

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結果について

令和7年4月28日

事 務 局

- ◆ 「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。）においては、MNOとMVNOとの間のイコールフットィ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としている。
- ◆ 本研究会第92回会合においては、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を選定したところ。

事業者	ブランド等	データ容量	サービス等	備考
NTTドコモ	ahamo	30GB	ahamo（大盛りオプションを除く）	2024年10月1日より、データ容量を20GBから30GBに増量
KDDI	UQ mobile	30GB	コミコミプラン+	2024年11月12日より提供開始
ソフトバンク	Y!mobile	20GB (+10GB)	シンプル2 Mプラン (データ増量オプションを含む)	2024年11月1日より、「データ増量オプション」のデータ容量を5GBから10GBに増量（2025年1月1日より、30GB（+5GB）に増量）

- ◆ MNO各社からは2024年度中に上記検証対象サービスに関する検証結果の提出があったところであり、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（赤字は本研究会第92回会合資料から変更があった箇所）

NTTドコモ	<ul style="list-style-type: none"> ・実績の対象期間：2024年10月から12月の平均使用通信量、平均通話時間を使用 ・対象オプション：「1G追加オプション」は算入し、「大盛オプション」は控除
KDDI	<ul style="list-style-type: none"> ・実績の対象期間：2024年12月1日から12月31日までの期間（11月の実績については含まず。） ・対象オプション：コミコミプラン+のご利用者全て（以下①および②）を検証対象（※①②合わせて1つの料金プランとして検証） <ul style="list-style-type: none"> ①「コミコミプラン+（33GB*）」増量オプションⅡ（5GB）なし（計33GB/月） ②「コミコミプラン+（33GB*）」増量オプションⅡ（5GB）あり（計38GB/月）
ソフトバンク	<ul style="list-style-type: none"> ・実績の対象期間：例年通り今年度第3四半期までのデータを利用 ・対象オプション：増速オプションも含めY!mobileシンプル2 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 S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	ahamo (30GB)	(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)	○
KDDI	UQ mobile コミコミプラン+ (30GB)		○
ソフトバンク	Y!mobile シンプル2 Mプラン (20GB+10GB)		(2) 営業費相当額 (3) 利用者料金

ahamo

UQ mobile

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

設備等費用①:データ接続料相当額

赤枠内構成員限り

3

◆ 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} / {最繁忙時 (1 時間) のトラフィック量/最繁忙時集中度^{※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日内の最繁忙時 (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。

ahamo

UQ mobile

Y!mobile

月額GB単価[円/月・GB]

$\frac{\text{設備容量の上限値[Mbps]} \times \text{届出接続料[円/10Mbps \cdot 月]}}{10} \times \frac{\text{最繁忙時トラフィック量[GB/BH]} \times 30.4[\text{日}]}{\text{最繁忙時集中度[\%]}}$

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]

128,625 円/10Mbps・月

108,378 円/10Mbps・月

94,326 円/10Mbps・月

最繁忙時トラフィック量[GB/BH]

最繁忙時集中度[%]

平均使用通信量[GB]

金額[月額GB単価×平均使用通信量]

※ 2024年2月届出の2024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を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を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。

ahamo

UQ mobile

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 <small>※音声回線管理機能等に係る接続料に、緊急通報等に係る卸料金(コストベース)を加えたもの</small>			
通話料			
通話料単価	2.49156円/分 (0.041526円/秒)	2.74482円/分 (0.045747円/秒)	3.23424円/分 (0.053904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。

ahamo

UQ mobile

Y!mobile

	ahamo	UQ mobile	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、2019年度から2023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。（ahamo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。）

ahamo

UQ mobile

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
2019年度			
2020年度			
2021年度			
2022年度			
2023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。

ahamo	
UQ mobile	
Y! mobile	

利用者料金の概要

赤枠内構成員限り

8

◆ 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)	ahamo	UQ mobile	Y!mobile
基本料	2,700 円	2,980 円	3,650 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	—	—	
1GB以下割	—	—	
利用者料金			

◆ 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っては、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っては、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**にあっては、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**、**特定決済方法割引**及び**1GB以下割**に係る割引額を控除。

利用者料金②:セット割引

◆ 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。

	ahamo	UQ mobile	Y!mobile
セット割引の総額	—	—	▲1,500 円
うち検証対象サービス等側に係る割引額	—	—	
	—	—	$\begin{aligned} & \triangle 1,500[\text{円}] \\ & \times \frac{3,650[\text{円}]}{3,650[\text{円}] + \boxed{}[\text{円}] \times \boxed{}} \\ & \equiv \triangle \boxed{} \text{円} \end{aligned}$ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; width: fit-content;"> 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 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px; width: fit-content;"> 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) </div>
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	—	—	

(税抜)

◆ 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。

	ahamo	UQ mobile	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	—	—	▲170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)

1GB以下割総額	—	—	▲1,000円
現に1GB以下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)

接続料等と利用者料金との関係の検証結果

2025年3月31日
NTTドコモ

検証対象	検証に用いた接続料等※1	検証結果※2
ahamo (大盛りオプションを除く)	<ul style="list-style-type: none"> ・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	2,700円
	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（128,625円/10Mbps [2024年2月届出]）を使用 (平均使用通信量) 2024年10月～12月※4の平均使用通信量を使用 (設備容量の上限値の考え方) 2023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（69円[2024年3月届出]）、課金情報提供機能（8円[2024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（0.041526円/秒[2024年3月届出]）を使用 (平均通話時間) 2024年10月～12月※4の平均通話時間を使用
	その他費用	2023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（2019年度～2023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

※4 今検証においては、20GBから30GBへのデータ増量後の期間に限定

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結果 (2025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
UQ mobile コミコプラン+ (増量オプションⅡ含む)	<ul style="list-style-type: none"> ・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		2024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（108,378円/10Mbps [2024年2月届出]）を使用	
		平均使用通信量	2024年12月分の使用通信量を使用	
		設備容量の上限値の考え方	2023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（75円[2024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（0.045747円/秒[2024年3月届出]）を使用
			平均通話時間	2024年12月分の通話時間を使用
その他費用		2023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（2019年度～2023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との関係の検証結果 (2025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2 Mプラン	<ul style="list-style-type: none"> 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	2024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と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（94,326円/10Mbps[2024年2月届出]）を使用 平均使用通信量：2024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：2023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（93円/回線[2024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（0.053904円/秒[2024年3月届出]）を使用 平均通話時間：2024年度（第3四半期まで）の平均通話時間を使用
	その他費用	2023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（2019年度～2023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。

© 2025 SoftBank Corp.

考え方

① 過去検証済みのプランについて再検証を実施する基準の明確化

- 本研究会の第七次報告書及び第八次報告書においては、当時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」としている。他方、現行の指針においては、検証対象について、①料金が近接していること、②具体的な課題に基づく要望があること、③検証の合理性が認められること、の3つの要件の全て満たすものとしている。
- 検証対象は、過去検証を実施したサービス等であるかどうかにかかわらず、指針に示された要件に沿って判断することが適当であり、**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、**本研究会において、都度、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**であり、**再検証の基準をあらかじめ具体的に定める必要性はない**。

② 「お試し」が適用されるプランについての検証

- MVNOからは、当該割引が適用されるプランが発表された場合は、来年度の検証を待たず、可能な限り速やかに個別の検証を実施することが要望されている。他方、MNOからは、検証時期、検証期間、検証方法等についての検討が要望されている。
- 「電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドライン」の改正により、**乗換え検討先事業者の通信サービスの質を「お試し」として利用しやすくするため、端末購入を条件としない、新規契約を条件とする割引**（ただし、割引に係る期間は6か月以内、割引を受けられるのは一事業者につき一回、割引額はその他の利益提供の上限額である2万円の内数）が可能となったが、現時点ではMNO各社から当該割引に係る具体的な発表は行われていない。このため、**今後、各社の具体的な発表を踏まえて、検証時期、検証期間、検証方法等について検討を行うことが適当**である。

③ 営業費相当額

- MVNOからは、直近5年間の平均値ではなく、直近1年間の値を用いて検証を実施することや、新規加入者数による按分等、より適当な算出方法について検討することが要望されている。他方、MNOからは、営業活動に係る費用は短期的に変動するものであるが、モバイル通信サービスは利用者料金として長期的に回収するものであるため、1年間の実績では評価は難しいこと、直近1年間の値を用いる場合、特殊要因による一時的な変動の影響を受けやすくなることといったことから、引き続き5年間の平均値で検証することが適当、営業費相当額には既存契約者向けのものも含まれるため、新規加入者数による按分は適切ではないといった意見が示された。
- 接続会計を基に営業収益に対する営業費の割合の直近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。

○ MVNOからは、①過去検証済みのプランについて再検証を実施する基準の明確化、②お試し割に係る検証、③営業費相当額について要望があったところ、これに対するMNO各社の考え方は以下のとおり。

① 再検証基準

- ・ 過去検証済みのプランについて、検証実施時に用いた数値が大きく変わる場合は、「環境の変化」があるものとして再検証を実施する基準の明確化を要望。

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 再検証の要否は、GLに規定された検証対象の選定要件に則り、その要件の該否を都度議論すべきであり、再検証を実施する基準を定める必要はないのではないか ➢ なお、前述の通り、GLの改定は環境の変化に該当するものではなく、GLの改定のみを理由とした再検証は不要と考える 	-	<ul style="list-style-type: none"> ➢ MVNO殿提示の再検証実施基準について、過去検証時と比較して接続料・営業費相当額・利用者料金等の各パラメーターの変動を総合的にみて、検証クリアとなる見込みが高いと判断可能な場合は検証不要とすべきと考えます。

② お試し割

- ・ 「お試し」が適用されるプランは、来年度の検証を待たず、可能な限り速やかに臨時の検証を要望

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 検証にあたっては、利用実績を把握する期間が必要なため、検証期間をご考慮いただきたい ➢ 各社から発表されたお試し割の内容を踏まえ、検証方法を検討する必要があるのではないか 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 「お試し」は、最大6ヶ月間の限定施策であり、「お試し」終了後も相当数のユーザは継続利用することから、あたかも「お試し」が永続的に適用されているかのような検証方法になってしまうのは実態に即さず不適切。 ➢ そのため、検証にあたっては、提供開始から検証実施まで一定の期間を設ける、或いは、検証実施時に何等かの補正（※）を適用する等の検討を要望。 <p>(※) 例えば、6ヶ月の期間限定の割引である場合、12ヶ月の単月平均割引額に補正する等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 「お試し」割引施策開始直後は実績データが十分に蓄積されていない等の状況が想定されるため、検証の精度を確保するための方策を検討するべきと考えます。例えば、一定程度の期間経過後に検証を実施する、利用者料金については将来の収入も考慮する等、立ち上がり期の一断面での検証とならないよう、検証時期及び検証方法につき、二種指定事業者と調整することを要望します。

③ 営業費相当額

- ・ 検証に用いる「営業費相当額」について、直近5年間の平均値ではなく、直近1年間の値を用いて検証されることを要望

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
<p>➤ 営業活動に係る費用は、時期や環境により短期的に変動するものである一方、モバイル通信サービスは利用者料金として長期的に回収するものであるため、1年間の実績では評価は難しく、5年間の平均値で検証することが合理的と考える</p>	<p>➤ 営業費相当額は、可能な限り最新のデータを用いて検証すべきとの考えは理解できるものの、直近1年間など短期的な値を用いる場合、特殊要因による一時的な変動の影響を受けやすくなることを懸念。</p> <p>➤ 第八次報告書（接続料の算定等に関する研究会において、「接続会計を基に直近5年間の平均値によって営業費相当額を算出するという現在の方法は、各社のモバイルサービスにおける平均的な営業費相当額を算出するという点で、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が適当」との考え方が示されたところ。</p> <p>➤ そのため、弊社としては、現行のガイドラインの通り、直近5年間の平均値を用いる検証で良いと考える。</p>	<p>➤ 八次報告書にも記載の通り、現在の営業費相当額の算出方法については一定の合理性があるとされており、再度の検討は不要と考えます。なお、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、指針の通り5年平均とすべきと考えます。</p>

(参考) 接続会計における営業費比率 (営業収益に対する営業費の割合)

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2019年度	30.7%	23.1%	34.1%
2020年度	29.1%	22.4%	31.1%
2021年度	28.7%	22.8%	35.2%
2022年度	30.6%	20.6%	32.9%
2023年度	31.7%	19.3%	32.1%
5年間の平均値	30.2%	21.6%	33.1%

※ 各社の接続会計（移動電気通信役務収支表の移動電気通信役務の小計）における営業収益額に対する営業費の割合。

(参考) 前回のスタックテストに用いた営業費比率

	NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
2018年度			
2019年度			
2020年度			
2021年度			
2022年度			
5年間の平均値			

※ スタックテストにおける営業費比率の算出に当たっては、営業費のうち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。

※ なお、前回の検証対象サービス等は、いずれもオンライン限定プランではなく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。

③ 営業費相当額 (続き)

- ・ 営業費相当額等について、メインブランドの数値が含まれることにより、過少となるおそれがあるため、対象プランごと数値にて算定を行う必要
- ・ 新規加入者数による按分等、より適当な算出方法について検討いただくことを要望

NTTドコモ	KDDI	ソフトバンク
<ul style="list-style-type: none">➤ 当社はサブブランドを有しておらず、ahamo、irumolはプラン名称であり、サブブランドではない➤ プランごとの営業費について把握する仕組みがないため、対象プランごとの算出は不可➤ 現状も検証対象サービス等の利用者料金に接続会計における営業収益に対する営業費の割合を乗じている点を踏まえると、サービスごとの営業費相当額を考慮していると考え➤ なお、営業費相当額には、ドコモショップやコールセンターの運営費等、既存契約者向けのものも含まれ不可分なので、新規加入者数による按分は適切ではない	<ul style="list-style-type: none">➤ 営業費相当額は、ブランド単位で直課 / 配賦の費用を把握する仕組みがなく、ブランド単位での算出は困難。➤ 新規加入に係るコストは営業費の一部に過ぎないことを踏まえると、新規加入者数により営業費相当額をブランド毎に按分することは適切ではないため、収入額に応じた現状の算出方法（サービス・プラン毎の利用者料金に全体の営業費比率を乗じて算定）を変更する必要はないと考える。	<ul style="list-style-type: none">➤ また、当社において、営業費は <div style="border: 2px solid red; height: 150px; margin: 10px 0;"></div> <p>なことから、プラン毎に営業費相当額を算出することは不適切と考えます。例えば、</p> <div style="border: 2px solid red; height: 150px; margin: 10px 0;"></div> <ul style="list-style-type: none">➤ なお、営業費は新規加入者の獲得だけではなく、既存加入者の維持にも係ることからも、新規加入者数による按分は不適当と考えます。

検証結果

- ◆ 今回検証の対象となっただ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＞

- ◆ 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、本研究会において、都度、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。
- ◆ なお、今般検証を行った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。
- ◆ 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ことが適当である。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有識者会合において速やかに検討することが適当である。
- ◆ 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ことが適当である。