

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15回）議事概要

日 時 平成27年5月11日（金）16:00～16:30

場 所 総務省10階 共用会議室1

参加者 基本料等委員会 辻主査、泉本委員、関口委員、高野委員、長谷部委員
事務局 吉田電気通信事業部長、
(総務省) 竹村料金サービス課長、片桐料金サービス課企画官
大澤料金サービス課課長補佐、本橋料金サービス課課長補佐

【議事要旨】

- 「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、事務局から資料に基づき説明を行った後、質疑応答を実施した。

【主な発言等】

<収入予測と費用削減について>

○泉本委員

資料の16ページですが、収入予測のところ、3,775億円とおっしゃったのは、固定電話等の収入の現状ということでしょうか。

○事務局

平成25年度決算のNTT東日本の特定電気通信役務に関わる収入です。

○泉本委員

これが、3年間で約1,000億円減少するということでしょうか。

○事務局

詳細な数値は申し上げられないですが、そのとおりです。

○泉本委員

固定電話の収入は、予測期間の平均年率で8.1%から11.1%の間で減少していくとすると、0.4%の生産性向上見込率（X値）では、収入減を補うには全然足りないような気がします。

○事務局

17ページをご覧頂きたいのですが、確かに収入も減りますが、費用も減りますので、それをあわせて計算すると0.4という数字が導き出されるところでございます。

○辻主査

X値を算定する研究会（「プライスキップの運用に関する研究会」）では、NTT東西の効率化施策を聴取し、17ページにありますように、パターンAだと1,042億円、パターンBだと955億円の費用削減が可能と示されておりますので、その中身をヒアリングした上で、計算に入れております。また、経営効率分析などの追加費用削減の可能性も検証しています。

○泉本委員

固定電話はたしかにどんどん利用が減っていますが、すでに存在している設備のメンテナンス等には結構費用がかかるので、本当にこれだけ費用を削減できるのかが疑問なのですが。NTT東西がそれだけの努力をするということでしょうか。

○辻主査

費用削減のうち、最も大きな項目は人件費でしょうか。

○事務局

人件費よりも、固定電話の新規投資抑制が一番割合としては大きくなります。

<基準料金指数と実際料金指数の乖離について>

○高野委員

基準料金指数が上がること自体に反対・賛成ということではないのですが、基準料金指数と実際料金指数がかけ離れていることについて、確かに基準料金指数は利用者料金の上限值を定めるものであり、もしこれ以上に値上げをする場合には、総務大臣の認可が必要になるものと理解していますが、今後どんどん固定電話回線数が減っていく中で、基準料金指数と実際料金指数がこれだけ離れた状態が続いていくことは疑問です。

○事務局

今回議論いただいているのは、基準料金指数についてであり、本制度ではこの乖離を縮める仕組みはございません。実際の利用者料金の設定については、現在の電気通信サービスの競争状況に鑑みてNTT東西が事業戦略等に基づき決定するものでございます。

○泉本委員

今回基準料金指数が上がっても、NTT東西が料金をあげないこともありうるということでしょうか。

○事務局

料金の設定は、NTT東西の判断になります。

<音声伝送バスケットと加入者回線サブバスケットについて>

○関口委員

12ページのグラフで赤い線が（NTT東日本の）実際料金指数です。平成13年には、市内通話料金を値下げして、その後、平成17年には基本料等を値下げしており、この段階で2度にわたる値下げにより乖離が著しくなり、あとは基準料金指数と実料金指数の差が開いたままという状況で推移しています。なおかつ、プライスキャップは物価が上がったときに公共料金を抑制するという効果も担っていることから、これまでデフレが続いてきた間でもCPI（消費者物価指数）連動という形で続けてきた経緯もあり、基準料金指数が実績とはだいぶかけ離れてしまったのだと思います。これだけ見れば、（基準料金指数までであれば）いくら値上げしても問題ないようにも思えますが、NTT東西の判断として、基本料を平成17年に値下げしたままにしていることからしても、大きく値上げすることは考えにくく、この制度が続く限りは、この状態が続くのではないかと思います。

先ほど、事務局が加入者回線サブバスケットのX値の取扱いをどうするかということの説明されたが、資料の22ページをみると、音声伝送バスケットに占める加入者回線サブバスケットの割合はずっと上がってきていて、80%後半にきております。これは、収入のほとんどは加入者回線サブバスケットで稼ぐようになった、つまり基本料と施設設置負担金が主な収入源となっており、通話はほとんど利用されなくなったということだと思います。プライスキャップの運用に関する研究会でNTTが提出された資料では、通話料収入は平成12年とくらべると、平成25年は93%減少しており、かつての7%になったということでした。この表は、収入面について、相対的に通話によって得られる収入が小さくなった一方で、まだ平成25年度末で2600万加入残っている基本料収入のウェイトが相対的にあがってきたということを示しています。それに連動するようにして、費用の削減も合わせて、通話料収入に対応する費用は抑えられていると理解しています。そういう意味で、サブバスケットはかつてウェイトが随分小さかったにもかかわらず、サブがメインになってしまっているという、ここでの指摘になったと理解しております。従いまして、X値をメインバスケットとサブバスケットで連動させるというご判断でよろしいのではないかと思います。

○辻主査

固定電話はもはや保険のようなもので、災害等の緊急事態につながるから設置しておくものになりつつあると思います。プライスキャップ制度の開始当初とは、黒電話（固定電話）の役割が大きく変わってきていますから、この制度自体が現状と乖離していると言えるかもしれません。NGNへのマイグレーションという動きがある一方で、まだ黒電話を持っている方も大勢いるため、なかなかブロードバンドへの移行が進まないという状況の中で、今後電気通信事業全体として黒電話、ブロードバンドをどのように考えていくかは、重要な問題だと思います。

以上