

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（第7回）議事概要

日時 令和8年4月14日（火）10:00～10:26

場所 オンライン会議による開催

参加者 (1) 構成員

相田主査、関口主査代理、高橋構成員、橋本構成員

(2) オブザーバー

株式会社NTTドコモ 東原 弘 経営企画部 接続推進室長

福山 佳子 経営企画部 料金企画室長

近藤 史顕 経営企画部 料金企画室

接続企画担当部長

KDDI株式会社 橋本 雅人 相互接続部長

野平 秀典 相互接続部 推進1グループリーダー

ソフトバンク株式会社 南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部

相互接続部長

坂本 恭平 渉外本部 通信サービス統括部

相互接続部 移動相互接続課長

一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会

小畑 至弘 常任理事

一般社団法人テレコムサービス協会

中野 一弘 MVNO委員会運営分科会 主査

一般社団法人IPoE協議会

石田 慶樹 理事長

外山 勝保 副理事長

(3) 総務省

吉田電気通信事業部長、井上事業政策課長、飯嶋料金サービス課長、

小川料金サービス課課長補佐、廣瀬料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

- 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について  
・ 事務局から説明を行った後、質疑応答及び意見交換を行った。

【主な発言】

○相田主査

数字を見る限りは、モバイルスタックテストの結果そのものについては、お示しいただいたとおりかなと思います。15ページにまとめていただいた衛星ダイレクトに関して、モバイルスタックテストの観点から言えば、こういう言い方になるのかもしれませんが、現状ではセット割引というよりは、もう衛星ダイレクト通信サービスが基本プランの中に含まれているような形で提供されているのかなと思います。それに、そもそもMVNOがこの衛星ダイレクト通信サービスが提供できるような環境が整っているのかどうか、そういったレベルについても、モバイルスタックテストよりはもう少し広い観点として注視していく必要があるのかなと思いました。

○廣瀬料金サービス課課長補佐

おっしゃるとおりで、基本的には注視していく必要があるのかなと思っております。スタックテストの文脈から言えば、衛星直接通信がプランに含まれるという場合には、2ページでお示ししているグラフの左側にも右側にもその要素が入ってくる可能性があるということだと思います。利用者料金をどう設定されるかは事業者次第ですが、当面無料といった状況も出ている中で、場合によっては利用者料金については現状のまま衛星直接通信が含まれるプランが今後スタックテストの対象になる場合には、右側のグラフのほうにそれに対応するコストを入れていくのかという部分の検討が必要になるのかなと思います。

それから、もうちょっと広い観点で見ると、現時点ではMVNOでは衛星直接通信サービスは提供できていない状況だと思いますけれども、できるのかどうかといった部分も含めて、先生のおっしゃるように注視をしていきたいと思っております。

#### ○橋本構成員

6ページの営業費相当額のところで、事業者から直近1年間で検証してほしいというような意見もあるということだったと思いますが、これは、私が見ている限りでは、恐らく人件費の高騰等がこの営業費のところに出てきて、費用が少しずつ上がっていているのかなという、そういう印象を持っております。

何らかの項目で急激に費用が上がっていったりすると、直近で大きく数字が変わりますので、その辺のところは必要に応じて修正していく必要はあるのかなと思っております。ただ、現状のスタックテストの結果を見ると、修正しなくても大丈夫かなとは思っております。

もし万が一修正しなければならなくなったときには、これは今5年間の営業比率を、単純に平均を取るような形になっていると思うのですが、ウエイトづけみたいなことをして、24年度のウエイトを一番高くする等、そういう感じでやってもいいのかなと思いました。

それからもう1点、同じく営業費相当のところですけど、povo2.0のプランです。これ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するとなっているのですが、これは現状では、オンライン限定だと店頭販売に係る営業費を全額控除してしまっている一方、ドコモminiやY!mobileは、それが全額入ってしまっている。現状ではそういうふうで大雑把に計算しても、クリアしているので問題ないと思うのですが、これが厳密にやらないと駄目だとなってきたときには、このところも比率に合わせてうまく修正していくというような、そういう微調整というのにも必要に応じてやっていったほうがよいのかなという印象を持ちました。

#### ○廣瀬料金サービス課課長補佐

ありがとうございます。1つ目の営業費相当額の中身みたいなところに関しては、一般論で申し上げますと、営業費の中には例えば広告宣伝費みたいなものもあり得るでしょうし、コールセンター対応といった費用もあると思いますので、先生のおっしゃるような人件費の部分という影響もなくはないのかなと思っております。

他方で、競争の中で広告宣伝等の営業活動にどれだけお金をかけるかといった動きもあると思われまして、恐らくMVNOの御懸念は、MNOが強力にその営業をかけているというときに、そういう営業費が高まってきているとすると、過去5年間に引張られるよりは、直近足元の営業のかけ方をより反映してほしいという御意見なのかなと思います。

先ほど事務局資料でも御紹介したとおり、現時点では、この直近1年の営業費比率の数字を使っても結果に影響はない範囲かなと思っておりますので、あまりそういう検証をする必要はないのかなと思っておりますので、先生御指摘のような計算方法も

含めて、今後必要に応じて検討していければと思っております。

それから、特定のプランについて一部の営業費を全額控除しているとか全額算入しているかという部分に関して申し上げますと、このp o v o 2. 0に係る営業費相当額の割合を計算する際には、店頭販売に係る営業費という割合は除いていると聞いておりますけれども、最終的には、利用者料金収入の割合に応じて営業費の総額から各プランの営業費相当額を計算していますので、料金が高いプランほど営業費がかかっている、安いプランであればそこまで営業費はかかっていないというような計算をこのスタックテストではしております。例えばp o v o 2. 0といった今回選ばれたプランが、全体のラインナップの中で相対的に料金が高いほうか、安いほうかというのはなかなか難しいかもしれませんが、ある種類の営業費の総額が算入されているかという点、必ずしもそうでもない部分も計算上はあるのかなとは思っております。

以上