

第 16 回基本料等委員会 議事録

日 時：平成 30 年 5 月 9 日（水）17:00～17:35

場 所：総務省 共用 10 階会議室

出席者：関口主査、泉本委員、高橋委員、長谷部委員、吉田委員

総務省：古市電気通信事業部長、藤野料金サービス課長、大磯料金サービス課課長補佐、
竹中料金サービス課課長補佐

【開会】

関口主査：ただいまから、情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会 基本料等委員会第 16 回を開催いたします。主査を務めております関口と申します。よろしくお願いいたします。

【主査代理の指名】

関口主査：情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会 決定第一号によって、私が何かを取り決めることはあまりないと思いますが、主査代理を指名することになっておりますので、私としては高橋先生とさせていただきたいのですが、皆さんよろしいでしょうか。ありがとうございます。それでは、主査代理の高橋先生にお願いいたしますので、一言だけご挨拶を。

高橋委員：高橋でございます。よろしくお願いいたします。関口先生に何か無いことを祈っております。

関口主査：続きまして事務局から配布資料の確認をよろしくお願いいたします。

事務局：資料でございますが、一括に閉じてありますが、議事次第、資料 1 として諮問書、資料 2 として東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の提供する特定電気通信役務の基準料金指数の設定について、一連報告書の案、設定についての資料、後は参考資料となっております。

【意見募集の結果】

関口主査：本日はこの 3 月 23 日付けで情報通信行政・郵政行政審議会にて諮問されました、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の提供する特定電気通信役務の基準料金指数の設定につきまして検討を行います。これは 3 月 23 日に開催されました電気通信事業部会における審議の結果、基本料等委員会によって調査検討を行うものとされたものでございまして、その内容は NTT 東日本・西日本が提供する特定電気通信役務について、平成 30 年 10 月から平成 31 年 9 月までの間適用される基準料金指数を設定するものであります。本件につきましては本年 3 月 24 日から 4 月 23 日まで意見募集が行

われました。0件ということで伺っておりますが、そこについて事務局から説明をお願いします。

事務局：事務局でございます。今、主査の方からございましたとおり、3月24日から4月23日までの間、意見募集を行いました。本件については具体的な料金を変えるということではなく、指数を決めると言うことである程度ご関心のある方がいらっしやらなかったのかということで、パブリックコメントについては0件でございました。

【諮問内容】

事務局：資料に基づきまして、引き続き内容についてご説明を申し上げたいと思います。まずは1ページ目でございますが、こちらが諮問書でございます。電気通信事業法第21条第1項の規定に基づいて、平成30年10月1日から平成31年9月30日までの間において、NTT東西の適用する基準料金指数を別紙のとおり設定することとしたいということでございます。一枚おめくりいただいて、別紙となっております。特定電気通信役務の種別ということで、音声伝送役務についてはNTT東日本様、西日本様について、94.4ということで同じにしております。また音声伝送役務の第一種指定端末系伝送設備のみをもちいて提供されるもの、加入者回線サブバケットの基本料、施設設置負担金がこれに該当しますが、こちらの指数についても東西とも101.9ということで設定をさせていただきたいというところであります。

続きまして、今回のプライスカップについてのご説明になりますが、ページを進んでいただいて、5ページ目でございます。東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の提供する特定電気通信役務の基準料金指数の設定についてということでございます。背景については事業法に基づいて、利用者の利益に及ぼす影響が大きい特定電気通信役務に関する料金について、その種別ごとに、能率的な経営の基における適正な原価、及び物価、その他の経済事情を考慮して、通常実現できることと認められる水準の料金を料金指数により設定し、その指数を基準料金指数として、その適用する90日前までにNTT東西に通知することとしております。90日前でございますので、10月1日の適用でございますので6月末までに通知をするという手続になっております。基準料金指数については、電気通信事業法施行規則第19条に、定めております次の式で算出していることとしております。次期の基準料金指数としましては、前期の基準料金指数に、1＋消費者物価指数変動率、これは適用期間の始まる日の直前に終わる会計年度又は暦年のもので、今回であれば平成29年のものを適用して、そこに今回研究会で算定していただいた、生産性向上見込率を引いて、あと外生的要因、こちらは、法人税率が変わるとかの要因、一般的な物価の要因とかではない部分を勘案しまして、基準料金指数を算定しているというところでございます。この基準料金指数の算定に必要な、生産性向上見込率、X値と呼んでおりますが、これについては3年ごとに、現在の生産性に基づく将来の原価及

び利潤、今後の生産性向上率を見込んだ将来の原価及び利潤から算定することとしておりまして、現在適用されているものが、本年の9月末までというものですから、平成30年10月から平成33年の9月末の間に適用する時期のX値を算出する必要があるということをごさいます、昨年の12月から上限価格方式の運用に関する研究会を開催いたしましてX値の考え方について整理を行っていただき、X値=0.2%を採用することとされました。今回の諮問事項については、この数値を基に、特定電気通信役務を提供する東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に対して平成30年10月から適用する基準料金指数を設定するというごさいます、繰り返しになりますが、音声伝送バスケットで94.4、加入者回線サブバスケットについては101.9という数値になるものごさいます。

続きまして、プライスカップ制度の概要についてご説明させていただきます。資料の10頁ごさいます。上限価格方式、プライスカップ方式について、そもそもどういうものかという料金水準を規制する手法の一つごさいます、行政が物価上昇率、生産性向上率、費用情報等に基づき上限価格をあらかじめ設定し、料金規制の対象となるサービスを提供する電気通信事業者は、その料金水準が上限価格以下であれば、自由な料金設定を可能とするものです。上限価格方式は、電気通信事業者の料金水準を上限価格以下に維持し、コストを低減できれば、その分だけ超過利潤を得られるという自主的な効率化努力の誘因・動機付けを与える「インセンティブ規制方式」の一つと言われているものごさいます。導入の経緯としては、電気通信市場の参入自由化後、地域通信分野ではNTTによる実質独占的なサービス提供が行われており、その料金は横ばいで推移してまいりました。こうした状況に鑑み、これらの競争が入っていない市場メカニズムを通じた適正な料金の水準の形成が困難であることが想定されるサービスについては、料金水準の上限を決めて、NTT東西に経営効率化努力のインセンティブを付与しつつ、市場メカニズムによる場合と同等の実質的な料金の低廉化を目的として、平成12年から導入された制度ごさいます。現在の対象のサービスは音声伝送役務ごさいます、加入電話・ISDNの市内・県内市外通話料、公衆電話の通話料、あと番号案内料、加入電話・ISDNの基本料、施設設置負担金が対象となっております。制度導入当時は専用線のサービスも対象となっておりますが、利用の減少やIP系のサービスの利用の移行により、市場規模として小さくなってきた部分ごさいます、平成21年の4月から対象外となっております。プライスカップ制度の対象のサービスの料金については、基準料金指数を下回るものであれば、届出で設定が可能、料金指数を超える場合は大臣認可ということになっております。

続いて11頁ごさいます。この基準料金指数の求め方について、こちらの式で計算していくところごさいます。今回のポイントになっておるのが、生産性向上見込率ごさいます、基準料金指数の算定に必要な生産性向上見込率については、3年ごとに生産性の伸びやコスト動向をもとに算定するところごさいます。なぜこの期間が3年間か

といいますと、料金認可の時代において、料金改定の原価計算期間を 3 年間としていたものがございますから、技術革新の大きい電気通信分野の中では 3 年くらいのところで生産性を見ていくという、手続にしていたものですから、3 年間の見込率ということで算定しているところでございます。

プライスカップの制度の運用については、3 年間で収支が収入水準と費用水準が一緒になるような形になるものですから、下の参考資料にございますとおり、収入に CPI と経営効率化指数を、三年分、三回かける形になると、費用と報酬額等とがイコールになります。X 値についてはこの式を数学的に展開して、求めていくかたちになるということでございます。

続きまして 17 頁に進んでいただきます。具体的な X 値の算定の関係でございますが、上限価格方式の運用に関する研究会を、昨年 12 月から開催いたしまして、3 月 9 日に報告書を取りまとめたところでございます。18 頁になりますが、ここから、NTT 東西の収支の予測から、さらに経営効率化が出来る部分というのを経済分析をして、X 値を求めていく形になります。まず、収入の予測に関しては固定電話の回線数について、携帯電話、IP 電話への移行の影響が緩やかな減少になるという楽観的なパターン A。あと、こちらの減少が、LINE とかのアプリケーションの移行等々の影響も大きくなっているという悲観的なパターン B で見ております。まず収入の予測の結果としては、パターン A では音声伝送バスケットで 6% ぐらいの落ち込み、パターン B の方でも 8% ぐらいの落ち込みとなっております。次に費用の予測でございしますが、効率化施策を織り込んだ費用別の伸び率、特定電気通信役務の役務費用構成比の変化などを考慮して、費用の予測をしているところでございます。その結果として、パターン A の傾きが緩やかなケースの費用の減については 5.6% から 6%、パターン B の傾きが大きい場合については 7.6 から 7% の落ち込みでした。基本的には収入の落ち込みと費用の落ち込みというのは同じような傾きになるところではあります。この結果を見るとパターン A の NTT 東を見ると収入で 6.1% の減ですが、費用の方では 5.6% の減ですので、更なる経営効率化というのが出来るのではないかとこのことを考えて、費用のところを経営分析等を進めていきました。それが 19 頁になりますが、まず回線数の減少に見合った費用減少ということで、施設保全費の削減がもう少し出来るのではないかとこのことを、パターン A は 263 億円、パターン B は 242 億円の削減が可能ではないかという部分を試算しました。3 点目が DEA 分析、包絡分析法ということで、NTT 東西の各支店を仮想的に別会社と見なして支店別のデータで分析しております。最も効率的な支店からどの程度各支店の効率値が離れているかを計測して、非効率性を推測する方法というところでございます。こちらはですね、簡単な図が右の方にございますが、支店の b が、一番の効率的な会社でして、そここの効率性の乖離の部分の測って、非効率性を回収していった効率性を図るところでございまして、試算結果としては非効率性 7.9%、費用の部分として約 300 億円ほど圧縮できるのではないかとこの試算をしております。4 点目は SFA 分析、確率論的フロンティア分析でござい

ますが、NTT 東西の経営効率化の生産関数を設定してその関数からどの程度各支店の効率性が離れているかを計測して、非効率性を推測する方法でございます。こちらにも右に図がございまして、真ん中の曲線が確率的生産フロンティアでございまして、そこから黒丸の各支店がどれだけ離れているかということで非効率性を推測していく方法でございます。こちらの試算結果については 3.3%、約 206 億円の費用の圧縮ができるのではないかとこの試算をしております。5 点目が全要素生産性変化率ということで、労働や資本を含む全ての要素を投入量として産出量との比率を示すもので、技術の進歩や生産の効率性の部分を測っていくものでして、これは本来は統計的なデータが確立していないところでありますが参考値として取り扱っているところでございます。東日本で 1.5%、西日本で 1.4%の変化率というところが算出されたところでございます。

20 頁になりますが、算定に必要な適正報酬額、利益対応税をまとめているものでございまして、あと消費者物価指数変動率でございますが、29 年の実績、30 年、31 年の予測値から将来的な物価指数の予測を立ててございまして、こちらは 1.1%を導き出しております。まあ、最近の昨年末くらいからの物価指数の移りを見ても、0.9%くらいから 1%くらいで推移しているというところ、やや緩やかな上昇傾向で推移しているのではないかとこのことで、民間のシンクタンクなどの予測を見ても 1%くらいの推移というところでございますので、これが適切な値ではないかと思っております。それで一連の数字を導き出した中で、11 頁の下に $X 値 = 1 +$ 、という数式がございまして、こちらに CPI 費用、適正報酬額、利益対応税、収入を入れて導き出したところ、X 値についてはグラフのような数字になりました。まずは NTT 東西の収支予測に基づいた結果では -2.2 から 1.3、効率性がマイナスになっています。黄色はちょっとグラフで 0%なもんですから、出てきてないんですが、施設保全費の削減をした結果でやると 0%。あと DEA 分析の測定結果でやると 306 億円で 0.2%、SFA 分析でやっていくと -0.4%ということで、研究会としては、これまで採用してきたある程度サンプルが少なくても安定的な結果が示されている DEA 分析の結果を踏まえ、X 値 = 0.2%というところになりました。以下、次期の基準料金指数については 94.4 という数字が導き出されております。

引き続き 26 頁でございますが、これまでの基準料金指数と実際料金指数の推移をグラフにしているものでございます。制度が導入されてからの 3 年間 X 値 = 1.9%とかなり高い効率性が求められた形で、基準料金指数が下がっていったところでございますが、NTT 東西におかれましては、まず市外の通話料の値下げ、あと平成 13 年には、市内通話料の値下げをして、お客さんへの利益還元と言う形となっております。その後、平成 14 年から 17 年のところは、基準料金指数と実際の料金指数がちょうどぎりぎりのところでございますが、平成 17 年に基本料の値下げと施設設置負担金の値下げがあった関係で、実際の料金指数はかなり下がってきております。これは、黄色い枠で囲った部分、ドライカップがアンバンドルで貸し出す形になりまして、それを受けて、日本テレコム、KDDI、平成電電が直取電話のサービスを提供を開始しました。こちらのサービスは基本料 1400

円 1500 円でやっている部分でございまして、そこから比べても NTT 東西の基本料が 1750 円ということで、やはり競争上、プライスカップ制度導入時は競争が一般的に想定していなかった部分に、競争が入ってきて、対抗措置ということで NTT 東西も基本料を値下げするような形になり、この実際料金指数が下がっているというところがございます。以上一連のプライスカップの説明でございまして、最後に 4 頁に戻っていただければと思います。

今回、諮問の関係の内容に対しての委員会での報告の案でございますが、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の提供する特定電気通信役務の基準料金指数を諮問のとおり設定することが適当と認められることから、事務局としては報告書の案をまとめさせていただきます。以上でございます。

【質疑応答】

<基準料金指数と実際料金指数の推移について>

泉本委員：22 頁について教えていただきたいのですが、プライスカップは 3 年前から 94.8、94.6、94.1 で今度 94.4 という計算になるのですけれども、下のほうの緑（実際料金指数西）や赤（実際料金指数東）で示されている実際料金指数とはどのように理解したらよいのですか。料金はそんなに上がっていたとは思えないのですが、若干はそこが上がったたり下がったりしていたということなのでしょうか。

事務局：実際料金指数を算定するバスケットのなかの基本料の割合も、NTT 西日本さんのエリアであっても 3 級局、2 級局、1 級局でそれぞれ 1700 円、1600 円、1550 円ということで、その割合にどれだけのお客さんがいるのかを掛け合わせて、その全体のバスケットの指数を前期と比較して、どれだけの指数になっているかというものを見ていくものですから、そこのお客さんの割合、また通話については、今ほとんどトラヒックがないため、基本料部分はその割合に影響を与えるところが出てきているものですから、その割合でやや上昇するというところはございます。

泉本委員：ただ、どちらにしてもかなりこのキャップから下なので、自由ということではないですけど毎年少しずつ結果として指数は動いていたということですね。

事務局：実際のところ、平成 21 年頃からこの対象となるサービスが実は赤字となっておりまして、本来であれば 92.7 とか 94.8 の線まで、水準を上げられるんでございますが、デフレの世の中ということと、NTT さんの企業努力ということで料金は低く抑えられているということでございます。

泉本委員：ありがとうございます。

関口主査：ほかに何かございますか。キャップ以下であれば値上げは自由という制度ではあるのですけれども、事実上値上げできる環境ではないということも NTT さんのご判断でおやりになっています。プライスカップ規制の主眼は、経営効率化を果たし、基準料金

以下であれば値上げも自由という制度でありながら、この間のずっと運用では、経営効率化をチェックするというツール、すなわち費用を削減する方法ばかり効いてきていたというのは結果的には言えると思います。本来、制度上は、料金の見直しができるにもかかわらず、値上げしてそれが理解を得られる環境ではないという事業者のご判断のもとで、料金値上げをしなかった。赤字になってもまだ踏ん張るんだという状況ですが、制度上は値上げをしてがんばってもよい状況ですが、その分の赤字の縮小のためにコストをより削減するという方向で、経営効率化のほうに効いてきた制度だと結果的に言えると思います。

<今後の検討課題について>

関口主査：資料の最後のページのところで、今後の検討課題があったんですけども、ちょっとここについても事務局から説明をいただけると幸いです。

事務局：平成 27 年の 11 月に NTT 東日本・西日本が 2025 年を目途に PSTN を IP 網に移行する構想を発表して、今、移行に向けた取り組みを進めているところであります。審議会でもどういった方向で円滑な移行を進めていくのかというところが審議されているところであります。IP 網へのマイグレーションに伴って制度の見直し等が行われた場合、その見直し後の制度や市場構造の変化等を踏まえた X 値の検証の方法について検討が必要と研究会ではまとめています。サービスの内容が変わるということ、合わせて料金が距離別料金だったのが、IP 化の特性で距離に関係なく一律料金になるということもあります。あと現状、番号案内も本来であれば接続料で 200 円くらいかかるところを、60 円とか 80 円で提供しているところなので、これのキャップはずすと約 7000 万コールくらいある中で値上げをすると、お客さんへの影響というのも大きなものですから、今後マイグレーションに向けて、このバスケットとか制度の部分についても審議会等で検討を進めていく必要があるのではないかとということでまとめさせて頂いておまして、今後われわれも、それを受けて検討していかなければいけないというところがございます。

関口主査：ありがとうございます

<上限価格方式の運用に関する研究会について>

関口主査：17 頁の方に、上限価格方式の運用に関する研究会の紹介があって、ここは NTT 東西の収支予測などを具体的にやって、X 値を算定した研究会なのですけども、この基本料等委員会の資料の基になっている研究会ということでもあります。ここでもいくつかどういうタイミングで公益性が変化をするのかということについて、いくつかの議論がありまして、電話網円滑化委員会ですでに、竹中補佐からありましたように、NTT 東西は通話料全国一律料金 3 分 8.5 円というのも標語していますので、その意味では通話料が上がるというのは現時点では想定しにくいという環境があります。それから、基本料

等については、級局別も維持して一切見直しをしないということでしたので、現状を前提とする限りはこの制度はあんまり関係ない制度になっているのかなと思います。その意味で言うと、ここは、かなりエネルギーをかけて、専門的な計算をする委員会でありまして、少なくとも値上げをしないという歯止めは必要だと思っているのですけれども、まあその一言でもいいのではないかということをお話したのですが、まあこれはまた然るべきところで、そういった研究会そのもののあり方についての一度議論を持つ必要がありますが、今後についてここで決める話でもないのかなと思っています。いずれにしてもこの2025年を目途として、メタル電話をメタルIP電話という形で光に繋ぎこむという、世界で初めてのチャレンジをしているわけで、この移行のタイミングを目途として、一定の再検討というか今後についての見直しというのは、キャップについてはあるのかもしれないというのが私の感想です。

何か適当にご感想のほうでも一言ずつお言葉を頂戴して、閉められればと思っておりますけれども。

高橋主査代理：割とプライスカップっていうのは、おおむねインセンティブとしてはうまく働いているという風に判断してよろしいんですね、いろいろ大人の事情はNTTにあるようですけれども。ということなので、結構なのかと思います。

長谷部委員：プライスカップというのは、私の個人的な意見ですけれども、規制当局が事業者の細かな経営判断に過剰に干渉しないようにするという面と規制当局と事業者との間に壁を作っておくことで人によって判断が異なりうる問題に、総務省が巻き込まれないで済むようにするという面もあります。そうした点で、私は少なくとも今までのところうまく働いてきたと思っています。

吉田委員：吉田と申します。よろしくお願ひします。今回初めて消費者の立場として参加させていただきました。わからない言葉もたくさんあって、これから勉強していかなければと思っております。

関口主査：ありがとうございます。あの、このプライスカップ委員会は先ほどご紹介申し上げたこの委員会でも、山内先生の感想をお述べになって、キャップについてここまで精緻にやっているのは世界でも日本だけで、自信を持って学会で発表できると、自画自賛をされておりました、そういう意味で一定の成果があったというふうに私は理解しています。

以上