

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

令和6年4月16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。

- 「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）

<検証方法>

本件検証の対象となったサービス等（以下「検証対象サービス等」という。）ごとに、利用者料金による指定事業者の収入と、検証対象サービス等の提供に必要と考えられる設備等費用（接続料相当額及びその他の設備費用をいう。以下同じ。）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（以下「営業費相当額」という。）を下回らないものであることを確認することで、競争事業者が検証対象サービス等と同等の価格で競合サービス等の提供を行うことが可能な接続料等の水準となっているかを検証する。

- ◆ 本研究会第80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 |
|--------|-----------|----------|---------|
| NTTドコモ | irumo | 3GB及び6GB | irumo |
| KDDI | UQ mobile | 4GB | ミニミニプラン |
| ソフトバンク | Y!mobile | 4GB | シンプル2 S |

- ◆ MNO各社からは2023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。

◆ 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 | irumo (3GB及び6GB) | (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 ミニミニプラン (4GB) | | ○ |
| ソフトバンク | Y!mobile シンプル2S (4GB) | | (2) 営業費相当額 (3) 利用者料金 |



(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

◆ 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) のトラヒック量/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) のトラヒック集中度

◆ 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。

| | irumo | | UQ mobile | Y!mobile |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------|--------------------|--------------------|
| | (3GBプラン) | (6GBプラン) | | |
| 月額GB単価[円/月・GB] | | | | |
| $\frac{\text{設備容量の上限値[Mbps]} \times \text{届出接続料[円/10Mbps \cdot 月]}}{10} \times \frac{\text{最繁忙時トラヒック量[GB/BH]} \times 30.4[\text{日}]}{\text{最繁忙時集中度[\%]}}$ | | | | |
| 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] | 156,446 円/10Mbps・月 | | 131,067 円/10Mbps・月 | 126,328 円/10Mbps・月 |
| 最繁忙時トラヒック量[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] | | | | |

- ◆ 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。

| | irumo | | UQ mobile | Y!mobile |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | (3GBプラン) | (6GBプラン) | | |
| 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 | | 2.49210円/分 (0.041535 円/秒) | 2.74482 円/分 (0.045747 円/秒) | 3.05022 円/分 (0.050837 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。

| | irumo | | UQ mobile | Y!mobile |
|--------------------|----------|----------|-----------|----------|
| | (3GBプラン) | (6GBプラン) | | |
| 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、2018年度から2022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。（なお、本年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。）

| | irumo | 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 |
|--------|--------|------|--------|
| 2018年度 | | | |
| 2019年度 | | | |
| 2020年度 | | | |
| 2021年度 | | | |
| 2022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。

| | |
|-----------|--|
| irumo | |
| 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。

| | irumo | | UQ mobile | Y!mobile |
|------------------|----------|----------|-----------|----------|
| | (3GBプラン) | (6GBプラン) | | |
| 基本料 | 1,970 円 | 2,570 円 | 2,150 円 | 2,150 円 |
| 音声通話料金 | | | | |
| 基本料 | | | | |
| 通話料 | | | | |
| オプション | | | | |
| 各種割引 ※詳細は次ページ | | | | |
| FTTHセ ット割 | | | | |
| 家族割 | | — | | |
| 利用者料金 | | | | |

(税抜)

◆ 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。（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並びにF T T Hアクセス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。）

- ・ 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つては、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**にあつては、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
- ・ **F T T Hアクセスサービス**（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ものを含む。）**とのセット割引**にあつては、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F T T Hアクセス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F T T Hアクセスサービスに按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。

$$D \times \frac{P_{\alpha}}{P_{\alpha} \times N_{\alpha} + P_{\beta} \times N_{\beta}}$$

検証対象サービス等 α とF T T Hアクセスサービス β のセット割引の割引額の総額：D

α の独立販売価格： P_{α}

β の独立販売価格： P_{β}

当該セット割引に紐づく α の回線数： N_{α}

当該セット割引に紐づく β の回線数： N_{β}

- ・ 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F T T Hアクセス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。
 - * セット割引が適用されるF T T Hアクセス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、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**家族割**、及び「**F T T Hアクセスサービスとのセット割引**」に係る割引額を控除することとする。

利用者料金②:FTTHアクセスサービスとのセット割引

◆ 各社の利用者料金から控除する、FTTHアクセスサービスとの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。

| | irumo | | UQ mobile | | Y!mobile | |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------|--|
| FTTHセット割引の総額 | ▲1,000 円 | | ▲1,000 円 | | ▲1,000 円 | |
| うち検証対象サービス等側に係る割引額 | (3GBプラン) | (6GBプラン) | (自社FTTH) | (他社FTTH) | | |
| | | | ▲1,000 円 | | | |
| | (3GBプラン) ▲1,000[円] × $\frac{1,970[\text{円}]}{1,970[\text{円}] \times 1[\text{回線}] + \square[\text{円}] \times \square[\text{回線}]}$ = ▲ \square 円 | 検証対象サービス等1回線に紐づくFTTHの回線数(平均) 1,970[円] 検証対象サービス等に紐づくFTTHの独立販売価格(加重平均) | (自社FTTH) ▲1,000[円] × $\frac{2,150[\text{円}]}{2,150[\text{円}] \times 1[\text{回線}] + \square[\text{円}] \times \square[\text{回線}]}$ = ▲ \square 円 | 検証対象サービス等1回線に紐づくFTTHの回線数(平均) 2,150[円] 検証対象サービス等に紐づくFTTHの独立販売価格(加重平均) | | |
| | (6GBプラン) ▲1,000[円] × $\frac{2,570[\text{円}]}{2,570[\text{円}] \times 1[\text{回線}] + \square[\text{円}] \times \square[\text{回線}]}$ = ▲ \square 円 | 検証対象サービス等1回線に紐づくFTTHの回線数(平均) 2,570[円] 検証対象サービス等に紐づくFTTHの独立販売価格(加重平均) | (他社FTTH) 他社FTTHアクセスサービスとのセット割引のため「現に検証対象サービス等に対して適用される割引額」を控除 | | | |
| 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 | | | | | | |

◆ 各社の家族割については、ガイドラインの規定に基づき以下のとおり算出。

| | irumo | UQ mobile | Y!mobile |
|-----------------------|-------|-----------|----------|
| 家族割総額 | — | ▲500円 | ▲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)

接続料等と利用者料金との関係の検証結果

2024年3月29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 |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| irumo3GB、6GB | <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 | 1,970円 (3GB) 、2,570円 (6GB) |
| | FTTHアクセスサービスとのセット割 | 検証対象サービス等の契約者数に占めるセット割の適用対象となる契約者数の割合と、セット割の割引額のうち検証対象サービス等に係る割引額に基づき算定 |
| | 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 (156,446円/10Mbps [2023年2月届出]) を使用 (平均使用通信量) 2023年7月～12月の平均使用通信量を使用 (設備容量の上限値の考え方) 2022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 (71円[2023年3月届出])、課金情報提供機能 (8円 [2023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 (0.041535円/秒[2023年3月届出]) を使用 (平均通話時間) 2023年7月～12月の平均通話時間を使用 |
| | その他費用 | 2022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 (2018年度～2022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する。なお、緊急通報の卸料金 (コストベース) を加えたものとする

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 (2024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 ミニミニプラン | <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 | 収入額 | | 2023年度（2023年6月～2023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 |
| | 家族割 | | 割引総額から加入者数で除算し、1ユーザ当たりの平均割引額を算出 |
| | FTTHアクセスサービスとのセット割引の割引額 | | 利用サービスが「当社が提供するFTTHアクセスサービスである場合」・「当社以外の事業者が提供するFTTHサービスである場合」、各々で割引額を算出し、1ユーザ当たりの月間平均割引額を加重平均にて算出 |
| 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（131,067円/10Mbps [2023年2月届出]）を使用 |
| | | 平均使用通信量 | 2023年度（2023年6月～2023年12月分）の平均使用通信量を使用 |
| | | 設備容量の上限値の考え方 | 2022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※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（79円[2023年3月届出]）等を使用 |
| | | ②通話料 | 接続料単価 |
| 平均通話時間 | 2023年度（2023年6月～2023年12月分）の平均通話時間を使用 | | |
| その他費用 | | 2022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（2018年度～2022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 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 (2024年3月29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 S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 | 2023年度（第3四半期まで）の平均利用者料金（FTTHアクセスサービスとのセット割や家族割を考慮）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（126,328円/10Mbps[2023年2月届出]）を使用 平均使用通信量：2023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：2022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（92円/回線[2023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（0.050837円/秒[2023年3月届出]）を使用 平均通話時間：2023年度（第3四半期まで）の平均通話時間を使用 |
| | その他費用 | 2022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（2018年度～2022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。

- MVNOからは、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）とのセット割引及び特定決済方法割引について考慮すること、営業費相当額の算定について対象プランやブランドごとの値や費用を採用すること、具体的には、例えばブランドごとの新規契約者数で按分することが要望されている。これらの点について、来年度以降の検証に向けて、改めてMNOの考えを確認し、考え方を整理する。

① 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）とのセット割引

- モバイルスタックテストにおいて、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引を考慮することが考えられますが、**考慮すべきではないと考える理由があれば回答ください。**

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| <p>➢ 考慮すべきではないと考える理由は、特にございません。</p> | <p>➢ ユーザ全体の内、がセット割引を適用しているFTTH アクセスサービスと比較し、弊社ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（以下、「ルーターサービス」という。）とのセット割引を利用しているユーザ数は限定的であるため、モバイル市場の競争へ与える影響については限定的であると考えます。</p> <p>➢ ルーターサービスとのセット割引をスタックテスト検証にて考慮する必要性については、当該割引サービスがモバイル市場の競争へ与える影響やかかる規制コスト等を踏まえ、本会合にて十分な検討が必要であると考えます。</p> | - |

- ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引は、**今回の検証対象サービスのユーザ全体のうち何%のユーザが適用を受けるものですか？**

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| <p>➢ ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引が適用されるユーザ割合は以下の通りです。</p> <div style="border: 1px solid red; width: 150px; height: 40px; margin-top: 10px;"></div> | <p>➢ UQmobile ミニミニプランについては、2023年6月～12月実績において、ルーターサービスとのセット割引（自宅セット割）を適用しているユーザはUQmobileミニミニプラン全体の内 です。</p> | |

① 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）とのセット割引（続き）

- 仮に、今回の検証対象サービスについて、FTTH アクセスサービスのセット割引の按分方法にならって計算した場合、**利用者料金から控除される割引額は何円程度になりますか？**

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| <p>➤ 利用者料金から控除される割引額は以下の通りです。</p> <div style="border: 2px solid red; width: 150px; height: 40px; margin: 10px 0;"></div> | <p>➤ 現時点で当該按分方法に基づき算出するためのデータがないため、参考までに、すべてのルーターサービスを弊社以外が提供するFTTH アクセスサービスとみなして割引額を算出した場合（割引額全額を按分せずにモバイル側で考慮）、割引額は （※）です。</p> <p>（※補足）セット割の対象となるルーターサービスは、弊社が提供するものと弊社以外が提供するものの双方が存在していますが、現時点において、ルーターサービスの料金プラン別の実績データが取得できていないことから、すべてのルーターサービスを弊社以外が提供するFTTH アクセスサービスとみなして、割引額を算出（割引額全額を按分せずにモバイル側で考慮）している。そのため、ガイドライン規定のとおり、ルーターサービスを弊社が提供するものと弊社以外が提供するものでそれぞれ割引額を算出した場合には、上記割引額よりも少額となる。</p> | |

- 仮に、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引をモバイルスタックテストにおいて考慮することとなった場合には、**FTTHアクセスサービスのセット割引と同じ按分方法を適用することが考えられますが、他の方法を適用すべきとの御意見があれば、その方法が合理的と考えられる理由と併せてご教示ください。**

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| <p>➤ 仮に、ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引を考慮する場合は、FTTH アクセスサービスのセット割引と同じ按分方法を適用することが合理的と考えます。</p> | <p>➤ 仮に、ルーターサービスとのセット割引を考慮する場合、ガイドラインに規定されているFTTH アクセスサービスとのセット割引の按分方法を適用することが適当と考えます。</p> | - |

② 特定決済方法割引

- モバイルスタックテストにおいて**特定決済方法割引を考慮すべきではないと考える理由**があれば回答ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 特定決済方法割引の原資が、金融サービス側から支出されている場合は、モバイルスタックテストにおいて考慮すべきではないと考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> ルーターサービスと同様、弊社カード割とのセット割引を利用しているユーザー数は限定的であるため、モバイル市場の競争へ与える影響については限定的であると考えます。 カード割引をスタックテスト検証にて考慮する必要性については、カード割引がモバイル市場の競争へ与える影響やかかる規制コスト等を踏まえ、本会合にて十分な検討が必要であると考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> 当社の特定決済方法割引は2023年10月から提供が開始されたばかりであり、まずは、当該割引がモバイル市場に与える影響等について、必要に応じて確認していくことから始めるべきと考えます。 |

- 特定決済方法割引の原資は、貴社の会計上、**モバイルサービス側又は金融サービス側のうちどちらから支出されるものか**、ご教示ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 特定決済方法割引の原資は、 <div style="border: 2px solid red; height: 20px; width: 100%;"></div> | <ul style="list-style-type: none"> カード割の割引額については、 <div style="border: 2px solid red; height: 20px; width: 100%;"></div> 計上しています。 | <div style="border: 2px solid red; height: 100px; width: 100%;"></div> |

② 特定決済方法割引（続き）

- カード割は、貴社モバイルサービスユーザ全体のうち何%のユーザが適用を受けるものですか？

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 当社のdカードお支払割について、対象プラン契約者のうち適用されるユーザの割合は以下の通りです。 <div style="border: 2px solid red; height: 15px; width: 100%;"></div> | <ul style="list-style-type: none"> UQmobile のユーザ全体（2023 年6 月～12 月実績）のうち、<div style="border: 2px solid red; display: inline-block; width: 40px; height: 15px;"></div>のユーザがカード割（au PAY カードお支払い割）とのセット割引を適用しています。 | <ul style="list-style-type: none"> 割引におけるスタックテストの考慮是非判断として、加入率を指標とすることの妥当性および本数値の取り扱いが不明確であることから具体的な比率の回答は差し控えさせていただきますが、先述のとおりカード割はサービスを開始して間もなく、モバイル市場に与える影響はごく軽微であることから、モバイルスタックテストにて考慮する必要はないと考えます。 |

- 仮に、カード割をモバイルスタックテストにおいて考慮することとなった場合、例えば、
 - モバイルサービス側から全額控除する方法、
 - FTTH アクセスサービスのセット割引と同じ手法で、モバイルサービス側と金融サービス側で割引額を按分する方法（この場合、金融サービス側の独立販売価格をどう捉えるか）、
 - その他の方法等

が考えられますが、**最も合理的だと考える手法を、そう考える理由**と併せてご回答ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 仮に、特定決済方法割引を考慮する場合は、FTTHアクセスサービスのセット割引と同じ手法で、モバイルサービス側と金融サービス側で割引額を按分する方法が合理的と考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> 仮に、カード割を考慮する場合における算定方法については、各社の会計処理上の基本的な考え方等を踏まえ、検討する必要がありますと考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> 上記回答のとおり、特定決済方法割引の考慮については、まずはモバイル市場に与える影響等について必要に応じて確認していくことから始めるべきと考えるため、当該割引を考慮することになった場合の控除方法についての回答は差し控えさせていただきます。 |

③ 営業費相当額

- ・ 営業費相当額の算定に当たっては、メインブランドを含めた全ブランド共通の値を用いていますが、**ブランド毎の新規契約者数又は収入額比により按分する、広告の内容により直課する**、といった方法により、営業費をブランド毎に按分することでブランド毎の営業費相当額を算出することが考えられます。貴社において、**このような方法でブランド毎の営業費相当額を算出することは可能ですか？** 算出不可能である場合、その理由をご教示ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➢ 第79回接続料研究会における当社プレゼンにある通り、当社の提供しているeximo・ahamo・irumolはプラン名称であり、サブブランドではありません。 ➢ 事業者は、契約者の将来の利用も見据えた料金設定を行っており、プランの提供開始時等には、認知及び契約者の早期獲得を目的として、重点的に費用投下することがあります。 ➢ そのため、単年度の営業費相当額を直課や按分により、プラン毎の営業費を算出した場合、早期の認知拡大に資する費用の支出抑制や、事業者による自由な料金設定や営業活動の制限につながる虞があるため、適切ではないと考えます。 ➢ また、プラン毎の営業費相当額の具体的な算出にあたっては、以下の課題もあり、対応は困難と考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 広告宣伝費であっても容量別にプラン毎の訴求は行っていないため、プラン毎に直課することは不可能であること ・ プラン毎の新規契約者数を用いて按分する方法は、営業費にコールセンターの運営費等が含まれる点を踏まえれば、費用の態様に応じた適切な配賦基準ではないこと ・ 収入額比を用いて按分する方法は、現状の指針においても、サービス毎の利用者料金に対して営業費相当額（接続会計における営業収益に対する営業費の割合）を乗じて算定していることを踏まえれば、すでに収入に応じた営業費相当額が考慮されていること | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 営業費相当額の算定に当たり、営業費用をブランドごとに把握しようにも、ブランド単位で直課/配賦の費用を把握する仕組みがないため、ブランド単位での算出は困難です。 ➢ また、仮に、ブランドごとに把握する仕組みの導入を求められた場合でも、スタックテスト検証への対応のためだけに、ブランド単位で各部門において直課/配賦ごとに費用を登録・管理することに加え、配賦費用については適切な配賦基準で配賦する等、膨大な作業が必要となり、現実的に対応困難です。 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 以上のことから、現行どおり移動通信役務全体の営業収益に対する営業費の割合で営業費相当額を算出すべきと考えます。 ➢ なお、固定通信分野におけるスタックテスト検証において、各サービスブランドやサービスメニュー毎の営業費相当額を設定していないことから、モバイルスタックテストにおいてブランド毎に営業費相当額を算出することは不適切と考えます。 |

③ 営業費相当額（続き）

- 上記について算出可能である場合、今回の検証対象サービスのブランド（irumo/UQmobile/Y!mobile）について、営業費相当額の試算結果をご教示ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 上記の通り、プラン毎の営業費相当額の算出は困難です。 なお、今回の検証対象サービスであるirumoは、2023年7月に提供開始しており、2023年度接続会計が整理されていないため試算することはできません。 | <ul style="list-style-type: none"> p19記載のとおり算出困難。 | <ul style="list-style-type: none"> 上記考えに基づき、ご提示は困難です。 |

- 上記以外に**合理的と思われる算出方法**があれば、その方法が合理的と考えられる理由と併せてご回答ください。

| NTTドコモ | KDDI | ソフトバンク |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> プラン毎に営業費相当額を算出することは困難であるため、現状のモバイルスタックテストの指針に則り、接続会計をもとに直近5年間の平均値によって営業費相当額を算出することが最も合理的であると考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> 現行のガイドラインに規定された方法のとおり、全ブランド共通の値を用いて検証を行うことが適当と考えます。 | <ul style="list-style-type: none"> 上記の観点から、現行の営業費相当額の考えを維持することが適切と考えます。 |

考え方（案）

① 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）とのセット割引

- ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスは、それ自体がMNOが指定設備を用いて提供するデータ伝送役務である一方で、少なくとも現時点ではMVNOから同等のサービスが提供されていない。また、同サービスとのセット割引について、現にMNO各社において、FTTHアクセスサービスとのセット割引と同様のセット割引が行われていること、一部のMNOにおいては一定の割合のユーザに当該セット割引が適用されていること等を踏まえれば、**ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引について、FTTHアクセスサービスとのセット割引と同様に、モバイル・スタックテストにおいて考慮することが適当**ではないか。
- その際には、FTTHアクセスサービスとのセット割引と同じ按分方法を適用することが適当ではないか。
- なお、一部のMNOにおいては、モバイルルーターサービスとのセット割引やケーブルテレビサービスとのセット割引も行われているところ、総務省においては、ガイドラインの見直しの検討に当たり、これらのセット割引との関係についても慎重に検討することが適当ではないか。

② 特定決済方法割引

- 現にMNO各社において特定決済方法割引（dカードお支払割、au Payカードお支払い割、PayPayカード割）が行われていることや、今般の特定決済方法割引の原資や会計上の処理に係るMNO各社の説明を踏まえれば、**特定決済方法割引について、モバイル・スタックテストにおいて考慮することが適当**ではないか。
- その際には、割引の原資や会計上の処理に応じて、割引額のうちモバイルサービスに係る割引額を考慮することが適当ではないか。

③ 営業費相当額

- 対象プランやブランドごとの営業費相当額を算出することについては、MNO各社から、事業者の自由な料金設定や営業活動の制限につながるおそれがあるため適切ではない、ブランド単位での費用把握の仕組みがないことから算出が困難であり、そのような仕組みを導入することは現実的ではない、ブランドごとの新規契約者数又は収入額比により按分することは実態を適切に反映していない、といった意見が示された。
- 接続会計を基に直近5年間の平均値によって営業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**ではないか。

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>

- ◆ 以下のとおりとすることが適切ではないか。
 - ・ 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。
 - ・ 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。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。
 - ・ 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。

<ガイドラインの見直し>

- ◆ ガイドラインについては今回の検証の結果及び本研究会における議論を踏まえ、必要に応じて見直されることが適当であり、次回以降の検証に向けて、特に以下の点について、総務省において見直しを行うことが適切ではないか。
 - ・ ワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービスとのセット割引について、FTTHアクセスサービスとのセット割引と同様に、モバイル・スタックテストにおいて考慮すること
 - ・ 特定決済方法割引について、モバイル・スタックテストにおいて考慮すること