応済み
	・ 通信設備使用料 について、接続会計の配賦整理書の移動電気通信役務費用整理表において記載を求めることが適当。 試験研究費 の内訳等については、総務省において、必要に応じてその内容を事業者を確認することが適当。	
3 その他	・ KDDI及びソフトバンクについては、接続会計の提出後にネットワーク資産額比の算出に他社と異なる部分が確認されたため、本WGでは修正後の数字を記載。実際の接続料算定においても、修正後の数字を用いて算出することが適当。 ・ 音声接続料における5G（SA方式）の資産、費用の扱いについて、一部事業者において5GC及びNR基地局（gNB）の音声に相当する費用を音声接続料原価から控除しているが、当該控除は行わず、音声接続料原価に算入することが適当。 ・ 令和6年度届出接続料における利潤の算定に当たり、レートベースにおける正味固定資産価額は令和5年度期末の固定資産価額のみを用いることが適当。また、激変緩和措置の原価戻しに係る利潤の算入は認めず、原価戻しを行う場合には、音声接続料原価総額を各階梯に整理した結果の比率によって、データ接続料原価相当額を各階梯の音声接続料に戻すことが適当。	令和6年度届出接続料 に反映 → 対応済み

- 2023年度接続会計において、費用配賦見直しにより、固定資産価額比の各社間の差が縮小したが、見直し後も一定の差が存在。
- 資産価額の規模が大きい、機械設備、空中線設備、無形固定資産について、各社の音声／データへの帰属の状況は以下のとおり。

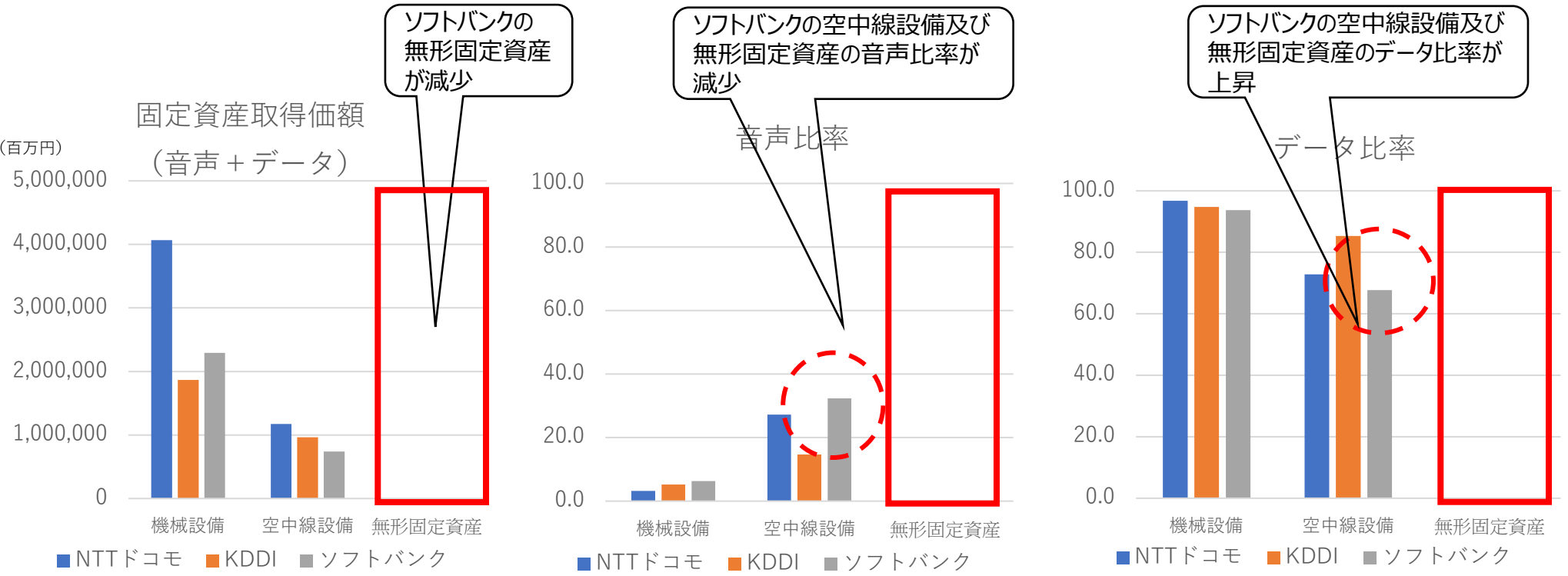


	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	3,953,041	2,013,534	2,461,400
空中線設備	1,190,613	948,989	745,350
無形固定資産			

(音声比率)	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	132,649 (3.4%)	115,808 (5.8%)	171,765 (7.0%)
空中線設備	331,795 (27.9%)	141,119 (14.9%)	291,398 (39.1%)
無形固定資産			

(データ比率)	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	3,820,392 (96.6%)	1,897,726 (94.2%)	2,289,635 (93.0%)
空中線設備	858,818 (72.1%)	807,869 (85.1%)	453,952 (60.9%)
無形固定資産			

- 更なる見直しの結果、2024年度接続会計において、固定資産価額比の各社間の差が縮小。
- 資産価額の規模が大きい、機械設備、空中線設備、無形固定資産について、各社の音声／データへの帰属の状況は以下のとおり。

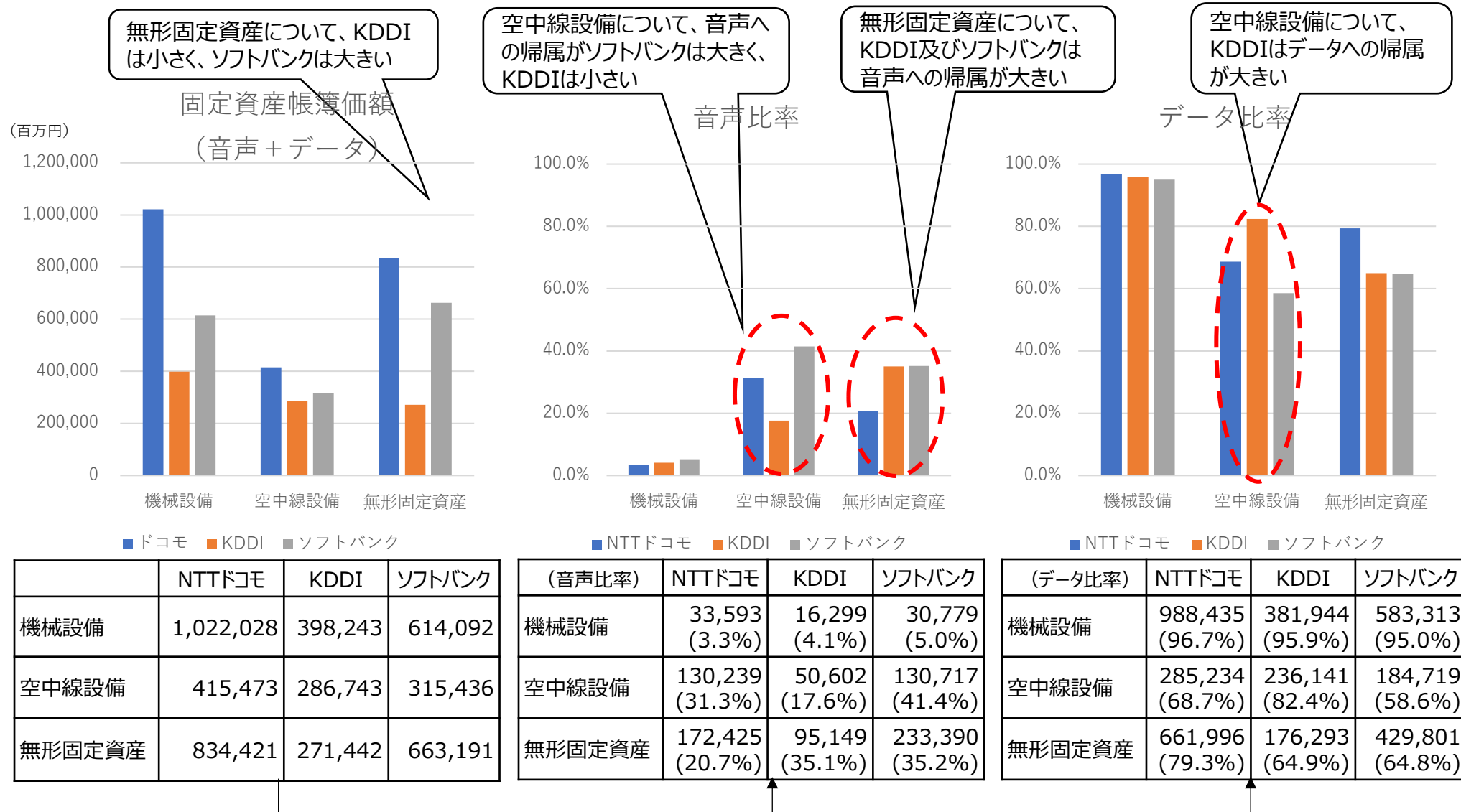


	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	4,066,112	1,868,371	2,293,111
空中線設備	1,173,530	963,338	737,691
無形固定資産			

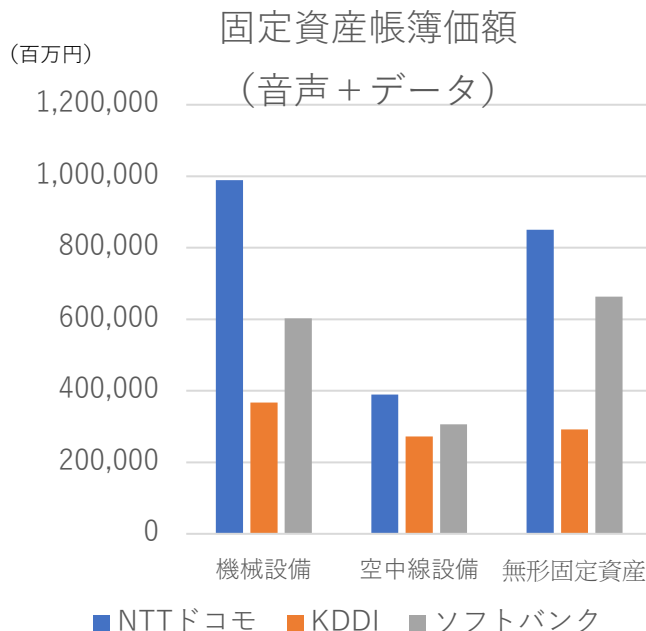
(音声比率)	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	130,122 (3.2%)	97,517 (5.2%)	145,366 (6.3%)
空中線設備	319,198 (27.2%)	141,861 (14.7%)	238,109 (32.3%)
無形固定資産			

(データ比率)	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	3,935,990 (96.8%)	1,770,854 (94.8%)	2,147,745 (93.7%)
空中線設備	854,332 (72.8%)	821,477 (85.3%)	499,582 (67.7%)
無形固定資産			

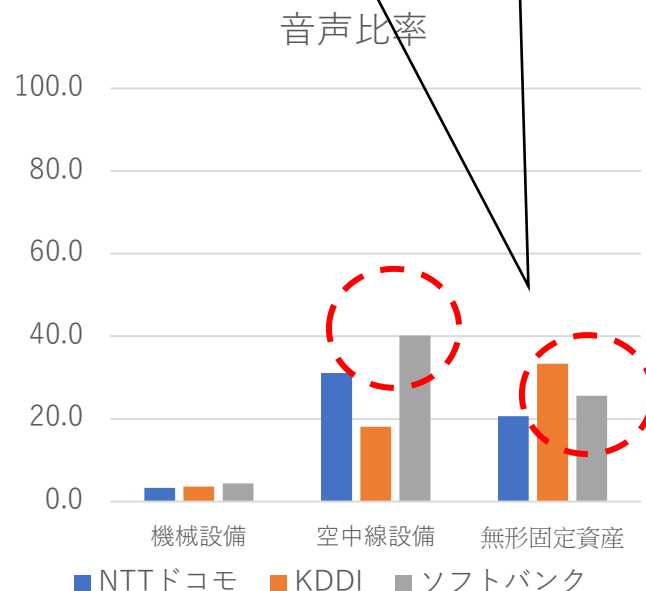
- 2023年度接続会計において、費用配賦見直しにより、固定資産価額比の各社間の差が縮小したが、見直し後も一定の差が存在。
- 資産価額の規模が大きい、機械設備、空中線設備、無形固定資産について、各社の音声／データへの帰属の状況は以下のとおり。



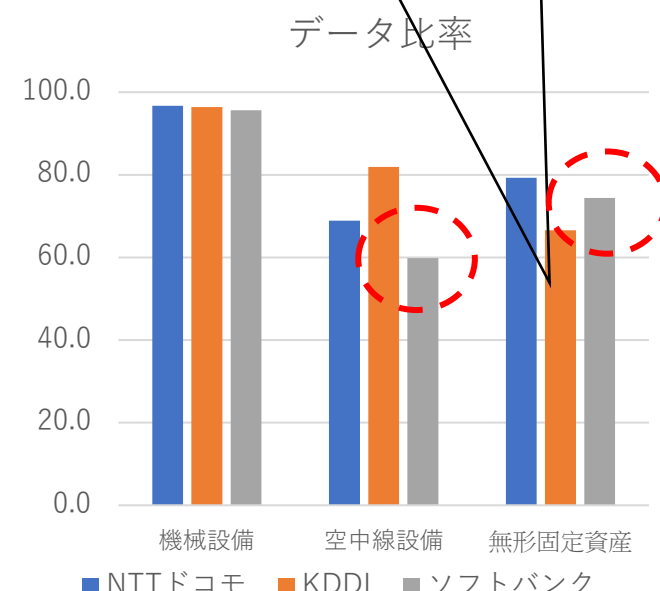
- 更なる見直しの結果、2024年度接続会計において、固定資産価額比の各社間の差が縮小。
- 資産価額の規模が大きい、機械設備、空中線設備、無形固定資産について、各社の音声／データへの帰属の状況は以下のとおり。



ソフトバンクの、空中線設備の音声比率が微減、
無形固定資産の音声比率が減少。



ソフトバンクの、空中線設備のデータ比率が微増、
無形固定資産のデータ比率が上昇。



	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	988,697	367,107	602,594
空中線設備	389,220	272,680	306,291
無形固定資産	850,160	291,711	663,611

（音声比率）	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	32,629 （3.3%）	13,188 （3.6%）	26,665 （4.4%）
空中線設備	120,921 （31.1%）	49,271 （18.1%）	123,149 （40.2%）
無形固定資産	176,005 （20.7%）	97,422 （33.4%）	169,844 （25.6%）

（データ比率）	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
機械設備	956,068 （96.7%）	353,919 （96.4%）	575,929 （95.6%）
空中線設備	268,299 （68.9%）	223,409 （81.9%）	183,142 （59.8%）
無形固定資産	674,155 （79.3%）	194,289 （66.6%）	493,767 （74.4%）

空中線設備に係る追加検証結果 （三社間情報開示）

➤ 空中線設備については、2024年度接続会計においても、音声伝送役務/データ伝送役務への配賦割合が3社で大きく異なっている。

(単位：百万円)

		NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
		携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率	携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率	携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率
空中線設備	取得価額	1,173,530	319,198	854,332	27.2 %	72.8%	963,338	141,861	821,477	14.7%	85.3%	737,691	238,109	499,582	32.3%	67.7%
	減価償却累計額	784,310	198,277	586,033	25.3%	74.7%	690,658	92,590	598,068	13.4%	86.6%	431,400	114,960	316,440	26.6%	73.4%
	帳簿価額	389,220	120,921	268,299	31.1%	68.9%	272,680	49,271	223,409	18.1%	81.9%	306,291	123,149	183,142	40.2%	59.8%

整理手順（帳簿価額）

償却率：66.8%

償却率：71.7%

償却率：58.5%

NTTドコモ	空中線設備 389,220	
KDDI	空中線設備 272,680	
ソフトバンク	空中線設備 306,291	

➤ 空中線設備について、音声伝送役務/データ伝送役務への配賦割合が3社で大きく異なっているが、どのような理由が考えられるか。

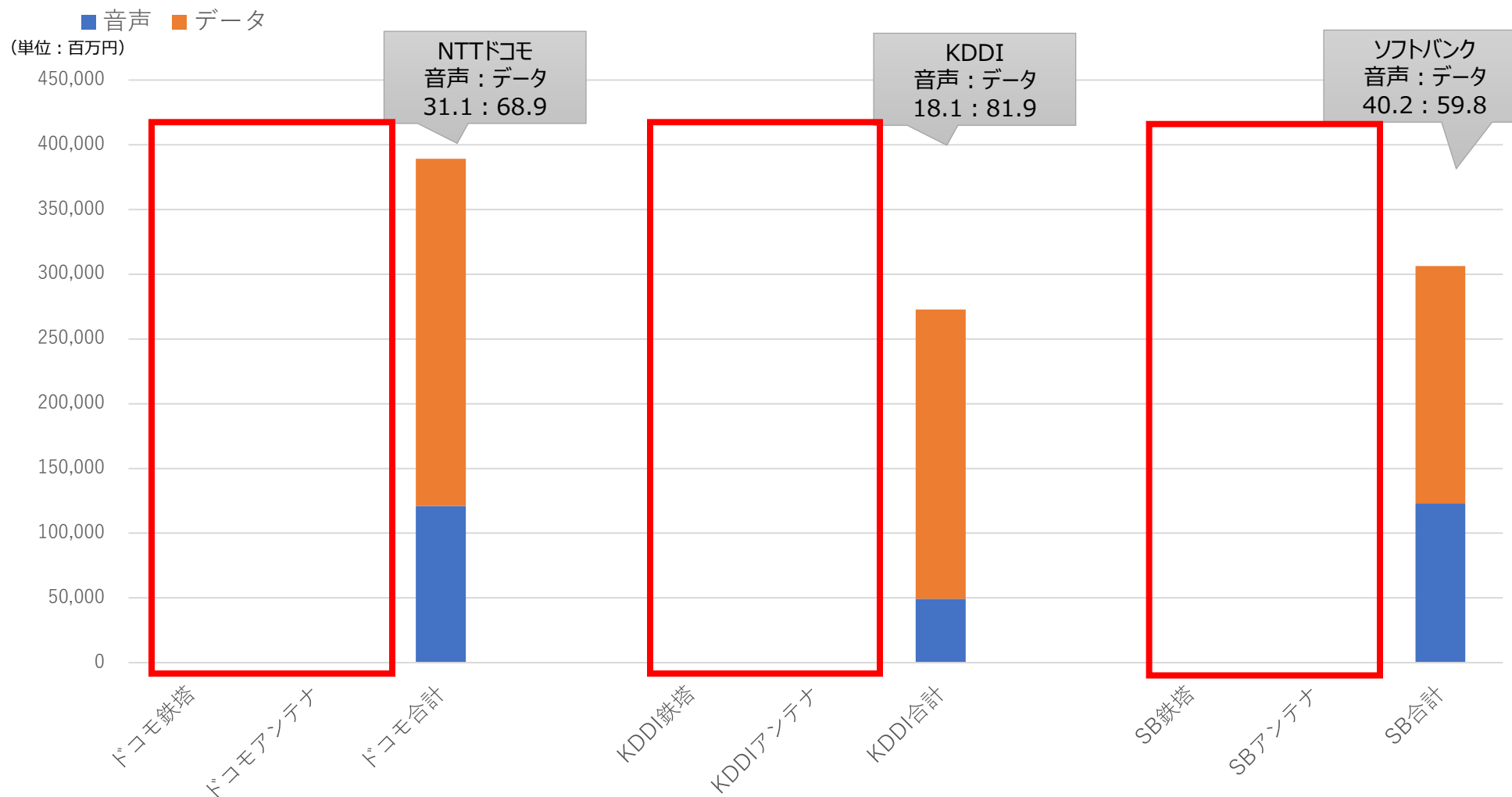
(単位：百万円)

		NTTドコモ					KDDI					ソフトバンク				
		携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率	携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率	携帯電話	音声	データ	音比率	デ比率
空中線設備	取得価額	1,190,613	331,795	858,818	27.9%	72.1%	948,989	141,119	807,869	14.9%	85.1%	745,350	291,398	453,952	39.1%	60.9%
	減価償却累計額	775,140	201,555	573,584	26.0%	74.0%	662,245	90,517	571,728	13.7%	86.3%	429,914	160,681	269,233	37.4%	62.6%
	帳簿価額	415,473	130,239	285,234	31.3%	68.7%	286,743	50,602	236,141	17.6%	82.4%	315,436	130,717	184,719	41.4%	58.6%

整理手順（帳簿価額）

NTTドコモ	空中線設備 415,473	
KDDI	空中線設備 286,743	
ソフトバンク	空中線設備 315,436	

- 空中線設備のうち、鉄塔等は回線数比、アンテナ等はトラフィック比での配賦となっているが、空中線設備における鉄塔等とアンテナ等の構成比率が3社で大きく異なっている。



	検証内容	検証目的
1	タイプ別基地局数 ・タイプ別（ストリート、ビル、鉄塔、コンクリート柱（小規模基地局、開空間ブースタ）、その他）に各社の基地局数を確認。 ・前回検証時は、事業者ごとにカウント方法（サイト／ロケーション数、周波数別基地局数）が異なり、単純比較が難しかった。今回は、サイト／ロケーション数に統一して比較。	・「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合に、3社で相当の格差が存在しているところ、当該差が合理的なものであるかどうかの確認。 ・鉄塔タイプやコンクリート柱タイプの基地局はストリートタイプ、ビルタイプの基地局に比して鉄塔、鉄柱等の資産額が大きいと思われる。このため、鉄塔タイプやコンクリート柱タイプの基地局数が多い場合には、「鉄塔、鉄柱等」の割合が高くなることが想定される。
2	直近1年間（2024年度）のアンテナ投資額 ・直近1年間のアンテナの投資額（フロー）を確認。 ・あわせて、無線機（機械設備）とアンテナ（空中線設備）が一体化した装置の計上の仕方を確認。	・「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合に、3社で相当の格差が存在しているところ、当該差が合理的なものであるかどうかの確認。 ・無線機（機械設備）とアンテナ（空中線設備）が一体化した装置を機械設備に計上している場合には、「アンテナ等」の割合が低くなることが想定される。
3	基地局創設時等の空中線設備の資産計上における工事費等の扱い ・基地局創設時のモデルケースにおける工事費の内訳及び扱いを確認。	・基地局の創設等の工事（無機工事及び建設工事）に当たり、物品費のみならず請負費等についても空中線設備に資産計上しているかどうか等を確認。
4	空中線設備の資産計上における、資産除去債務の扱い ・固定資産（特に空中線設備）の取得時に資産除去債務を計上しているかを確認。 資産除去債務 ：取得した有形固定資産を将来除去する必要がある際に発生する費用を合理的に見積もり、当該固定資産の取得価額に加算するとともに、加算相当額を負債として計上するもの	・固定資産（特に空中線設備）の取得時に資産除去債務を計上しているかどうか事業者により異なる可能性がある。（一部の事業者は、電気通信設備は、移動電気通信事業の特性上、事業を展開するうえで永続的に必要となるものであり、基地局設備等は撤去を前提とせず「原状回復費用」という概念がないことから見積りが困難として計上していない。） ・資産除去債務を計上する事業者と計上しない事業者がいる場合、計上する事業者においては、特に「鉄塔、鉄柱等」の資産額が相対的に大きくなり、「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合の格差の理由となり得る。
5	ネットワーク資産額比の算出におけるリース資産の扱い ・ネットワーク資産額比の算出に当たり、リース資産を含めているかどうかを確認。 ネットワーク資産額比 ：移動電気通信役務に係る機械設備、空中線設備、市内・市街線路設備、土木設備及び海底線設備を「ネットワーク資産」とし、これらを音声伝送役務／データ伝送役務に配賦した結果を加重平均した比率をいう。	・貸借対照表上、リース資産を区分して表示する又はそれぞれが含まれる科目及び金額を注記することの双方が認められている。 ・この際、ネットワーク資産額比の算出に当たり、リース資産を含めるかどうか事業者により異なる可能性がある。 ・リース資産であっても、自己の資産と同様に減価償却費が発生し、施設保全を行っているのであれば、減価償却費及び施設保全費の配賦に適用する固定資産価額比の算出に用いるネットワーク資産額比の算出に当たってはリース資産も含めることが適当か。
6	回線数比の算出方法 ・各社の回線数比の算出方法を確認	・各社の回線数比（契約数比）の算出方法を確認。 ・IoT回線の増加による回線数比の変動の有無を確認。

➤ 「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合に3社で相当の格差が存在しているところ、当該差が合理的なものであるかどうかの確認のため、2024年度末時点のタイプ別基地局サイト数及びアンテナ数を比較。鉄塔タイプやコンクリート柱タイプの基地局はストリートタイプ、ビルタイプの基地局に比して鉄塔、鉄柱等の資産額が大きいと思われる。このため、鉄塔タイプやコンクリート柱タイプの基地局数が多い場合には、「鉄塔、鉄柱等」の割合が高くなることが想定される。

--

	ストリート	ビル	鉄塔	コンクリート柱 (小規模基地局/ 開空間ブースタ)	その他	合計
基地局 タイプ					ビル内等	

【基地局サイト数（実数）】

NTTドコモ	
KDDI	
ソフトバンク	

【タイプ別基地局サイトの割合】

NTTドコモ	
KDDI	
ソフトバンク	

【アンテナ数】

NTTドコモ	
KDDI	
ソフトバンク	

【総アンテナ数／総基地局サイト数】

NTTドコモ	
KDDI	
ソフトバンク	

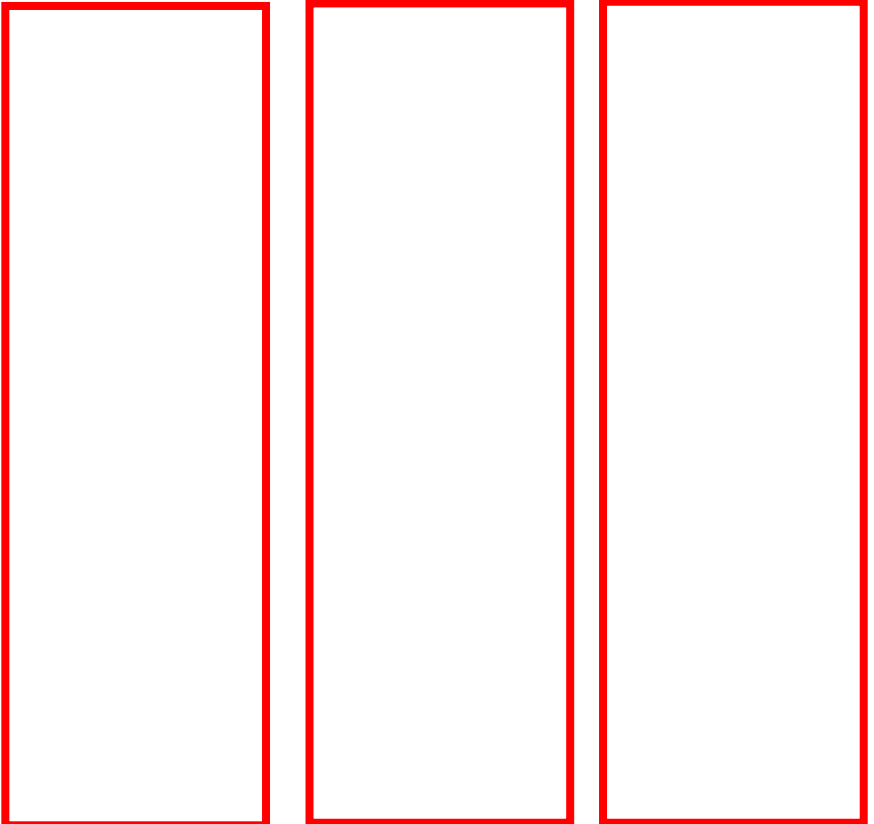
※ 基地局サイト数については、基地局の基盤数を記載。
※ アンテナ数については、アンテナの物理的な本数を記載（一つのアンテナで複数の周波数に対応している場合であっても一つのアンテナとカウント）。

➤ 「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合に3社で相当の格差が存在しているところ、当該差が合理的なものであるかどうかの確認のため、直近1年間（2024年度）のアンテナ投資額を比較。無線機（機械設備）とアンテナ（空中線設備）が一体化した装置を機械設備に計上している場合、「アンテナ等」の割合が低くなることが想定される。

- 検証の結果、2024年度のアンテナ投資額は、3社間で違いがある。
- 各社とも、無線機と一体化したアンテナに一定程度投資しており、それらについては機械設備に計上している点は共通。
- アンテナ単価を計算すると、無線機と一体化したアンテナ単価で 、それ以外のアンテナ単価で の差あり。この点、各社が、国内ベンダーで独自仕様による調達を行っているか、海外ベンダーで汎用のものを調達しているかの違いで単価が異なる可能性がある。

空中線設備に計上されるアンテナ投資額

無線機と一体化したアンテナ投資額（機械設備に計上）



■ アンテナ単価

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
総アンテナ単価			
無線機と一体化したアンテナの単価			
無線機と一体化したアンテナを除くアンテナの単価			

■ アンテナ投資額と対応するアンテナ数

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
アンテナ投資額（百万円）			
対応するアンテナ数（個）			
うち、無線機と一体化したアンテナに係る投資額（百万円）			
無線機と一体化したアンテナ数			

- 基地局の創設等の工事（無機工事及び建設工事）に当たり、物品費のみならず請負費等についても空中線設備に資産計上しているかどうか等を確認。
- 検証の結果、各社とも、工事費の一部を空中線設備に資産計上している点は共通。

--	--	--

- 固定資産（特に空中線設備）の取得時に資産除去債務を計上しているかどうかは事業者により異なる可能性がある。資産除去債務を計上する事業者と計上しない事業者がいる場合、計上する事業者においては、特に「鉄塔、鉄柱等」の資産額が相対的に大きくなり、「鉄塔、鉄柱等」と「アンテナ等」の割合の格差の理由となり得る。

資産除去債務：取得した有形固定資産を将来除去する必要がある際に発生する費用を合理的に見積もり、当該固定資産の取得価額に加算するとともに、加算相当額を負債として計上するもの

- 検証の結果、空中線設備について、原則として資産除去債務を認識していないことは各社共通。

- ・ 固定資産（特に空中線設備）の取得時に、「資産除去債務」を資産計上しているか、計上している場合、令和6年度接続会計の空中線設備に計上している資産除去債務の金額を次の様式に従い記載すること。

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
空中線設備における 資産除去債務の 計上の有無			
その理由			
空中線設備における 資産除去債務の額			

- 貸借対照表上、リース資産を区分して表示する又はそれぞれが含まれる科目及び金額を注記することの双方が認められている。この際、ネットワーク資産額比の算出に当たり、リース資産を含めるかどうかは事業者により異なる可能性がある。
- リース資産であっても、自己の資産と同様に減価償却費が発生し、施設保全を行っているのであれば、減価償却費及び施設保全費の配賦に適用する固定資産価額比の算出に用いるネットワーク資産額比の算出に当たってはリース資産も含めることが適当か。

- ・ ネットワーク資産額比の算出に、リース資産であるネットワーク資産を含めているか。含めていない場合、リース資産であるネットワーク資産を含めて算出することについてどう考えるか。

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク

考え方

- ・ 現状では、ネットワーク資産額比の算出にリース資産であるネットワーク資産を含めるかどうかは事業者により異なっている。
- ・ 3社とも、ネットワーク資産額比の算出にリース資産を含めることに異論がないため、ネットワーク資産額比の算出にリース資産を含めるように見直すことが適当である。

➤ 各社の回線数比（契約数比）の算出方法を確認。IoT回線の増加による回線数比の変動の有無を確認。

■回線数比（再掲）

音声：データ の比率	NTTドコモ		KDDI		ソフトバンク	
	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度
回線数比						

■各社の現在の回線数比の算定方法（各社からの聞き取りに基づき、総務省作成）

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
モバイル固定電話を考慮するか、 考慮する場合、「音声専用」か 「音声＋データ」か			
携帯電話契約のうち、 データ通信が利用できない契約 となっている回線について、「音声 専用」とするか、「音声＋データ」と するか			
携帯電話契約のうち、 データ通信とSMSが利用できる 契約 となっている回線について、 「データ専用」とするか、「音声＋ データ」とするか			
期首、期末の平均により 「稼働」を計算しているか			

- 各事業者のIoT分野への取り組み状況によって、各社の回線数比に大きな差が生じるおそれが指摘されているが、IoT回線の増加による回線数比への影響についてどのように考えるか。

空中線設備の配賦基準の扱い

- 配賦基準見直しにより、二種指定事業者間で固定資産及び主要な営業費用の配賦基準の統一化が図られましたが、結果、25年度以降（激変緩和措置適用無）の**音声接続料の水準格差は拡大**すると推測しています。
- 回線数比については、これまで整理した考え方も一定の合理性があると考えますが、音声トラヒックの減少が続く中、**主要コストの配賦基準に回線数比を採用し続ける**ことは、以下のような影響があることから**必ずしも回線数比が将来に亘って最適な配賦基準とはならない**と考えます。
 - ・ **トラヒック減少に見合うほどのコストが下がらず、音声接続料水準が上昇**し続けるおそれ
 - ・ 主要な固定資産である空中線設備について、鉄塔（回線数比）とアンテナ（トラヒック比）で異なる配賦基準を採用した結果、**二種指定事業者間で音声/データのコスト配賦に大きな差が発生**
 - ・ 今後、**データ専用IoT機器の益々の増加**が想定され、**二種指定事業者各社における当該分野への取り組み状況によって各社の回線数比に大きな差が生じるおそれ**。その結果、**二種指定事業者間で音声/データのコスト配賦に大きな差が生じるおそれ**
- そのため、**主要な固定資産（空中線設備）の配賦基準は原則のトラヒック比に見直すべき**と考えます。
- トラヒック比に見直すことでモバイル音声接続料の水準差縮小及び水準の低減が見込まれる一方、接続料が上昇傾向にある**固定電話接続料との水準差を生じさせるおそれ**があることから、その対処を検討することが必要と考えます。

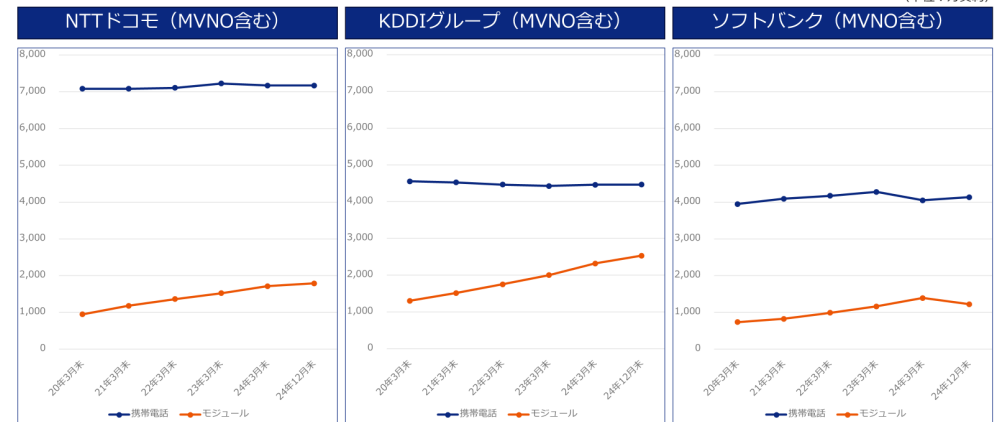
© KDDI CORPORATION



（参考）携帯電話・モジュールの契約数の推移（事業者別推計）

7

（単位：万契約）

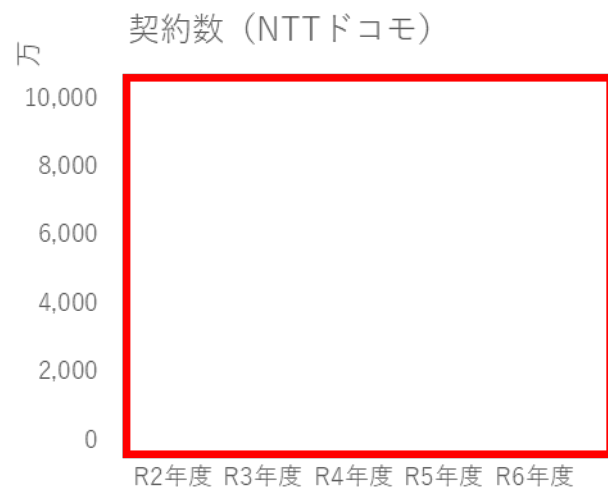


※電気通信市場検証会議資料（令和7年5月9日）の携帯電話向け通信サービスの契約数、通信モジュールの契約数にMVNO分を含む事業者別のシェアを乗じて推計

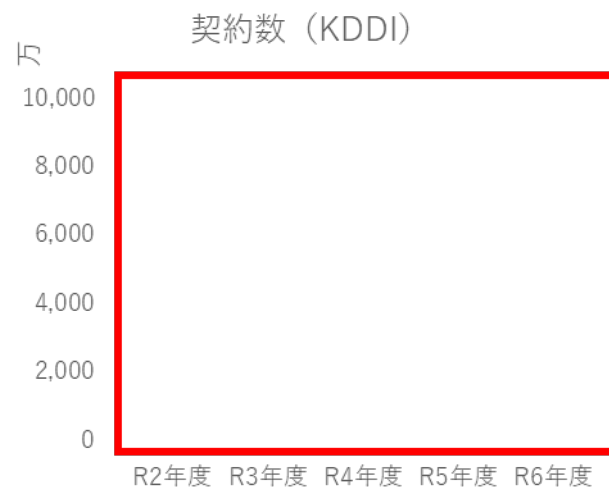
© KDDI CORPORATION



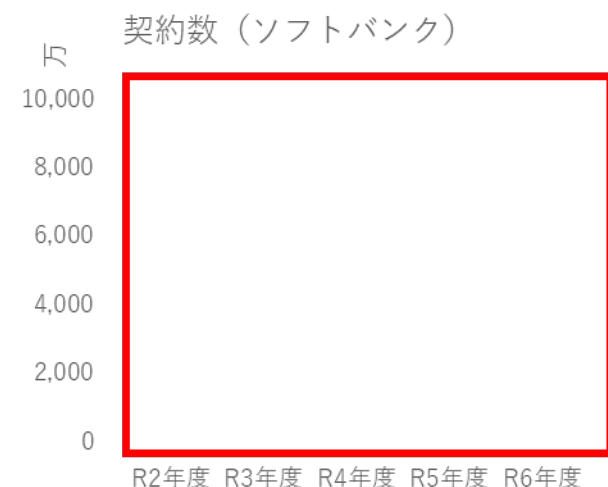
➤ 契約数と回線数比の関係について、現時点では、通信モジュール契約数の増加による回線数比への影響は必ずしも確認されないのではないか。



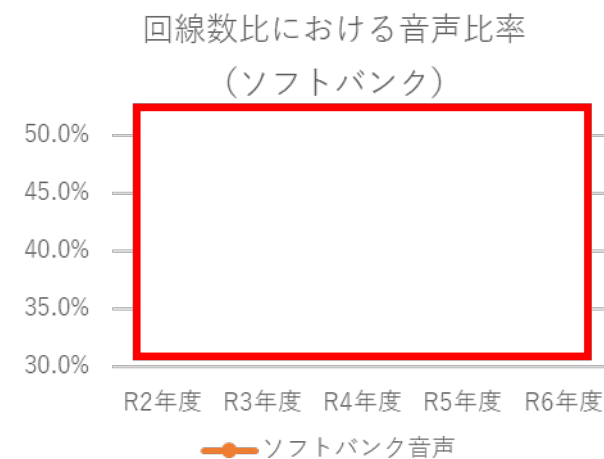
- 携帯電話全体
- 携帯全話全体のうち音声+データ
- 携帯電話全体のうちデータ専用
- 通信モジュール
- モジュールのうちデータ専用
- モジュールのうち音声+データ



- 携帯電話全体
- 携帯全話全体のうち音声+データ
- 携帯電話全体のうちデータ専用
- 通信モジュール
- モジュールのうちデータ専用
- モジュールのうち音声+データ



- 携帯電話全体
- 携帯全話全体のうち音声+データ
- 携帯電話全体のうちデータ専用
- 通信モジュール
- モジュールのうちデータ専用
- モジュールのうち音声+データ



三社間情報開示を踏まえた各社質問

	質問者	質問先	質問内容
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

回線数比の算出方法の見直し

➤ 回線数比の算出方法の見直しについて、各社の考え方は以下のとおり（各社からの聞き取りに基づき、総務省作成）。

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
現状の回線数比の算出方法	○報告規則ベース ・モバイル網固定電話は含めない。 ・データ通信が利用できない携帯電話回線は「音声＋データ」とカウント。 ・データ通信とSMSが利用できる携帯電話回線は「データ専用」に含める。 ○期首・期末の回線数を平均し、稼働回線数で算出。	○報告規則ベース ・モバイル網固定電話は考慮しない。 ・データ通信が利用できない契約回線は「音声＋データ」とカウント。 ・データ通信とSMSが利用できる契約回線は「データ専用」とカウント。 ○期首・期末の回線数を平均せず、期末回線数のみで算出。	
どのような算出方法で統一すべきと考えるか。	・報告規則ベースで統一すべき。 ・期首・期末平均で稼働回線数とするかについては各社統一かつ検証可能な数値であれば異論なし。	・算出作業の簡素化、検証可能性の確保の観点から、報告規則ベースで統一すべき。 ・期首・期末平均で稼働回線数とするかについては意見なし。	・検証の容易性や透明性確保の観点から、報告規則ベースで統一すべき。 ・期首・期末平均で稼働回線数とすることが適当。
見直しを行った場合、どの程度の影響があるか。	・仮に、データ通信とSMSが利用できる契約回線を「音声＋データ」とカウントする等の見直しを行う場合、音声接続料は 	・仮に、データ通信とSMSが利用できる契約回線を「音声＋データ」とカウントする等の見直しを行う場合、音声接続料は （現時点で把握できる数字で試算した場合）。	
いつから見直しを行うべきと考えるか。	・2024年度接続会計を基礎とする今年度届出接続料の算定から各社で統一すべき。	・2024年度接続会計を基礎とする今年度届出接続料の算定から各社で統一すべき。	・自社算出方法を2025年度接続会計を基礎とする次年度算定から見直し。
仮に2025年度接続会計から見直しを行うべきとする場合、2024年度接続会計を基礎とした今年度届出接続料についてどのように考えるか。	・各社の考え方が統一されていない現状は速やかに是正すべきであり、今年度届出接続料は報告規則ベースに修正した2024年度接続会計を基礎として算定すべき。	・今年度届出接続料の算定から見直しを適用すべき。	・2024年度接続会計は適正に算定されているもので修正の必要はない。 ・今年度届出接続料の算定への反映は時期的に見て実務上困難かつ過大な負荷が生じる。
その他		・ビル&キープの原則化に向けて、空中線設備の配賦基準を回線数比からトラヒック比に見直すことも検討すべき。	

➤ 回線数比の算出方法の見直しについて、想定される見直し案は以下のとおり。

■ 想定される見直し案と音声接続料への影響（音声接続料への影響は、各社からの聞き取りを踏まえた概算値）

	音声接続料（2025年度接続会計を基礎とする 次年度届出音声接続料以降）への影響（※）	備考
参考：現状維持 （見直ししない場合）		・何らかの平準化は必要であり、現状維持は望ましくない。
案1 報告規則ベースに見直し		・報告規則ベースで統一は、検証可能性の観点からは望ましいと考えられるが、ネットワーク利用の実態を踏まえた適正化の観点からはどうか。
案2 ネットワーク利用の実態 を踏まえた精緻な算出方法 に見直し		・ネットワーク利用の実態を踏まえた精緻な算出方法で統一は、ネットワーク利用の実態を踏まえた適正化の観点からは望ましいと考えられるが、検証可能性の観点からはどうか。 ・精緻な算出方法の詳細の整理が必要。
案3 （空中線設備について） 回線数比からトラヒック比 に見直し		・ネットワーク利用の実態を踏まえた適正化という意味では、トラヒック比に見直すことが適当ではないか。 ・適用時期やデータ接続料への影響について検討が必要。

※ 2024年度接続会計を基礎とする今年度届出音声接続料については、提出・公表した接続会計に基づき算定を行うことが原則であり、事業者に対して見直しを強制することは困難だが、事業者が自主的に見直しを行うことは可能（提出・公表した接続会計に基づかずには接続料を算定するには、接続料規則 3 条ただし書きにより特別な理由がある場合として総務省の承認をうけることが必要）と考えられる。

考え方

- ・ 検証の結果、**各社の回線数比の算定方法**は、①モバイル固定電話を考慮するか、②データ通信が利用できない契約回線を「音声専用」とするか「音声＋データ」とするか、③データ通信とSMSが利用できる契約回線を「データ専用」とするか「音声＋データ」とするか、④期首、期末の回線数を平均するか、といった点で**違いがある**ことが確認された。
- ・ **回線数比の算出方法は可能な限り統一することが望ましい**ため、まずは、2025年度以降の接続会計において、**報告規則ベース**（モバイル網固定電話は含めない、データ通信が利用できない携帯電話回線は「音声＋データ」とカウント、データ通信とSMSが利用できる携帯電話回線であっても「データ専用」に含める）、**期首・期末の回線数を平均し、稼働回線数で算出**することで**統一することが適当**である。
- ・ その上で、**空中線設備の配賦方法**については、回線数比からトラヒック比へ見直すことも含め、**ビル&キープ方式の原則化の議論も踏まえて、引き続き検討することが適当**である。

■ 携帯電話の契約数における「音声＋データ」と「データ専用」の契約数のみを考慮

・報告規則様式第11の契約数（2024年度末）

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
全契約数			
うちデータ専用			
うち音声＋データ			
期末のみ			
期首、期末平均			

■ モバイル固定電話を考慮した場合

・モバイル固定電話の契約数（2024年度末）

モバイル固定電話		
モバ固を音声専用として考慮	期末のみ	
	期首、期末平均	
モバ固を音声＋データとして考慮	期末のみ	
	期首、期末平均	

■ （モバ固を音声専用として考慮し）データ通信が利用できない契約となっている回線、データ通信とSMSが利用できる契約を考慮した場合

データ通信が利用できない契約回線	
データ通信とSMSが利用できる契約	
期末のみ	
期首、期末平均	

(参考) 回線数比の算出のイメージ

■ 携帯電話契約数（報告規則様式第11）を基に算出

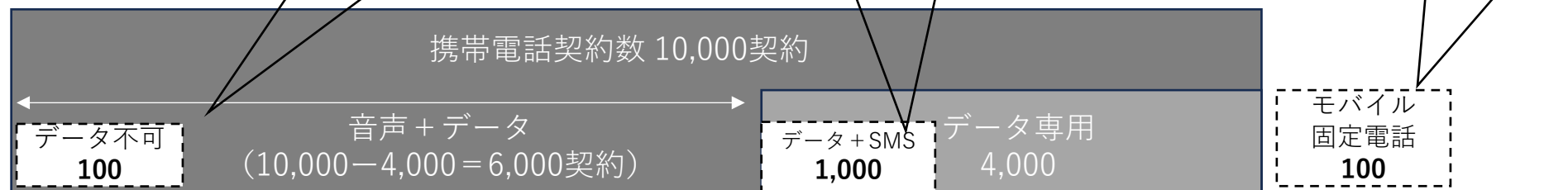


・ データ回線数：6,000回線 + 4,000回線 = 10,000回線

・ 音声回線数：6,000回線

→ 音声：データ = 37.5 % : 62.5%

■ 他の要素を加味した算出（例）



・ データ回線数：6,000回線 - (データ不可回線：100回線) + 4,000回線 = 9,900回線

・ 音声回線数：6,000回線 + (データ + SMS：1,000回線) + (モバ固：100回線) = 7,100回線

→ 音声：データ = 41.8 % : 58.2%

④期首、期末の平均により「稼働」を計算しているか

第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

5. 移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証 (参考資料)

1	モバイル・スタックテスト検証対象の選定基準	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 307
2	モバイル・スタックテスト検証対象に係る検討の概要	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 308
3	これまでの検証対象サービス等の再検証の可否	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 309
4	基準① 料金が近接していること	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 312
5	基準② 具体的な課題に基づく要望があること	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 319
6	基準③ 検証の合理性	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 323
7	その他の要望、意見	(接続料の算定等に関するWG (第4回) 資料4)	・ ・ ・ ・ 325
8	モバイルスタックテストの概要	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 329
9	検証結果概要	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 330
10	設備等費用①：データ接続料相当額	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 331
11	設備等費用②：音声接続料相当額	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 332
12	設備等費用③：その他の設備費用	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 333
13	営業費相当額	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 334
14	利用者料金①：音声通話料金	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 335
15	利用者料金の概要	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 336
16	利用者料金②：利用者料金に関する割引	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 337
17	利用者料金②：セット割引	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 338
18	利用者料金②：その他割引	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 339
19	各社公表資料	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 340
20	モバイルスタックテストに関する方針整理	(接続料の算定等に関するWG (第7回) 資料)	・ ・ ・ ・ 343

- ガイドラインにおいては、MNO 3 社が提供するサービス・料金プラン（以下「サービス等※1」という）のうち、次の①から③までの要件を全て満たすものを検証対象とすることとしている。

※1 単一の料金プランの中で、利用者が各自のニーズに応じてデータ通信容量のオプションを選択するものについては、本件検証において、各オプションを個別の料金プランとして取り扱う。

- なお、**前回検証対象となったサービス等**については、接続料の算定等に関する研究会（以下、「研究会」という）第九次報告書（令和7年9月公表）において「利用者料金の低廉化や接続料等の上昇等、前回の検証からの状況変化がみられない限りにおいては、再度の検証を行わないことが適当」とされている。

基準①：料金が近接していること

MNO 3 社が現に提供しているサービス等のうち、その料金の月額相当額が、**MVNOが現に提供している同等のサービス等の料金の月額相当額を下回る、又はこれと近接している※2もの**

※2 MNOのサービス等にFTTHアクセスサービス、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（共用型）、モバイルルーターサービス及びケーブルテレビサービス（以下「セット割引適用サービス」という。）とのセット割引又は特定のクレジットカード等を用いた決済方法により利用者料金を支払うことを要件とする割引（以下「特定決済方法割引」という。）が存在する場合は、**当該セット割引及び特定決済方法割引を適用した料金**とMVNOのサービス等の料金（MVNOのサービス等にもセット割引適用サービスとのセット割引又は特定決済方法割引が存在する場合、当該セット割引及び特定決済方法割引を考慮した料金）を比較する。

基準②：具体的な課題に基づく要望があること

①に示すサービス等のうち、MVNO又はその関連団体から**具体的な課題に基づいて**本件検証の対象とすべき旨の**要望が寄せられたもの**

▶「具体的な課題」の例

- －MVNOからMNO 3 社へ継続的に利用者が移行していることが定量的に明らかである場合
- －MVNOが①に示すサービス等と同等の価格で競合サービス等を提供することが困難であることが立証出来る場合

基準③：検証の合理性が認められること

②において要望が寄せられたサービス等のうち、検証を行う**合理性があることが有識者会合において認められたもの**

（前回検証対象サービス等）

前回の検証対象となったサービス等については、利用者料金の低廉化や接続料等の上昇等、**前回の検証からの状況変化が見られない限りにおいては、再度の検証を行わないことが適当**（接続料の算定等に関する研究会第九次報告書（令和7年9月公表））。

■ MVNOからの要望があったサービス等（MVNO委員会、IIJ及びオプテージのいずれかが資料に記載したMNOのサービス等）

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
大容量帯	オプテージ要望 ・ahamo（大盛りオプション含む） ・ahamo(30GB)	IIJ要望 ・UQ mobile トクトクプラン 2 (30GB) ・povo (360GB/365日)	オプテージ要望 ・Y!mobile シンプル3M(30GB/30+5GB) ・LINEMO ベストプランV(30GB)
小容量帯	・ドコモmini (4GB) ・ドコモmini (10GB) IIJ要望	・UQ mobile トクトクプラン 2 (～5GB) ・povo (60GB/365日)	・Y!mobile シンプル3S(5GB) ・LINEMO ベストプラン(～3GB)

※UQ mobile トクトクプラン 2 (～5GB) 及びLINEMO ベストプラン (～3GB) は段階料金の1段目

■ 検討結果（案）の概要

	ahamo (30GB)	ドコモmini (4GB)	ドコモmini (10GB)	UQ mobile トクトクプラン 2 (30GB)	povo 360GB/365日	Y!mobile シンプル3 M (30GB)	LINEMO ベストプランV (30GB)
再検証要否	×	—	—	—	—	—	—
	(R6検証済)						
基準① 料金近接性	○	○	×	×	○	○	○
基準② 具体的な課題に 基づく要望	○	○	○	○	○	○	×
(要望有無)	・IIJ要望 ・オプテージ要望 (大盛りオプション含む)	・IIJ要望	・IIJ要望	・IIJ要望	・IIJ要望	・IIJ要望 ・オプテージ要望	・IIJ要望
基準③ 検証合理性	×大盛りオプションについては具体的な課題感が不明。				○利用実績ができたため検証すべき		
今次検証対象	—	○	—	—	○	○	—

- 令和 6 年度までに行われたモバイル・スタックテストの概要は、以下のとおり。
 - ・ モバイルスタックテスト指針に基づき、研究会における検討を踏まえ、MVNOから要望が寄せられたサービス等のうち、以下のサービス等を検証対象サービス等として決定。
 - 令和 4 年度：NTTドコモの「ahamo」(20GB)、KDDIの「povo2.0」(3 GB)、ソフトバンクの「LINEMOミニプラン」(3 GB)
 - 令和 5 年度：NTTドコモの「irumo」(3 GB及び 6 GB)、KDDIの「UQ mobile」(4 GB)、ソフトバンクの「Y!mobile」(4 GB)
 - 令和 6 年度：NTTドコモの「ahamo」(30GB・大盛りオプションを除く)、KDDIの「UQ mobile」(30GB)、ソフトバンクの「Y!mobile」(20GB+10GB)
 - ・ MNO 3 社は、検証対象サービス等について、モバイルスタックテスト指針に基づき検証を実施し、いずれも「接続料等」が「利用者料金」を下回っているとの結果を公表。研究会においてMNO 3 社の検証結果の妥当性を確認したところ、検証対象サービス等の利用者料金と接続料等との関係は、価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないと考えることが適当とされた。
- 今般、MVNOから、これまでの検証対象サービス等について再度要望が寄せられたところ、まずは前回検証時から利用者料金や接続料等について状況変化が見られるかについて確認し、検証の必要があるかどうかを検討する。

● 接続料の算定等に関する研究会第九次報告書（令和 7 年 9 月公表）（抜粋）

＜次回以降の検証に向けた方針＞

今回検証対象となったいずれのサービス等についても、利用者料金による収入と当該サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用の差分が営業費相当額を下回らないものであり、当該対象サービス等の利用者料金と接続料等との関係は価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないと認められたことから、今回の検証対象となったサービス等については、利用者料金の低廉化や接続料等の上昇等、今回の検証からの状況変化がみられない限りにおいては、再度の検証を行わないことが適当である。

どのような状況変化があった場合に再度の検証を行うことが適当かについては、特に要件③の検証の合理性が認められるかどうかの観点から、本研究会について、都度、モバイルスタックテスト指針に示された要件に沿って、総合的に判断することが適当である。

MVNO意見

- これまでの検証対象サービス等のうち、ahamo (30GB) について、MVNOのサービス等と料金が近接しており検証を要望する。（MVNO委員会、IJJ）
- これまでの検証対象サービス等のうち、LINEMO ベストプラン（～ 3 GB） について、MVNOのサービス等と料金が近接しており検証を要望する。（MVNO委員会）

MNO意見

- ahamo (30GB) は、過去検証時から利用社料金の改定や接続料等の上昇はなく、競争環境の変化は認められないため、再検証の必要はない。（NTTドコモ）
- LINEMO ベストプラン（～ 3 GB） は、過去に検証済みであり、特筆すべき状況変化はないため検証は不要。令和 6 年度検証において価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではない旨、公表済み。同検証時と比較して、①利用者料金（ 3 GB）に変更なし、②データ接続料は大幅に低下。指針改正に伴い考慮すべき割引（セット割引・特定決済方法割引）も存在せず。（ソフトバンク）

○ これまでの検証対象サービス等について、検証時からの利用者料金及び接続料等に係る状況変化は以下のとおり（既に受付を停止したものを除く。）。

これまでの 検証対象 サービス等	利用者料金 (*1)		接続料等						セット割、 特定決済 方法割引の 対象
			音声接続料等				データ接続料		
			音声接続に係る基本料		音声接続料				
	検証時	2026年 1 月 現在	検証時	2026年 1 月 現在 (*2)	検証時	2026年 1 月 現在	検証時	2026年 1 月 現在 (*3)	
令和 4 年度検証									
povo2.0 (3GB)	990円	990円 (-)			9.35円/3分	8.81円/3分 (▲5.8%)	21.2万円 /10Mbps	10.1万円 /10Mbps (▲52.4%)	対象外
LINEMO (3GB)	990円	990円 (-)			9.27円/3分	9.82円/3分 (+5.9%)	18.8万円 /10Mbps	8.9万円 /10Mbps (▲52.7%)	対象外
※ ahamoは、実質的な利用者料金の改定が行われており、状況変化が認められるため、令和 6 年度に再度検証を実施。 検証対象となったLINEMO(3 GB)は新規受付停止済みだが、新プラン（LINEMOベストプラン）でも～ 3 GBの利用者料金は同額。									
令和 5 年度検証									
※ 検証対象となったirumo(3 GB及び 6 GB)、UQ mobile(4 GB)、Y!mobile(4 GB)は新規受付停止済み。									
令和 6 年度検証									
ahamo (30GB)	2,970円	2,970円 (-)			7.47円/3分	8.21円/3分 (+9.9%)	12.8万円 /10Mbps	10.8万円 /10Mbps (▲15.5%)	対象外
※検証対象となったUQ mobile(30GB)、Y!mobile(20GB+10GB)は新規受付停止済み。									

(*1) 税込表示 (*2) 緊急通報等に係る卸料金（コストベース）を含む
(*3) MVNOから本件検証を実施する旨の要望があった時点で、MVNOがMNOに支払っている予測接続料 (*4) 課金情報提供機能を含む
(*5) 緊急通報等に係る卸料金（コストベース）は、接続約款に金額を公表していないため、構成員限り

考え方

- MVNOは、これまでの検証対象サービス等のうち、ahamo（30GB）及びLINEMO ベストプラン（～3GB）について、MVNOのサービス等と料金が近接しており検証を要望している。
- このうち、LINEMO ベストプラン（～3GB）については、昨年度の検証時にも再検証の要否について検討しているが、昨年度同様、利用者料金についてはこれまでの検証時から変化がなく、接続料等についてはこれまでの検証時よりも低廉化しており、「利用者料金と接続料等との関係は価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではないと考えることが適当である」とされたこれまでの検証時から状況変化が見られないと考えられる。
- amamo（30GB）については、実質的な利用者料金の改定が行われており、令和4年度の検証時から状況変化が認められるため、昨年度に再検証を実施した。昨年度検証時と比較すると、利用者料金については変化がなく、接続料等は低廉化しており、前回の検証時から状況変化が見られないと考えられる。
- 以上のことから、ahamo（30GB）及びLINEMO ベストプラン（～3GB）については、再度の検証は不要とすることが適当である。

基準①：料金の近接（大容量・30GB）

MVNO意見

- ahamo (30GB)、povo2.0 (360GB/365日を1か月当りに換算)、UQ mobile トクトクプラン2 (30GB)、LINEMO ベストプランV (30GB) 及び Y!mobile シンプル3 M (30GB/30GB+ 5GB) はMVNOのサービス等の料金と近接又は下回る。（MVNO委員会、IIJ）
 - ahamo (30GB) 及び Y!mobile シンプル3 M (30GB/30GB+ 5GB) はMVNOのサービス等の料金と近接又は下回る。（オプテージ）
- ※ povo2.0 (360GB/365日を1か月当りに換算) 及び Y!mobile シンプル3 Mについて、MVNO委員会は音声準定額込みで、IIJ及びオプテージはデータ通信料金のみで、それぞれ比較。Y!mobile シンプル3 Mについて、IIJは (30GB+ 5GB) で比較。

MNO意見

- ahamo (30GB) は、競争環境の変化は認められないため、再検証の必要はない。（NTTドコモ、再掲）
- UQ mobile トクトクプラン2（～5GB、30GB） は MVNO料金を上回っており、検証は不要。povo2.0 (360GB/365日) は、月毎に利用容量が設定されているMVNO等のプランと比べ、料金プラン設計が大きく異なっていることから競合プランとは言えず、検証は不要。（KDDI）
- Y!mobile シンプル3 Mプラン (30GB/30GB+ 5GB) の方が割引適用後料金が安価であり、また、営業費相当額が高いため、同プランを検証すれば、LINEMO ベストプランV (30GB) の検証は不要。（ソフトバンク）

大容量帯 プラン		MVNOプラン		MNOプラン				
		IIJmio	mineo	ahamo	povo2.0	UQ mobile	LINEMO	Y!mobile
データ容量		35GB	30GB	30GB	360GB/365日を 1ヶ月当りに換算	30GB		
データ通信料金		¥ 2,400	¥ 2,178	¥ 2,970	¥ 2,200(*1)	¥ 4,048	¥ 2,970	¥ 4,158
セット割引総額		(- ¥ 660)	(- ¥ 330)	-	-	-¥1,100	-	- ¥ 1,650
家族割引		- ¥ 100	- ¥ 55	-	-	(- ¥ 550) (*2)	-	(- ¥ 1,100) (*2)
特定決済方法割引		-	-	-	-	-¥220	-	- ¥ 550
音声 5 分定額料金		¥ 500	-	基本料に含む	¥ 550	-	基本料に含む	-
音声10分定額料金		¥ 700	¥ 550	-	-	¥880	-	¥ 880
月 額 料 金	データ通信料金のみ	<u>¥ 2,300</u>	<u>¥ 2,123</u>	-	<u>¥ 2,200</u>	<u>¥2,728</u>	-	<u>¥ 1,958</u>
	音声5分定額込み	<u>¥ 2,800</u>	-	<u>¥ 2,970</u>	<u>¥ 2,750</u>	-	<u>¥ 2,970</u>	-
	音声10分定額込み	<u>¥ 3,000</u>	<u>¥ 2,673</u>	-	-	<u>¥ 3,608</u>	-	<u>¥ 2,838</u>
備考		(*3)	(*3)	R6検証済				(*3)

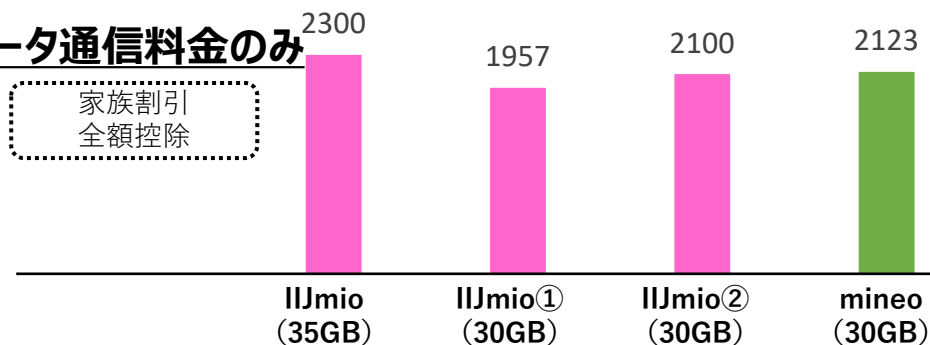
(*1) 月額基本料金0円に、365日間有効の360GBトッピング料金（26,400円）を1か月間当りに換算したものを加算。（*2）セット割引との併用不可。
(*3) MVNOは、MVNOのFTTHセット割引額は全額FTTHから割り引いているとして、MVNOの料金にはFTTHセット割引を適用せず、MNOの料金にはセット割引を全額適用して比較。
※各社プランの内容は2025年12月10日時点のもの。料金は税込。（MVNO委員会資料、IIJ資料及びオプテージ資料等を参考に総務省で作成）

基準①：料金の近接（大容量・30GB）

313

・データ通信料金のみ

家族割引
全額控除

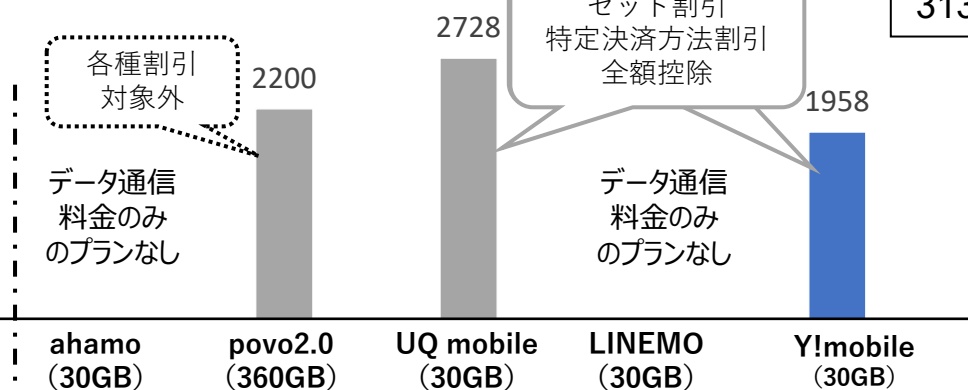


各種割引
対象外

データ通信
料金のみ
のプランなし

セット割引
特定決済方法割引
全額控除

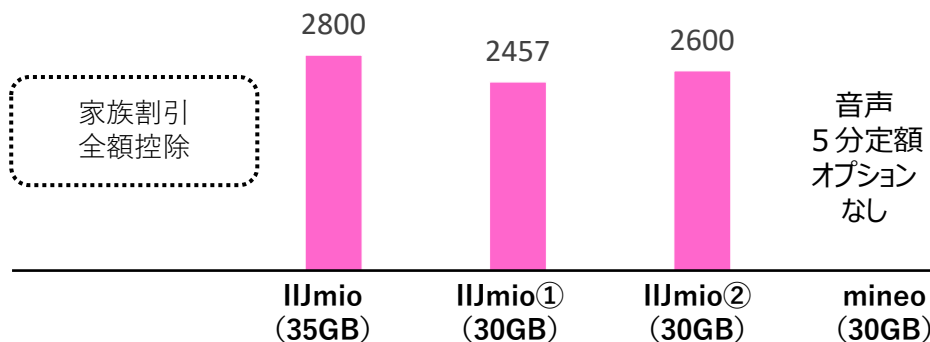
データ通信
料金のみ
のプランなし



価格	¥ 2,300	¥ 1,957	¥ 2,100	¥ 2,123	-	¥ 2,200	¥ 2728	-	¥ 1,958
価格比 (対IJmio①)	-	$\times \frac{6}{7}$	-	-	-	+12%	+39%	-	0%
価格比 (対IJmio②)	-	-	$-\text{¥}40/\text{GB}$	-	-	+5%	+30%	-	-7%
価格比 (対mineo)	-	-	-	-	-	+4%	+28%	-	-8%

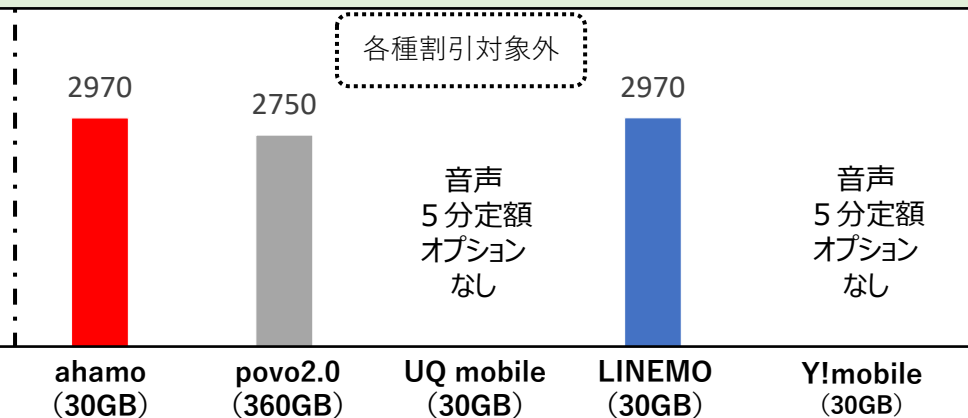
・データ通信料金+音声 5 分定額

家族割引
全額控除



音声
5 分定額
オプション
なし

各種割引対象外

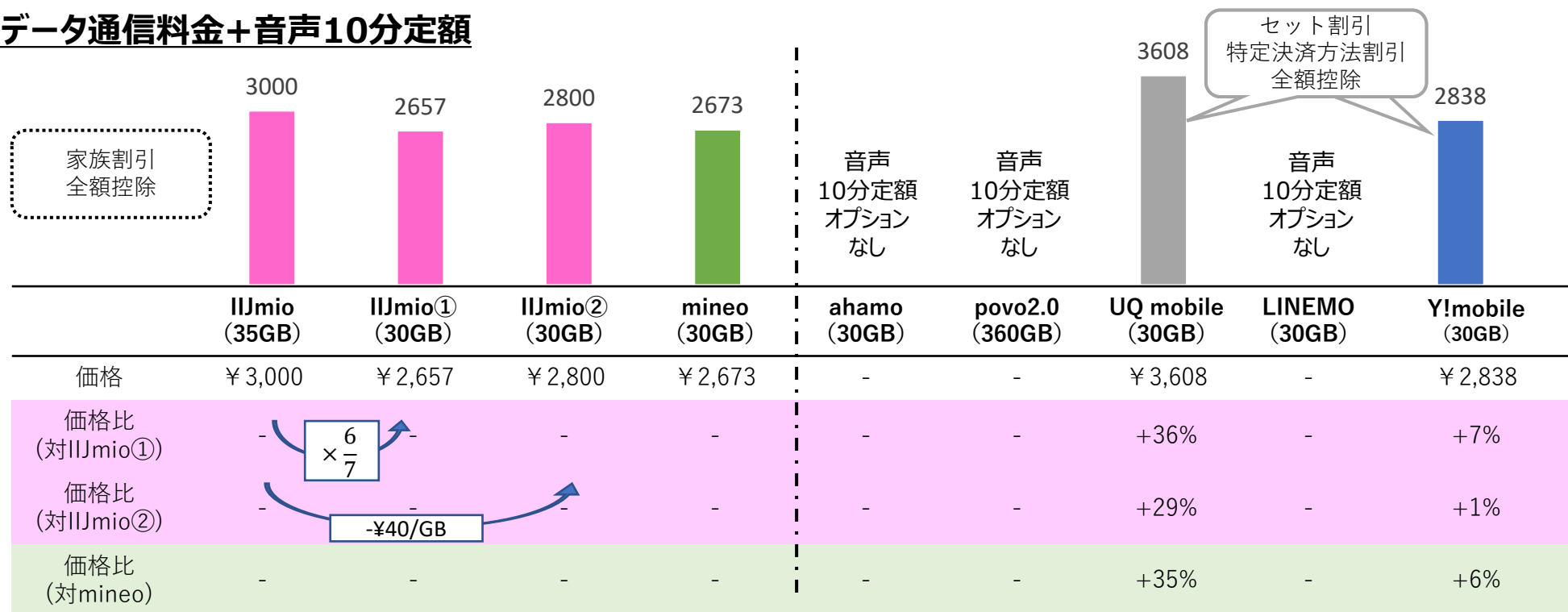


音声
5 分定額
オプション
なし

音声
5 分定額
オプション
なし

価格	¥ 2,800	¥ 2,457	¥ 2,600	-	¥ 2,970	¥ 2,750	-	¥ 2,970	-
価格比 (対IJmio①)	-	$\times \frac{6}{7}$	-	-	+21%	+12%	-	+21%	-
価格比 (対IJmio②)	-	-	$-\text{¥}40/\text{GB}$	-	+14%	+6%	-	+14%	-

・データ通信料金+音声10分定額



考え方

- **ahamo (30GB)** については、MVNOの料金との近接度合いが高い（14%～21%）ため、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。
- **povo2.0 (360GB/365日)** については、1ヶ月あたりに換算して比較した場合、MVNOの料金の料金との近接度合いが高い（4%～12%）ため、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。
- **UQ mobile トクトクプラン2 (30GB)** については、セット割引及び特定決済方法割引を全額控除した場合でも、MVNOの料金との近接度合いが高いとは言えず（28%～39%）、**基準①を満たしていない**。
- **LINEMO ベストプランV (30GB)** については、MVNOの料金との近接度合いが高い（14%～21%）ため、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。
- **Y!mobile シンプル3 M (30GB/30GB+ 5GB)** については、セット割引及び特定決済方法割引を全額控除した場合、MVNOの料金との近接度合いが高く（-8%～7%）、特にIIJmio②及びmineoの料金を下回っていることから、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。

MVNO意見

○

ahamo（30GB+80GB増量オプション）はMVNOのサービス等の料金と近接又は下回る。（MVNO委員会、オプテージ）

○

ahamoについては昨年度検証済みであるが、当社50GBプラン導入後も高い水準で離脱が継続していることから、**ahamo大盛りオプションを含めて検証対象とすることを要望。**（オプテージ）

MNO意見

○

ahamoの大盛りオプションは、提供容量やプラン設計において**オプテージが提供する50GBのプランやMVNO委員会が提示するMVNOの100GBのプランとの近接性はなく、ガイドラインの検証要件を満たさない。**（NTTドコモ）

大容量帯 プラン		MVNOプラン			MNOプラン	
		（参考）IIJmio	mineo	イオンモバイル	ahamo	（参考）povo2.0
データ容量		55GB	50GB	100GB	30GB+80GB	300GB/90日を 1ヶ月当りに換算
データ通信料金		¥ 3,900	¥ 2,948	¥6,358	¥ 4,950	¥ 3,277(*1)
セット割引総額		(- ¥ 660)	(- ¥ 330)		-	-
家族割引		- ¥ 100	- ¥ 55		-	-
特定決済方法割引		-	-		-	-
音声 5 分定額料金		¥ 500	-	¥550	基本料に含む	¥ 550
音声10分定額料金		¥ 700	¥ 550	¥935	-	-
月 額 料 金	データ通信料金のみ	¥ 3,800	¥ 2,893	¥6,358	-	¥ 3,277
	音声5分定額込み	¥ 4,300	-	¥6,908	¥ 4,950	¥ 3,827
	音声10分定額込み	¥ 4,500	¥ 3,443	¥7,293	-	-
備考		(*2)	(*2)			

(*1)

月額基本料金0円に、90日間有効の300GBトッピング料金（9,834円）を1か月間当りに換算したものを加算。

(*2)

MVNOは、MVNOのFTTHセット割引額は全額FTTHから割り引いているとして、MVNOの料金にはFTTHセット割引を適用せず、MNOの料金にはセット割引を全額適用して比較。

※各社プランの内容は2025年12月10日時点のもの。料金は税込。

(MVNO委員会資料、IIJ資料及びオプテージ資料等を参考に総務省で作成)

基準①：料金の近接（大容量・110GB）

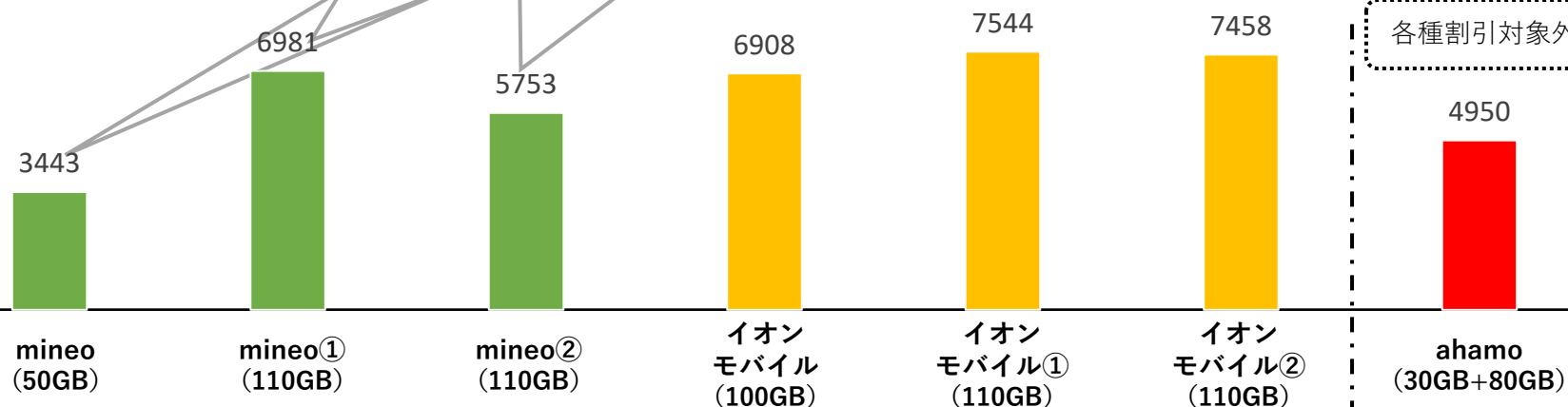
316

・データ通信料金+音声5分定額

音声10分定額オプションで比較

家族割引
全額控除

各種割引対象外



価格	mineo (50GB)	mineo① (110GB)	mineo② (110GB)	イオンモバイル (100GB)	イオンモバイル① (110GB)	イオンモバイル② (110GB)	ahamo (30GB+80GB)
価格	¥ 3,443	¥ 6,981	¥ 5,753	¥ 6,908	¥ 7,544	¥ 7,458	¥ 4,950

価格比
(対mineo①)

$\times \frac{11}{5}$

価格比
(対mineo②)

+¥38.5/GB

価格比
(対イオン
モバイル①)

$\times \frac{11}{10}$

価格比
(対イオン
モバイル②)

+¥55/GB

-29%

-14%

-34%

-34%

考え方

- **ahamo (30GB+80GB)** については、要望するオプションには同規模の容量のサービス等は存在しないが、MVNOの最大容量のサービス等を110GBに換算したものと比較した場合、MVNOの料金を下回っているため、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。

MVNO意見

- ドコモmini（4GB）、povo2.0（60GB/365日を1か月あたりに換算）、UQ mobile トクトクプラン2（5GB）、LINEMO ベストプラン（～3GB） 及び Y!mobile シンプル3 S（5GB） は、MVNOのサービス等の料金と近接している状況（固定通信とのセット割引及び特定決済方法割引を考慮）。（MVNO委員会）
- ドコモmini（4GB） 及び ドコモmini（10GB） は、MVNOのサービス等の料金と近接している状況（固定通信とのセット割引及び特定決済方法割引を考慮）。（IIJ）

MNO意見

- ドコモmini（4GB） は、2025年6月に提供開始したプランであり、MVNO委員会が提示するMVNOの5GBのプランとの近接性が確認でき、モバイルスタックテストの指針（以下、GL）の検証対象の要件を満たすことから、検証対象とすることに異論はない。ドコモmini（10GB） は、2025年6月に提供開始したプランであるが、提供料金においてIIJが提供する10GBプランとの近接性はなく、GLの検証要件を満たさない。（NTTドコモ）
- UQ mobile トクトクプラン2（5GB） は、MVNO各社のプラン料金を上回っており検証は不要。povo2.0（60GB/365日） は、月毎に利用容量が設定されているMVNO等のプランと比べ、料金プラン設計が大きく異なっていることから競合プランとは言えず、検証は不要。（KDDI）
- LINEMO ベストプラン（～3GB） 及び Y!mobile シンプル3 S（5GB） は、過去に同等のプラン等を検証済であり、特筆すべき状況変化はないため検証は不要。（ソフトバンク）

低容量帯 プラン	MVNOプラン			MNOプラン					
	IIJmio		mineo	ドコモmini	ドコモmini	povo2.0	UQ mobile	LINEMO	Y!mobile
データ容量	5GB	10GB	7GB	4GB	10GB	60GB/365日を 1ヶ月あたりに換算	5GB	3GB	5GB
データ通信料金	¥950	¥1,400	¥1,518	¥2,750	¥3,850	¥1,100(*1)	¥2,948	¥990	¥3,058
セット割引総額	(- ¥660)	(- ¥660)	(- ¥330)	- ¥1,210	- ¥1,210	-	- ¥1,100	-	- ¥1,650
家族割引	- ¥100	- ¥100	- ¥55	-	-	-	-	-	(- ¥1,100) (*2)
特定決済方法 割引	-	-	-	- ¥550	- ¥550	-	- ¥220	-	- ¥550
月額料金	¥850	¥1,300	¥1,463	¥990	¥2,090	¥1,100	¥1,628	¥990	¥858
備考				(*3)	(*3)		(*3)	R4検証済	(*3)

(*1) 月額基本料金0円に、365日間有効の60GBトッピング料金（13,200円）を1か月間あたりに換算したものを加算。(*2) セット割引との併用不可。
(*3) MVNOは、MVNOのFTTHセット割引額は全額FTTHから割り引いているとして、MVNOの料金にはFTTHセット割引を適用せず、MNOの料金にはセット割引を全額適用して比較。
※MVNOは、低容量帯については、全てのサービス等について、音声定額料金を含まない形で比較。
※各社プランの内容は2025年12月10日時点のもの。料金は税込。
(MVNO委員会資料、IIJ資料及びオプテージ資料等を参考に総務省で作成)

基準①：料金の近接（低容量）

・データ通信料金

家族割引
全額控除

セット割引
特定決済方法割引
全額控除

318

850

660

760

1300

1463

812

1298

990

2090

IIJmio
(5 GB)

IIJmio①
(4 GB)

IIJmio②
(4 GB)

IIJmio
(10GB)

mineo
(7 GB)

mineo①
(4 GB)

mineo②
(4 GB)

ドコモmini
(4 GB)

ドコモmini
(10GB)

価格

¥850

¥660

¥760

¥1,300

¥1,463

¥812

¥1,298

¥990

¥2,090

価格比
(対IIJmio①)

$\times \frac{4}{5}$

価格比
(対IIJmio②)

-¥90/GB

価格比
(対mineo①)

$\times \frac{4}{7}$

価格比
(対mineo②)

-¥55/GB

+50%

+61%

+30%

+61%

+22%

-24%

考え方

- ドコモmini（4 GB）については、MVNOの料金との近接度合いが高く（-24%～50%）、特にmineo②の料金を下回っていることから、**基準①を満たすとみなすことが適当**である。
- ドコモmini（10GB）については、セット割引及び特定決済方法割引を全額控除した場合でも、MVNOの料金との近接度合いが高いとは言えず（61%）、**基準①を満たしていない**。

MVNO意見

- 当社サービス等からMNOのサブブランド等（irumo等の低容量プラン、UQ mobile、Y!mobile）及び廉価プラン（ahamo、povo2.0、LINEMO）への転出割合は、前年度に引き続き高い傾向が続いている状況。（IIJ）
- 現在のモバイル市場におけるMNOとMVNOの間の競争においては、低容量プランから中容量プランへ主戦場が移行しつつある状況と考えるため、価格近接性のある中容量プランに対する検証・確認の重要性が高くなってきている認識（IIJ）
- MNO3社への転出は依然として大きな割合を占めている状況。特に、昨年度と同様にサブブランドへの転出は継続的に高水準。大容量帯（20GB以上）では、Y!mobile、ahamoへの転出割合が継続的に高い状況。（オプテージ）

考え方

- MVNOからは、昨年度と同様、転出する利用者に対して実施した転出先に関するアンケートの結果により、ブランド単位での具体的な転出データが示された。これにより、以下の傾向が確認された。

- MVNOから寄せられた転出に関する課題を踏まえれば、大容量帯については、特にahamo(30GB)、povo2.0(360GB/365日)、UQ mobile トクトクプラン2(30GB)及びY!mobile シンプル3M (30GB/30GB + 5 GB)、低容量帯については、特にドコモmini(4 GB)及びドコモmini(10GB)が基準②を満たすとみなすことが適当である。

MVNOの料金プランとMNOのサブブランド等及び廉価プランとの間の課題

- 当社サービスからMNOのサブブランド等(irumo等の低容量プラン・UQモバイル・ワイモバイル)と廉価プラン(ahamo・povo 2.0・LINEMO)への転出割合は、前年度に引き続き高い傾向が続いている状況です。

弊社サービス（mineo）の主な転出状況

2

- 弊社サービスからMNO3社への転出は、依然として大きな割合を占めている状況
- 特に、昨年度と同様にサブブランドへの転出は継続的に高い水準にある

弊社からMNO3社提供サービスへの転出状況

弊社サービス（mineo）の主な転出状況（大容量帯）

3

○ 大容量帯（20GB以上）では、[Y!mobile、ahamoへの転出割合が継続的に高い状況](#)

弊社からMNO3社提供サービスへの転出状況（大容量帯：20GB以上）

■ ahamo大盛りオプションについて

MVNO意見

- **ahamo**は昨年度検証済みだが、当社50GBプラン導入後も高い水準で離脱が継続していることから、大盛りオプションを含めて検証することを要望。（オプテージ）（再掲）

MNO意見

- **ahamoの大盛りオプション**は、提供容量やプラン設計において**オプテージが提供する50GBのプランやMVNO委員会が提示するMVNOの100GBのプランとの近接性はなく、ガイドラインの検証要件を満たさない**。（NTTドコモ）（再掲）

考え方

- **ahamo（大盛りオプション含む）**について、基準①の観点からは、MVNO委員会からMVNOの100GBプランと近接しているとの意見が、オプテージから自社の50GBプランを110GBに換算したものと比較し下回るとの意見が、それぞれ示されている。仮に、ahamo（大盛りオプション含む）について、ahamo(30GB)とは別の110GBのサービス等とみなした場合、オプテージの50GBプランとは容量に大きな違いがあり、必ずしも同等のサービス等とは言えないと考えられるが、MVNO委員会の提示するMVNOの100GBプランを110GBに換算したものと比較した場合、ahamo（大盛りオプションを含む）はMVNOの料金を下回っており、その観点からは**基準①（料金の近接）を満たすとみなすことが適当**である。

基準②の観点からは、オプテージから提供された転出データからは、**転出先のahamoが大盛りオプション付きかどうかは判別できない**こと、オプテージには必ずしも**同規模の容量のサービス等は存在しない**ことを踏まえれば、ガイドラインにおいて「具体的な課題」の例とされている、「継続的に利用者が移行していることが定量的に明らかである場合」や「同等の価格で競合サービス等を提供することが困難であることが立証出来る場合」に該当しているとまでは言えず、**基準②（具体的な課題に基づく要望）を満たしていない**。

他方、ahamo(30GB)は基準②を満たしているため、NTTドコモから、ahamoについて大盛りオプションを含めて一つのプランとして提供している等の説明がされる場合には、ahamo(30GB)の検証に当たり大盛りオプションを含めて検証を行うことも考えられるが、同社からはそのような説明はされておらず、今般、必ずしも大盛りオプションを含めて検証を行う必要はない。

なお、ahamo(30GB)については、これまでの検証対象サービス等の再検証の要否の観点からは、再度の検証は不要とすることが適当と考えられることから、結果として、**今回の検証の対象としないことが適当**である。

■ povo 360GB/365日について

MVNO意見

- povo2.0（360GB/365日を1か月あたりに換算）はMVNOのサービス等の料金と近接又は下回る。（MVNO委員会、IIJ）（再掲）
- 月額換算するとMVNOの料金を下回るものが存在し、MVNOの競争脅威となっているため、モバイルスタックテストの実施が必要だと考えます。現在のMVNOに対する接続料・卸価格の水準では、月額基本料0円のサービスは提供不可能であり、競争対抗できるトッピングの価格設定とすることは非常に困難です。（IIJ）
- MNOがMVNOへ同等プランの卸提供がなく、MVNOより月額料金の安いMNOプランが存在し、MVNOにとって競争上の脅威となっていることから、モバイルスタックテストの実施が必要だと考える。現在のMVNOに対する接続料・卸料金の水準では、月額基本料0円の提供は難しく、競争対抗できる価格設定とすることも難しい。（MVNO委員会）

MNO意見

- povo2.0（360GB/365日）は、月毎に利用容量が設定されているMVNO等のプランと比べ、料金プラン設計が大きく異なっていることから競合プランとは言えず、検証は不要と考える。（KDDI）（再掲）
- povo2.0の料金はお客さまがご自身のライフスタイルに合わせて「トッピング」として様々な利用期間・料金体系のデータ通信容量や音声通話メニューを自由な選択で組み合わせることによって設定される。
検証要望のある「60GB/365日・360GB/365日プラン」は、それぞれ365日という有効期限内に、購入したデータ通信容量をご利用いただくことを前提としたプランであり、必ずしも12か月間平均的にデータを利用されるわけではない。
povo2.0は、必要なコストはお客さまが適宜購入されるトッピングの売上で賄うことを前提としており、180日間有料トッピングのご購入がない場合は利用停止・契約解除になるため、お客さまに0円をご利用いただくことを意図したプランではない。（KDDI）

考え方

- povo2.0（360GB/365日）は、必ずしも12ヶ月間平均的にデータを利用されるわけではないが、そのような利用も可能であることを踏まえれば、基準①及び基準②の検討に当たっては、月2,200円/30GBの料金プランと見なして検討を行うことは一定の合理性があると考えられる。
昨年の検証では、提供開始直後で十分な利用実績が把握できないことから検証対象としないこととしたが、現在では十分な利用実績は把握可能と思われることから、今回の検証の対象とすることが適当である。

○ その他、MVNO各社からの要望・意見及びそれに対するMNOからの意見は以下のとおり。

① 通信品質の差異とプラン価格の近接性

MVNO	MNO
➤ MVNOと価格近接するMNOサブブランドは、MVNOと遜色ない料金水準でありながら、通信品質はMNOメインブランド並みとなっています。 仮にMNOサブブランドと同等の通信品質を確保したうえでプラン設計をしたとしても、現状の接続料水準ではMNOサブブランドと同等の料金水準でサービスを提供することは到底不可能です。 そのような状況で、MNOが自らMVNOに対抗するプラン価格を設定することは、MVNOにとって大きな競争脅威と受け止めております。（IIJ）	➤ 接続料の算定等に関する研究会第8次報告書の考え方に示されたとおり、MNO・MVNO間の通信品質の同等性については、「検証対象サービス等の選定後に実際にMNOにおいて検証を行う際には、MNOの通信品質を前提として、MNOの接続料等と利用者料金の関係について確認を行うため、仮にMNO・MVNOに通信品質の差異がある場合でも、検証結果には影響しない」と理解しております。（KDDI）

② 検証時の「営業費相当額」について

MVNO	MNO
➤ 営業費相当額（第二種指定電気通信設備接続会計規則に基づく移動電気通信役務収支表の営業収益に対する営業費）では、人件費や広告宣伝費等の費用計上の按分や割合が非開示であるため、検証時には営業費相当額が直近1年間で大きな変化がなかったか等を注視いただき、大きな変化が認められる場合は、直近の営業費相当額での検証の必要性についてご議論いただければと思います。（IIJ）	➤ 第94回接続料の算定等に関する研究会にて事務局よりご発言があった通り、MNO各社の営業費比率が前年度と比べて著しく上昇しているような場合には、必要に応じて改めて検討することが適当であるとされたものと認識（NTTドコモ） ➤ 接続料の算定等に関する研究会第9次報告書の考え方に示されたとおり、「接続会計を基に営業収益の割合の直近5年間の平均値により営業費相当額を算出する現在の方法は、一定の合理性があると考えられることから、引き続き現在の方法を維持することとし、今後、MNO各社の営業費比率が前年度と比べて著しく上昇しているような場合には、必要に応じて改めて検討することが適当である」とされ、本スタックテストは上記考え方にに基づき実施されるものと考えております。（KDDI） ➤ 直近1年間の営業費相当額では、その年のみ生ずる特有の要素を排除できず、一断面での検証となる可能性があることから、モバイルスタックテスト指針のとおり5年平均とすべきと考えますが、まずは、接続料算定研究会第9次報告書のとおり、「接続会計を基に営業収益の割合の直近5年間の平均値により営業費相当額を算出する現在の方法は、一定の合理性があると考えられることから、引き続き現在の方法を維持することとし、今後、MNO各社の営業費比率が前年度と比べて著しく上昇しているような場合には、必要に応じて改めて検討することが適当」と考えます。（ソフトバンク）

③データ接続料の単価が上昇した場合の過去検証済みプランの再検証／④NTNサービスとのセット割引

③ データ接続料の単価が上昇した場合の過去検証済みプランの再検証

MVNO	MNO
- 一部のMNOにおいて、データ接続料は上昇の見込みが示されており、今後データ接続料の単価が上昇した場合は、過去に検証済みプランについても再検証をいただきたい（オプテージ） - データ接続料は今後上昇・横ばいに転じる見通しが出されており、過去に検証済みのプランについても、データ接続料の単価が上昇した場合には再検証をいただきたい（MVNO委員会）	接続料の算定等に関する研究会第9次報告書の考え方に示されたとおり、「どのような状況変化があった場合に再度の検証を行うことが適切かについては、特に要件③の検証の合理性が認められるかどうかの観点から、本研究会において、都度モバイルスタックテスト指針に示された要件に沿った判断が適当」と認識しております。（KDDI）

④ NTNサービスとのセット割引

MVNO	MNO
セット割適用サービスについて、NTNサービスとのセット割引も開始されていることから、同様にセット割引適用対象として検証を要望（MVNO委員会）	- NTNサービスの割引は、プランへの割引ではなく、当該NTNサービス単体に対する割引であるため考慮は不要。（KDDI） NTNサービスとのセット割引がモバイル市場に与える影響等について、必要に応じて確認していくことから始めていくべきと考えます。（ソフトバンク）

⑤その他

MVNO	MNO
➤ MNO廉価プラン等（特に中～大容量プラン、無料通話オプション）を対象に、<u>MVNO向け接続料（データ・音声）を原価として差し引いた場合の採算性を徹底的に検証</u>いただきたい。（MVNO委員会）	—
➤ MNOに対し、廉価プラン等が<u>内部補助によって不当に維持されていないことの会計的な説明</u>を求めたい（MVNO委員会）	➤ <u>スタックテストは価格圧搾による不当な競争を引き起こすことにならないかを確認する目的で実施するものである</u>ことから、GLに則って判断されるべきものとする（NTTドコモ） ➤ モバイルスタックテストの目的は、移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針に示されているとおり、「MNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、第二種指定電気通信設備との接続に関する接続料及び当該設備を用いる卸電気通信役務の料金と利用者料金の関係の妥当性を検証する」ものであり、当該指針に沿って本スタックテストが実施されていると理解しております。（KDDI） ➤ そもそも、<u>スタックテスト検証で価格圧搾による不当な競争を引き起こすものではない旨確認を行うことで十分</u>と考えます。なお、当社はソフトバンク・ワイモバイル・LINEMOといったプランごとの区分けでの会計は作成しておらず、ご要望されたような説明は不可能です。（ソフトバンク）
➤ <u>5G（SA方式）の機能開放においてはMVNOでも通信品質を確保することが重要</u>であり、<u>従来のピーク時基準の帯域課金では、ピークと非ピークの差拡大による費用対効果の低下が懸念</u>される。帯域設定の柔軟化を事業者協議で進めるべきだと整理されているが、<u>MNOが従量課金の選択肢を用意するなど議論を深める必要</u>がある。（MVNO委員会）	➤ 第96回接続料の算定等に関する研究会において、構成員よりご発言があったとおり、「<u>接続料に関しては、従量課金という考え方もあり得る中で、帯域課金の方がMVNOの予見性が高いということで帯域課金が選択されてきたという経緯がある</u>」という点等も踏まえる必要がある。なお、現時点においてMVNOから時間単位による帯域設定変更の柔軟化の要望はいただいていない（NTTドコモ） ➤ 接続料の算定等に関する研究会第9次報告書の考え方に示されたとおり、「帯域設定変更の柔軟化の要望については、まずは事業者間で協議を進めていくことが適当」と認識しております。（KDDI） ➤ MNOはピークと非ピークの差による費用対効果も踏まえ、設備投資を行い、必要な帯域を確保しています。現行の帯域課金は、MVNOも同様の検討を行って必要な帯域を確保する必要がある点で、<u>イコールフットイングは確保されています</u>。また、従量課金化に関しては、「接続料に関しては、従量課金という考え方もあり得る中で、帯域課金の方がMVNOの予見性が高いということで帯域課金が選択されてきた」という経緯があります。（ソフトバンク）

考え方

① 通信品質の差異とプラン価格の近接性

- MVNOからは、仮にMNOと同等の通信品質を確保する場合、現在の接続料水準ではMNOと同等の料金水準でサービスを提供することが不可能との意見が示されている。
- モバイルスタックテストは、MNOとMVNO間のイコールフットイングを確保する観点から、MNOが設定する第二種指定電気通信設備との接続に関する接続料及び当該設備を用いる卸電気通信役務の料金と、MNOが設定する利用者料金との関係の妥当性を検証しているものであり、現在の検証には一定の合理性があると考ええる。他方、**MVNOの意見は、スタックテストというよりは現在の帯域課金データ接続料に対する意見とも考えられ、今後、5G（SA方式）のスライシング提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方を検討する際に、参考とすることが適当**である。

② 検証時の「営業費相当額」

- 研究会第九次報告書のとおり、接続会計を基に営業収益の割合の直近5年間の平均値により営業費相当額を算出する現在の方法は、一定の合理性があると考えられることから、引き続き現在の方法を維持することとし、今後、MNO各社の営業費比率が前年度と比べて著しく上昇しているような場合には、必要に応じて改めて検討することが適当である。

③ データ接続料の単価が上昇した場合の過去検証済みプランの再検証

- 研究会第九次報告書のとおり、スタックテストの対象となったサービス等について、利用者料金の低廉化や接続料等の上昇等、今回の検証からの状況変化がみられない限りにおいては、再度の検証を行わないことが適当であるが、特に大容量プランについては、サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用に占めるデータ接続料相当額の割合が相対的に大きいことから、費用配賦見直し等によるデータ接続料の上昇や、データ容量の増量に伴う平均使用通信量の増加については注視することが適当である。

④ NTNサービスとのセット割引

- 今般の検証対象サービス等には、衛星ダイレクト通信が料金に含まれるもの又は衛星ダイレクト通信とのセット割引等は存在しないと考えられるが、**今後、モバイルスタックテストにおける検証対象サービスに衛星ダイレクト通信又は衛星ダイレクト通信とのセット割引等が含まれる場合には、検証における扱いについて、注視が必要**である。

⑤ その他

- 内部相互補助によって料金水準が維持されていることへの懸念については、モバイルスタックテストは、MNOが設定する第二種指定電気通信設備との接続に関する接続料及び当該設備を用いる卸電気通信役務の料金と、MNOが設定する利用者料金との関係の妥当性を検証しているものであり、その原因が内部相互補助にあるかどうかに関わらず、利用者料金による指定事業者の収入と当該サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用の差分が営業費相当額を下回る場合には措置が求められることとなっていることから、その検証のために、内部相互補助に係る会計的な説明を求める必要はない。
- 帯域設定の柔軟化については、研究会第九次報告書のとおり、まずは事業者間で協議を進めていくことが適当ではないか。他方、**従量課金に係る意見は、スタックテストというよりは現在の帯域課金データ接続料に対する意見とも考えられ、今後、5G（SA方式）のスライシング提供に対応したネットワーク開放ルールの在り方を検討する際に、参考とすることが適当**である。

➤ MNOとMVNOとの間のイコールフットリングを確保する観点から、第二種指定電気通信設備を設置する事業者が設定する接続料等と利用者料金の関係について、価格圧搾による不当な競争を引き起こすことにならないかを確認することを目的として、令和4年度より、「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」（以下「ガイドライン」という。）に基づき、検証を実施している。

- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」（抜粋）

＜検証方法＞

（前略）検証対象サービス等（中略）ごとに、利用者料金による指定事業者の収入と、検証対象サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用（接続料相当額及びその他の設備費用をいう。（中略））を比較し、その差分が利用者料金で回収される（中略）営業費相当額（中略）を下回らないものであることを確認することで、競争事業者が検証対象サービス等と同等の価格で競合サービス等の提供を行うことが可能な接続料等の水準となっているかを検証する。（後略）

➤ 本WG第4回会合において、①MNOとMVNOとの料金の近接状況、②MVNOからの具体的な課題に基づく検証要望の有無、③検証の合理性の有無、及び前回検証対象サービス等については前回検証時からの状況変化の有無を確認し、以下のとおり今次検証対象サービス等を選定した。

事業者	ブランド等	データ容量	サービス等	備考
NTTドコモ	ドコモ	4GB	ドコモ mini	2025年6月5日より提供開始
KDDI	povo2.0	360GB/365日	データ追加360GB（365日間）	－
ソフトバンク	Y!mobile	30GB（+5GB）	シンプル3 Mプラン	2025年9月25日より提供開始

➤ 今般、MNO各社から、上記検証対象サービス等に関する検証結果の提出があったため、検証結果の妥当性について総務省において確認する。

検証を行う際に設備等費用の算定に用いる実績の対象期間、対象オプション等（赤字は本WG第4回会合資料から変更があった箇所）

NTTドコモ	・実績の対象期間：2025年7月1日から12月31日 ・対象オプション：「1G追加オプション」を算入
KDDI	・実績の対象期間：2025年1月1日から12月31日まで ・対象オプション：対象期間中に360GB/365日トッピングを購入した利用者を対象者とし、利用者料金については対象者が対象期間中に購入した検証対象トッピング（検証対象トッピング購入後に追加購入したデータ及び音声トッピングを含む）の総収入を対象者数で除した金額、利用実績については対象者のデータ使用量及び音声利用実績に相当するものをそれぞれ対象者数で除したものとする。対象期間前に検証対象トッピングを購入した利用者が対象期間中に利用した実績を含む。
ソフトバンク	・実績の対象期間：提供開始日である2025年9月25日から12月31日まで ・対象オプション：従量オプションも含めY!mobileシンプル3 Mプランとして提供しているため、オプション非加入ユーザ・加入ユーザは分けずに検証を実施（昨年度Y!mobileシンプル2 Mプランの検証時も同様に実施）

➤ 今次検証の対象に選定されたサービス等について、各社で検証を実施したところ、全ての検証対象サービス等について利用者料金による収入と接続料等の費用の差分が営業費相当額を下回らないことが確認された。

事業者	対象サービス等	検証に用いた項目	検証結果
NTTドコモ	ドコモ mini（4GB）	（１）設備等費用 ①データ接続料相当額 ②音声接続料相当額 ③その他の設備費用（国際ローミングに係る費用、インターネット接続サービスに係る費用等） （２）営業費相当額 （３）利用者料金	○
KDDI	povo2.0 データ追加360GB（365日間）		○
ソフトバンク	Y!mobile シンプル3 Mプラン（30GB+ 5GB）		○

ドコモ mini

povo2.0

Y!mobile



(利用者料金)

基本料金

音声通話料金

オプション料

(接続料等)

データ接続料相当額

音声接続料相当額

その他の設備費用

営業費相当額

- ガイドラインにおいては、データ接続料相当額の算出について以下のとおり規定。
- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証に関する指針」（抜粋）

＜データ伝送役務に係る接続料相当額＞

データ伝送役務に係る接続料相当額は、検証を行う事業年度の前事業年度のうち最も通信量の多い1日における最大占有帯域及び設備容量の上限値（bps）を基礎として、月額GB単価（円/月・GB）を算出し、その価額にサービス等の平均使用通信量（GB）を乗じることで、算出する。

なお、具体的な計算式は、以下のとおり。

[{設備容量の上限値×届出接続料※1の単価} / {最繁時（1時間）のトラフィック量/最繁時集中度※2×30.4日}] ×平均使用通信量

※1 競争事業者又はその関連団体から本件検証を実施する旨の要望があった時点で競争事業者が指定事業者に対して支払っている予測接続料

※2 1年のうち最も通信量の多い1日内の最繁時（1時間）のトラフィック集中度
- データ接続料相当額の算出に当たって用いる詳細な数値については以下のとおり。「設備容量の上限値」については、前回検証時と同様、各社とも、対象プランやブランドごとの値ではなく、全ブランド共通の値を採用。

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
月額GB単価[円/月・GB]			
$\frac{\text{設備容量の上限値[Mbps]} \times \text{届出接続料[円/10Mbps・月]}}{\frac{10}{\frac{\text{最繁時トラフィック量[GB/BH]} \times 30.4[\text{日}]}{\text{最繁時集中度[\%]}}}$			
設備容量の上限値[Mbps]			
	※各社ともメイン/サブブランドで同一の上限値を採用		
届出接続料の単価 ※ [円/10Mbps・月]	108,740 円/10Mbps・月	101,257 円/10Mbps・月	89,267 円/10Mbps・月
最繁時トラフィック量[GB/BH]			
最繁時集中度[%]			
平均使用通信量[GB]			
金額[月額GB単価×平均使用通信量]			

※ 2025年2月届出の2025年度回線容量単位データ予測接続料

- ガイドラインにおいては、音声接続料相当額の算出について以下のとおり規定。
- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証に関する指針」（抜粋）
＜音声伝送役務に係る接続料相当額＞
(i) 全契約数の過半数が接続機能を利用している場合
基本料については音声伝送役務に係る届出接続料の基本料により、通話料については当該届出接続料の通話料に 1 人当たりの平均通話時間に乗じた額により算出する。
(ii) 接続機能を利用している契約数が全契約数の半数以下の場合
基本料については音声伝送役務に係る卸電気通信役務の基本料により、通話料については音声伝送役務に係る届出接続料の通話料に 1 人当たりの平均通話時間に乗じた額により算出する。
ただし、接続機能を利用している契約数が全契約数の半数以下となっている場合であっても、特段の事情により指定事業者が音声伝送役務を提供する競争事業者数のうち過半数が接続機能を利用しているときには、(i)と同様の方法で算出する。
- 音声接続料相当額の算出に当たっては、各社とも「全契約数の過半数が接続機能を利用している場合」に該当することから、上記の(i)に基づいて算出を実施。

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
音声接続料相当額の算出方法	(i)の音声接続料の基本料に基づき算出		
基本料			
通話料			
通話料単価	2.7387円/分 (0.045645 円/秒)	2.93778 円/分 (0.048963 円/秒)	3.27426 円/分 (0.054571 円/秒)
平均通話時間			
金額[基本料 + 通話料]			

- ガイドラインにおいては、その他の設備費用について以下のとおり規定。
- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」（抜粋）
＜その他の設備費用＞
インターネット接続サービスに係る費用、P-GW（Packet Data Network Gateway）に係る費用、他事業者との接続に際して支払う費用及び国際ローミングに係る費用の合計により算出する。

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
インターネット接続サービスに係る費用			
P-GWに係る費用			
他事業者との接続に際して支払う費用			
国際ローミングに係る費用			

- ガイドラインにおいては、営業費相当額について以下のとおり規定。
- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金との関係の検証に関する指針」（抜粋）

＜営業費相当額＞

第二種指定電気通信設備接続会計規則に基づく移動電気通信役務収支表の営業収益に対する営業費^{*}（社会貢献活動に係る営業費等指定事業者のサービス等（それに付随するものを含む。）の提供を直接目的としないものを除く。）の割合の直近 5 年間の平均値により算出する。

^{*} 検証対象となったサービス等の提供に際して発生し得ない費用がある場合、当該費用については営業費から除く。
- 営業費相当額の算出に当たっては、検証対象サービス等の提供を直接目的としない費用（例：社会貢献活動に係る営業費等）を控除した上で、2020年度から2024年度までの営業費比率の平均を用いて営業費相当額の割合を算出。（povo2.0についてはオンライン限定プランであるため店頭販売に係る営業費等を控除。その他については店頭で契約可能なプランであるため、店頭販売に係る営業費等の控除は行っていない。）

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
営業費相当額（％）			

（参考）直近 5 年間の営業費比率の推移

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2020年度			
2021年度			
2022年度			
2023年度			
2024年度			

- ガイドラインにおいては、利用者料金のうち音声通話料金について以下のとおり規定。
- 「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」（抜粋）
- ＜利用者料金＞
- （ii）音声通話料金の取扱い
- 利用者料金のうち、音声通話に係る料金については、検証対象サービス等における各音声通話プランへの加入割合及び各音声通話プラン加入者が支払う平均通話料（定額料金及び従量料金を含む。）に基づく加重平均により算出する。
- 音声通話料金は検証対象サービス等の契約者に占める定額プラン加入者、準定額プラン加入者及びプラン未加入者の構成比等に基づき算出。

ドコモ	
povo2.0	
Y! mobile	

➤ 各社の利用者料金については、ガイドラインの規定に基づき以下のとおり算出。

(税抜)	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
基本料	2,500 円	0 円	3,780 円
音声通話料金			
定額・準定額料金			
従量制料金			
オプション			
各種割引 ※詳細は次ページ		—	
セット割引		—	
家族割及び親子割		—	
特定決済方法割引		—	
利用者料金			

(税抜)

➤ ガイドラインにおいては、利用者料金について以下のとおり規定。

●「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」（抜粋）

＜利用者料金＞

(i) 利用者料金に関する割引*の取扱い

利用者料金に関する割引については、次のとおり、1人当たり割引相当額を算出し、利用者料金の額から控除することとする。

- ・ 指定事業者が提供する全てのサービス等に適用される割引にあつては、全ての利用者に占める現に割引を受ける者の割合に割引額を乗じた金額
- ・ 検証対象サービス等を含む一部のサービス等にのみ適用される割引にあつては、当該一部のサービス等の利用者に占める現に割引を受ける者の割合に割引額を乗じた金額
- ・ セット割引適用サービスとのセット割引にあつては、検証対象サービス等の利用者に占める現に当該セット割引を受ける者の割合に、当該セット割引の割引額のうち検証対象サービス等に係る割引額を乗じた金額**。なお、検証対象サービス等に係る割引額は、次のとおりとする。
 - ・ 検証対象サービス等を提供する指定事業者が提供するセット割引適用サービスとのセット割引においては、当該セット割引の割引額の総額を独立販売価格***及び当該セット割引に紐づく両者の回線数を基に当該検証対象サービス等及び当該セット割引適用サービスに案分するなど合理的な方法により算出するものとする。なお、具体的な計算式の例は次のとおりとする。

$$D \times \frac{P_{\alpha}}{P_{\alpha} + P_{\beta} \times \gamma}$$

検証対象サービス等 α とあるサービス β とのセット割引における α 1回線あたりの割引額： D
 α の独立販売価格： P_{α}
 β の独立販売価格： P_{β} （同種のサービスが複数存在する場合は加重平均により算出）
 当該セット割引に紐づく α 1回線あたりにおける β の回線数の割合： γ

- ・ 検証対象サービス等を提供する指定事業者以外の電気通信事業者が提供するセット割引適用サービスとのセット割引においては、現に検証対象サービス等の料金に対して適用される割引額とする。

- * 特定決済方法割引を含む。社会福祉を目的とする割引であつて、公的機関が発行する証明書の確認を要件とするもの並びにセット割引適用サービス以外の通信サービス及び非通信サービス等とのセット割引を除く。
- ** セット割引が適用されるセット割引適用サービスにおいて、同種のサービスが複数存在する場合は、検証対象サービス等の利用者に占める各セット割引の対象者の割合に基づく加重平均により算出する。
- *** 財又はサービスを独立して企業が顧客に販売する場合の価格。

➤ 今回の検証においては、利用者料金から、「検証対象サービス等を含む一部のサービス等にのみ適用される割引」としてセット割引、家族割、親子割及び特定決済方法割引に係る割引額を控除。

➤ 各社の利用者料金から控除するセット割引に係る割引額は、ガイドラインの規定に基づき以下のとおり算出。

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
セット割引の総額	▲1,100 円	—	▲1,500 円
うち検証対象サービス等側に係る割引額		—	
		—	
	(光セット割) ▲ 1,100[円] × $\frac{2,500[円]}{2,500[円] + \text{[]}[円] \times \text{[]}}$ ≒ ▲ [] 円 検証対象サービス等 1 回線に紐付く セット割引適用サービスの回線数の割合 検証対象サービス等に紐付く セット割引適用サービスの独立販売価格 (加重平均)		▲ 1,500[円] × $\frac{3,780[円]}{3,780[円] + \text{[]}[円] \times \text{[]}}$ ≒ ▲ [] 円 検証対象サービス等 1 回線に紐付く セット割引適用サービスの回線数の割合 検証対象サービス等に紐付く セット割引適用サービスの独立販売価格 (加重平均)
	(home5Gセット割) ▲ 1,100[円] × $\frac{2,500[円]}{2,500[円] + \text{[]}[円] \times \text{[]}}$ ≒ ▲ [] 円 検証対象サービス等 1 回線に紐付く セット割引適用サービスの回線数の割合 検証対象サービス等に紐付く セット割引適用サービスの独立販売価格 (加重平均)		
現にセット割引の適用を受ける者の割合		—	
本件検証において利用者料金から控除する金額		—	

➤ 各社のその他割引については、ガイドラインの規定に基づき以下のとおり算出。

	ドコモ mini	povo2.0	Y!mobile
家族割総額	—	—	▲1,000円
現に家族割の適用を受ける者の割合	—	—	
本件検証において利用者料金から控除する金額	—	—	
(税抜)			
親子割総額	—	—	▲1,000円
現に親子割の適用を受ける者の割合	—	—	
本件検証において利用者料金から控除する金額	—	—	
(税抜)			
特定決済方法割引総額	▲500円 / ▲200円	—	▲500円 / ▲300円
現に特定決済方法割引の適用を受ける者の割合		—	
本件検証において利用者料金から控除する金額		—	
(税抜)			

接続料等と利用者料金の関係の検証結果

2026年3月31日
N T T ド コ モ

検証対象	検証に用いた接続料等※1	検証結果※2
ドコモ mini (4GB)	・データ伝送役務に係る接続料相当額 ・音声伝送役務に係る接続料相当額 ・国際ローミングに係る費用 ・インターネット接続サービスに係る費用 ・P-GWに係る費用 ・他事業者との接続に際して支払う費用	○

※1 検証に用いた具体的な値は当社のサービス戦略に係る経営情報であるため非公表とする

※2 検証対象サービス等の利用者料金による当社の収入と当該サービス等の提供に必要な設備等費用の差分が営業費相当額を下回らない場合に、検証結果を“○”とする

<算定方法>

利用者料金	基本料金	2,500円
	FTTHアクセスサービスとのセット割	検証対象サービス等の契約者数に占めるセット割の適用対象となる契約者数の割合と、セット割の割引額のうち検証対象サービス等に係る割引額に基づき算定
	特定決済方法割引	検証対象サービス等を含む一部のサービス等の利用者に占める現に特定決済方法割引の適用対象となる契約者数の割合と、特定決済方法割引額に基づき算定
	音声通話料金	契約者数及び各音声通話プラン契約者が支払う通話料（従量料金を含む）に基づき算定
設備等費用	データ接続料相当額	（接続料単価） MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している予測接続料（108,740円/10Mbps [2025年2月届出]）を使用 （平均使用通信量） 2025年7月～12月の平均使用通信量を使用 （設備容量の上限値の考え方） 2024年度の実績を使用（いずれのプランも共通）
	音声接続料相当額	①基本料※3 MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している接続料（68円[2025年3月届出]）、課金情報提供機能（8円[2025年3月届出]）を使用 ②通話料 （接続料単価）MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している接続料（0.045645円/秒[2025年3月届出]）を使用 （平均通話時間）2025年7月～12月の平均通話時間を使用
	その他費用	2024年度の実績を主に使用
営業費相当額		接続会計に基づく移動通信役務の営業収益に対する営業費用の割合の直近5年平均（2020年度～2024年度）を使用 なお、検証対象サービス等の提供に際して発生し得ない営業費は算定から除外

※3 MVNOの音声契約者の過半数が接続を利用しているため、届出接続料の基本料を使用/緊急通報の卸料金（コストベース）を含む

移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証結果（2026年3月31日）

<検証結果>

検証対象		検証に用いた接続料等※1	検証結果※2
povo2.0	データ追加360GB (365日間)	・データ伝送役務に係る接続料相当額 ・音声伝送役務に係る接続料相当額 ・国際ローミングに係る費用 ・インターネット接続サービスに係る費用 ・P-GWに係る費用 ・他事業者との接続に際して支払う費用	○

<算定方法>

利用者料金	収入額		2025年1月～2025年12月分の利用者料金を使用 なお、音声通話料金は契約者数及び各音声通話プラン契約者が支払う通話料（従量料金を含む）に基づき算定	
	家族割		対象外	
	FTTHアクセスサービス等とのセット割引※3		対象外	
	特定決済方法割引		対象外	
設備等費用	データ接続料 相当額	接続料単価		MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している予測接続料（101,257円/10Mbps [2025年2月届出]）を使用
		平均使用通信量		2025年1月～2025年12月分の平均使用通信量を使用
		設備容量の上限値の考え方		2024年度の実績を利用（各ブランドにて共通の値を使用）
	音声接続料 相当額	①基本料※4		MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している接続料（86円[2025年3月届出]）等を使用
		②通話料	接続料単価	MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している接続料（0.048963円/秒[2025年3月届出]）を使用
			平均通話時間	2025年1月～2025年12月分の平均通話時間を使用
	その他費用		2024年度の実績を使用	
営業費相当額		接続会計に基づく移動通信役務の営業収益に対する営業費用の割合の直近5年平均（2020年度～2024年度）を使用 なお、検証対象サービス等の提供を直接目的としない費用は算定から除外		

※1 検証に用いた具体的な値は当社のサービス戦略に係る経営情報であるため非公表とする。

※2 検証対象サービス等の利用者料金による当社の収入と当該サービス等の提供に必要な設備等費用の差分が営業費相当額を下回らない場合に、検証結果を“○”とする。

※3 FTTHアクセスサービス、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（共用型）、モバイルルーターサービス及びケーブルテレビサービスとのセット割引。

※4 契約者数の過半数が接続を利用しているため、届出接続料の基本料に緊急通報の卸料金を加えたものとする。

接続料と利用者料金の関係の検証結果（2026年3月31日）

検証品目	検証に用いた接続料等※1	検証結果※2
Y!mobile シンプル3 Mプラン	- データ伝送役務に係る接続料相当額 - 音声伝送役務に係る接続料相当額 - 国際ローミングに係る費用 - インターネット接続サービスに係る費用 - P-GWに係る費用 - 他事業者との接続に際して支払う費用	○

<算定方法>

利用者料金		2025年度（第3四半期まで）の平均利用者料金（「移動通信分野における接続料等と利用者料金の関係の検証に関する指針」を踏まえ各種割引を考慮）を使用
設備等費用	データ接続料相当額	接続料単価：MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している予測接続料（89,267円/10Mbps[2025年2月届出]）を使用 平均使用通信量：2025年度（第3四半期まで）の平均使用通信量を使用 設備容量の上限値の考え方：2024年度の実績を使用（いずれのブランドも共通）
	音声接続料相当額	①基本料※3 MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している00XY自動付与機能接続料（90円/回線[2025年3月届出]）等を使用 ②通話料 接続料単価：MVNOから本件検証の要望があった時点で適用している通話モード接続料（0.054571円/秒[2025年3月届出]）を使用 平均通話時間：2025年度（第3四半期まで）の平均通話時間を使用
	その他費用	2024年度の実績を使用
営業費相当額		接続会計に基づく移動通信役務の営業収益に対する営業費用の割合の直近5年平均（2020年度～2024年度）を使用。

※1 検証に用いた具体的な値は当社のサービス戦略に係る経営情報であるため非公表とする。
※2 検証対象サービス等の利用者料金による当社の収入と当該サービス等の提供に必要な設備等費用の差分が営業費相当額を下回らない場合に、検証結果を“○”とする。
※3 契約者の過半数が接続を利用しているため、届出接続料の基本料に緊急通報の卸料金（コストベース）を加えたものとする。

検証結果

- 今回検証の対象となったいずれのサービス等についても、利用者料金による収入と当該サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用の差分が営業費相当額を下回らないものであり、当該検証対象サービス等の価格は価格圧搾による不当な競争を引き起こす水準ではないと認められる。

次回以降の検証に向けた方針

＜検証対象・検証時期、検証結果の公表＞

- 以下のとおりとすることが適当である。
 - ・ 今回の検証対象となったサービス等については、利用者料金の低廉化や接続料等の上昇等、今回の検証からの状況変化がみられない限りにおいては、再度の検証を行わない。
 - ・ 検証の実施時期については、ガイドラインの規定に基づき、臨時の検証を含めて柔軟に検討する。特に各社により新たな料金プランが発表された場合であって競争事業者から具体的な課題に基づく要望が寄せられた場合には、当該料金プランを検証する合理性について速やかに検討する。
 - ・ 検証の透明性を高める観点から、引き続き可能な範囲で検証内容を公表する。

＜その他＞

- MNO各社から衛星ダイレクト通信の提供が発表されているところ、今後、モバイルスタックテストにおける検証対象サービス等に衛星ダイレクト通信又は衛星ダイレクト通信とのセット割引等が含まれる場合には、検証における扱いについて、注視が必要である。

第3章 現在の市場環境の変化を踏まえた競争ルールの在り方

6. 長期増分費用(LRIC)モデルの入力値の見直し等 (参考資料)

1	LRICモデルの入力値の見直しの概要	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・	346
2	(参考) IP-LRICモデル	(接続料の算定等に関するWG(第1回)資料6)	・ ・ ・ ・	347
3	令和8年度の音声接続料について	(接続政策委員会(第80回)資料3)	・ ・ ・ ・	348
4	ワイヤレス固定電話の地域限定見直し後の接続料原価算定について	(接続料の算定等に関するWG(第3回)資料2)	・ ・ ・ ・	349
5	長期増分費用モデルにより算定された都道府県別の接続料の扱いについて	(接続料の算定等に関するWG(第6回)資料2-1)	・ ・ ・ ・	353

基本的考え方

(1) 使用データ

- ・ 令和7年9月～10月、事業者に入力値について提案を募集
- ・ 入力値募集で得られた最新のデータを反映することとし、一部、フォワードルッキング性を考慮

(2) 算定方法

長期増分費用モデル研究会で検討、策定された算定方法（第9次IP-LRICモデル）を使用

入力値の扱い

(1) 実績値

- ① NTT東日本・西日本の会計報告等に基づくもの
 - ・ 令和6年度会計報告等
- ② 各社提出データに基づくもの
 - ・ 入力値募集で得られた最新のデータを反映

(2) フォワードルッキング性を考慮するもの

- ① 施設保全費
 - ・ 実績値に効率化係数を加味した値を算定
- ② 公共的地下設備
 - ・ 入力値募集で得られた最新のデータを基に算定

(3) 経済的耐用年数

入力値募集で得られた最新のデータ（令和6年度ベース）を基に算定

スケジュール

令和7年11月

- ・ 接続料の算定等に関するワーキンググループ（第1回）
- ・ 第一種指定電気通信設備接続料規則の一部を改正する省令案に対する意見募集

令和8年1月上旬

- ・ 第一種指定電気通信設備接続料規則の一部を改正する省令の公布・施行
- ・ 総務省からNTT東日本・西日本へ接続料算定に用いるLRICモデルを通知

同年1月中旬

- ・ NTT東日本・西日本からの接続約款の変更の認可申請（令和8年度の接続料の改定等）
- ・ 情報通信行政・郵政行政審議会へ諮問
- ・ NTT東日本・西日本の接続約款の変更案等に対する意見募集

同年2月下旬

- ・ NTT東日本・西日本の接続約款の変更案等に対する再意見募集

同年3月下旬

- ・ 情報通信行政・郵政行政審議会からの答申
- ・ NTT東日本・西日本の接続約款の変更の認可

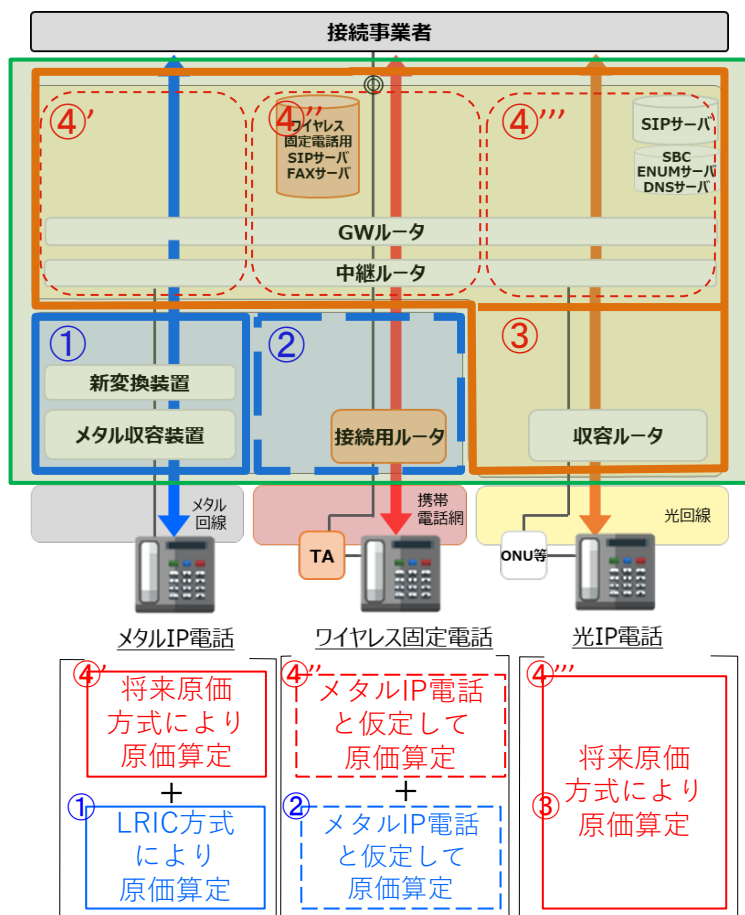
- ## IP-LRICモデル(第9次)



収容局単位の経済比較により、**メタル回線を光回線とみなすことが可能なロジックを有する。**

令和8年度の音声接続料について

- I P 網へ移行後（令和7年1月以降）、組合せ適用接続機能に係る接続料を設定。メタル I P 電話、ワイヤレス固定電話及び光 I P 電話ごとの設備に係る費用を相互接続トラヒックにおける割合に基づいて加重平均することにより算定。
- 長期増分費用方式により算定しているメタルIP電話固有設備（①）については、東西別接続料とした場合には、接続事業者を含めて大きな影響が生じるおそれがあることから、東西均一接続料となっている。
- 組合せ適用接続機能に係る接続料は、令和7年度の接続料（東日本：4.14円、西日本：3.88円（3分当たり））と比較して、東日本で19.4%、西日本で20.7%増加している。



■音声接続料

	単金	3分当たり
組合せ適用接続機能	東日本:1.62376円/回 西日本:1.36147円/回	東日本:4.94円 西日本:4.69円
	東日本:0.0184238円/秒 西日本:0.0184705円/秒	

	単金	3分当たり
メタルIP電話及びワイヤレス固定電話 (将来原価方式による算定部分を含む)	東日本:0.54240円/回 西日本:0.44909円/回	東日本:12.67円 西日本:12.58円 ①のみ 東日本:12.09円 西日本:12.09円
	東日本:0.0673481円/秒 西日本:0.0673783円/秒	

	単金	3分当たり
光IP電話 (令和7年3月の認可により、令和11年3月まで同額)	東日本:1.97404円/回 西日本:1.67132円/回	東日本:2.14円 西日本:1.76円
	東日本:0.0009319円/秒 西日本:0.0004984円/秒	

- 情通審 固定電話サービス移行円滑化委員会（第4回）における山内主査の令和8年4月までに実施予定のワイレス固定電話の地域限定見直しに係る発言を受けて、ワイレス固定電話の接続料原価算定について、現行の算定方法を維持できるか検討

情通審「固定電話を巡る環境変化等を踏まえたユニバーサルサービス交付金制度等の在り方 答申」（令和4年9月）

第2章 ワイレス固定電話の提供開始に伴う接続料負担及び補填の在り方等

第1節 検討の背景

全国の加入電話回線数1,360万回線（令和3年9月末時点）のうち、**ワイレス固定電話の提供が認められる主な場合である、「特例地域であって」かつ「加入者密度が18回線/km²未満となる」区域**における加入電話回線数は、約60万回線（令和3年9月末時点）である。

N T T東日本・西日本は、ワイレス固定電話について、老朽化・故障等によるメタルケーブルの再敷設や災害・事故・道路工事等によるメタルケーブルの提供ルートの変更等を契機として提供することを予定しており、提供回線数は、サービス提供開始数年後の時点で1万回線に満たない程度、**10年後の時点では10万回線前後になると見込んでいる**。

第2節 ワイレス固定電話の提供開始に伴う接続料負担の在り方

2 接続料原価の算定方法

3) 方向性

ワイレス固定電話は、N T T東日本・西日本の自己設置設備による電話サービスの提供を基本としつつ、電話サービスの提供が極めて不経済となる場合等に、N T T東日本・西日本による役務提供の効率化を可能とするために制度化されたものである。このような制度趣旨を踏まえると、**ワイレス固定電話が導入された結果、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合と比べて、接続事業者の負担が増大することは適当ではない**。

したがって、**電話網のI P網への移行後（令和7年1月以降）は、ワイレス固定電話が導入された状況での接続料原価と、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を比較し、前者が後者を上回る場合には、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定して接続料原価を算定することが適当である**。

情通審「I P網への移行後の音声接続料の在り方 答申」（令和6年6月）

第2章 メタルI P電話、ワイレス固定電話、ひかり電話の接続料の算定方法

第2節 意見及び考え方

3 考え方

ワイレス固定電話の接続料原価の算定方法については、令和4年答申では、ワイレス固定電話が導入された状況での接続料原価と、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を比較することとされている一方で、**同答申の試算では、ワイレス固定電話導入開始時から少なくとも10年間は、ワイレス固定電話が導入された状況での接続料原価の方が高価であると見込んでいる**。

この点、当該試算は、電話網のI P網への移行前の網構成を前提としており、I P網移行後の構成においては、当該試算と比較して、加入電話／メタルI P電話に係る設備が「加入者交換機・中継交換機・相互接続交換機等」から、「メタル収容装置・新変換装置・中継ルータ・G Wルータ」に置き換わっているため、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合の接続料原価を下げる方向に変動する、すなわち、比較において「ワイレス固定電話が導入されていないと仮定した場合」がより選ばれやすくなるものと考えられる。

したがって、**今般検討した接続料算定方法の適用期間（※事務局注：令和7年1月から令和10年3月まで）については、固定電話網のI P網への移行期間中と同様に、接続料原価の比較を省略し、ワイレス固定電話が導入されていないと仮定して接続料原価を算定することが適当である**。

【現状】 ワイレス固定電話は令和7年11月末時点で、**全国1,345回線**（東：436、西：909）

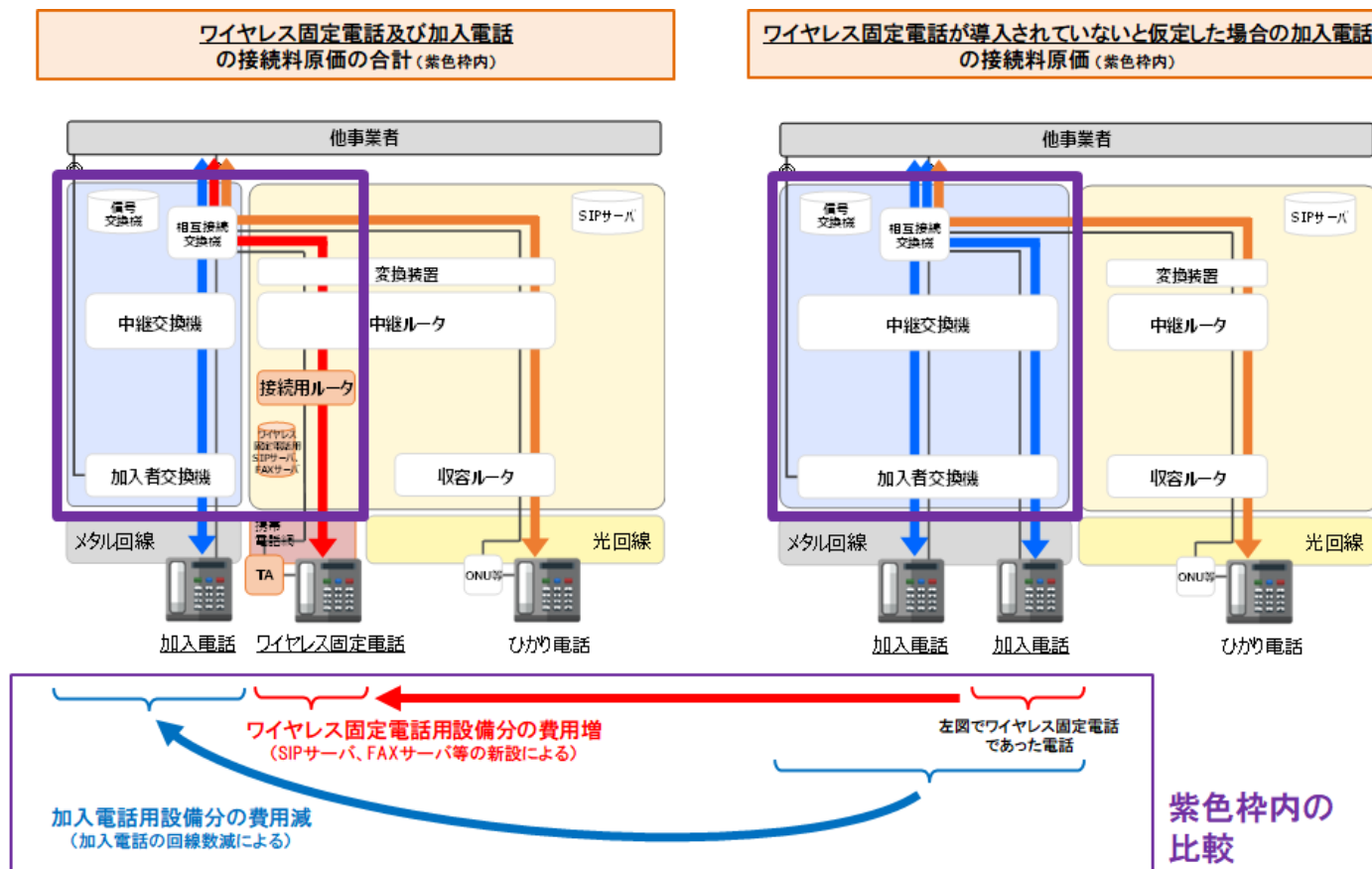
※NTT東日本株式会社・NTT西日本株式会社より聴取

【今後】 光未提供エリアのモバイルを用いた固定電話移行分（25万回線）のうち、**令和10年3月まではワイレス固定電話に1万回線移行**

※情通審 固定電話サービス移行円滑化委員会（第1回）資料1-4「NTT東日本株式会社・NTT西日本株式会社提出資料」より

 **現行のワイレス固定電話の接続料原価の算定方法を維持することが適当である**

情通審「固定電話を巡る環境変化等を踏まえたユニバーサルサービス交付金制度等の在り方 答申」(令和4年9月)より抜粋

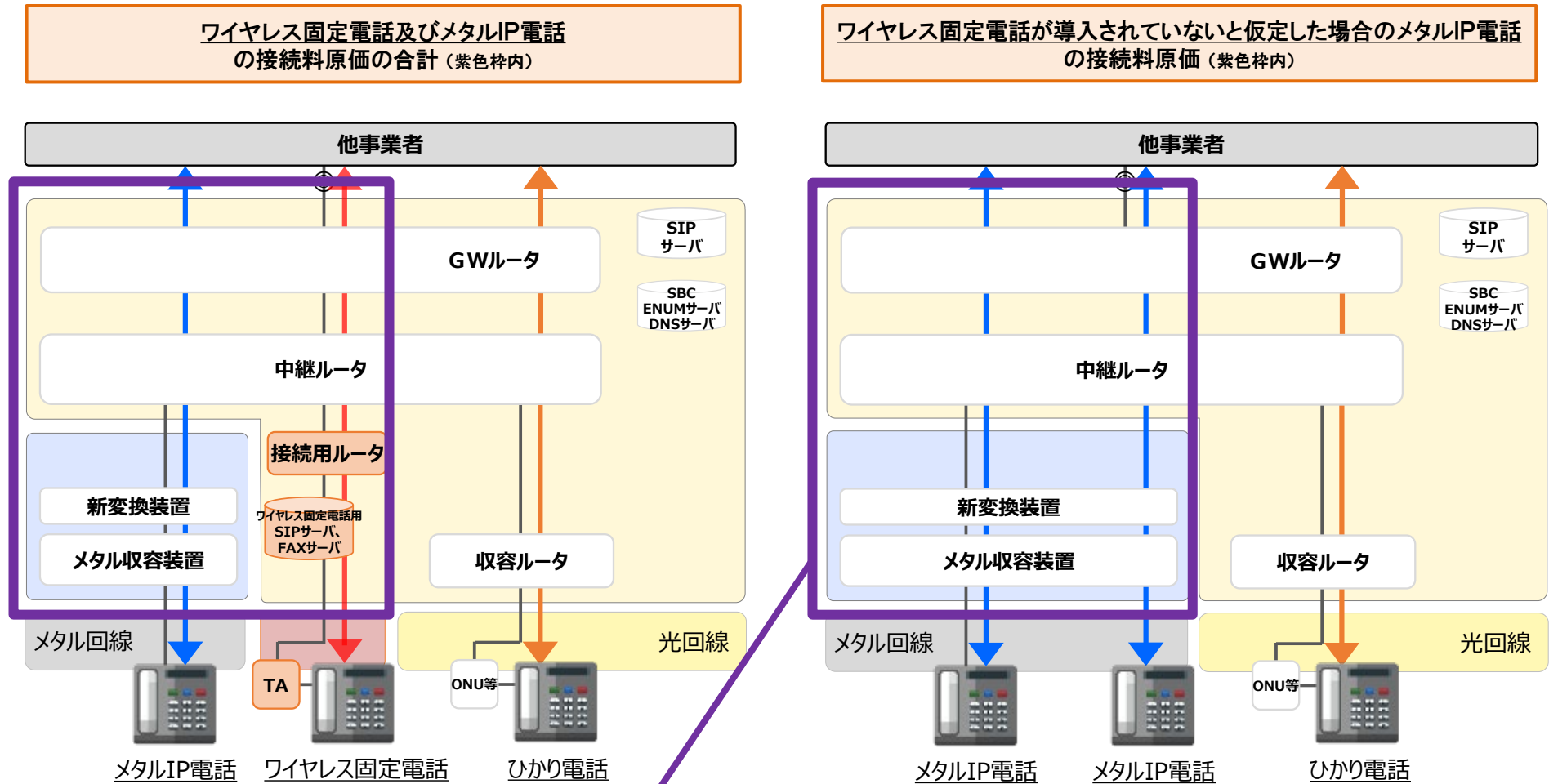


	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
年経費(億円)	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	4.0
①SIPサーバ	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	2.9
②FAXサーバ	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	0.9
③ルータ	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.3
固定電話の接続料原価	▲0.1	▲0.2	▲0.3	▲0.5	▲0.9	▲1.3	▲1.7	▲2.1	▲2.5	▲2.9

※ IP網への移行期間中(接続ルート切替前)の設備構成を仮定して試算。

※ 固定電話の接続料原価については、資本コスト等を除いて試算。

情通審「I P 網への移行後の音声接続料の在り方 答申」(令和6年6月)より抜粋



情通審 固定電話サービス移行円滑化委員会（第1回）資料1-4「NTT東日本株式会社・NTT西日本株式会社提出資料」より抜粋

2. 代替サービスへの移行回線数の試算

本試算は現時点の想定に基づき、移行率等のパラメーターを仮定して算定した値であり、今後移行を進めていく中で、必要に応じて試算の前提及び試算結果について、随時見直しを行います。

【試算の前提条件(東西計)】

1. 光提供エリアは光回線電話、光未提供エリアはモバイルを用いた固定電話へ移行
(光提供エリアでも、建物配管等の都合、お客様が早期開通を希望される等で、モバイルを提供する場合もあるが、今回試算ではそれらは見込まない)
2. 加入電話の2024年度末施設数(1,040万回線(うち端末更改・複数回線利用の事務用ユーザ:150万回線))に対して、直近の減少トレンド(事務用:▲6%/年、住宅用:▲8%/年)を踏まえ、2035年度末までに▲440万回線減少
3. 残施設数600万回線のうち、最大450万回線が代替サービスへ移行
 - (1) 新規・移転・故障契機 : ~60万回線
 - (2) 端末更改・複数回線利用の事務用ユーザ : ~100万回線
 - (3) エリア単位の段階的移行 : ~290万回線※

※エリア単位の段階的移行契機で(1)(2)を除いた)残施設数440万回線のうち3割(「固定電話利用動向アンケート」の結果を基に算定)に解約が発生すると想定

【試算結果】

- 上記の前提で試算した結果、2024年度末の加入電話施設数(1,040万回線)が代替サービスに移行する回線数は最大約450万回線と試算(2035年度末時点)
- 上記に光未提供エリアの加入電話の施設数比率(6%)を乗じた25万回線が、モバイルを用いた固定電話移行分と試算(モバイルを用いた固定電話移行分の内訳としては、2027年度まではワイヤレス固定電話(1万回線)、2028年度以降はモバイル網固定電話(24万回線))

- **電気通信事業者は、他の電気通信事業者の電気通信設備との接続に関し、当事者が取得し、若しくは負担すべき金額又は接続条件その他協定の細目について当事者間の協議が調わないとき、裁定を申請することができる**とされている。（電気通信事業法第35条第3項）
- 総務省は、同規定による裁定の方針として、**接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針（平成30年1月16日）を策定・公表**している。
- 令和5年1月31日、株式会社NTTドコモから、Coltテクノロジーサービス株式会社との電気通信設備の接続に関して、Coltテクノロジーサービス株式会社が取得すべき金額について、同規定に基づき、裁定の申請があり、令和6年3月22日、電気通信紛争処理委員会へ本件裁定に係る諮問をしたところ、同年6月27日、答申を受けた。
- 同年7月26日、当該答申を踏まえ、**長期増分費用モデルにより、全国的に十分な需要のある電気通信事業者の需要等に基づき計算された都府県の区域（Coltテクノロジーサービス株式会社の業務区域のもの）ごとの金額及び比率を基本として**、Coltテクノロジーサービス株式会社の取得すべき接続料を設定すべきとの裁定を行った。

接続等に関し取得・負担すべき金額に関する裁定方針（平成30年1月16日）

1. 金額（認可された接続料等を除く。）については、当事者間で別段の合意がない場合には、市場における競争状況等を勘案し、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものを基本とする。
2. 1. の原価等の算定のため、接続に関して生じる費用等、算定根拠となるようなデータの提供を関係当事者に対して求めることとする。
3. **2. において有効と認められるデータの提供が行われない場合には、1. の原価等の算定のために、近似的に、例えば長期増分費用モデル等により、他の費用等を用いる**こととする。

電気通信事業法第35条第3項の規定に基づき株式会社NTTドコモから申請のあった裁定に係る答申（令和6年6月27日）

1. 総務大臣の裁定案は、次の措置を行う場合には、妥当である。
次の1）又は2）のいずれかにより、株式会社NTTドコモ（以下「ドコモ」という。）の裁定申請に係る金額をColtテクノロジーサービス株式会社（以下「コルト」という。）が明確に取得し得るよう、両者の事情を勘案し、当該金額等を適切に明示すること
1）裁定案の金額について、**通信回数及び通信秒数ごとの金額を明示**し、これに加えて、上記取得金額が算定可能となるような**都府県ごとの通信回数及び通信秒数若しくはそれらの都府県ごとの比率又はそのいずれかの適切な推計値**を示すこと
2）裁定案の金額について、都道府県ごとの通信回数及び通信秒数の比率又はその適切な推計値を勘案して、コルトの電気通信設備に着信する通信全体の通信回数及び通信秒数ごとの金額を示すこと
2. 総務大臣においては、今後も多くの電気通信事業者において、電気通信設備との接続に関して取得すべき金額の算定で総務省の長期増分費用モデルを用いることがあり得ることを十分に見越して、電気通信設備との接続に関する政策の検証を行い、必要に応じてその見直しを行い、その中で、**都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額について、支障が生じない範囲で可能な限り開示することを検討し、その検討結果により適切な措置を講じることを要望**する。

長期増分費用モデルにより算定された都道府県別の接続料の扱いについて検討

- 電気通信紛争処理委員会からの答申（令和6年6月27日）においては、「これまで行われていなかった**都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の算定結果を開示することが、仮に、そのインプットデータを事実上推知させることになるなどにより、そのデータを提供した電気通信事業者の利益を損なうこととなり、ひいては長期増分費用モデルの適正な構築を損なうことがあっては、かえって、効率的な電気通信設備の接続を進めることが困難になりかねない点に留意**する必要がある」とされている。
- 長期増分費用モデルは、日本全国において、加入者交換機やルータ等を設置し、コア局の設備との間を接続するための伝送路を構築してサービスを提供した場合を想定しているところ、「裁定方針」第3項において、接続料原価を算定するために長期増分費用モデルに入力する需要に関するデータについては、全国的に十分な需要のある電気通信事業者のもので代替することが、効率的なネットワークにおける原価算定を行うには適切であるため、NTT東西に対して、都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の算定結果を開示することへの見解を確認した。

NTT東西からの回答

（金額について）

- ・ 総務省で認可された全国均一接続料が既に公表されているところ、都道府県別接続料という新たな切り口が公に出ることでダブルスタンダード化してしまい、各社における協議対応への稼働コスト増大や、事業者間の接続料協議が不調となり裁定を必要とするケースがかえって増える可能性がある。

（トラヒックについて）

- ・ NTT東西マクロのトラヒックの実数は既に開示されており、全都道府県別のトラヒック構成比が開示された場合、各エリアごとのトラヒックの実績値が類推可能となる。
- ・ トラヒックのエリアごとの偏在や実績値に関する情報は、営業戦略や投資戦略を策定する上での有効かつ当社の重要な経営情報であり、広く一般に公開された場合、競合事業者において、モバイルを含む電話サービス等の通信サービスの拡大や参入等の営業戦略の策定及び加入電話の代替となるサービス提供事業者におけるトラヒックに対応した設備投資戦略の策定等で活用されることが想定され、当社にとって競争上の不利益になる。

（開示について）

- ・ 都道府県ごとの通信回数及び通信秒数ごとの金額並びにそれらの都道府県ごとの比率の推計値は、上述の理由から重要な経営情報であるが、現在、接続政策委員会にて、接続料算定における長期増分費用方式の適用見直しに関する議論が行われていること等も踏まえ、紛争処理に際して必要に応じて公開することについてはやむを得ない。

対応方針

- 都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の算定結果の開示については、上記のNTT東西の経営上の懸念も踏まえ、総務省HPにおいて広く公開する形ではなく、**電気通信設備の接続に関する協定の締結に係る協議に際して当該算定結果を必要とする電気通信事業者からの申請に応じ、NTT東西において当該申請者と秘密保持契約を締結等した上で開示することとする。**
- その際に**申請書に記載を求める項目（使用目的等）や秘密保持契約のひな型等については、NTT東西において検討し、総務省に確認の上であらかじめ公表することとする。**

電気通信事業法第35条第3項の規定に基づき株式会社NTTドコモから申請のあった
裁定に係る答申書 (令和6年6月27日) 別紙 (一部抜粋)

第2 検討

2 裁定の内容

(5) 電気通信事業者の電気通信設備との接続に関して当該電気通信事業者が取得すべき金額が長期増分費用モデルを用いて設定されることの政策的な含意について

- ① 本件裁定では、既に述べたように、総務大臣は、その平成30年の裁定方針に則して裁定を行うこととした結果、裁定申請に係る電気通信設備との接続に関してコルトが取得すべき金額として、市場における状況が十分競争的である中の能率的な経営において回収されるべき金額を算定するため、まず、コルトにおける実際の費用等の数値を採用してこれにより適正な金額を算定する方法を検討したが、必要な数値が得られず、この方法では算定できないものと結論づけて、総務省の長期増分費用モデルを用いて、これに適宜の数値を入力して金額を算定する方法を採用することとしたものであった。このことは妥当な結論であることを述べたが、このように、**電気通信設備との接続に関して電気通信事業者が取得すべき金額の算定に当たり、必要な数値として実際の費用等が得られないことは、今後も生じ得るのであり、総務省の長期増分費用モデルを用いることは、今後も多くの電気通信事業者において選択肢となることが予想される。**
- ② このことを考えると、総務大臣においては、今後も多くの電気通信事業者において、上記金額の算定において総務省の長期増分費用モデルを用いることがあり得ることを十分に見越して、電気通信設備との接続に関する政策の検証を行うことが有用であると考えられる。中でも、**上記金額の算定の検討に資するために、都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の算定結果を開示することは、多くの電気通信事業者にとって、上記金額の算定に当たっての選択肢の一つについて予見性を与えることになり、効率的な電気通信設備の接続を促進し、ひいては、電気通信役務の利用者にとっての便益となるものと考えられる。**
- ③ ただし、他方で、これまで行われていなかった**都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の算定結果を開示することが、仮に、そのインプットデータを事実上推知させることになるなどにより、そのデータを提供した電気通信事業者の利益を損なうこととなり、ひいては長期増分費用モデルの適正な構築を損なうことがあっては、かえって、効率的な電気通信設備の接続を進めることが困難になりかねない点に留意する必要がある。**
- ④ したがって、総務大臣においては、上記の検証と政策の見直しを行う中で、都道府県ごとの長期増分費用モデルを用いた金額の開示について、上記③で示したような**支障が生じない範囲で可能な限り開示することを検討し、その検討結果により適切な措置を講じることを要望する。**