

「固定通信分野における利用者料金と接続料の関係」 に関するヒアリング資料

2022年3月11日
ソフトバンク株式会社

1. スタックテストに関する当社の基本的な考え方
2. 検証対象の見直し
3. 具体的な検証方法
4. まとめ

1.スタックテストに関する当社の基本的な考え方

検証目的である「接続料水準妥当性」や「価格圧縮による不当な競争有無」の評価にあたっては、直近の市場状況に照らし、次の2点を再検討することが重要

- ①競争単位を踏まえたサービスブランド・サービスメニューの設定
- ②検証に用いる**営業費相当額の基準値**の設定

ガイドライン・指針	目的
接続料と利用者料金との関係の検証（スタックテスト）の運用に関するガイドライン (2007年～)	<u>接続料の水準が不当でないことを確認</u> するため、接続料の認可時等に、接続料と利用者料金の関係についての検証（スタックテスト）を行うことが適当
接続料と利用者料金の関係の検証に関する指針 (2018年～)	接続料と利用者料金との関係について、 <u>価格圧縮による不当な競争を引き起こすものとならないか</u> を検証

競争単位を踏まえたサービスブランドの仕訳方法としては、
①市場検証における「小売市場における市場画定」をベースに、
②設備構成や機能が同一もしくはほぼ同等とみなせる単位
で分類することが考えられる

また、サービスメニューはサービスブランドにおける個々の料金プランとして位置づけ

【市場検証年次レポートにおける市場画定】

固定系	データ通信	小売市場	固定系プロードバンド	
			固定系超高速プロードバンド (FTTH、通信速度下り30Mbps以上のCATV)	FTTH
音声通信	小売市場	ナローバンド	ISP	FTTH
		固定電話	中継電話	050-IP電話
法人向けネットワーク		WANサービス	専用サービス	

設備構成・機能の
同一性考慮



【例：NTT東西殿のFTTHサービス場合】

サービスブランド

FTTH
(フレッツ光)

サービスメニュー

ハイエンドプラン	フレッツ光クロス
スタンダードプラン	フレッツ光ネクスト
エントリープラン	フレッツ光ライト

2.検証対象の見直し②(検証対象の追加・廃止)

スタッフテストは第一種指定電気通信設備接続料の認可要件であることから、
検証対象は**第一種指定電気通信設備を用いた全てのサービスを原則とすべき**
(既に廃止が決定しているサービスは対象外を検討)

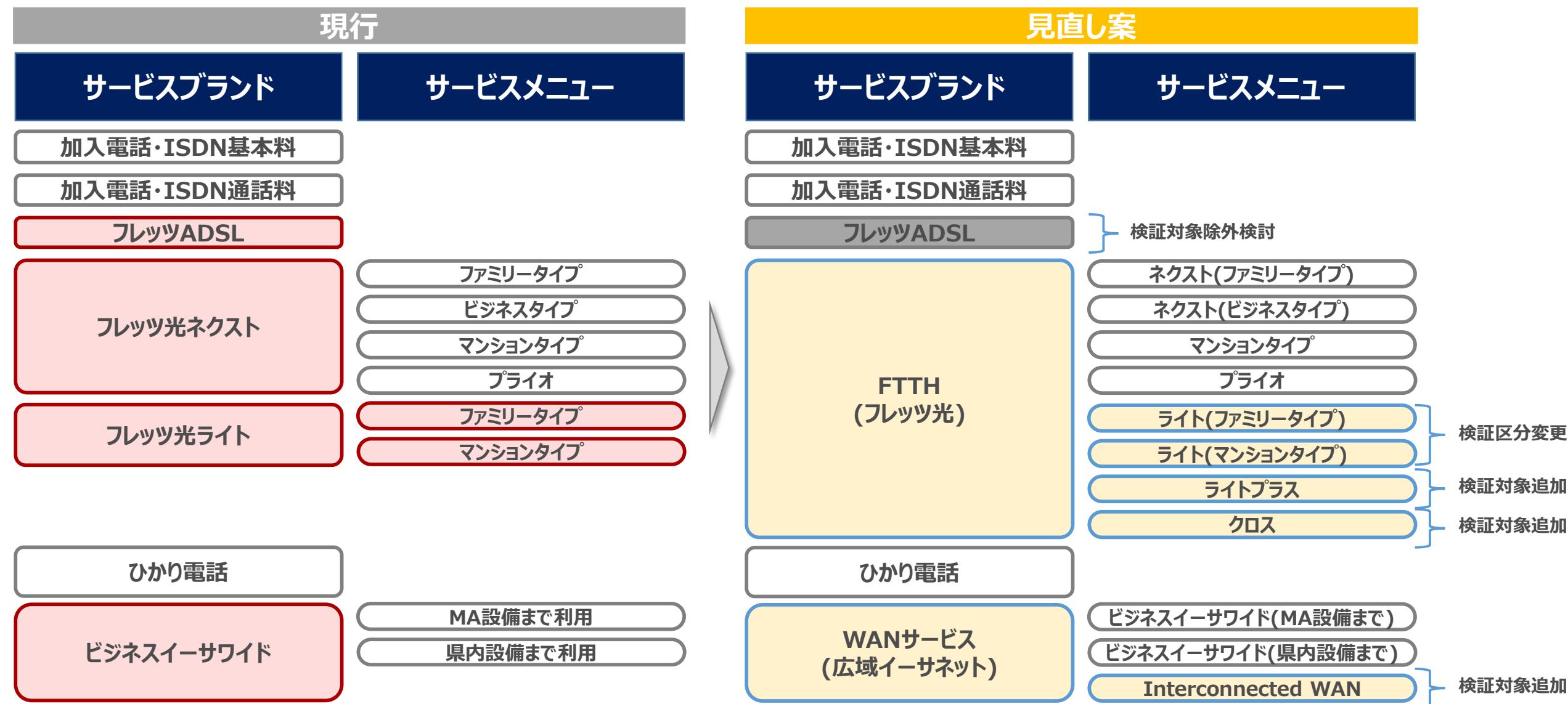
対象可否	判断基準	分類	該当サービス
対象	サービス競争がなされている、又は、 潜在的にその可能性があるもの	継続	加入電話・ISDN基本料/通話料、 フレッツ光ネクスト*、フレッツ光ライト*、 ひかり電話、ビジネスイーサワイド*
		追加	フレッツ光クロス、フレッツ光ライトプラス、 Interconnected WAN 等
対象外検討	廃止が決定したサービス	除外検討	フレッツADSL

*現行の「サービスブランド毎の検証」から、「サービスメニュー毎の検証」に移行

2.検証対象の見直し③(サービスブランド・サービスメニューの整理)

5

以上を踏まえ、下表の通り整理する案が考えられる



3.具体的な検証方法①(営業費相当額の見直し)

営業費相当額の基準は設定から15年以上経過



最新のデータに基づき検討することが適当

【第一次報告書記載*】

この営業費の基準値は、接続料設定事業者であるNTT東日本・西日本の電気通信事業会計における電気通信事業収益（電報収入を除く。）の対営業費（顧客営業、販売サポートのうち特約店に支払う取次手数料、宣伝及び企画に係るものを除く）比率が20%弱（2001～2005年度の平均値）であることに鑑み、利用者料金の20%としており、当面の間はこの基準値によることとするが、その根拠となるデータは10年以上前のものとなっていることもあり、接続会計において除かれている費用の範囲の考え方との異同について検証し、**最新のデータに基づいて、改めて営業費の基準値について検討することが適当**である。

*「接続料の算定等に関する研究会 第一次報告書」(2017年9月)より抜粋

3.具体的な検証方法②(営業費相当額の範囲)

過去の総務省殿における整理時点から環境変化等は見られないことから、
現状の営業費算入範囲を改める必要はない(詳細は次頁参照)

- ① 「価格圧迫による不当な競争」が生じないための検証対象として、各社がサービス提供上必然的に生じる**全てのオペレーション費用は含めるべき**
- ② 一方で、各社が販売予測、コスト回収期間等を勘案し、**各社裁量でコントロール可能な費用は範囲外**とすべき

項目番号	費目	費用内容	分類	営業費相当額
①	注文受付	申込受付に必要な費用 等	回線提供・廃止・維持の上で必然的に発生するオペレーション費用	範囲内
②	販売サポート	契約者管理費用 等		
③	料金	料金計算・請求書発行等に必要な費用 等		
④	出納	料金等の受入業務費用 等		
⑤	共通営業	各営業業務に共通して発生する費用		
⑥	システムサポート	顧客営業の技術サポート費用 等		
⑦	広報	報道対応等の広報活動費用 等		
⑧	特約店取次手数料	特約店に支払う取次手数料 等	各社裁量でコントロール可能な費用	範囲外
⑨	宣伝	テレビ新聞等の広告宣伝費用 等		
⑩	顧客営業	利用者への営業活動費用 等		
⑪	企画	営業部門における企画業務に必要な費用 等		

過去議論においては、次のとおり整理

- ✓ サービス提供が順次拡大されている場合、販売促進費等の顧客獲得に係る費用を短期的な収支にとらわれず営業費として支出する可能性があるため営業費に含まないことが適当

【「接続料と利用者料金との関係の検証(スタックテスト)の運用に関するガイドライン」の改正における考え方*】

スタックテストにおいて妥当性を検証する営業費相当分の算定については、平成19年3月30日付け情報通信審議会答申「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」において、「営業費は、基本的に各事業者が、競争状況、販売予測、コスト回収期間等を総合的に勘案して決定するものであり、特にサービスの立ち上がり期等においては短期的な収支にとらわれず営業費を支出することがあり得る。したがって、当該営業費相当分の検証に当たり、これに販売促進費など顧客獲得に係る費用を含めることは適当ではない」との考え方が示されている。

また、平成20年にNGNの商用サービスが開始されてから、NTT東西はフレッツ光ネクストのサービス提供を順次拡大しており、平成23年からフレッツ光ライトの新規提供が開始されたことを踏まえると、NGNに関連したサービス提供に当たり、販売促進費等の顧客獲得に係る費用を短期的な収支にとらわれず営業費として支出する可能性がある点については、現時点においても上記答申で言及されている点と特段の変化が生じているとはいえない。

よって、スタックテストにおける営業費の基準値の設定に当たり、販売促進費等は引き続き営業費に含まないとすることが適当である。

3.具体的な検証方法③（サービスメニュー毎の検証）

9

- ① 「価格圧縮による不当な競争」の検証対象は、
競争市場の基本的単位となるサービスブランド（区分）毎に検証することが原則
- ② 上記①の検証を満たした前提で、個々のサービスメニュー（プラン）においても
利用者料金がネットワーク原価である接続料相当額を下回ることは
競争上許容されない



サービスメニュー毎の検証については、
現行通り利用者料金が接続料等総額*を上回っているかを検証することが適当

*振替接続料及び他事業者接続料の合計

4.まとめ

- ①サービスブランドは市場検証における市場画定をベースに設備構成・機能の同一性に着目した区分で分類、またサービスメニューはサービスブランドに属する個々のサービスプランとして再分類すべき
- ②スタックテストの検証対象はサービス廃止が決定したものを除き、原則として全ての第一種指定電気通信設備を用いたサービスとすべき
- ③価格圧縮による不当な競争を引き起こさないために考慮すべき費用として、営業費は各社の裁量でコントロールされる費用を除き、各社共通かつ必然的に生じる全てのオペレーション費用を含めるべき
- ④サービスメニューごとの検証については、現行通り利用者料金が接続料等総額を上回っているかを検証することが適当