

料金政策の経緯等について

平成18年4月26日

1. 電気通信事業法制定時の料金規制
2. 料金規制の段階的緩和
 - (1) 料金属出制の一部導入
 - (2) 原則届出制への移行
3. プライスキャップの導入
4. 事業区分の廃止と原則デタリフ化の実施
 - (1) デタリフ化の実施
 - (2) 基礎的電気通信役務(ユニバーサルサービス)
 - (3) 指定電気通信役務
5. これまでの料金政策の成果
6. 参考 - 「プライスキャップの運用に関する研究会」報告書(平成18年4月)の概要

1 . 電気通信事業法制定時の料金規制

昭和60年の電気通信事業法の施行に際しては、第一種電気通信事業(電気通信回線設備を設置して電気通信役務を提供する電気通信事業)(当時)は、ネットワーク構築に莫大な初期投資を要し、規模の経済やネットワークの外部性が存在すること等から参入が実質的に制限されるものであり、また、国民生活・経済に必要不可欠なネットワークを構築する基幹的な産業であり、非常事態における重要通信の確保等の社会的な役割を果たすなど公益性の高い事業であるという理念に基づいて制度設計が行なわれた。

このため、第一種電気通信事業者の提供する電気通信役務の料金は、料金の適正性を確保し利用者の利益を保護する観点から、利用者に対する影響の特に少ない料金(手数料等)を除き、認可制とされた。

また、料金の認可に当たっては、過剰な利潤の発生や略奪的な料金設定を防止する観点から総括原価に適合すること、電気通信事業者と利用者との情報の非対称性から生ずる利用者の不利益を防止するため、料金の算出方法が適正かつ明確に定められていること、サービスが国民生活・経済に必要不可欠であることから、利用者間の公平性を確保するために、料金が不当な差別的取扱いをするものでないこと等が審査された。

なお、第二種電気通信事業(第一種電気通信事業以外の電気通信事業)のうち、一定規模以上の設備により不特定多数に対してサービスを提供するものと国際通信サービスを行うものを特別第二種電気通信事業と規定し、料金は届出制とされた。

2 . 料金規制の段階的緩和

(1) 料金届出制の一部導入

技術革新に伴う料金・サービスの多様化や電気通信市場における競争の進展に対応して、事業者が迅速な料金設定を可能とするため、平成7年の電気通信事業法改正によって一部のサービスについて事前届出制が導入された。

具体的には、平成8年12月、移動体通信分野における公正有効競争条件の整備や当該分野の競争の進展を踏まえ、移動体通信料金は認可制から届出制に移行した。また、利用者の利益に及ぼす影響の程度を勘案し、付加サービス、特定業務用サービス、他のサービスに代替されたサービス、端末提供サービスについては当該影響の程度が小さいものと判断され、届出制に移行した。

これらのサービスを提供する電気通信事業者が届け出た料金の適正性を確保する観点から、当該料金が利用者の利益を阻害していると認められるときは、郵政大臣(当時)は事業者に対し料金の変更を命じることができる(料金変更命令)とされた。

(2) 原則届出制への移行

移動体通信料金が届出制に移行した後、長距離・国際通信分野やインターネット接続サービス等のデータ通信分野の競争が進展し、事業者による料金引き下げや多様な割引制度の導入が頻繁に行われるようになってきた。

こうした競争進展を踏まえ、市場メカニズムを活用し事業者が利用者ニーズの多様化に対応した積極的な経営展開を可能とするとともに、簡素な手続きで事業者の負担を軽減し、迅速な料金設定を可能とするため、平成

10年の電気通信事業法改正により第一種電気通信事業者の料金は、原則、認可制から届出制へと移行した(平成10年11月施行)。

従前の料金認可制の下では、事業者から申請された料金については、総括原価に照らした審査を行うことによって料金の適正性を確保してきた。しかしながら、競争の進展によって利用者は他の事業者から代替するサービスの提供を受けることが可能となった結果、事業者の不当な料金設定の可能性が低下したことを踏まえ、仮に不当な料金設定等が行われて利用者の利益が阻害されている場合は、料金変更命令を発動し、その料金を是正することをもって料金の適正性を事後的に確保することとされた。

かかる観点から、料金の原則届出制への移行に当たっては、利用者の利益又は公共の利益を確保する観点から、料金変更命令の発動要件を電気通信事業法において以下のように明確化し、料金の適正性に関する準則(ネガティブリスト)として取り扱うこととされた。

【料金変更命令の要件】

- ・特定の者に対し不当な差別的取扱いを行っているとき
- ・料金の額の算出方法が適正かつ明確でないため、利用者の利益を阻害しているとき
- ・他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済的事情に照らして著しく不適當であるため、利用者の利益を阻害しているとき
- ・その他、業務の方法が適切でないため、利用者の利益を阻害しているとき

(注)現行法第29条において、上記の要件は業務改善命令の要件として規定されている。

なお、本制度改正に際し、電気通信サービスの料金は、競争の進展している分野においては、事業者の申請する費用(総括原価)ベースではなく、原則として事業者間の競争を通じて市場メカニズムによって決められることとなった。これにより、従来適用されていた「料金算定要領」(平成13年1月に電気通信事業法関係審査基準の一部とされた)は基本的に廃止された。

3 . プライスキャップの導入

新規事業者の参入等により競争の進展が認められた長距離・国際通信分野等と異なり、地域通信分野においては、部分的な新規参入はあるものの、NTT(当時)による実質独占的な役務提供が行われており、料金も横ばい等で推移していた。

このように、競争の進展が不十分な分野においては、引き続き市場メカニズムを補完するために行政による一定の規制が必要であり、市場メカニズムを補完し、事業者に経営効率化を進めるインセンティブを賦与することにより料金低廉化を促す方式として、プライスキャップ(上限価格方式)が導入された。プライスキャップは、その後のNTT再編を経て平成12年10月から運用されている。

上限価格方式の導入に当たっては、「第一種指定電気通信設備を用いて提供」されるサービスであり、かつ、「利用者の利益に及ぼす影響が大きいもの」をその対象とすることとされた。具体的には、NTT東西の提供する固定電話サービスや専用サービスの料金が対象とされた。

4 . 事業区分の廃止と原則デタリフ化の実施

(1) デタリフ化の実施

従前の電気通信事業法は、電気通信事業を第一種・特別第二種・一般第二種の3つの事業区分に分け、それぞれの事業形態等を踏まえて参入や退出、業務等に関する規制が適用される体系であった。しかしながら、市場構造の変化等により、必ずしも事業区分の差異によって事業規模やサービスの重要性が一律に異なるとは言えない状況となってきた。

これを踏まえ、平成15年の電気通信事業法改正により、市場環境やネットワーク構造の変化に対応しつつ、新規参入の促進や事業者間の公正な競争の促進を通じて国民利用者の利益の増進すること等を目的として、従来の事業区分を廃止する等、電気通信事業全般にわたって規律の対象や内容について見直しが行われた。
(平成16年4月施行)

その際、料金及び契約約款に係る規制については、利用者の利用形態や競争状況等を考慮しつつ、実質的な競争が進展し、市場メカニズムを通じた料金設定が期待されるサービスの場合、これを事業者の自由な経営判断に委ねることとし、料金及び契約約款の届出等の規制を廃止するとともに、相対契約を認める規制緩和措置(デタリフ化)が講じられた。

(2) 基礎的電気通信役務(ユニバーサルサービス)

平成15年の電気通信事業法改正において、基礎的電気通信役務については、国民生活に必要不可欠な通信手段であり、誰もが同等の条件で利用できる公平性が求められることから、デタリフ化の対象外とされた。

基礎的電気通信役務の規定は、そもそも平成13年の電気通信事業法改正により導入されたユニバーサルサ

ービス制度による補填の対象を規定するものであり、特段の規制の対象となるものではなかった。

しかし、基礎的電気通信役務が国民生活に不可欠であり、すべての利用者が公平な提供を受けべきものであることに鑑み、現行制度においては、適格電気通信事業者のみならず、基礎的電気通信役務を提供するすべての事業者に対し、料金等の提供条件について契約約款の作成や届出等の義務を課すとともに、契約約款によらない役務の提供(相対契約)を禁止している。

基礎的電気通信役務の対象は、制定当初はアナログ電話の加入者回線、市内通話、離島特例通信、緊急通報及び第一種公衆電話に係る同等のサービスとされてきたが、平成16～17年に実施されたユニバーサルサービス制度の見直しの結果、マイライン制度の導入、ドライカップ直収電話の登場等により市内通話市場の競争が進展したことを踏まえ、アナログ電話の市内通話が補填の対象から除かれた(平成18年4月施行)。

(3) 指定電気通信役務

基礎的電気通信役務の他、第一種指定電気通信設備を設置する電気通信事業者(NTT東西)が当該設備を用いて提供するサービスのうち、他の電気通信事業者によって十分に提供されない等と認められるもの(指定電気通信役務)については、市場支配力の濫用から利用者の利益を保護する等の観点からデタリフ化の対象外とされ、これらのサービスには保障契約約款の作成や届出等の義務が課されることとされた。

保障契約約款とは、利用者に対して最低限の提供条件を確保するために作成されるものであり、指定電気通信役務を提供する事業者が、正当な理由無く、保障契約約款に規定する提供条件でのサービス提供を拒否してはならないことを規定している。他方、指定電気通信役務については、当事者間の合意に基づく相対契約も認めることとされた。

指定電気通信役務の決定に当たっては、他の電気通信事業者が十分なサービスを提供していないと判断す

る基準として、NTT東西の提供するサービス市場毎にシェアを分析した。(平成15年12月の情報通信審議会への諮問に際して明確化)

NTT東西のシェアが50%以上のものについては、特段の事情がない限り、代替的な電気通信役務が十分に提供されていないとしている。

逆に、NTT東西のシェアが50%以下のものについては、特段の事情がない限り、代替的な電気通信役務が十分に提供されていると判断された。

また、NTT東西のシェアが10%～50%のものについては、市場シェアの推移、料金の推移、参入事業者数、市場集中度といった補足的な材料を活用すること等により、更に詳細な分析を行った上で判断された。

なお、特定の業務の用に供する通信に用途が限定されている電気通信役務等(付加機能、映像伝送等)は指定電気通信役務の対象から除外されている。

これらの分析の結果、NTT東西の提供する加入電話、ISDN、公衆電話、フレッツISDN、Bフレッツ、専用サービスが指定電気通信役務の対象とされた。指定電気通信役務に関する規定は、ボトルネック設備を設置する事業者による市場支配力の濫用から利用者の利益を保護するために設けられたものであり、フレッツADSLのように、NTT東西が自らのボトルネック設備を用いて提供しているサービスであっても、Yahoo! BBのADSLがトップの約4割のシェアを占めること等から競争が進展していると判断され、指定電気通信役務とならないものも存在する。

なお、プライスカップの対象となる特定電気通信役務については、その定義が「指定電気通信役務のうち、その内容、利用者の範囲等からみて利用者の利益に及ぼす影響が大きいもの」と改正されたが、その対象は電気通信事業法改正前と変わらず、NTT東西の提供する加入電話、ISDN、公衆電話、専用線(アナログ、高速デジタル等)となっている。

(注) プライスカップに係る検討すべき事項については項目6のとおり。

5 . これまでの料金政策の成果

電気通信事業法制定時の第一種電気通信事業者が提供するサービスの料金は認可制であり、総括原価に照らした料金の適正性の審査等、一般の公益事業(公共料金)と同等の規律が適用されてきた。これは、電気通信ネットワークを構築してサービスを提供する第一種電気通信事業の公益性を考慮する一方、実質的な参入制限に起因して市場メカニズムを通じた料金設定が実現するとは限らない状況の下で、料金の適正性を確保することにより利用者の利益の確保を図ったものである。

しかしながら、事業者間の競争を通じた料金の引下げが起こるようになると、本来料金の適正性を確保するための認可制が事業者の競争的な料金設定に支障(遅延)を来たし、むしろ値下げを通じた利用者の利益の実現を妨げる結果となる事例が懸念されるようになった。

このため、事業者の自発的な創意工夫や効率化を促すとともに、事業者間の競争によって得られる利益を消費者に還元する観点から、現在のデタリフ化に至る数次の規制緩和が行われ、行政当局による介入を必要最小限に限定してきた。

このように、料金・サービス規制は、

料金が市場メカニズムを通じて形成されることを前提として、当該市場メカニズムが円滑に機能しないと考えられる場合には、これを行政のチェックに係らしめて料金水準の適正性を確保することを目的とするものであり、

電気通信サービス市場における競争の進展に伴う料金の低廉化・サービスの多様化に伴って、競争の進展度に応じた累次の規制緩和を実施することにより、市場メカニズムを重視した料金形成に委ねるための環境整備を実現してきたものである。

現時点における料金・サービス規制は、

第一種指定電気通信設備を保有する事業者（NTT東西）の市場支配力の濫用を防止する観点から、当該事業者の提供する電気通信役務の中で市場シェアの高いサービスについて保障契約約款の作成を求め、利用者利益の保護を確保するとともに、当該サービスの中で利用者の利益に及ぼす影響が大きいものについて、特定電気通信役務としてプライスカップ規制を適用し、
また、基礎的電気通信役務については契約約款の作成を求めているところであり、

「ボトルネック性に基づく市場支配力濫用の可能性」及び「国民生活・経済に必要不可欠であるために利用者利益の保護を図る必要性」という2つの要件を組み合わせることで料金・サービス規制が構成されている。

6. 参考 - 「プライスカップの運用に関する研究会」報告書(平成18年4月)の概要

生産性向上見込率 (X 値) 設定の手順





X 値の設定方法

X 値を算定適用期間 (3 年間) の最終年度に対象サービスの収支が相償する水準に X 値を設定。

$$(\text{収入}) \times (1 + \text{消費者物価指数変動率} - X \text{値})^3 = (\text{費用}) + (\text{適正報酬額} + \text{利益対応税})$$

$$X \text{値} = 1 + \text{消費者物価指数変動率} - \sqrt[3]{\{(\text{費用} + \text{適正報酬額} + \text{利益対応税}) \div (\text{収入})\}}$$

X 値設定の手順

- (1) NTT東西の収入の予測 ----- 市場構造の変化に対応した3つのパターン

- (2) NTT東西の費用の予測 ----- NTT東西の予測を検証し、最大削減可能額を算出

- (3) 報酬率・消費者物価指数変動率の検証 ----- 一般経済データより客観的に設定

- (4) NTT東西の経営効率化分析 ----- 過去データに基づく経営効率化分析
(経営効率化施策が十分かどうか検証)


X 値の設定

特定電気通信役務の収入予測

1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

収入予測の考え方

本来は経営戦略上の判断や予測手法上の恣意性を可能な限り排除し、透明性・客観性の高い方法を採用することが適当。

P S T Nから I P 網への市場構造の変革期においては、直近のデータのみでは客観的な予測は困難。

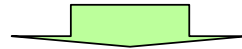
ネットワークの移行等の具体的なプロセスを明らかにするため、N T T 東西から N T T グループの中期経営戦略を踏まえた予測を提出。

3つの予測パターン

固定電話の減少と光IP電話・ドライカップ直収電話の増加はほぼトレードオフ関係。



- ・パターン A 平成22年度までに固定電話加入数の約半数に相当する3,000万加入が F T T H による光 I P 電話に移行するケース【中期経営戦略に基づくケース】
- ・パターン B 最近の固定電話の減少傾向が継続し、かつ光 I P 電話よりドライカップ直収電話に移行するケース
- ・パターン C 光 I P 電話・ドライカップ直収電話のいずれにも移行が進まないケース
(研究会として追加的に設定)



3つのパターンをベースにして収入予測を実施。

収入予測

	固定電話	光 I P 電話	ドライカップ直収電話	固定電話収入 (基本料含む)	基本料収入
パターン A	10%/年	1,640万回線	345万回線	12.0%/年	10.4%/年
パターン B	9%/年	920万回線	950万回線	11.6%/年	10.0%/年
パターン C	7%/年	920万回線	345万回線	9.1%/年	7.4%/年

特定電気通信役務の費用予測(1/2)

1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

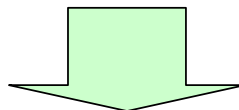
費用予測の考え方

NTT東西からNTTグループの中期経営戦略を踏まえた費用予測、経営効率化施策を提出

NTT東西から提出された経営効率化施策（総額4,000億円程度の効率化）

人的コストの削減	<ul style="list-style-type: none">・人件費の抑制・税制適格企業年金の見直し・厚生年金基金の代行返上・ベア凍結
経費の削減	<ul style="list-style-type: none">・保守費等の物件費の効率化（全社ベース）・固定電話に係る営業費の効率化（全社ベースを上回る効率化）・グループ会社委託費の効率化（全社ベース）
設備コストの削減	<ul style="list-style-type: none">・固定電話の新規投資抑制による償却費減少・加速償却による社宅等の資産のスリム化

（注）NTSコストの見直し・ユニバーサルサービス基金制度による交付金（見込額の間接値）を算定に織り込んでいる。

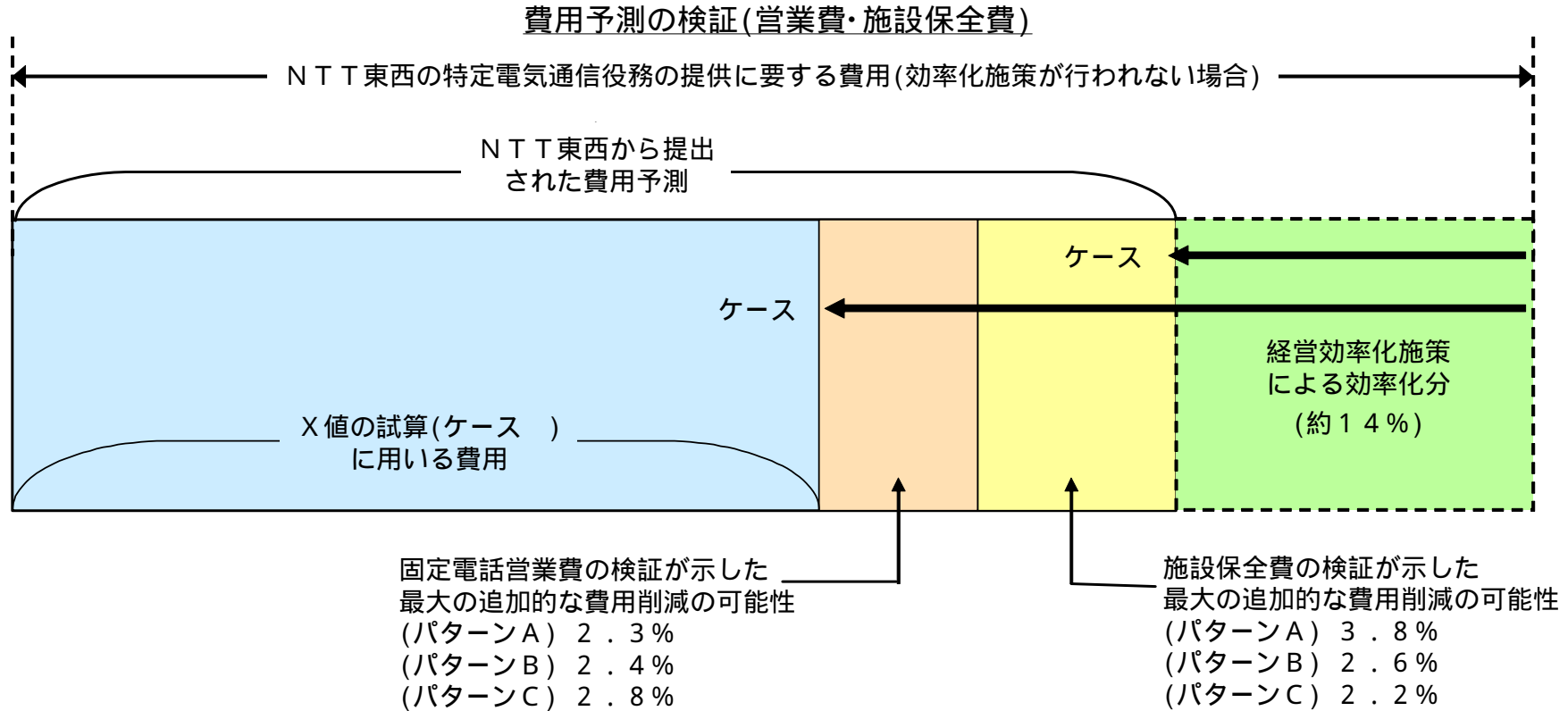


NTT東西から提出された費用予測・適用期間の経営効率化施策を検証。

特定電気通信役務の費用予測(2/2)

1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

費用予測の検証結果（N T T 東西による経営効率化施策は 1 4 %程度の効果）
 固定電話営業費、施設保全費については追加的な費用削減の可能性が存在。



固定電話の需要の減少期において、需要の減少により規模の経済性がマイナスに働く可能性を示唆。

特定電気通信役務の報酬率の在り方

1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

報酬率の算定方法

$$\begin{aligned} \text{報酬率} = & (1) \text{ 他人資本比率} \times \text{有利子負債比率} \times \text{有利子負債利子率} \\ & + (2) \text{ 自己資本比率} \times \text{自己資本利益率} + \text{他人資本比率} \times \text{引当金等比率} \times \text{国債利回り} \end{aligned}$$

従前の料金認可制の下では、報酬率は上限値である(1)+(2)と下限値である(1)のみとの間で設定

報酬率の設定

- ・ 報酬率の上限値 ((1)+(2))----- NTT東西に超過利潤が発生する可能性
- ・ 報酬率の下限値 ((1)のみ)----- 内部留保なし(自己資本による新規投資ができない)
- ・ 利用者利益と事業者利益、経済動向等のバランスを勘案して設定。
- ・ X値の試算に当たっては中間値(上限値と下限値の平均)を用いる。

算定されたNTT東西の報酬率

	NTT東日本	NTT西日本
上限値	2.52%	2.35%
中間値	1.60%	1.57%
下限値	0.67%	0.79%

- ・ 自己資本利益率は主要企業の平均自己資本利益率(過去5年間の平均値)又は資本資産評価モデル(CAPM)による期待収益率(過去3年間の平均値)の低い方の数値を用いる。
- ・ 有利子負債利子率、国債利回りは過去5年間の平均値を用いる。

消費者物価指数変動率の設定

1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・CPIの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

消費者物価指数変動率については、政府等が公表している予測値の平均値を採用

(考え方)

- ・ X値の算定に用いる消費者物価指数変動率については、直近数年間の平均値を用いる考え方と適用期間中の予測値を用いる考え方が存在。
- ・ 前々回検討(平成12年3月)においては直近3年間の消費者物価指数変動率の平均値を採用。他方、前回検討(平成15年4月)においては、適用期間内の予測値を採用。
- ・ 景気が回復局面にあり、消費者物価指数変動率がマイナスからプラスに転換する時期に当たることから、最近3年間の平均値を採用することとする場合、消費者物価指数変動率にマイナスの値を採用することとなり不適當。

政府等の消費者物価指数変動率の予測

機関名	タイトル (日付)	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
政府	平成17年度の経済見通しと 経済財政運営の基本的態度 (H17.12.19閣議了解)	0.1%	0.5%	-	-
日本銀行	経済・物価情勢の展望 (H17.10.31公表)	0.0~0.1%	0.4~0.6%	-	-
(社)日本経済 研究センター	中期経済予測 (H17.12.1公表)	0.0%	0.4%	0.8%	3.2%

NTT東西の経営効率分析

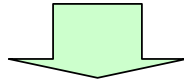
1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

NTT東西から提出された経営効率化施策について、一定の客観的な分析手法を用いてNTT東西の経営効率分析を実施。

- ・計測された非効率是一般的に事業者の合理化努力による解消の必要性を意味し、NTT東西の経営効率化施策の検証に当たっての指標となる。

経営効率分析の結果

- ・再編後のNTT東西の支店別データを基に経営効率を分析。
- ・2,357億円(平成16年度ベース)の非効率を計測。



- ・経営効率化施策によっても解消されない非効率(約1,000億円)が残っていることが示された。

	経営効率分析によって計測された非効率	うち、経営効率化施策により解消されるもの	残された非効率
パターンA	2,357億円	1,359億円	998億円
パターンB	2,357億円	1,334億円	1,023億円
パターンC	2,357億円	1,297億円	1,060億円

金額はNTT東西合計

X 値の設定についての考え方 (1/2)

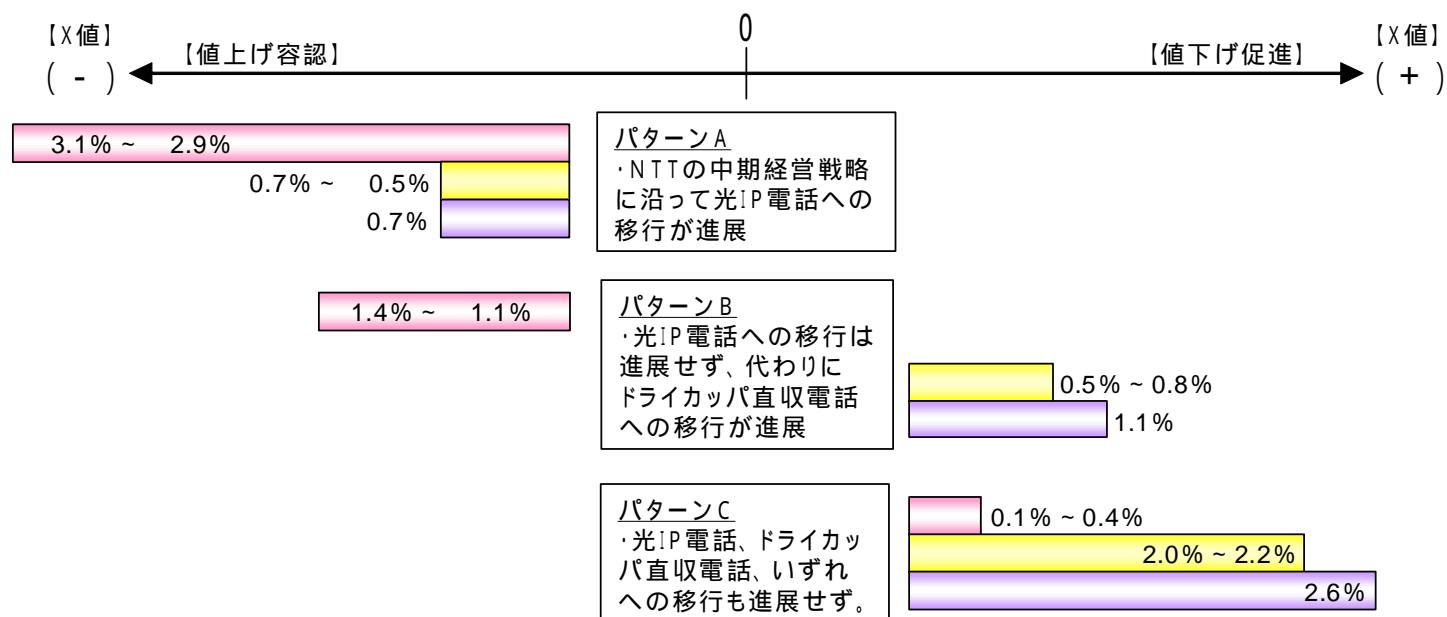
1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・C P Iの検証
4. 経営効率化分析
5. X 値の設定

X 値の試算結果

収入・費用の両面において複数のパターン(ケース)を設定してX 値を試算

試算結果は、ゼロを中心に幅のある数値

それぞれのパターン(及びケース)に一定の合理性があり、一意的に優位な試算を特定することは困難



消費者物価指数変動率 = 0.5%、報酬率はNTT東日本1.60%、NTT西日本1.57% (中間値)を採用。

- NTT東西の収支予測に基づいてX 値を算出した場合(ケース)
- NTT東西の費用予測を検証し、(最大)削減可能額を反映した場合(ケース)
- NTT東西の経営効率化分析の結果計測された非効率をすべて解消した場合(ケース)

X値の設定についての考え方(2/2)

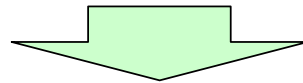
1. 収入予測の検証
2. 費用予測の検証
3. 報酬率・CPIの検証
4. 経営効率化分析
5. X値の設定

X値の試算値に幅が存在するのは、PSTNからIP網への移行が進展し、ネットワークやサービスの動的な変化を高い蓋然性をもって予測できないことに起因。

競争ルールの中立性や利用者利益の保護という従来とは異なる政策的視点からの検討も踏まえ、X値を消費者物価指数変動率とすることが適当であると判断。

(考え方)

- ・消費者物価指数変動率を必要以上に上回るX値(値下げが必要)は、ネットワークの移行期においてPSTNが必要以上に残存する誘引
- ・消費者物価指数変動率を必要以上に下回るX値(値上げが可能)は、NTT東西に超過利潤をもたらし、次世代通信網における公正競争を阻害する可能性
- ・物価の上昇期にあつては、X値を消費者物価指数変動率に設定することで料金(名目)の値上げを抑制



- ・ブロードバンドによる光IP電話を利用できない固定電話加入者(主として小口利用者)に対するセーフガード措置として、電話料金の上限を固定する水準にX値を設定。

専用バスケットのX値は、NTT東西の収支予測を基本として設定。

(考え方)

- ・IP-VPN等の法人向けデータ伝送サービスへ移行が進展しているものの、企業ユーザは設備更改の時期が来るまでデータ伝送サービスに移行しない場合も多いと考えられる。依然として高いシェアを有するNTT東西に対して経営効率化を促すことが必要。

プライスカップ制度に関する今後の検討課題

今後、IP化が進展する中で競争ルールをどのように見直していくかという観点から、総合的な検討が必要。

プライスカップの運用の在り方

- ・ドライカップ直収電話のように基本料と通話料について自由に組み合わせ設定することが可能であり、加入者回線サブバスケットを独立して設定する意義が低下。
- ・IPベースのサービスについても新たにプライスカップ適用の可能性。ただし、バンドル型料金の登場などを踏まえ、従来のバスケットにとられない柔軟な検討が必要。
- ・専用バスケットについては、新しいサービスへの移行状況など市場の動向等を踏まえて検討。

電気通信事業会計規則の検証

- ・NTT東西の子会社等への業務委託については、取引の複雑化等に起因する非効率が発生していないか検証するとともに、固定電話の営業費や施設保全費についても検証が必要。
- ・このため、NTT東西の費用データ（及びその作成に係る配賦基準等）が経営実態と乖離していないか検証が必要。

X値の設定の在り方

- ・PSTNからIP網への移行が本格的に進展した段階においては、例えばX値をゼロとすることも検討に値する。（英国においては、加入者回線開放が進展したことにより、X値をRPIからゼロに変更）

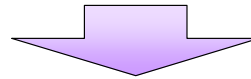
プライスカップとユニバーサルサービスとの関係

- ・プライスカップの対象は、市場シェアが50%を超えていること。ただし、市場シェアが大幅に減少しても、引き続き、国民生活に不可欠でありユニバーサルサービスと位置づけられるものも存在。
- ・ユニバーサルサービス制度は費用負担の軽減の仕組みであるが、低廉な料金を維持するための仕組みとしてプライスカップ制を活用する等、ユニバーサルサービスとプライスカップの対象となるサービスの関係について今後更に検討。

(参考) 英国におけるプライスカップの推移

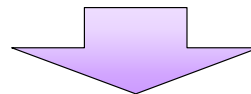
§ 1. 1984年～2002年(RPI-X)

- ・小売市場における競争の欠如を踏まえ、BTに対して値下げを強制(RPI-X)。
- ・2001年にOfcomが競争状況の評価を実施するためX値改定を1年延期。
- ・Ofcomは、固定電話市場において競争は進展しているが十分ではないと評価。
- ・上記評価結果を踏まえ、競争を促進するためにWLRの導入を決定。



§ 2. 2002年～2005年(RPI-RPI)

- ・CATV事業者、優先接続、IA(Indirect Access)事業者との競争が進展。
- ・競争の進展により、通話料値下げのための基本料値上げの可能性。
- ・低額利用者のためのセーフガードとして強制的な値下げではなくRPI-RPI。
- ・WLRの進捗状況によってはRPI+0への移行も視野。



§ 3. 2005年12月～(RPI+0)

- ・2005年7月、OfcomはBTが提供するWLRの進捗状況の分析を開始。
- ・2005年12月、BTが提供するWLRが導入当初の目的に合う(Fit-for-Purpose)ものであるとし、RPI+0のプライスカップへ移行。

Ofcomは、平成18年3月21日、BTに対する固定電話料金規制に関する政策提案を発表し、現在意見招請を実施している。政策提案の中では現行のRPI+0の上限価格維持からプライスカップの廃止まで、4つの選択肢を提示している。意見招請の中で、Ofcomは、BTがOfcomに対して固定電話料金(基本料及び固定発着通話料)に関する確約(assurance)を行う代わりに平成18年8月1日以後は現行のRPI+0のプライスカップ規制を廃止する選択肢を推奨することを示している。

(参考)「Retail Price Controls」(Explanatory Statement and Proposals) <http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/retail/prc.pdf>