

プライスカップの運用に関する 考え方について

2012年3月

プライスカップの運用に関する研究会

目次

第1章 プライスキャップ制度について	… 1
第2章 生産性向上見込率(X値)の算定方法について	… 3
第3章 特定電気通信役務の収入予測について	… 5
第4章 特定電気通信役務の費用予測について	… 8
第5章 特定電気通信役務の適正報酬額等について	…12
第6章 消費者物価指数変動率について	…16
第7章 NTT東西の経営効率分析について	…18
第8章 X値の算定の考え方について	…21
第9章 今後の検討課題等について	…28

第1章 プライスキャップ制度について

(1) プライスキャップ制度の目的

プライスキャップ制度は、競争が十分に進展していないため、市場メカニズムを通じた適正な料金水準の形成が困難であることが想定されるサービス(指定電気通信役務)のうち、利用者の利益に及ぼす影響が大きい、国民生活・経済に必要不可欠なサービス(特定電気通信役務)に対し、料金水準の上限を定める制度である。

競争が十分進展していないサービスについて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図ることにより利用者の利益を確保しつつ、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社(以下「NTT東西」という。)が料金水準を上限以下に維持することができれば、経営効率化努力によって利益が増加した分を、基本的に自己の取り分とすることができることとして自主的な経営効率化努力のインセンティブを与える、いわゆる「インセンティブ規制」として、平成12年10月から導入されている。

これは、第一種電気通信事業者(当時)が提供する電気通信役務の料金規制を、認可制から届出制に緩和することと軌を一にしたもので、市場メカニズムを補完する仕組みを設けるべく、料金水準の上限を定めることとされたものである。

(2) プライスキャップ制度の対象役務

プライスキャップ制度は、指定電気通信役務のうち、利用者の利益に及ぼす影響が大きいものとして総務省令(電気通信事業法施行規則)で定める電気通信役務(特定電気通信役務)に適用されることとなっているところ、現時点では、NTT東西が提供する音声伝送役務(加入電話及びISDN等)の利用者向け料金が対象となっている。

従前は、専用役務もプライスキャップ制度の対象となっていたが、制度改正により、平成21年4月1日から対象外となっている。

なお、指定電気通信役務のうち、OAB～J-IP電話(ひかり電話)及びFTTHサービス(Bフレッツ及びフレッツ光ネクスト等)については、近年契約数が増加傾向にあり、将来にわたってさらなる普及が見込まれているサービスであるが、現時点ではプライスキャップ制度の対象とはなっていない。

(3) プライスキャップ制度の運用状況

プライスキャップ制度において料金水準の上限となるのが基準料金指数であるが、その適用期間は 10 月1日から1年間とされており、適用の日から 90 日前までに、総務大臣からNTT東西に対し通知されることとなっている。この基準料金指数は、能率的な経営の下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、通常実現することができると思われる水準の料金とされており、その算定式は以下のとおり定められている。

$$\text{基準料金指数} = \text{前期の基準料金指数} \times (1 + \text{消費者物価指数変動率} - \text{生産性向上見込率} + \text{外生的要因})$$

通知される基準料金指数とNTT東西の実際の料金指数(以下「実際料金指数」という。)を比較して、実際料金指数が基準料金指数を下回るものであれば、個々の料金は値上げ・値下げに関わらず届出で設定が可能である。他方、基準料金指数を超える料金の設定については、総務大臣の認可が必要とされている。

(4) 本研究会の目的及び留意事項

基準料金指数の設定にあたっては、3年ごとに合理的な将来原価の予測に基づく生産性向上見込率(以下「X値」という。)を算定することとされているところ、本研究会において、次期(平成 24 年 10 月から平成 27 年9月までの3年間)の基準料金指数の設定に必要なX値の算定に係る考え方を検討、整理する必要がある。

プライスキャップ制度は、自主的な経営効率化努力のインセンティブを付与するインセンティブ規制であり、生産性の向上を念頭に置いたものである。しかし、近時の固定電話を取り巻く環境は、ブロードバンド化が進む中、携帯電話、IP電話への移行等による市場構造の変化により、契約数及びトラヒック(通信回数及び時間)が減少傾向にある。電気通信事業の特性として、このような需要の減少期には規模の経済性がマイナスに働く可能性もあることから、X値の算定に際しては慎重な検討が求められる。

また、基準料金指数と実際料金指数の推移状況にも留意が必要である。例えば、音声伝送バスケットでは、平成 17 年 10 月以降、基準料金指数が 92.7 で推移しているのに対して、実際料金指数はおおむね 86～88 程度の水準で推移している。このように、基準料金指数と実際料金指数との間に乖離が認められる場合、プライスキャップ制度が経営効率化のインセンティブとして十分に機能していないとの指摘もあり得ることから、X値に対する考え方を整理するにあたって留意する必要がある。

第2章 生産性向上見込率(X値)の算定方法について

(1)過去の検討経緯

X値の算定方法として、以下の2種類が考えられる。

○ミックス生産性準拠方式

事業者の費用情報等から設定した収入、費用等の予測値を基にX値を算定する方式

○フル生産性準拠方式

全要素生産性(TFP: Total Factor Productivity)向上率を基にX値を算定する方式

算定方法としていずれの方式を採用するかについて、従前の研究会報告書¹において様々な観点から検討が行われているが、フル生産性準拠方式については、全要素生産性向上率の算出方法が確立されておらず、また、基準年の取り方によって算出される数値が変動する可能性があることなどから、比較考量の結果、これまで基本的にミックス生産性準拠方式を採用してきている。

(2)基本的考え方

従前の議論は現時点においても基本的にあてはまるものであり、依然としてミックス生産性準拠方式に優位性が認められると考えられることから、今回の研究会においても、基本的にはミックス生産性準拠方式を採用することが適当である。

他方、フル生産性準拠方式については、近時、全要素生産性向上率の算出に係る手法の精緻化が進展してきており、この学術的蓄積を利用することが可能と評価し得る段階に至ってきていると考えられる。この点、前回報告書においても、全要素生産性向上率を算出し、参考値として取り扱っているところであるが、今回も、引き続き、参考として、フル生産性準拠方式によるX値の算定を実施することとする。

(3)ミックス生産性準拠方式によるX値算定

¹ ミックス生産性準拠方式は、事業者の費用情報等から設定した次期X値適用期間における収入、費用等の予測値を基にX値を算定するため、フル生産性準拠方式のように基準年の取り方や仮定の設定方法によって算出される数値が変動するおそれが少ないとされている一方、フル生産性準拠方式は、事業者の費用情報等から独立した外生的データに基づきX値を算定するため、算定方法が明確であり、透明性が高い等の点で有益な手法であるが、全要素生産性向上率の算出方法が確立されていないことが指摘されている。

ミックス生産性準拠方式による基準料金指数の設定に際しては、適用期間(3年間)の最終年度に特定電気通信役務の収支が相償する水準にX値を算定する。このため、以下の等式が成立する。

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

これをX値について整理すると、以下のようになる。

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

ここでいう、費用、収入、適正報酬額及び利益対応税には、X値適用期間(3年間)の最終年度(平成26年度)の予測値を用いる。また、消費者物価指数変動率については、基準料金指数算定にあたって前年(度)の消費者物価指数変動率を用いることから、X値適用期間のそれぞれの前年(度)3年間(平成23年～平成25年度)の推計値の平均値を用いる。

(4)フル生産性準拠方式によるX値算定

フル生産性準拠方式は全要素生産性向上率を基にX値を算定する方式である。具体的な手法としては、NTT東西の各支店のデータを用いて生産関数を推計することにより全要素生産性向上率を算定するパラメトリックな手法のほか、生産関数を推計しない非パラメトリックな簡易な方法により全要素生産性向上率を算定する方法が考えられる。なお、前回報告書においては後者の非パラメトリックな簡易な方法による算定を実施し、参考値として取り扱っている。

(5)本研究会における検討手順

本研究会においては、ミックス生産性準拠方式によるX値の算定を基本とすることから、まずNTT東西の特定電気通信役務の収入予測(第3章)及び費用予測(第4章)を行い、続けて、適正報酬額(第5章)及び消費者物価指数変動率(第6章)について検討を行う。さらに、NTT東西の経営効率分析を実施し(第7章)、それらの結果を踏まえた上で最終的にX値の算定の考え方を整理する(第8章)。最後に、本研究会の検討の過程で明らかとなった今後の検討課題(第9章)についても整理する。

第3章 特定電気通信役務の収入予測について

(1) 基本的考え方

特定電気通信役務に係る収入予測については、対象役務が利用者の利益に及ぼす影響が大きく国民生活・経済に必要不可欠なサービスであることから、NTT東西の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である。

(2) 過去の検討経緯

第1期 (平成12年10月～ 平成15年9月)	マイラインの導入や携帯電話サービス加入数の急増などにより、固定電話の需要動向が大きく変化する可能性があることから、過去の実態的な市場動向を基礎とすることが適当であるとされた。
第2期 (平成15年10月～ 平成18年9月)	固定電話のトラフィックが増加から減少に転じる転換期に予測が行われたため、過去のデータ等を踏まえつつも成長曲線等の要素を加えた構造分析に基づく予測が望ましいとされた。具体的には、過去のデータが蓄積されているものは成長曲線によって予測し、他方、需要予測への影響を予測するために必要な統計データが十分存在しないものについては、当該要因を除いて一旦X値を求め、これを事後的に補正することとされた。
第3期 (平成18年10月～ 平成21年9月)	NTT東西の中期経営戦略(平成16年11月)を踏まえつつ予測を行うことが現実的と整理された。 また、市場構造の変化や技術革新に伴い、推計時には想定できない新しいサービスの登場や、新規競争事業者の参入の可能性を否定できないことからその他のパターンとして、直近の固定電話の減少傾向が継続し、かつ光IP電話よりはドライカップ直収電話への移行が進むパターン並びに光IP電話及びドライカップ直収電話のいずれに対しても移行が進まないパターンも検討の対象とし、3つのパターンによる予測を行った。
第4期 (平成21年10月～ 平成24年9月) ²	指標となる事業目標が存在しないことに加え、市場構造の変化を織り込んだヒストリカルなデータ系列がある程度の信頼性の下、蓄積されてきていることから、光IP電話・ドライカップ電話のサービス開始時期(平成16年度)を踏まえ、固定電話(加入電話+ISDN)における過去のトレンドの観測期間を平成16年度から平成20年度までの5年

² 「プライスキップの運用に関する研究会」報告書(平成21年4月)
(http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/090401_0.html)

	間とし、トレンドを当てはめる関数形に差を設けつつ、固定電話の需要について2つのパターンで予測を行うこととされた。
--	--

(3) 本研究会における収入予測

収入予測を行うにあたっては、前提として、まず固定電話(加入電話+ISDN)回線数を予測することが必要となる。

近時の固定電話を取り巻く環境は、携帯電話、IP電話への移行等による市場構造の変化により、契約数が減少傾向にある。こうした変化による将来の減少トレンドについて確実な予測を行うことは困難であるものの、減少トレンドに係るヒストリカルデータの系列が蓄積されてきていることから、前回研究会においては、固定電話における平成16年度から平成20年度までの5年間のトレンドを観測し、トレンドを当てはめる関数形に差を設けつつ、2つのパターンで予測を行った。

本研究会において、前回研究会における2つのパタンの予測値と実績値とを比較し検証を行ったところ、実績値は2つのパタンの予測値の間に位置していることが確認された。そのため、前回研究会における予測の手法には一定の合理性があると評価し得ると考えられる。

これを踏まえ、本研究会においても、基本的には前回の手法を踏襲することとし、トレンドを当てはめる関数形に差を設け、固定電話の回線数について2つのパターンで予測を行うこととする。ただし、前回研究会後のデータの蓄積を踏まえ、トレンドの観測期間については、平成16年度から平成23年度までの8年間に伸ばし、最新のトレンドを踏まえたものとする。

具体的には、以下の2つのパターンで固定電話回線数の予測を行う。

パターンA	光IP電話・携帯電話等への移行影響が今後縮小していくことを想定し、平成16年度から平成23年度までの8年間の四半期データから単回帰式(指数)により今後のトレンドを予測
パターンB	光IP電話・携帯電話等への移行影響が今後拡大していくことを想定し、平成16年度から平成23年度までの8年間の四半期データから単回帰式(ゴンペルツ)により今後のトレンドを予測

これによると、固定電話回線数(平成22年度～平成26年度)の対前年度変化率平均は、パターンAではNTT東で9%の減少、NTT西で8%の減少となっており、また、パターンBではNTT東西ともに12%の減少となっている。

次に、上述の回線数の予測を踏まえ、以下の算定方法により収入予測を行った。

収入種別	具体的算定方法
回線使用料収入(基本料収入)	固定電話稼働回線数×1回線当たり単金
県内通信料収入	通信回数×1通信当たり単金
公衆電話収入	通信回数×1通信当たり単金
番号案内収入	固定電話稼働回線数×1回線当たり単金
固定電話発携帯電話着通話料収入	通信回数×1通信当たり単金
固定電話発050-IP電話着通話料収入	通信回数×1通信当たり単金
ユニバーサルサービス基金関連収入	平成23年度認可補填額に、「長期増分費用モデル研究会」報告書(平成22年3月)におけるコストモデルの変化率とNTS付替率を織り込んで予測

なお、東日本大震災による影響については、例えば、公衆電話収入の予測にあたって、東日本大震災の影響により激増した平成23年3月のトラヒックをトレンドの観測対象から除外するなど、可能な限り収支予測への影響がないように取り扱っている。

これらを踏まえた収入予測結果は以下のとおりである。

		音声伝送バスケット	加入者回線サブバスケット
パターンA	NTT東	▲9.8%	▲9.0%
	NTT西	▲9.4%	▲8.6%
パターンB	NTT東	▲12.7%	▲11.7%
	NTT西	▲12.1%	▲11.2%

第4章 特定電気通信役務の費用予測について

(1) 基本的考え方

NTT東西は、利用者の利益に及ぼす影響が大きい、国民生活・経済にとって必要不可欠なサービスである特定電気通信役務を提供する事業者として、事業経営の効率化を行うことにより、料金の低廉化に努めることが期待されている。

前章の収入予測において固定電話収入の減少が見込まれていることにかんがみれば、NTT東西において経営効率化努力を行うことにより、当該収入減に見合った費用の削減を積極的に進めることが求められるものであり、以下の費用の検証においては、こうした点も踏まえて検証する。

(2) 過去の検討経緯

従前の研究会報告書においては、まず次期X値が適用される期間に実施されるべき経営効率化施策をNTT東西において明確化し、これを受けて研究会において当該施策による効率化額等を検証し、その検証結果を反映した費用予測を行ってきた。

(3) 本研究会における費用予測

NTT東西から提出された費用予測においては、退職再雇用の仕組み、ベースアップ凍結の継続実施等の経営効率化施策が提示されているが、新規の施策は特段なく、従前からのものを継続することとしている。また、NTT東西は、これらの施策が特定電気通信役務(音声伝送バスケット)に与える効率化額を3年間で2,500億円程度(パタンA:2,560億円、パタンB:2,424億円)と見込んでいる。累計2,500億円程度の効率化額は、経営効率化が行われない場合の予測費用に対し、パタンAで約12~13%、パタンBで約11~12%(いずれも平成26年度ベース)の効率化に該当する。

提示された経営効率化施策は以下のとおりである。

経営効率化施策	内容
退職再雇用の仕組みの継続実施	子会社等への退職再雇用等に伴う人件費の削減効果を織り込むもの。(51歳以上の社員に対し、NTT東西を退職し子会社等に再雇用する仕組みを導入しており、再雇用者(51～60歳)の賃金水準について地域別に差異(▲15%～▲30%)を設けて削減。)
ベースアップ凍結の継続実施	ベースアップは織り込まない。
各種経費の更なる削減	物件費全般(一般物件費、グループ会社委託費)にわたる一層の効率化を推進。
固定電話の新規投資抑制	固定電話網(加入者メタルケーブル、交換機)の新規投資を原則停止。(必要最低限のサービス維持投資を継続。)

(4) 費用予測の検証

前述のとおり、NTT東西から提出された経営効率化施策の効率化率は約11～13%である。これは前回研究会報告書の効率化率と同水準であるが、他方で固定電話回線数は今期においても年率▲9%(パタンA)～▲12%(パタンB)の大幅な減少が予測されており、過去と同等水準の削減率では次期X値の適用期間中の減収額に費用削減が追いつかないことが見込まれる。

実際、NTT東西から提出された収支予測における1回線当たりの費用は、平成22年度の実績と比較し平成26年度の予測においては増加する結果が示されている。この点を踏まえ、(1)で示したとおり、提出された効率化施策が減収額に見合った費用削減を行うに十分なものであるかについて、具体的かつ詳細な検証が必要である。

(5) 費用の需要変動に対する弾性値の検証

電気通信事業の特性として、需要の減少期には規模の経済性がマイナスに働く可能性がある。そこで、NTT東西のネットワーク設備に係る端末回線費用³について、需要変動に対する弾性値を測定し、需要の減少がネットワーク設備に係る費用にどの程度の減少をもたらすものかを検証する。

弾性値の検証にあたっては、NTT東西の固定電話回線数及び費用予測のデータを用いた弾性値(費用予測における弾性値)と、接続料の算定等に用いるコストモデ

³ 基本料費用から営業費を控除したもの。需要の変動に対する費用の変動を把握するため、NTSコストの付け替え分を含んでいない。

ルであるLRIC⁴モデルを用いた弾性値(コストモデルの弾性値)の2種類を測定して検証する。

NTT東西のネットワーク設備に係る端末回線費用について、費用予測における弾性値とコストモデルの弾性値⁵を測定したところ、その結果は以下のとおりであった。

		NTT東	NTT西	NTT東西計
費用予測における弾性値	パターンA	0.3669	0.2595	0.3120
	パターンB	0.4022	0.3512	0.3761
コストモデルの弾性値	パターンA	0.2652	0.2266	0.2451
	パターンB	0.2777	0.2371	0.2566

これによると、端末回線費用の需要変動に対する弾性値はいずれも1を下回っており、端末回線費用に対して規模の経済性がマイナスに働く可能性を示唆している。

パターンA及びパターンBいずれの場合でも、費用予測における弾性値がコストモデルの弾性値を上回る(より1に近い)結果となっている。そのため、費用予測において、需要の減少に応じた一定の費用の減少が見込まれていると評価し得るものの、弾性値が1を下回ることに変わりはないことから、(4)で言及したとおり、次期X値適用期間において過去と同等水準の削減率では次期X値の適用期間中の減収額に費用削減が追いつかないことが見込まれる。

したがって、費用予測の検証にあたっては、NTT東西から提出された経営効率化施策の効率化以外にも、費用削減が可能な部分がないかを検証する必要がある。

(6) 個別項目の具体的な検証⁶

回線数が減少すれば、全ての費用は一定程度削減することが可能であると想定されるが、特に営業費については、注文受付に係る費用や販売手数料等、当該年度における回線数の減少に直接的に連動する費用が多いことから、回線数に比例して費用を削減することが比較的可能と考えられる。

⁴ Long Run Incremental Cost モデル(長期増分費用モデル)の略。ネットワークのコストを現時点で利用可能な最も低廉で最も効率的な設備と技術を利用することを前提として算定するモデル。現在、NTT東西の固定電話網に係る機能(加入者交換機能、中継交換機能等)の接続料原価の算定に用いられている。

⁵ 平成24年2月16日にNTT東西から認可申請のあった平成24年度接続料の算定に用いられているLRICモデルの入力値のうち、固定電話回線数(平成23年度末予測)を、パターンA及びパターンBの平成26年度末予測回線数に変更した場合の弾性値。

⁶ 本項目では、固定電話回線数の減少と見合うデータ系列により検討するため、NTSコストの付替え分を含めない費用を用いて検証している。

実際、固定電話稼働回線数の減少率が30%(パターンA)、38%(パターンB)(平成22年度及び平成26年度の二時点間の変化率)であるところ、費用予測における営業費の減少率は、回線減少率を上回る削減を織り込んだ予測となっている。

他方、施設保全費については、回線数が減少すれば、回線数に連動する故障対応等に係る費用は減少するものの、ケーブルや交換機単位で全ての回線がなくならない限りは保守する必要があるとされていることから、回線数の減少に比例して費用を削減することが比較的困難である可能性も想定される。

しかし、メタル回線等の市内線路設備の回線数は固定電話加入数に直接対応しており、その保全に係る施設保全費も当該回線数と密接な関係にあると想定される。このため、施設保全費の中でも、特に市内線路設備の施設保全費については、回線数に比例して費用を削減することが比較的可能と考えられる。

そこで、NTT東西から提出された費用予測における市内線路設備の施設保全費について検証を行うと、上述の固定電話稼働回線数の減少率が30%(パターンA)、38%(パターンB)(平成22年度及び平成26年度の二時点間の変化率)と予測される一方、費用予測に示される市内線路設備の施設保全費の減少率は26%(パターンA)、34%(パターンB)となっており、稼働回線数の減少割合に対応した費用削減が見込まれていない。

これらは、OAB～J-IP電話へ移行した利用者が当該移行前に利用していた市内線路設備のように、非稼働となる資産の施設保全費が特定電気通信役務の費用に計上されていることによるものであると考えられるが、結果として、OAB～J-IP電話への移行によって生じた当該非稼働資産の施設保全費を、OAB～J-IP電話へ移行しない固定電話利用者が負担することを意味するものであることから、負担の公平性の観点からみて望ましくない。

したがって、市内線路設備の施設保全費については、OAB～J-IP電話等へ移行しない利用者の負担にかんがみれば、固定電話加入数の減少に見合った削減がなされることが望ましい。実際には、電気通信事業の特性として、需要の減少期には規模の経済性がマイナスに働き、固定電話回線数の減少に見合った施設保全費の削減が困難な可能性も想定されるが、仮に、OAB～J-IP電話等への移行に伴う固定電話稼働回線数の減少率に対応した市内線路設備に係る施設保全費の削減がなされた場合には、その期待される削減額の平成26年度予測総費用に占める割合は3.1%(パターンA)及び2.9%(パターンB)であり、どちらのパターンでも約3%の追加的な費用削減の可能性があると考えられる。

第5章 特定電気通信役務の適正報酬額等について

(1) 適正報酬額の推計の必要性

プライスカップ制度はインセンティブ規制であり、報酬率を適正とすることを目的とする公正報酬率規制(総括原価方式)とは異なるものである。そのため、プライスカップ制度は事業者に適正報酬を保障するものではないが、ミックス生産性準拠方式によるX値算定のためにはX値適用期間の最終年度である平成26年度の適正報酬額を推計する必要がある。

従来の料金認可制の下では以下のとおり適正報酬額が計算されてきているところ、以下、X値算定のために用いる適正報酬額を推計するためのレートベース及び報酬率について検討する。

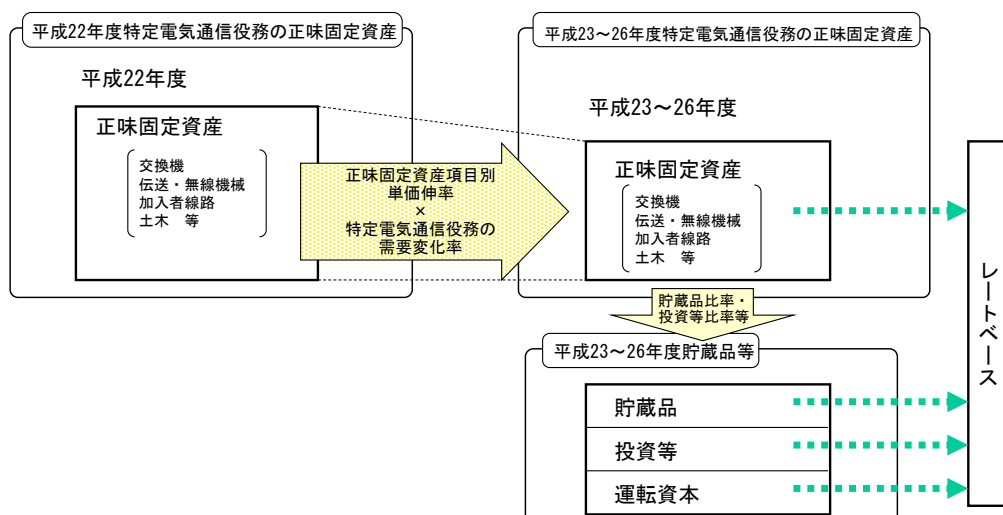
$$\text{適正報酬額} = \text{レートベース} \times \text{報酬率}$$

(2) レートベース

従来の料金認可制の下では、レートベースは次式により算定している。

$$\text{レートベース} = \text{正味固定資産} + \text{貯蔵品} + \text{投資等} + \text{運転資本}$$

「貯蔵品」とは例えば故障対応のための物品、「投資等」とは例えば電気通信事業を行う上での建造物の敷金を表しており、また、「運転資本」とは営業費等が該当するが、減価償却費等は運転資本に含まれていない。



上図のように、平成 23 年度～平成 26 年度の特定期間特定電気通信役務の正味固定資産については、平成 22 年度の特定期間特定電気通信役務の正味固定資産に対し、平成 23 年度～平成 26 年度の 1 回線あたり正味固定資産項目別単価の変動や特定電気通信役務の回線数の変化を織り込んで算定した。

次に、平成 23 年度～平成 26 年度の特定期間特定電気通信役務の正味固定資産に、平成 22 年度の正味固定資産に対する貯蔵品・投資等の比率を乗じて得られた貯蔵品、投資等の額等を加えて、レートベースを算定した⁷。

(3) 報酬率

事業者の資本費用は、他人資本費用及び自己資本費用により構成されることから、報酬率については、次式のようにそれぞれの資本構成比で加重平均することにより算定する。

$$\begin{aligned} \text{報酬率} = & \text{【1】他人資本比率}^8 \times \text{有利子負債比率}^9 \times \text{有利子負債利率}^{10} \\ & + \text{【2】自己資本比率}^{11} \times \text{自己資本利益率} + \text{他人資本比率}^{12} \times \text{有利子負債以外の負債比率}^{13} \times \text{国債利回り}^{14} \end{aligned}$$

【1】は、他人資本費用のうち、有利子負債に係る利子相当額を表す部分で、金融機関からの借入れ及び社債発行に伴う利払い等が該当する。有利子負債利率は、NTT東西の会計実績をもとに、金融費用(支払利息等)を有利子負債残高で除して算定し、過去5年間の平均値を用いている。

【2】の前半の項は、自己資本費用に係る部分である。自己資本利益率は、主要企業の平均自己資本利益率又は資本資産の評価モデル(CAPM: Capital Asset Pricing Model)に基づく期待収益率のいずれか低い方を採用することとされており、今回は、CAPM の手法に基づいて算出された値を採用している。

⁷ レートベース(接続料規則第4条に規定する機能に係るレートベース)は、(対象設備等の正味固定資産価額×(1+繰延資産比率+投資等比率+貯蔵品比率)+運転資本)×原価の算定期間、により算出される(接続料規則第11条第2項)。今般の収支予測の期間においては繰延資産が想定されていないことから、この点については言及していない。

⁸ 平成 22 年度会計実績による。

⁹ 平成 22 年度会計実績による。

¹⁰ 平成 18 年度～22 年度実績値の平均による。

¹¹ 平成 22 年度会計実績による。

¹² 平成 22 年度会計実績による。

¹³ 平成 22 年度会計実績による。

¹⁴ 平成 18 年度～22 年度における 10 年利付国債の入札発行時表面利率の平均値。国債利回りについては以下同様。

【2】の後半の項は、他人資本費用のうち、有利子負債以外の負債の利子相当額を表す部分で、引当金等に係る利子相当額が該当する。国債利回りは、10年利付物国債の発行平均利回りの過去5年間の平均値を用いている。

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】のみとの間において事業者が自由に選択可能とされていたが、プライスカップ制度の運用にあたっては、X値を算定する際に必要な適正報酬額を算定するための特定電気通信役務の報酬率について、あらかじめ推計する必要がある。

過去の研究会報告書においては、報酬率は利用者利益、事業者利益、経済動向等を総合的に勘案し、中間値を目安として、上限値から下限値の間で設定することとされた。これは、従前の料金認可制の下で、NTT(当時)の設定していた報酬率が平均すると、おおむね上限値と下限値の中間値を採用してきたこと、上限値に設定する場合は事業者が超過利潤を得る可能性がある一方、下限値に設定する場合は事業者にとって内部留保がなくなり(自己資本による)新規投資ができなくなるものであること等を考慮した結果であり、前回研究会においてもこの考え方が踏襲された。

本研究会においても、こうした従来の考え方を変更すべき特段の事情はないと考えられることから、特定電気通信役務の報酬率については、上限値と下限値の間で利用者利益と事業者利益のバランスを勘案して設定することが適切と考えられる。このため、報酬率についてはこれら2つの値の中間値を用いることが適切である。

これらの数値を基に、X値の算定にあたって用いられるNTT東西の特定電気通信役務の報酬率は、それぞれ1.84%及び1.78%となる。

	NTT東日本	NTT西日本
上限値 ¹⁵	3.30%	2.94%
中間値	1.84%	1.78%
下限値	0.38%	0.62%

したがって、X値の算定にあたっては、これらの報酬率を用いて算定した適正報酬額を用いることとする。

(4) 利益対応税

利益対応税額は、税法の規定により支払われるはずの利益対応税額を推計する

¹⁵ 本上限値は利益対応税を含むもの。

ものである。今回は、X値適用期間の最終年度である平成26年度の利益対応税を推計する必要がある。具体的には、上述の報酬率の計算式の【2】の項に該当する部分、すなわち、

自己資本費用 + 他人資本費用のうち有利子負債以外の負債に係るもの(他人資本比率 × 有利子負債以外の負債比率 × 国債利回り)

に、利益対応税率を乗ずることにより求められる。また、利益対応税率には、事業税、地方法人特別税、法人税、復興特別法人税、道府県民税、市町村民税を用いている。

第6章 消費者物価指数変動率について

(1) 消費者物価指数変動率の推計の必要性

基準料金指数算定の際にあたって前年(度)の消費者物価指数変動率を用いることから、次期X値適用期間(平成24年10月から平成27年9月)においては、平成23年¹⁶から25年度の消費者物価指数変動率を用いて基準料金指数を算定することとなる。そのため、今回のX値の算定にあたっては、平成23年から平成25年度の消費者物価指数変動率を推計する必要がある。

(2) 過去の検討経緯

消費者物価指数変動率の推計の方法として、実績値を用いる方法と予測値を用いる方法がある。

プライスカップ導入時の検討においては、消費者物価指数変動率の推計の方法について、直近3年間の実績値の平均値により推計することが適当であるとし、消費者物価指数変動率の実績値の平均値を用いて算定することとする旨整理した。

他方、それ以降の研究会の報告書の検討においては、デフレ基調(消費者物価指数変動率がマイナス)の中で景気の先行きが不透明な状況であり、また、政府もデフレ対策を講じていたことから、直近3年間の実績値の平均値ではなく、収支予測との整合性を保つ観点から、予測値を用いることが適当と整理した。また、当該予測値の選定にあたっては、政府機関等が公表している予測値の平均値を用いることとされた。

(3) 本研究会における検討

今般、仮に直近3年間(平成21年度▲1.7%、平成22年度▲0.4%、平成23年▲0.3%)の平均値を用いることとすると、約▲0.8%となる。しかし、政府機関等の予測をみると、例えば、日本銀行の予測では、平成24年度では0.0~0.2%、平成25年度は0.4~0.6%と、消費者物価指数変動率は上昇しており、また、日本経済研究センターの予測においても同様の傾向にある。これらを踏まえると、直近3年間の実績の平均値を用いる手法によると、実際の消費者物価指数変動率の推移と乖離が生じる可能

¹⁶ 平成24年10月から平成25年9月に適用する基準料金指数の算定にあたっては、NTT東西への通知期限(6月末)の関係上、平成23年(暦年)の消費者物価指数変動率(▲0.3%)を用いるため、推計にあたっても当該実績値を採用する。

性が高いと考えられる。そのため、前回同様、予測値を用いることとする。

また、予測値の選定についても前回同様とし、政府機関等が公表している予測値の平均値を用いることとする。

具体的には、平成23年については、総務省統計局から公表されている実績値を、平成24年度及び平成25年度については政府機関等の予測値の平均値を用いることとし、これらの平均値である0.0%を消費者物価指数変動率の推計値として採用した。

政府等の消費者物価指数変動率予測等

機関名	タイトル(公表日)	予測値				
		23年	24年度	25年度	26年度	27年度
政府	平成24年度の経済見通しと経済財政運営の基本的態度 (H23.12.22公表)		0.1			
日本銀行	経済・物価情勢の展望 (H23.10.28公表) ※H24.1.24『当面の金融政策運営について』反映		0.0~0.2	0.4~0.6		
公益社団法人 日本経済研究センター	第38回中期経済予測 (2011年度-2020年度) (H24.3.2公表)		0.1	0.1	2.1	0.5
総務省 統計局	平成22年基準 消費者物価指数 全国 平成23年平均 (H24.1.27公表)	-0.3				

第7章 NTT東西の経営効率分析について

(1) 経営効率分析の必要性

NTT東西は、利用者の利益に及ぼす影響が大きい、国民生活・経済に必要不可欠なサービスである特定電気通信役務を提供する事業者であることから、NTT東西から提出された経営効率化施策については、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行い、当該施策との比較を行う必要がある。

経営効率分析の結果、仮にNTT東西に非効率が計測された場合には、更なる費用削減についての検証が必要であり、X値算定にあたって用いる費用にも当該検証結果を反映させる必要がある。

(2) 過去の検討経緯

第1期 (平成12年10月～ 平成15年9月)	NTT(当時)の全国11地域事業部(NTT(当時)においては、各地域ごとの経営効率化度を測定する等の目的で平成2年3月から事業部制を導入し、当該会計を公表していた。(平成11年1月、NTT再編に伴い廃止。))を仮想的に別会社とみなし、平成6～9年度の事業部ごとのデータをDEA(Data Envelopment Analysis) ¹⁷ を行うことにより、NTT東西が提出した経営効率化計画を評価した。
第2期 (平成15年10月～ 平成18年9月)	平成12～13年度のNTT東西のデータと、当該年度に対応する期間の米国のLEC(Local Exchange Carrier)(地域電気通信事業者)52社のデータをDEA及びSFA(Stochastic Frontier Analysis) ¹⁸ 等を通じて比較することにより経営効率分析を行った。
第3期 (平成18年10月～ 平成21年9月)	再編後のNTT東西について、平成12～16年度までの支店(単一又は複数の県域レベルで構成)別データが蓄積されていることに着目し、新たな試みとしてDEA及びSFAを組み合わせて分析する「多段階アプローチ」(平成14～16年度のNTT東西の各支店(全国33支店)を仮想的に別会社と見なして支店別のデータをDEAにより分析し、計測された非効率性をSFAにより分析することで当該非効率性に含まれる外的要因等を分離・補正、SFAにより補正された支店別データを再度DEAにより分析することにより、当初計測された非効率性のうち外

¹⁷ 包絡分析法の略。複数の分析対象の実績データのうち、最も効率的な分析対象の生産性を基準として他の効率性を計測する手法。比較的少数のサンプルで非効率性の計測が可能という特性を有する。

¹⁸ 確率論的フロンティア分析の略。生産関数を推計し、その生産関数が確率的に不確定であるとの仮定の下、生産関数からの乖離を誤差と非効率性に分離して非効率性を計測する手法。

	的要因によるものが排除された非効率を計測)を行った。
第4期 (平成21年10月～ 平成24年9月)	NTT東西の各支店(当時33支店)を仮想的に別会社とみなし、ミックス生産性準拠方式につながるDEAを行った。加えて、フル生産性準拠方式につながる、生産関数を推計するSFAを行い、それぞれ、非効率を計測した。

(3) 本研究会における経営効率分析

前回研究会におけるDEAとSFAを併せて実施する手法は、経営効率分析の頑健性を担保するとの観点から合理性があったと考えられる。そこで、本研究会においても、前回報告書と同様、DEA及びSFAの2手法により経営効率分析を行うこととする。なお、分析にあたっては、東日本大震災の影響を避けるため平成21年度までのデータを使用する。

1) DEAについて

NTT東西の各支店をそれぞれ事業体とみなして、平成21年度のデータを用いてDEAを行った。

分析に用いるデータについて、入力値として用いる費用データについては、人件費、物件費、減価償却費を使用した。前回報告書においては、一般的に生産活動には労働(人件費)及び資本(償却費等)を用いることが想定されることから費用データとして人件費及び減価償却費を使用した。本報告書においては特定電気通信役務の費用全体を分析対象とするとの観点から人件費、物件費及び減価償却費の組合せを採用した。

また、入力値として用いる費用データについては、支店ごとの全電気通信役務合算のデータがあるのみであり、プライスキップ制度の対象役務の費用を直接把握することができないため、役務ごとのデータがある収入額の比を用いて費用データを補正した。また、人件費については、物件費に含まれる子会社等への業務委託費のうち人件費相当分を加えるとの補正を行った。

出力値として用いる収入データについては、前回研究会と同様、基本料収入及び通話料収入を使用した。

DEAの結果、平成21年度のNTT東西の非効率部分は各支店の営業費用(DEAにおける入力値である人件費、物件費及び減価償却費等)の合計に対して623.2億円(7.4%)と計測された。

2) SFAについて

NTT東西の各支店をそれぞれ事業体とみなして、支店ごとの平成 18 年から平成 21 年までの経年のデータをもとに、確率論的フロンティアモデルによる分析を行った。

分析に用いるデータについて、説明変数として労働力データ、また、物件費、減価償却費等の費用データ¹⁹のみならず、環境(地理的)要因を説明する変数として加入者密度、ケーブル密度も含めた。また、被説明変数として、基本料収入、通話料収入を用いた。

SFAの結果、平成 21 年度のNTT東西の非効率部分は特定電気通信役務の費用合計に対して、895.5 億円(7.7%)と計測された。

なお、SFAでは、環境(地理的)要因や費用換算されない労働力データを使って総合的に分析をしていることから、非効率部分の額を算出する上でのベースとなる費用は、特定電気通信役務の費用合計とすることが適当と考えられる。

3) 経営効率化施策の検証

第4章で言及したとおり、NTT東西は次期X値適用期間の平成 26 年度までの3年間の累計で 2,500 億円程度を削減する効率化施策を提示しており、当該施策は上述のDEA又はSFAで把握された非効率額(削減可能額)を上回る費用削減を予定するものとなっている。このため、DEA又はSFAによる削減額は当該施策による削減額に含まれているものとして扱うことも考えられる。

しかしながら、NTT東西から提出された次期X値の適用期間中の費用予測における経営効率化施策は、おおむね各支店に一樣に存在する非効率を解消することを可能とするものと考えられるが、当該非効率はDEA又はSFAにより計測されることが想定されている支店別の非効率とは異なる性格を持つものである。

したがって、今般のDEA又はSFAによる削減額は、NTT東西が提示している経営効率化施策の削減額に含まれているものとして扱うものではなく、追加的に削減され得るものとして整理することが適当と考えられる。

¹⁹ 使用している費用データについては、DEAと同様の補正を行っている。

第8章 X値の算定の考え方について

(1) X値の試算

1) ミックス生産性準拠方式によるX値の試算

ア NTT東西の収支予測に基づくX値

NTT東西から提出された収支予測に基づいてX値を試算した結果、パターンA、パターンBいずれも音声伝送バスケット、加入者回線サブバスケットの両方において値上げを容認するX値(消費者物価指数(CPI: Consumer Price Index)変動率を下回るX値)となった²⁰。

		音声伝送バスケット	加入者回線サブバスケット
パターンA	NTT東	▲2.2%	▲3.6%
	NTT西	▲2.4%	▲3.8%
パターンB	NTT東	▲5.2%	▲6.4%
	NTT西	▲4.8%	▲5.8%

イ 費用予測の検証において示された削減可能額が削減された場合のX値

NTT東西から提出された費用予測の一部については、提出された経営効率化施策以上の費用削減が可能である旨の指摘を行い、その費用削減可能率(平成26年度予測費用ベース)は、3.1%(パターンA)、2.9%(パターンB)と試算された。仮にこの削減可能額が削減された場合のX値を試算すると、その結果は以下のとおりとなった。

		音声伝送バスケット	加入者回線サブバスケット
パターンA	NTT東	▲1.4%	▲2.7%
	NTT西	▲1.2%	▲2.5%
パターンB	NTT東	▲4.4%	▲5.5%
	NTT西	▲3.6%	▲4.5%

ウ 経営効率分析(DEA)で計測された非効率が消された場合のX値

²⁰ 報酬率は中間値(NTT東:1.84%、NTT西:1.78%)、消費者物価指数変動率は0.0%として算定。(本章の以下の表においても同じ。)

次に、経営効率分析(DEA)の結果、平成21年度ベースで623.2億円の削減余地があることが示された。DEAの結果計測された非効率額を用いて、音声伝送バスケットについて計測された非効率の全てが解消された場合のX値を試算すると結果は以下のとおりとなった。

		音声伝送バスケット
パタンA	NTT東西計	0.4%
パタンB	NTT東西計	▲2.0%

エ 経営効率分析(SFA)で計測された非効率が消された場合のX値

経営効率分析(SFA)の結果、平成21年度ベースで895.5億円の削減余地があることが示された。上述のDEAの場合と同様に、音声伝送バスケットについて計測された非効率の全てが解消された場合のX値を試算すると結果は以下のとおりとなった。

		音声伝送バスケット
パタンA	NTT東西計	1.7%
パタンB	NTT東西計	▲0.6%

2)フル生産性準拠方式によるX値の試算(参考)

フル生産性準拠方式は全要素生産性向上率を基にX値を算定する方式であるところ、前回研究会においては、全要素生産性向上率をSFAのモデルとは独立した非パラメトリックな簡易な方法を用いて推計していることを踏まえ、今回も基本的には当該手法を踏襲する。

1年間の全要素生産性向上率を用いると基準年の取り方により値が変動するおそれがあることから、本研究会においては、直近3年間(平成18年度から平成21年度)の全要素生産性向上率の平均値を用いることとし、以下の結果を得た。

	音声伝送バスケット
NTT東	0.3%
NTT西	3.0%

なお、この手法により試算されたNTT東西のX値の平均値(1.7%)は、SFAを踏ま

えたミックス生産性準拠方式により試算されたX値(上述の「1)エ」におけるパタンAの1.7%)とおおよそ符合するものである。

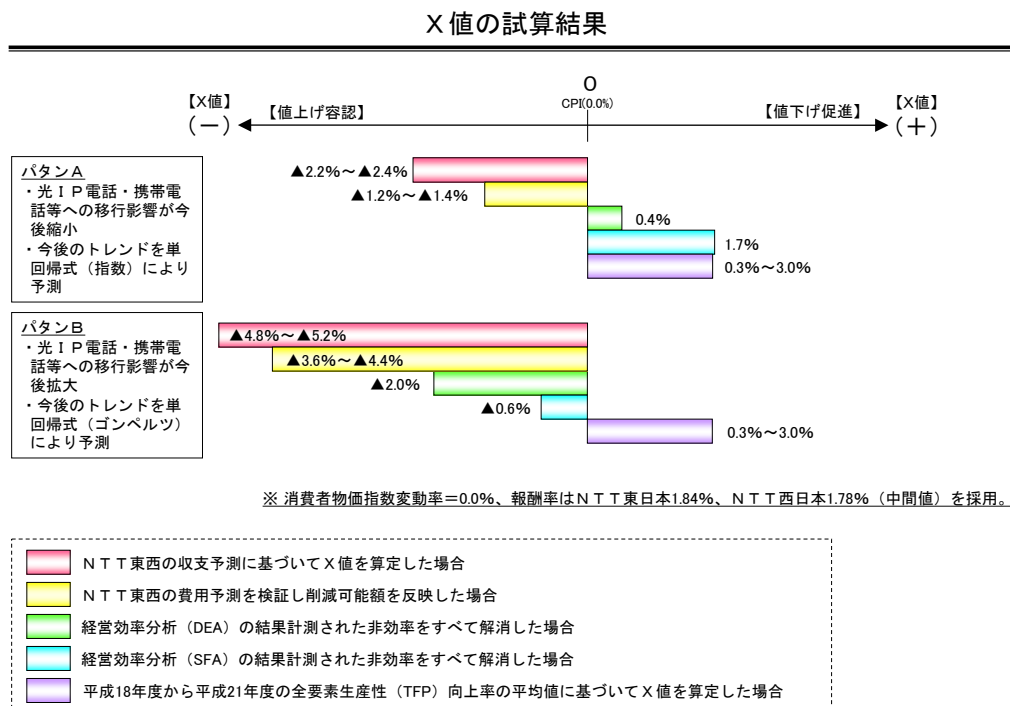
(2)X値算定についての考え方

1)試算結果

NTT東西から提出された収支予測(パタンA及びパタンB)に基づいて試算したX値には幅があるが、いずれもCPIを下回る値であり、そのままX値を算定すれば固定電話料金の値上げを容認することとなる。

他方、経営効率分析の結果計測された非効率を解消した場合のX値の試算結果については、(1)で見たようにCPIを上回るX値もCPIを下回るX値も試算され得る結果となった。

また、フル生産性準拠方式による試算では、X値はCPIを上回る結果となった。



以上のとおり、今般のX値の試算においては、上図のとおり、CPIを中心に、試算されたX値がプラス・マイナス両側に分散している。

2) 前回研究会における検討

前回研究会においても、試算されたX値はCPIを中心にプラス・マイナス両側に分散しており、X値を一意に定めることは困難であるとされた。

その上で、仮に、CPIを必要以上に上回るX値を設定した場合には、NTT東西の固定電話料金の一層の値下げが求められ、その結果、光IP電話への移行が進展せず、当該値下げによりPSTNからの移行が進まない誘因となることから、このようなX値の設定はIP網への移行に対する政策の中立性を確保する観点から問題となり得るとされた。

また、同様に、CPIを必要以上に下回るX値を設定した場合は、固定電話料金の値上げを容認することとなる結果、NTT東西に超過利潤を発生させる可能性があり、仮にこの超過利潤がIP網の構築の原資に充当されることとなれば、独占市場から独占的市場への不当な内部相互補助として公正競争の観点から問題となり得るとされた。

このように、前回研究会においては、X値を一意に定めることが困難であることに加え、IP網への移行に対する政策の中立性の観点、公正競争の観点といった政策的観点からも検討を行い、最終的にX値についてCPI連動とすることが適当であると整理された。

3) 本研究会における検討

前述のとおり、本研究会におけるX値の試算結果も、前回研究会と同様、CPIを中心にプラス・マイナス両側に分散する結果となっており、以下の要因を踏まえると、複数の試算結果のうち最も優位な試算結果を特定しX値を一意に定めることは困難であると考えられる。

具体的には、①ブロードバンド化が進む中、固定電話(加入電話+ISDN)から携帯電話やOAB~J-IP電話への移行等が進展しており、固定電話回線数の減少については、固定電話以外のサービスの展開状況や利用者ニーズの動向等に影響されることとなるため、確実に予想することは困難な状況である。

上記に加え、②固定電話回線数が継続して減少していく中で、今後、規模の経済性がより強くマイナスに働く可能性が高まることも考えられるなど、費用予測の不確実性を除去することが困難な状況である。

また、③本研究会における費用予測の検証や経営効率分析によりNTT東西から提出された経営効率化施策について追加的な改善余地が見込まれるとの指摘がな

されたものの、分析に使用するデータに制約があることなどから、金額ベースで一意に改善余地を特定することまでは困難な状況である。

さらに、前回研究会と同様に、政策的観点からも検討を加えることとする。この点、前回研究会においては、前述のとおりIP網への移行に対する政策の中立性と公正競争の観点から検討しており、本研究会においても同様の検討を加える。

IP網への移行に対する政策の中立性²¹については、前述のとおりX値の試算結果はCPIを中心にプラス・マイナス両側に分散しているが、CPIを必要以上に上回るX値を設定すると、固定電話料金の一層の値下げが求められ、その結果、IP網を利用するサービスへの移行を遅らせる誘因となる。また、逆にCPIを必要以上に下回るX値を設定すると、値上げを容認することとなる結果、利用者の利益を損なう形で移行を進めることを認めることとなる。いずれの場合においても、IP網への移行に対する政策の中立性を損なう結果となる可能性がある。

次に、公正競争の観点については、電気通信事業法上、NTT東西は、電気通信事業会計を整理し、電気通信役務別の収支の状況について公表することが義務づけられており、不当な内部相互補助を牽制・抑止することとされている²²。

前述のとおりX値の試算結果はCPIを中心にプラス・マイナス両側に分散しているが、CPIを必要以上に下回るX値を設定すると、固定電話料金の値上げを容認することとなる結果、NTT東西の特定電気通信役務に追加的な利潤を発生させる可能性があり、仮にこの利潤がIP網の構築の原資に充当されることとなれば、特定電気通信役務からその他の役務への不当な内部相互補助として公正競争の観点から問題となる可能性がある。

以上より、本研究会においても、X値を一意に定めることが困難であることに加え、IP網への移行に対する政策の中立性や公正競争といった政策的な観点も踏まえ、前

²¹ 平成22年11月に公表されたNTT東西の『概括的展望』(2025(平成37)年までにPSTNサービスを順次廃止すること等を示したもの)を受け、情報通信審議会において検討が行われ、平成23年12月に答申が取りまとめられた(「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」)。本答申では、PSTNからIP網への移行を円滑化する観点から、利用者対応(円滑な移行に向けた利用者への情報提供等の取組等)及び事業者対応(メタル回線の接続料算定の在り方等)について取りまとめられ、予見性・透明性を高める観点等から必要な措置を講ずることが提言されている。

他方、プライスカップ制度は3年ごとにX値を定めることとなっているところ、平成23年12月末時点で固定電話(加入電話+ISDN)は3,000万を超える契約数があることも踏まえると、次期X値適用期間中(平成24年10月から平成27年9月までの3年間)においては、利用者料金規制により政策的誘導等を行うことは適当でなく、IP網への移行に対する利用者料金規制の観点からの政策の中立性を維持していく必要があると考えられる。

²² プライスカップ制度自体は、プライスカップ制度対象役務とその他の役務の相互間の不当な内部補助を抑止することを直接企図する制度ではないが、電気通信事業会計制度の趣旨を踏まえ、X値の算定にあたっては、電気通信事業法上、牽制・抑止することとされている不当な内部相互補助を誘引することがないよう留意していく必要があると考えられる。

回研究会と同様にX値をCPI連動と整理することが適切である。

4) X値をCPI連動と整理する場合の留意事項

X値をCPI連動とする場合、NTT東西が値上げを行わない限りは基準料金指数と実際料金指数との間に一定の乖離が継続することとなるが、この場合事業者に経営効率化を促すことによって料金低廉化を促すというインセンティブ機能が十分に果たせないのではないかと指摘もあり得る。

これに対し、仮に、一意にプラスのX値を定めれば基準料金指数と実際料金指数の乖離が解消する方向となる。しかし、X値は合理的な将来原価の予測に基づいて定めるものとされており、上述のとおり、プラス・マイナス両側に分散したX値の試算結果のうち、プラスのX値が他のX値に対して優位であると判断することはできないことから、一意にプラスのX値を定めることは困難である。

また、経営効率分析の結果計測された非効率を解消した場合のX値の試算結果にはプラスとなっているものもある一方、NTT東西から提出された収支予測に基づいて試算したX値はいずれもマイナスであり、固定電話回線数が継続して減少していく中で、今後、規模の経済性がより強くマイナスに働く可能性が高まることも考えられる。こうした費用予測の不確実性を除去することが困難な現状においては、基準料金指数と実際料金指数に一定程度の乖離があることをもって直ちに問題があるとまでは言えないと考えられる。

さらに、NTT東西が平成22年11月に公表した『概括的展望』によると、2025(平成37)年までにPSTNサービスを順次廃止することとされており、現在、PSTNからIP網への移行が進展しているものの、一方で、平成23年12月末時点で固定電話(加入電話+ISDN)は3,000万を超える契約数があり、次期X値適用期間において加入電話の利用者が相当程度存在することが考えられる。基準料金指数と実際料金指数との間に一定の乖離が継続する場合、今後、PSTNサービスについて一定程度の値上げを伴うことも想定され得るが、そうした場合でもプライスカップ制度が過大な値上げを防止し、こうした利用者の利益を保護するためのセーフガードとして機能すると評価し得る。

なお、X値をCPI連動とすることは、利用者が支払う料金水準(名目値)を固定することを意味し、これは、物価の下降が想定される時期(デフレ期)であれば実質的に値下げを抑制する効果を有する一方で、逆に物価の上昇が想定されている場合(インフレ期)には、実質的に値上げを抑制する効果を有すると考えられる。次期X値適用期間においては物価の下降が想定されているものではなく、このような観点からも

X値をCPI連動とすることは差し支えないと考えられる。

5) 加入者回線サブバスケットについて

加入者回線サブバスケットについては、NTT東西の施設設置負担金に係る収支について、圧縮記帳前のデータが存在しないことから、具体的なX値の算定を行うべき合理的な根拠を見出すことは困難であり、これまで同様X値をCPI連動とすることが適当と考えられる。

第9章 今後の検討課題等について

(1) 前回研究会において指摘された検討課題

前回研究会においては、①施設保全費に係る配賦基準の検証・見直し、②NTT東西の経営効率分析のための費用等データの整備、③子会社等との取引の透明化の更なる実現、が今後の検討課題として挙げられていた。

このうち、①施設保全費に係る配賦基準の検証・見直しについては、前回研究会時において直接把握が実現していなかったソフトウェア保守費用につき、指摘を踏まえ、平成 20 年度からIP設備に係るソフトウェアの保守費用を直接把握して費用を算定することが実現している。

②NTT東西の経営効率分析のための費用等データの整備については、現時点においても支店ごとの特定電気通信役務に係る費用データの整備は実現されていない。より精緻な経営効率分析を実施するために支店ごとの特定電気通信役務に係る費用データが整備されることが望まれるところであるが、他方で、前回報告書にも指摘があったとおり、システム改修コスト等の負担が生じることも想定されることから、その要する費用、時間に留意することも必要であると考えられる。本件については、引き続き課題として検討が望まれる。

③子会社等との取引の透明化の更なる実現については、総務省は、平成 20 年度からNTT東西に対して子会社等への業務委託費と当該子会社等における当該業務の実施に要した費用・営業資産についての報告を求めているところであるが、今後も引き続き、子会社等との取引状況の透明化が望まれる。なお、電気通信事業法の改正²³により、第一種指定電気通信設備を設置するNTT東西は、電気通信業務等を子会社等に委託する場合、当該委託に係る業務に関し反競争的行為が行われないう、当該子会社等に対し適切な監督を行うこととされ、また、当該規定を遵守するために講じた措置及びその実施状況に関し、毎年、総務大臣に報告することとされている。

(2) 今後の検討課題

²³ 『「光の道」構想実現に向けて取りまとめ』(平成 22 年 12 月)において、公正な競争環境を整備するためには、NTT東西に対しボトルネック設備に係る利用の同等性を一層確保する措置を講ずることが必要とされたこと等を受け、第一種指定電気通信設備を設置する事業者は、接続の業務に関して知り得た情報を適正に管理等するための体制の整備その他必要な措置を講ずるとともに、業務委託先子会社に対する必要かつ適切な監督をすべきことなどを内容とする電気通信事業法の改正(平成 23 年 11 月 30 日施行)が行われた。

これに伴い、電気通信事業法施行規則が改正され、総務大臣に対する具体的な報告事項として、業務委託先子会社に必要かつ適切な監督が行われたことを確認するための事項として、委託業務の内容や委託額、実施状況などが新たに規定された。(平成 23 年 11 月 30 日施行)

1) プライスキャップ制度の趣旨を踏まえた費用削減努力

プライスキャップ制度は、NTT東西に対する経営効率化インセンティブを付与しつつ、料金の低廉化を目的とするインセンティブ規制である。

前回研究会におけるNTT東西の費用予測と実績を本研究会において検証したところ、費用の実績値は、2パタンの予測のうちパタンB(より費用の削減が進むとする予測)に近い水準で推移していた。これは、NTT東西によれば、NTT東西が取り組んだ費用削減努力に加え、土木設備の耐用年数の見直しや携帯接続料の低下等のNTT東西の費用削減努力とは直接関係のない要因によるものであった。

インセンティブ規制というプライスキャップ制度の趣旨からすると、NTT東西に求められる費用削減努力は、費用予測において予測した水準に限られるものではなく、可能な限り経営効率化を行った上で、仮に予測額以上の費用削減が達成された場合には、それがNTT東西の利潤となるものである。このような趣旨からすると、NTT東西は、本研究会で示した経営効率化施策に限定することなく経営効率化の努力を行うとともに、今後の検証のため、経営効率化施策の効果について可能な限り把握することが望まれる。

2) 経営効率分析のためのデータ整備等

NTT東西の経営効率分析のためには支店ごとの特定電気通信役務に係る費用データの整備が望ましいことについては(1)で述べたとおりであるが、前回研究会後、NTT西日本において大規模な支店の統合が行われており、支店数が東西合計で33支店から、25支店にまで減少していた。

経営効率分析のうち、特にSFAにおいてはサンプル数の確保が重要であるところ、本研究会においては、複数年度のデータを用いることにより対応した。しかしながら、今後も支店の統合がなされる可能性は否定できず、その場合はさらにサンプル数が減少することから、NTT東西におけるデータの整備を含め、今後の経営効率分析のあり方が課題となる。

3) プライスキャップ制度の対象役務の範囲

NTT東西のOAB～J-IP電話とFTTHサービスは、現時点ではプライスキャップ制度の対象役務となっているものではないが、契約数が増加傾向にあり、将来にわたってさらなる普及が見込まれていることから、プライスキャップ制度の対象役務の範囲

について確認する必要がある。

この点、プライスカップ制度の対象となるか否かは、①サービスの内容(一定の通信を行うための必要不可欠性)及び②利用者の範囲(利用者の限定性や現実の利用者数)からみて、利用者の利益に及ぼす影響が大きいかな否かにより判断されることとなる。

まず、①サービスの内容については、特にOAB～J-IP電話については加入電話類似のサービスであり、必要不可欠性のあるサービスであると言えるが、他方で、②利用者の範囲の観点からは、契約数についてOAB～J-IP電話とFTTHサービスはともに増加傾向にあるものの、現状では加入電話と比べて少なく、また、OAB～J-IP電話のトラヒックについても、加入電話と比べて現状では少ないことから、現時点においては、必ずしも利用者の利益に及ぼす影響が大きいとは言えないと評価できる。

したがって、OAB～J-IP電話とFTTHサービスについて、現時点でただちにプライスカップ制度の対象とする必要はないと考えられるが、契約数の増加傾向等を踏まえると、将来的には、対象役務として追加することを検討する必要があることに留意しつつ、今後の普及状況等を注視していく必要がある。

なお、情報通信審議会が取りまとめた「ブロードバンド普及促進のための環境整備の在り方」において、今後、包括的な検証の結果、仮に既存の市場構造や考え方を前提とした競争ルールに制度的課題が生じていると認められるような場合には、公正競争レビュー制度により得られた知見等を活用しつつ、NTT東西の在り方のほか、指定電気通信設備制度及びNTT東西等に係る累次の公正競争要件を中心として構成されている競争ルール全体の枠組みの見直しについても検討することが適当であるとされている。プライスカップ制度対象役務の見直しの検討を行う場合には、このような競争ルール全体の枠組みの見直しの動きも踏まえつつ、行っていく必要がある。

以上