

# 携帯電話料金と接続料等の関係の検証に関する 検討に係る論点整理案

---

令和4年4月25日

事 務 局

# 1. 対象事業者

## 論点

- 検証は、**指定電気通信設備に係る接続料等の水準が不当でないことを確認することが目的**であることから、前回の検証と同様に、**第二種指定電気通信事業者を対象とすることでよい**か。なお、固定通信分野でのスタックテストについても、指定電気通信設備に係る接続料の水準が妥当であるか確認するため第一種指定電気通信事業者を対象に実施している。
- 固定通信分野の検証については、接続料の水準の妥当性を確認する観点から、毎年10月末日までに行われる接続料の再計算報告時と、毎年度の接続約款の変更認可申請時の毎年2回実施されているが、**第二種指定電気通信事業者への検証を実施する場合には、どのようなタイミングで実施することが適切か**。第一種と同様に考えた場合には、例えば、毎年12月末日までに行われる精算接続料の届出、毎年度の接続約款の届出などの機会が考えられるが、どのようにすべきか。

## 各者意見

### 【NTTドコモ】

- 競争への影響を鑑みれば、楽天モバイルとKDDIの0円～プランのみを検証すべき。
- 毎年度定期的には実施するのではなく、数年に1回等の真に必要なタイミングで実施。1度検証をパスしたものについて再度検証を行う必要はない。

### 【KDDI】

- 移動体電気通信役務の提供に必要な電波を有している全ての電気通信事業者を対象事業者に含まるべき。
- 2月末の届出後に検証を1回実施することが最も効率的。一度検証を実施し、問題ないことが確認できたサービス・プランにおいては、MVNOへの提供条件が維持または低廉化されている間は、定期的な検証は不要。

### 【ソフトバンク】

- 楽天モバイルを含む全MNOを対象とすべき。
- 届出された接続料水準等を踏まえ、実施要否を検討。

### 【MVNO委員会】

- 省令に基づく接続料の届出を行っている二種指定事業者を対象とすることが適当。
- 2月末又は3月末の届出のタイミングに合わせて少なくとも年1回は実施することが適切。
- 定期的な検証のほか、市場の競合状況から必要と思われる場合に、特定の料金プラン等を対象としたアドホックの検証を行うなどすることが考えられる。

## 論点整理案

- MN03社からは楽天モバイルを含めるべきとの意見があったが、携帯電話料金と接続料等の関係の検証の目的が第二種指定電気通信設備に係る接続料等の水準の妥当性を検証することであることから、**MNOのうち第二種指定電気通信設備を設置する事業者(現時点では、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクが該当)を対象**とすることが適当ではないか。なお、第二種指定電気通信設備を設置する事業者以外の事業者の料金プラン等について、他の観点から検討することを妨げるものではない。
- MNOの一部からは定期的実施する必要はない、1度検証で問題なしとなったものについては再度検証不要との意見があったが、仮に接続料が低減する局面であったとしても、営業費や携帯電話料金(利用者料金)の変動等により検証結果が変わり得ることから、**原則として年1回(例えば、3月末の接続約款の届出時)の検証を実施**することが適当ではないか。ただし、新サービス・プランの追加等に対応するため、**必要に応じて検証を実施**することが適当ではないか。

## 2. 対象サービス・プラン

### 論点

- **検証の対象とすべきサービスや料金プランについてどのように考えるか。**固定通信分野では、サービスブランドごとに大括りで検証対象を選定するとともに、新規かつ今後相当の需要の増加が見込まれるために将来原価方式による接続料算定を行っているサービスについては、より詳細に利用者に提供されるサービスメニューを総務省が指定して検証を実施している。
- 検証対象サービス・プランの選定に当たっては、接続料の水準の妥当性を確認することを主眼に検証を実施することを踏まえれば、**MVNOの意見を十分に踏まえることが必要ではないか。**
- モバイル分野においては、固定通信分野と比較して、**提供される料金プランの変更が頻繁に行われている実態があることから、一定程度柔軟に検証対象を選定可能とすることについて考慮する必要があるのではないか。**
- その他、検証に当たってあらかじめ定めておくべき事項はあるか。

### 各者意見

#### 【NTTドコモ】

- 競争への影響を鑑みれば、楽天モバイルとKDDIの0円～プランのみを検証すべき。
- MNOの意見も十分に踏まえるべき。現にMVNOが提供している役務に対応する料金プランに限定して選定すべき。
- 重要な経営情報に当たるものについては、開示すべきではない。
- 接続会計がサービスブランドごとに分計されていないことから、「音声伝送役務」・「データ伝送役務」単位以外の検証は困難。

#### 【KDDI】

- MVNOが主に提供する料金プランと同水準の低廉な料金プランを対象とすべき。

#### 【ソフトバンク】

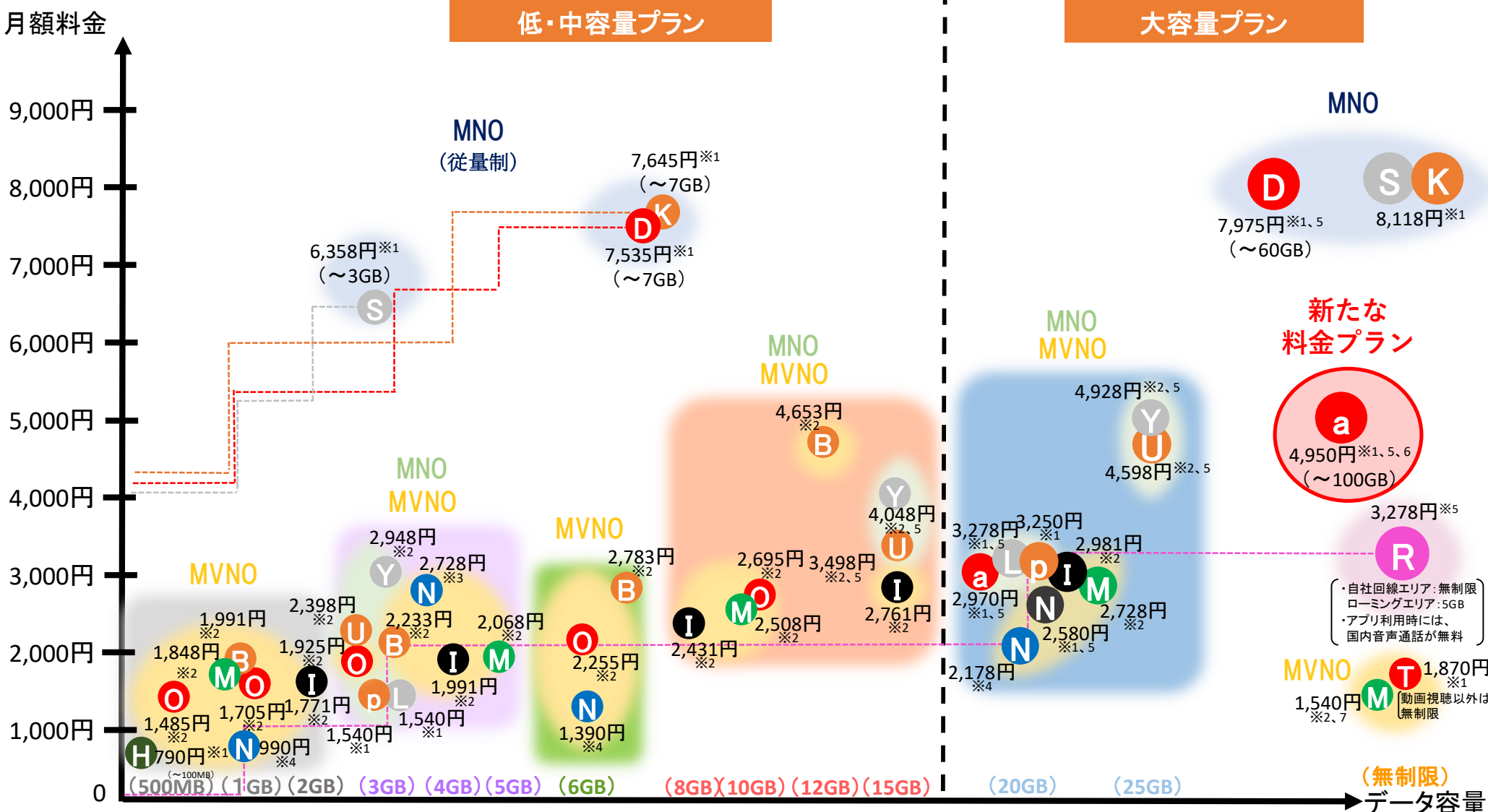
- 既存プランについては、接続料水準が低廉化の場合には検証不要。
- 新プランについては、大、中、低容量のカテゴリ内で、MVNOがMNOと同等プラン提供不可との合理的な申告がある場合に検証を実施。

#### 【MVNO委員会】

- 二種指定事業者の「廉価プラン」と「サブブランド」を対象とすることを要望。
- 新ブランド・プランの追加等に対応するため、これらに柔軟に即応できる制度上の実装(ガイドライン等)が望ましい。

### 論点整理案

- MNOの一部からは接続料水準が低廉化の場合は検証不要、0円プランのみ検証すべきとの意見があったが、接続料の低廉化の局面における検証の必要性については前述の「1. 対象事業者」の論点整理案で示したとおりである。携帯電話料金と接続料等の関係の検証の目的が第二種指定電気通信設備に係る接続料等の水準の妥当性を検証することであることから、接続を用いて競争することになるMVNOの視点に立って対象を決定することが適当ではないか。また、検証を効率的・効果的に行う必要があることから、具体的には、MVNOが現に提供しているサービス・料金プランと同等のサービス・料金プランのうち、MVNO(その関連団体を含む。)から具体的な課題に基づき検証対象とすべき旨の要望が寄せられ、かつ、接続研の議論を経てその要望に合理性があるものと認められたものとすることが適当ではないか。



- D**: NTTドコモ
- a**: ahamo
- O**: OCNモバイルONE (NTTコミュニケーションズ [ドコモのエコノミー-MVNO])
- T**: トーンモバイル (フリービット [ドコモのエコノミー-MVNO])
- K**: au
- n**: povo
- U**: UQmobile
- B**: [KDDI系列のMVNO]
- S**: SoftBank
- L**: LINEMO
- Y**: Y!mobile
- R**: 楽天モバイル
- I**: IIJ
- M**: mineo (オプテージ)
- N**: 日本通信
- N**: NUROモバイル
- H**: HIS

注: 音声あり・期間拘束なしプランで比較。価格は全て税込。 ※1: 1回5分以内の国内通話無料。 ※2: 1回10分以内の国内通話無料。 ※3: 国内通話かけ放題。 ※4: 国内通話月70分無料。 ※5: 月間データ利用量が契約容量を超過した場合の通信速度は、送受信時最大1Mbps。 ※6: 2022年6月から提供開始予定。 ※7: 最大1.5Mbps (平日12~13時は32kbps)

### 3. 基本的な考え方

#### 論点

- 各社が提供する**携帯電話料金プランの利用者料金と、提供に必要と考えられる設備費用**(接続料、卸料金、その他設備コスト) **及び営業費相当額を比較し、MVNOがMNOと同等のサービス提供を行うことが可能な水準**になっているか検証することとすべきではないか。
- 具体的には、検証対象ごとに、利用者料金による収入と、その**利用者料金が設定されているサービスの提供に用いられる設備費用の総額を比較し、その差分が利用者料金で回収される営業費に相当する金額を下回らないものであるかを検証**することとすべきではないか。固定通信分野でも同様の方法により検証を実施している。

#### 各者意見

##### 【NTTドコモ】

- 固定通信分野は、サービスブランドごとの比較については利用者料金収入と設備費用の総額を検証し、サービスメニューごとの比較については利用者料金が接続料を上回ることを検証していることから、移動通信分野においても同様の方法とすべき。

##### 【KDDI】

- 利用者料金－接続料等 $\geq$ 営業費の基準値、とすべき。
- 検証に用いる各種数値について、一部は経営情報・機密情報が含まれるため、原則非公開とすべき。

##### 【ソフトバンク】

- 個々のプラン毎に検証を実施する際には料金が回線費用を上回っているかを検証することが適当。

##### 【MVNO委員会】

- 論点の考え方に賛同。
- 「MNOと同等の料金で同等の速度品質のサービスを提供できるか」、「MNOと同等の顧客獲得・維持にかかる営業費を投入できるか」が重要。
- ISPサービスに係る設備相当費用を加味する等、モバイルサービスの特性を踏まえ制度設計をすることが必要

#### 論点整理案

- MNOの一部からは利用者料金と設備費用を直接比較して検証すべき旨の意見があったが、携帯電話料金と接続料等の関係の検証は、第二種指定電気通信設備に係る接続料等の水準の妥当性を検証することが目的であり、その検証方法として、当該水準が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について確認するものであって、仮に営業費相当額を勘案せずに確認を行った場合には、価格圧搾による不当な競争が行われるおそれがないと言い切れず、上記目的に適うものとならないことから、各社が提供する**携帯電話料金に係る利用者料金と、その提供に必要と考えられる設備費用**(接続料、卸料金、その他設備コスト)**及び営業費相当額を比較し、MVNOがMNOと同等のサービス提供を行うことが可能な水準**になっているか検証することが適当ではないか。
- 具体的には、検証対象ごとに、利用者料金による収入と、その**利用者料金が設定されているサービスの提供に用いられる設備費用の総額を比較し、その差分が利用者料金で回収される営業費に相当する金額を下回らないものであるかを検証**することが適当ではないか。



### 論点

- 研究会第5次報告書では「データ接続料の適正な換算方法を検討することが適当」とされたところ、前回の検証では各社によって換算に関する考え方に異なる部分があったことから、**各社の設備の通信容量や実際のトラフィックの状況に関して報告を求め、適切な換算方法について共通的な考え方を検討することとしてはどうか。**
- **具体的にどのような考え方でデータ接続料の換算を行うべきと考えるか。** 前回検証時には、研究会構成員からピーク時トラフィック+ $\alpha$ の $\alpha$ の考え方を示すことについて意見があったが、それについてどのように考えるか。

### 各者意見

#### 【NTTドコモ】

- 通信容量とトラフィックの関係は、MNO各社の設備構成や設計方針の違いにより異なるため、共通的な考え方の導入は適当ではない。

#### 【KDDI】

- データ通信利用量(GB)×データ通信容量単価(GB換算)、とすべき。
- 妥当な換算方法であることを前提に、MNO間で共通的な換算方法の適用は特段異論ない。
- 利用者料金と接続料等に用いる各種実績値は年間平均値にて算出。

#### 【ソフトバンク】

- データ接続料×検証対象プランの必要想定帯域、とすべき。
- 事業者の考えに合理性があれば共通化は不要

#### 【MVNO委員会】

- 最大占有帯域(bps)×届出データ接続料(円/bps)÷月間の総データ通信量(byte)、とするのも一例。
- 各社の状況に関する報告を求め、その報告をもとにシンプルでわかりやすい共通的な考え方を採用すべき。

## 論点整理案

- MNOの一部から共通的な考え方は不要である旨の意見があったが、MVNOの接続料の契約形態がMNOごとに異なることはない点を勘案すれば、共通的な考え方を採用すべきではないか。また、MNO3社を含めた携帯事業者が提供するサービス・料金プランがGB単位で設定されていることを踏まえ、データ接続料の月額GB単価を用いて、データ接続料相当額を算出することが適当ではないか。具体的には、**1年のうち最も通信量の多い1日における最大占有帯域と設備容量の上限値(Xbps)**を基礎として**データ接続料の月額GB単価(Y円/月・GB)**を算出し、**その単価に対象サービス・プランの平均使用通信量(ZGB)**に乗じて、1回線当たりの月額データ接続料相当額とすることが適当ではないか。

## 【計算式】

$$\frac{\text{設備容量の上限値[Mbps]} \times \text{接続料単価[円/Mbps・月]}}{\text{月当たりの接続料}} \div \frac{\text{(最繁忙時(1時間)のトラフィック量[GB] / 最繁忙時集中度[%] * 30.4[日])}}{\text{月当たりの総通信量}} * \text{平均使用通信量[GB]}$$

※:1年のうち最も通信量の多い1日内の最繁忙時(1時間)のトラフィック集中度

### 論点

- 各社とも音声基本料(定量課金)と音声通信料(従量課金)により、接続料及び卸料金が設定されている。利用者料金としては、従量課金としているもの以外に定額制のかけ放題や5分以内かけ放題の準定額制等の料金設定も行われている中で、**検証に当たってどのように音声接続料(又は卸料金)を費用に算入することが適切であるか。**

### 各者意見

#### 【NTTドコモ】

- MVNOは、自らの判断により音声接続又は卸役務のいずれかを選択していると考えため、最も安価なコストで実現できる費用を算入すべき。

#### 【KDDI】

- 基本料単価+通話料(MoU×通話料単価)、とすべき。
- 妥当な換算方法であることを前提に、MNO間で共通的な換算方法の適用は特段異論ない。

#### 【ソフトバンク】

- 対象プランの全ユーザの平均通信時間×接続料、とすべき。

#### 【MVNO委員会】

- 基本料は、卸標準プランの基本料とすべき。なお、検証対象サービスが中継電話を用いている場合は、プレフィックス自動付与を採用することも適当。
- 通話料は、音声接続料を採用することが適切。

## 論点整理案

● MNOが、MVNOのプレフィックス自動付与等接続への移行が進んでいること(契約数の50%以上)を証明した場合には、①基本料として音声接続料、通話料として音声接続料に1人当たりの平均通話時間を乗じた料金額をそれぞれ採用し、MNOが当該証明ができない場合には、②基本料としてモバイル音声卸の基本料(実際に卸先事業者提供している基本料を平均した金額)、通話料として音声接続料に1人当たりの平均通話時間を乗じた料金額をそれぞれ採用することが適当ではないか。

- ① 基本料＝音声接続料、通話料＝音声接続料×MoU
- ② 基本料＝音声卸料金、通話料＝音声接続料×MoU

### 論点

- (MNO3社向け) 具体的な設備としてどのような設備を利用しているか(ISPに係る費用や他社に支払う接続料金等を含む。)
- 対象サービスや料金プランごとの設備費用をどのような方法で算定することが適切であるかと考えるか。

### 各者意見

#### 【NTTドコモ】

- ISPに係る費用が挙げられる。ISPに係るコストを契約者数で按分するという方法が考えられる。

#### 【KDDI】

- データ接続料と音声接続料に含まれる設備コスト以外に役務提供する上で必要となる設備(PGW、ISP設備等)費用を算出すべき。

#### 【ソフトバンク】

- 接続料原価に算入しない(MVNOからコスト回収しない)が、自社ユーザーからコスト回収する設備に係る費用として、具体的にはISP、PGW、他社に支払う接続料等が該当。当該費用を全サービスの回線数(MVNO回線を除く。)で除することが適当。

#### 【MVNO委員会】

- ISPサービスに係る設備相当費用を計上することが必要。
- 一部の廉価プラン・サブブランドについては国際ローミングを基本料金内で提供しており、その場合は当該費用についても計上することが必要。

### 論点整理案

- 接続料に含まれないが役務提供に必要かつ自社ユーザーからコスト回収する設備に係る費用として、ISP費用、PGW費用、他社に支払う接続料及び国際ローミング費用を採用することが適当ではないか。

## 7. 営業費相当額

### 論点

- **営業費相当額の算定はどのように行うことが適当であるか。** 固定通信分野では、平成19年7月に総務省が策定した「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」において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の対営業費(顧客営業、宣伝及び企画に係るものを除く。)の比率が20%弱(平成13~17年度の平均値)であることにかんがみ、検証における営業費の基準値を利用者料金収入の20%と定め、現在の指針においてもこの基準が用いられている。モバイル分野で営業収益や営業費を整理しているものとしては、第二種指定電気通信設備会計規則に基づいて作成されている移動通信役務収支表の営業収益及び営業費がある。
- 固定通信分野では、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に営業費を支出することがあり得ることから、営業費に含まれる費用のうち、「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る費用を除いたものを営業費として比率の計算を行っているが、**モバイル市場における営業の実態を踏まえ、営業費相当額の範囲についてどのように考えるか。**

### 各者意見

- 【NTTドコモ】
- 接続会計規則に基づいて作成されている移動通信役務収支表の営業収益及び営業費における、直近5年平均値を用いることが考えられる。
  - 新たに提供開始したサービスの立ち上がり期において、短期的な収支にとらわれず「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る営業費を支出しており、これらの営業費は、固定通信分野と同様、除外することが適当。
- 【KDDI】
- MNO間で一律の基準値を設定することは適切ではない。
  - 第一種指定電気通信設備と同様、「顧客営業・宣伝・企画・販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る費用を除いたものを営業費とする算定方法が適切。
- 【ソフトバンク】
- 各料金プラン価格は市場状況により戦略的に決められるものであり、販売形態、コスト回収期間の目標設定、導入時期等により営業費は変動することから、個々のプラン毎の検証を実施する際は料金が回線費用を上回っているかの検証が適当(固定分野でもサービスメニューごとの検証では営業費未考慮)。
- 【MVNO委員会】
- 2007年の固定の考え方は、「これからブロードバンドの利用者をどう増やしていくか」という局面のものであり、現在のモバイルの「利用者をいかにスイッチングさせるか」という局面とは違いう上、MNOが短期的な収支にとらわれずに営業費を支出することはMVNOの撤退による一層の寡占化に繋がるおそれがある。
  - 「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る営業費の除外を認めることは適切ではない。また、端末の販売等に際する利益の提供についても営業費に計上すべき。

## 7. 営業費相当額

### 論点整理案

- 携帯電話料金と接続料等の関係の検証は、第二種指定電気通信設備に係る接続料等の水準の妥当性を検証することが目的であり、その検証方法として、当該水準が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について確認するものであって、仮に営業費相当額を勘案せずに確認を行った場合には、価格圧搾による不当な競争が行われるおそれがないと言い切れず、上記目的に適うものとならないことから、各社が提供する携帯電話料金に係る利用者料金と、その提供に必要と考えられる設備費用（接続料、卸料金、その他設備コスト）及び営業費相当額を比較し、MVNOがMNOと同等のサービス提供を行うことが可能な水準になっているか検証することが適当ではないか。【再掲】
- 他方、固定においては、営業費相当額から「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業（特約店等）」に係る営業費を除外して、確認を行っている。これは、「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に営業費を支出することはあり得る」ので例外的に当該営業費を除外してきているが、携帯電話サービスについては、その始まり（1987年）から30年以上が経過し、既に契約数（約2億）が人口の約2倍に届く程となっている現状を踏まえれば、「サービスの立ち上がり期」には該当せず、例外的に除外する必要性がないことから、「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業（特約店等）」に係る費用（サービスによっては、その提供に際して発生し得ない費用がある場合もあると考えられることから、当該費用の取扱いについては検証を実施する際に考慮することもあり得る。）も計上することが適当ではないか。ただし、CSR活動に係る営業費等自社サービス（それに付随するものを含む。）に係る顧客獲得を直接目的としない営業費については、価格圧搾による不当な競争を引き起こすおそれが低いことから、除外することが適当ではないか。また、具体的な算定方法としては、各社の接続会計に基づくモバイルの営業収益の対営業費の割合（直近5年平均）で基準を設定することが適当ではないか。
- この「サービスの立ち上がり期」については、5Gを立ち上がり期として捉えるという見方もあったものの、現状の携帯電話サービスにおいて、例えば4Gと5Gのサービスを別々の携帯会社（4GはA社、5GはB社等）とすることはできず、実態として一体サービスとなっていることから、4G・5Gという単位でサービスとして捉えることは適当ではなく、携帯電話サービスとして捉えることが適当ではないか。

## 論点

- 固定通信分野では、利用者料金について、割引を考慮した料金を用いて検証が行われているが、**割引についてどのように取り扱うことが適当か**。固定通信分野では、割引が適用される回線数と適用されていない回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出し、それを提供するサービスの料金額から控除した額を利用者料金として検証を行っている。

## 各者意見

## 【NTTドコモ】

- 個別のサービスに対して様々な割引を適用しており、利用者料金モデルの設定が困難であることから、利用者料金への割引は考慮しないものとするべき。

## 【KDDI】

- 各種割引後の1ユーザ当たりの平均利用者料金を算出。
- 音声オプション基本料(定額、準定額)は、1ユーザ当たりの平均値にて算出。

## 【ソフトバンク】

- 固定通信分野と同様、割引適用回線数と割引非適用回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出。
- 期間が限定されている割引は、割引総額を利用者の平均利用期間で除算して考慮すべき。

## 【MVNO委員会】

- 家族割等の割引は、利用者料金に反映されるべき。この際、固定通信分野と同様、割引適用回線数と割引非適用回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出することで良いのではないか。
- 固定通信とのセット割は、移動側で割引原資を負担しているケースが多いであろうことを踏まえれば、利用者料金への反映が適当。非通信サービスとのセット割はケースバイケースだが、不適切な検証にならないよう、検証過程において適切に説明を求めることが望ましい。



## 論点整理案

- MNOの一部から、割引を考慮しないようにすべきとの意見があったが、MVNOは割引後の料金と競争しているところであり、割引を考慮しない場合には検証の有効性が担保できないことから、利用者料金に関する割引については、割引を加重平均して1人当たりの割引相当額を算出し、それを料金プランの料金額から控除した額を利用者料金とすることが適当ではないか。ただし、社会福祉を目的とする割引であって、公的機関が発行する証明書の確認を要件とするものについては除外することが適当ではないか。
- 他方で、MVNOからはセット割も考慮すべきとの意見があったが、固定通信以外のサービスとのセット割については、割引の算出が可能である固定通信とのセット割とは違い、その割引がどの程度携帯電話サービスに係るものなのかについて明確でない点やポイント付与等利用者料金との関係が明確でない点があることから、引き続き検討することが適当ではないか。

(以下、接続料の算定等に関する研究会(第50回) 資料50-4より抜粋)

## (1) 検証対象

### <対象事業者>

- 検証は、指定電気通信設備に係る接続料等の水準が不当でないことを確認することが目的であることから、前回の検証と同様に、第二種指定電気通信事業者を対象とすることでよい。なお、固定通信分野でのスタックテストについても、指定電気通信設備に係る接続料の水準が妥当であるか確認するため第一種指定電気通信事業者を対象に実施している。
- 固定通信分野の検証については、接続料の水準の妥当性を確認する観点から、毎年10月末日までに行われる接続料の再計算報告時と、毎年度の接続約款の変更認可申請時の毎年2回実施されているが、第二種指定電気通信事業者への検証を実施する場合には、どのようなタイミングで実施することが適切か。第一種と同様に考えた場合には、例えば、毎年12月末までに行われる精算接続料の届出、毎年度の接続約款の届出などの機会が考えられるが、どのようにすべきか。

### <対象サービス・プラン>

- 検証の対象とすべきサービスや料金プランについてどのように考えるか。固定通信分野では、サービスブランドごとに大括りで検証対象を選定するとともに、新規かつ今後相当の需要の増加が見込まれるために将来原価方式による接続料算定を行っているサービスについては、より詳細に利用者に提供されるサービスメニューを総務省が指定して検証を実施している。
- 検証対象サービス・プランの選定に当たっては、接続料の水準の妥当性を確認することを主眼に検証を実施することを踏まえれば、MVNOの意見を十分に踏まえることが必要ではないか。
- モバイル分野においては、固定通信分野と比較して、提供される料金プランの変更が頻繁に行われている実態があることから、一定程度柔軟に検証対象を選定可能とすることについて考慮する必要があるのではないか。
- その他、検証に当たってあらかじめ定めておくべき事項はあるか。

(次ページに続く)

(前ページからの続き)

## (2) 検証方法

### <基本的な考え方>

- 各社が提供する携帯電話料金プランの利用者料金と、提供に必要と考えられる設備費用(接続料、卸料金、その他設備コスト)及び営業費相当額を比較し、MVNOがMNOと同等のサービス提供を行うことが可能な水準になっているか検証することとすべきではないか。
- 具体的には、検証対象ごとに、利用者料金による収入と、その利用者料金が設定されているサービスの提供に用いられる設備費用の総額を比較し、その差分が利用者料金で回収される営業費に相当する金額を下回らないものであるかを検証することとすべきではないか。固定通信分野でも同様の方法により検証を実施している。

### <検証の対象とするデータ>

#### ① データ接続料(又は卸料金)

- 研究会第5次報告書では「データ接続料の適正な換算方法を検討することが適当」とされたところ、前回の検証では各社によって換算に関する考え方に異なる部分があったことから、各社の設備の通信容量や実際のトラフィックの状況に関して報告を求め、適切な換算方法について共通的な考え方を検討することとしてはどうか。
- 具体的にどのような考え方でデータ接続料の換算を行うべきと考えるか。前回検証時には、研究会構成員からピーク時トラフィック+ $\alpha$ の $\alpha$ の考え方を示すことについて意見があったが、それについてどのように考えるか。

#### ② 音声接続料(又は卸料金)

- 各社とも音声基本料(定量課金)と音声通信料(従量課金)により、接続料及び卸料金が設定されている。利用者料金としては、従量課金としているもの以外に定額制のかけ放題や5分以内かけ放題の準定額制等の料金設定も行われている中で、検証に当たってどのように音声接続料(又は卸料金)を費用に算入することが適切であるかと考えるか。

#### ③ その他の設備費用

- (MNO3社向け) 具体的な設備としてどのような設備を利用しているか(ISPに係る費用や他社に支払う接続料金等を含む)。
- 対象サービスや料金プランごとの設備費用をどのような方法で算定することが適切であるかと考えるか。

(次ページに続く)

(前ページからの続き)

④ 営業費相当額

- 営業費相当額の算定はどのように行うことが適当であると考えるか。

固定通信分野では、平成19年7月に総務省が策定した「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」において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の対営業費(顧客営業、宣伝及び企画に係るものを除く。)の比率が20%弱(平成13~17年度の平均値)であることにかんがみ、検証における営業費の基準値を利用者料金収入の20%と定め、現在の指針においてもこの基準が用いられている。

モバイル分野で営業収益や営業費を整理しているものとしては、第二種指定電気通信設備会計規則に基づいて作成されている移動通信役務収支表の営業収益及び営業費がある。

- 固定通信分野では、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に営業費を支出することがあり得ることから、営業費に含まれる費用のうち、「顧客営業」、「宣伝」、「企画」、「販売サポート・一般営業(特約店等)」に係る費用を除いたものを営業費として比率の計算を行っているが、モバイル市場における営業の実態を踏まえ、営業費相当額の範囲についてどのように考えるか。

⑤ 利用者料金

- 固定通信分野では、利用者料金について、割引を考慮した料金を用いて検証が行われているが、割引についてどのように取り扱うことが適当か。固定通信分野では、割引が適用される回線数と適用されていない回線数を加重平均して、1ユーザ当たりの割引相当額を算出し、それを提供するサービスの料金額から控除した額を利用者料金として検証を行っている。

(参考)固定通信分野の営業費相当額の基準値(20%)の設定関し、廃止前のガイドラインにおける営業費の分類(青枠部分が営業費から除かれているもの)

費用科目	費用科目に計上される費用の内容
注文受付	営業窓口、116における受付等に必要の費用
顧客営業	利用者に対する営業活動に係る費用(電話の増設、廃止、移転等の応対に係る費用を含む)
システムサポート	顧客営業の技術サポートに係る費用
販売サポート	営業業務に係るオーダー処理費用、契約者管理費用及びテレフォンカード販売等に係る費用
	特約店に支払う取次手数料
出納	電話料金等の受入業務に必要な費用
料金	料金計算業務、請求書の編集・作成及び発行業務、料金催促並びに回収業務等に必要な費用
広報	利用者相談センター・報道対応等の広報活動に必要な費用
宣伝	テレビ新聞等の広告・宣伝に必要な費用
企画	営業部門における企画業務に必要な費用
共通営業	各営業業務に共通して発生する費用

(注)※印は、本検証において営業費に含めない費用科目。