

## 構成員からソフトバンクへの追加質問（第55回関係）

質問1 NTT東日本・西日本のスタックテストに関する議論において、貴社はスタックテストの「顧客営業」あるいは「宣伝」に係る費用を営業費に含めるべきといった御意見を表明あるいは支持したことはございますか。  
(佐藤構成員)

質問2 仮に、上記の御意見を表明されたこと等がある場合、今回、貴社の御意見が変わったのはどのような理由からでしょうか。その考え方を説明してください。  
(佐藤構成員)

## 【質問1ご回答】

平成24年6月8日～同年7月6日まで行われた「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」の改正に対する意見募集等において、「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」「企画」の費用に関しても営業費に含めた上で検証を行うべき、と意見しております。

## 【質問2ご回答】

3/11の弊社ご説明資料8ページにあるとおり、弊社の意見も踏まえたうえで、「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めないことが適当」との考え方が総務省殿より提示されております。今回、弊社としてはこの考え方に一定の合理性があると考え直近の状況を踏まえ改めて検討いたしました。2020年の光フレッツクロス等の新サービスが開始され、今後も新たなサービスの開始が想定されることからすると本件を見直すべき環境変化までは生じていないと考えております。