

上限価格方式の運用に関する 考え方について

平成 30 年(2018)3月

上限価格方式の運用に関する研究会

目次

第1章 上限価格方式(プライスカップ制度)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	…15
第6章 消費者物価指数変動率について	…19
第7章 X値の算定の考え方について	…21
第8章 今後の検討課題等について	…25

第1章 上限価格方式(プライスカップ制度)について

(1) 上限価格方式(プライスカップ制度)の目的

上限価格方式(以下「プライスカップ制度」という。)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東日本・西日本」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(2000)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) プライスカップ制度の対象役務

プライスカップ制度は、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おり、現時点では、NTT東日本・西日本が提供する音声伝送役務(加入電話、ISDN、公衆電話)の利用者向け料金が対象¹となっている。また、特定電気通信役務の種別は、「音声伝送バスケット」(加入電話・ISDNの基本料、通話料・通信料、施設設置負担金、公衆電話の通話料、番号案内料)と「加入者回線サブバスケット」(加入電話・ISDNの基本料、施設設置負担金)の2つからなる。

¹ 従前は、専用役務もプライスカ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(2009)4月1日から対象外となっている。

また、指定電気通信役務のうち、0AB～J-IP電話(ひかり電話)及びFTTHサービス(フレッツ光ネクスト等)については、今後も契約数の増加が見込まれるものの、現時点ではプライスカ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基準料金指数の適用期間は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東日本・西日本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。

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

(電気通信事業法施行規則第19条の5)

NTT東日本・西日本の実際の料金指数(以下「実際料金指数」という。)が基準料金指数と比較して、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当たっては、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30年(2018)10月～平成33年(2021)9月)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を促す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、近時の加入電話等を取り巻く環境は、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、契約数及びトラフィック(通信回数及び通信時間)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(2005)10月以降、基準料金指数が92.7～94.8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の水準で推移しており、基準料金指数と実際料金指数との間に乖離が生じている。この場合、プライスキャップ制度が経営効率化のインセンティブ規制として十分に機能していないとの指摘もあり得る一方で、NTT東日本・西日本の実際料金が基準料金水準よりも低い水準で推移しているといった状況に留意した上でX値に対する考え方を整理する必要がある。

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

事業者の収入、費用データの予測値に基づき次期X値の適用期間(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値を算定する方式

○フル生産性準拠方式

事業者の費用情報から独立した外生的データである全要素生産性(TFP: Total Factor Productivity)²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、従前の検討³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、基準年の採り方によって算出される数値が変動する可能性があり、また、サービス毎の費用構造や生産性の差異を反映できないことなどから、比較考量の結果、これまでミックス生産性準拠方式を採用してきた。

(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、本研究会においても、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、前回の検討においても、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。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いるものの、公式統計としての全要素生産性向上率が存在していないということを踏まえ、今回も、引き続き、参考値として、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した。

² 産出物の伸びのうち、投入量(資本・労働)の増加による寄与では説明できない部分(技術の進歩や生産性効率化)。

³ ミックス生産性準拠方式は、事業者の費用データの予測値に基づき次期X値の適用期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値を算定するため、フル生産性準拠方式のように基準年の採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、事業者の産出量(例:基本料・通話料収入)の伸び率と投入量(例:通信量、従業員数及び正味固定資産価額)の伸び率を比較しその差分をX値として算定するため、基準年の採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指摘されている。

(3) ミックス生産性準拠方式によるX値算定

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、収入、費用、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32年度(2020))の予測値を用いる。また、X値算定のための消費者物価指数変動率については、基準料金指数算定に当たって前年(度)の消費者物価指数変動率を用いる。このため、次期X値適用期間のそれぞれの前年(度)3年間(平成29年(2017)～平成31年度(2019))の消費者物価指数変動率を推計し、その3年間の推計値の平均値をX値算定の消費者物価指数変動率に用いる。

(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東日本・西日本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、生産関数を推計せず、NTT東日本・西日本の産出量(基本料・通話料収入)の伸び率と投入量(通信量、従業員数及び正味固定資産価額)の伸び率を比較することにより全要素生産性向上率を算定する非パラメトリックな手法が考えられる。なお、前回の検討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東日本・西日本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、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、それらの結果を踏まえた上で最終的にX値の算定の考え方について整理する(第7章)。

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いサービスであることから、NTT東日本・西日本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

<p>第1期 (平成12年(2000)10月～ 平成15年(2003)9月)</p>	<p>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。</p>
<p>第2期 (平成15年(2003)10月～ 平成18年(2006)9月)</p>	<p>固定電話のトラヒ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。</p>
<p>第3期 (平成18年(2006)10月～ 平成21年(2009)9月)</p>	<p>NTT東日本・西日本の中期経営戦略(平成16年(2004)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。</p> <p>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。</p>
<p>第4期 (平成21年(2009)10月～ 平成24年(2012)9月)</p>	<p>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(2004))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(2004)から平成20年度(2008)までの5</p>

	年間とし、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。
第5期 (平成24年(2012)10月～ 平成27年(2015)9月) ⁴	減少トレンドに係るヒストリカルデータの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(2004))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(2004)～平成23年度(2011)までの8年間とし、トレンドを当てはめる関数形に差を設けつつ、固定電話の回線数について2つのパターンで予測を行うこととされた。
第6期 (平成27年(2015)10月～ 平成30年(2018)9月) ⁵	前期同様、減少トレンドに係るヒストリカルデータの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(2004))を踏まえ、トレンドを当てはめる関数形を統一した上で、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(2004)～平成26年度(2014)までの11年間と、平成23年度(2011)～平成26年度(2014)までの4年間とし、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された。

(3) 本研究会における収入予測

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

本研究会において、前回の検討における2つのパター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つのパターンの予測値の間に概ね位置していることが確認された。そのため、前回の検討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とから、具体的に以下の2つのパターンで固定電話の回線数の予測を行った。

⁴ 「ブライスカップの運用に関する研究会」報告書(平成24年(2012)3月)
(http://www.soumu.go.jp/main_content/000152555.pdf)

⁵ 「ブライスカップの運用に関する研究会」報告書(平成27年(2015)3月)
(http://www.soumu.go.jp/main_content/000350306.pdf)

パターンA	光IP電話・携帯電話・アプリケーションサービス等への移行影響が今後縮小していくことを想定し、平成 23 年度(2011)から平成 29 年度(2017)までの7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。
パターンB	光IP電話・携帯電話に加えて、アプリケーションサービス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(2004)から平成 29 年度(2017)までの 14 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 28 年度(2016)～平成 32 年度(2020))の対前年度変化率平均は、パターンAではNTT東日本で 5.0%の減少、NTT西日本で 5.8%の減少となっており、また、パターンBではNTT東日本で 7.7%の減少、NTT西日本で 8.0%の減少となっている。

次に、上述の回線数の予測を踏まえ、回線数等に単金を乗じるなど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
番号案内料収入	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 29 年度(2017)認可補填額と同額

上記の算定方法による収入予測結果は以下のとおりである。

【対前年度変化率の平均(平成 28 年度(2016)～平成 32 年度(2020))】

		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	▲6.1%	▲5.6%
	NTT西	▲6.6%	▲6.2%
パターンB	NTT東	▲8.3%	▲7.8%
	NTT西	▲8.4%	▲8.0%

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東日本・西日本は、利用者の利益に及ぼす影響が大きい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東日本・西日本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に取り組むことが求められるものであり、費用の検証においては、こうした点も留意する必要がある。

さらに、NTT東日本・西日本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東日本・西日本の経営効率性分析を行い、当該施策との比較を行う必要がある。経営効率性分析の結果、仮にNTT東日本・西日本に非効率性が計測された場合には、更なる費用削減の可否についての検討が必要であり、X値算定に当たって用いる費用にも当該検討結果を反映させる必要がある。

(2) 過去の検討経緯

これまでの検討においては、まず次期X値の適用期間に実施されるべき経営効率化施策をNTT東日本・西日本において明確化し、これを受けて本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) NTT東日本・西日本が提出した費用予測⁶

次期X値の適用期間(平成30年度(2018)～平成32年度(2020))における費用については、NTT東日本・西日本において特定電気通信役務(平成28年度(2016))の費用実績に基づき予測を行い、これに同期間に見込まれる経営効率化施策を織り込んだ費用削減額を算定する。

NTT東日本・西日本が提出した経営効率化施策については、人員減による人件費等の削減、物件費全般にわたる一層の効率化の推進、固定電話の新規投資抑制等を行うこととしており、これらの施策による効果は適用期間(平成30年度(2018)～平成32年度(2020))の合計で、1,400億円程度(パターンA:1,401億円、パターンB:1,326億円)を見込んでいる。

⁶ 平成30年(2018)2月9日、NTT東日本・西日本は、平成30年(2018)3月期第3四半期決算発表時に、将来の使用が見込まれないメタルケーブルの芯線の有姿除却を実施したことを公表。これに伴い、費用の将来予測については、有姿除却の影響を反映して算定している。

同期間平均の費用削減率を見ると、NTT東日本でパターンA:▲5.6%、パターンB:▲7.6%、NTT西日本でパターンA:▲6.3%、パターンB:▲7.7%となっている一方で、NTT東日本・西日本の収入予測では、NTT東日本でパターンA:▲6.1%、パターンB:▲8.3%、NTT西日本でパターンA:▲6.6%、パターンB▲8.4%となり、両パターンとも費用削減率が減収率を上回り費用削減が追いつかない見込みとなっている。

		NTT東日本	NTT西日本
パターンA	収入予測	▲6.1%	▲6.6%
	費用予測	▲5.6%	▲6.3%
パターンB	収入予測	▲8.3%	▲8.4%
	費用予測	▲7.6%	▲7.7%

この結果を踏まえ、本研究会では追加の費用削減の可能性を検討する。

(4) 更なる費用削減の検討

① 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東日本・西日本のネットワーク設備に係る端末回線費用⁷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。この弾性値が1を下回る場合には、減収額に費用削減が追いついておらず、追加の費用削減の余地があるものと考えられる。

弾性値の検証に当たっては、NTT東日本・西日本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ルであるLRIC⁸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東日本・西日本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⁹を測定したところ、その結果は以下のとおりであった。

⁷ 基本料費用から営業費を控除したもの。

⁸ 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東日本・西日本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。

⁹ 平成30年(2018)2月5日にNTT東日本・西日本から認可申請のあった平成30年度(2018)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29年度(2017)末予測)を、パターンA及びパターンBの平成32年度(2020)末予測回線数に変更した場合の弾性値。

		NTT東日本	NTT西日本	NTT東日本・西日本計
費用予測における 弾性値	パターンA	0.6247	0.5434	0.5811
	パターンB	0.7300	0.6090	0.6668
コストモデルの 弾性値	パターンA	0.3216	0.3019	0.3110
	パターンB	0.3503	0.3191	0.3339

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、次期X値の適用期間において過去と同等水準の費用削減率では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、費用予測の検証に当たっては、NTT東日本・西日本から提出された経営効率化施策以外にも、費用削減の可能性を検証する必要がある。

②回線数減少に見合った費用の削減可能額

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と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。

実際、固定電話稼働回線数の減少率が19.9%(パターンA)、27.8%(パターンB)(平成28年度(2016)及び平成32年度(2020)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営業費の減少率は、22.3%(パターンA)、27.9%(パターンB)となっており、回線減少率とほぼ同水準の削減を織り込んだ予測となっている。

また、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るという限りは保守する必要があることから、回線数の減少に比例して費用を削減することは難しい。

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東日本・西日本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と比べて、費用予測に示される市内線路設備の施設保全費の削減率は 12.2%（パターンA）、19.4%（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電話等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使用されなくなった資産に係る施設保全費を特定電気通信役務の費用に計上しているためであるものと考えられるが、結果として、利用者が、これらの費用を含め負担することとなることから、負担の公平性の観点からみて望ましくない。

したがって、負担の公平性にかんがみれば、固定電話稼働回線数の減少に見合った削減がなされることが望ましい。しかし、実際には固定電話稼働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ものの、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、平成 32 年度(2020)の費用予測から、パターンAで 263 億円(約 5.4%)、パターンBで 242 億円(約 5.3%)の追加的な費用削減の可能性があると考えられる。

(5) NTT東日本・西日本の経営効率性分析に基づく費用削減の検証

①経営効率性分析を用いた検証

NTT東日本・西日本から示された効率化施策については、透明性・客観性の高い経営効率性分析により検証を行うこととし、これまでの検討において、「DEA分析(Data Envelopment Analysis<包絡分析法>)」、「SFA分析(Stochastic Frontier Analysis<確率論的フロンティア分析>)」を採用していることから、引き続き同様の手法を採ることとする。

②過去の検討経緯

<p>第1期 (平成12年(2000)10月～平成15年(2003)9月)</p>	<p>NTT(当時)の全国11地域事業部(NTT(当時)においては、地域ごとの経営効率化度を測定する等の目的で平成1年(1990)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(1999)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年度(1994)～平成9年度(1997)の事業部ごとのデータについてDEAを行うことによって、NTT東日本・西日本が提出した経営効率化計画を評価した。</p>
<p>第2期 (平成15年(2003)10月～平成18年(2006)9月)</p>	<p>平成12年度(2000)～平成13年度(2001)のNTT東日本・西日本のデータと、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等を通じて比較することにより経営効率性分析を行った。</p>
<p>第3期 (平成18年(2006)10月～平成21年(2009)9月)</p>	<p>再編後のNTT東日本・西日本について、平成12年(2000)～平成16年度(2004)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年度(2002)～平成16年度(2004)のNTT東日本・西日本の各支店(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、計測された非効率をSFAにより分析することで当該非効率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のうち外的要因によるものが排除された非効率を計測)を行った。</p>
<p>第4期 (平成21年(2009)10月～平成24年(2012)9月)</p>	<p>NTT東日本・西日本の各支店(当時33支店)別の費用データに基づきDEA分析、SFA分析による非効率を全て解消した場合の費用予測を行った。</p>
<p>第5期 (平成24年(2012)10月～平成27年(2015)9月)</p>	<p>NTT東日本・西日本の各支店(当時25支店)別の費用データに基づきDEA分析、SFA分析による非効率を全て解消した場合の費用予測を行った。</p>
<p>第6期 (平成27年(2015)10月～平成30年(2018)9月)</p>	<p>NTT東日本・西日本の各支店(当時23支店)別の費用データに基づきDEA分析、SFA分析による非効率を全て解消した場合の費用予測を行った。</p>

③DEA分析の結果計測された非効率をすべて解消した場合の削減可能額

DEA分析は、NTT東日本・西日本の費用データ(平成 28 年度(2016))に基づき、最も効率的な支店を基準とした他の支店の非効率性を基にした削減可能額を算出するものである。

分析に用いる費用データについて、前回の検討においては、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ており、その考え方を変更すべき特段の事情はないことから、本研究会においても人件費、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、プライスカ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たとの補正を行った。

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

DEA分析を実施したところ、平成 32 年度(2020)の費用予測から、最も効率的な支店と同等に他の支店の非効率性が解消された場合、303 億円の追加的な費用削減の可能性があると結果が得られた(NTT東日本・西日本の非効率部分は各支店の営業費用(人件費、物件費及び減価償却費等)の合計に対して 7.9%の非効率性があると計測。)

④SFA分析の結果計測された非効率をすべて解消した場合の削減可能額

SFA分析は、NTT東日本・西日本の費用データ(平成 23 年度(2011)～平成 28 年度(2016))に基づき生産関数を推計し、生産関数を基準とした各支店の非効率性を基にした削減可能額を算出するものである。

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及び物件費、減価償却費等の費用データ¹⁰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。

¹⁰ 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。

SFA分析を実施したところ、平成 32 年度(2020)の費用予測から、最も効率的な支店と同等に他の支店の非効率性が解消された場合、207 億円の追加的な費用削減の可能性があると結論が得られた(NTT東日本・西日本の非効率部分は特定電気通信役務の費用の合計に対して、3.3%の非効率性があると計測。)

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。

⑤経営効率化施策の検証

NTT東日本・西日本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分析又はSFA分析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分析又はSFA分析による削減額は、NTT東日本・西日本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。

(6)特定電気通信役務の費用予測の結果

以上から、NTT東日本・西日本が試算した費用予測に対し次表のとおり、追加的な費用削減が可能であると考えられる。

	パターンA	パターンB
NTT東日本・西日本が提出した費用予測 (経営効率化施策織り込み後)	4,898 億円	4,557 億円
(参考)経営効率化施策による費用削減額	587 億円	540 億円
	費用削減額	
	パターンA	パターンB
回線数減少に見合った費用の削減可能額を加味した費用予測	263 億円	242 億円
DEA分析の結果計測された非効率(7.9%)をすべて解消した場合の削減可能額を加味した費用予測	303 億円	
SFA分析の結果計測された非効率(3.3%)をすべて解消した場合の削減可能額を加味した費用予測	207 億円	

※数値はいずれも平成 32 年度(2020)のもの

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の設定を前提とする制度ではないが、ミックス生産性準拠方式によりX値を算定するため、X値適用期間の最終年度である平成32年度(2020)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。

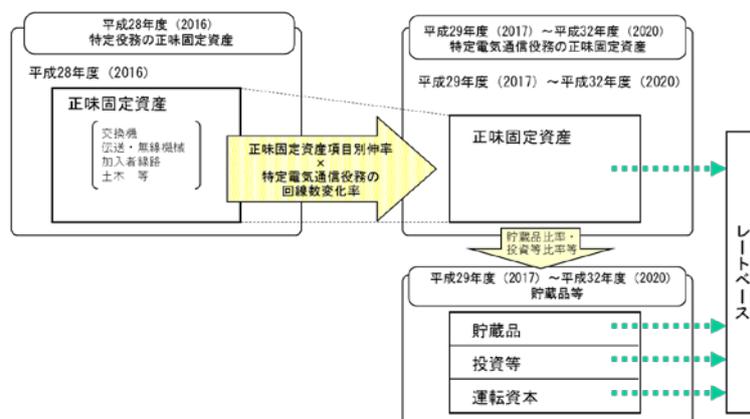
$$\text{適正報酬額} = \text{レートベース} \times \text{報酬率}$$

(2) レートベース¹¹

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。



¹¹ 平成30年(2018)2月9日、NTT東日本・西日本は、平成30年(2018)3月期第3四半期決算発表時に、将来の使用が見込まれないメタルケーブルの芯線の有姿除却を実施したことを公表。これに伴い、正味固定資産の将来予測については、有姿除却の影響を反映して算定した。

上図のように、平成 29 年度(2017)～平成 32 年度(2020)の特定電気通信役務の正味固定資産については、平成 28 年度(2016)の特定電気通信役務の正味固定資産に対し、平成 29 年度(2017)～平成 32 年度(2020)の 1 回線当たり正味固定資産項目別単価伸率の変動や特定電気通信役務の回線数の変化を織り込み算定した。

次に、平成 29 年度(2017)～平成 32 年度(2020)の特定電気通信役務の正味固定資産に、平成 28 年度(2016)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¹²。

(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。

$$\begin{aligned} \text{報酬率} = & \text{【1】他人資本比率}^{13} \times \text{有利子負債比率}^{14} \times \text{有利子負債利子率}^{15} \\ & + \text{【2】自己資本比率}^{16} \times \text{自己資本利益率} + \text{他人資本比率}^{17} \times \text{有利子負債以外の負債比率}^{18} \times \text{国債利回り}^{19} \end{aligned}$$

【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。有利子負債利子率は、NTT東日本・西日本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。

¹² 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。

¹³ 平成 28 年度(2016)会計実績による。

¹⁴ 平成 28 年度(2016)会計実績による。

¹⁵ 平成 24 年度(2012 年度)～平成 28 年度(2016)実績値の平均による。

¹⁶ 平成 28 年度(2016)会計実績による。

¹⁷ 平成 28 年度(2016)会計実績による。

¹⁸ 平成 28 年度(2016)会計実績による。

¹⁹ 平成 24 年度(2012)～平成 28 年度(2016)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当たっては、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。

過去の検討においては、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に着目すると、報酬率を平均すると、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、前回の検討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、利用者利益と事業者利益のバランスを勘案して、上限値と下限値との中間値を設定することが適当と考えられる。

これらの数値を基に、X値の算定に当たって用いられるNTT東日本・西日本の特定電気通信役務の報酬率は、それぞれ2.94%及び2.34%となる。

	NTT東日本	NTT西日本
上限値 ²⁰	5.73%	4.33%
中間値	2.94%	2.34%
下限値	0.16%	0.35%

したがって、X値の算定に当たっては、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。

²⁰ 本上限値は利益対応税を含むもの。

(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ものである。今回は、X値適用期間の最終年度である平成 32 年度(2020)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、道府県民税、市町村民税、地方法人税を用いている。

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当たって前年(度)の消費者物価指数(CPI)変動率を用いることから、次期X値適用期間(平成30年(2018)10月から平成33年(2021)9月)においては、平成29年(2017)²¹から平成31年度(2019)のCPI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値の算定に当たっては、平成29年(2017)から平成31年度(2019)のCPI変動率を推計する必要がある。

(2) 過去の検討経緯

CPI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。

第二期以降の検討においては、デフレ基調(CPI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当たっては、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

直近において、CPI変動率は、平成27年度(2015)に0.2%、平成28年度(2016)に▲0.1%、平成29年(2017)にプラスに転じて0.5%となり、政府機関等の予測をみても、CPI変動率のプラス基調が続くとの見通しを立てている。このような状況において、仮に直近3年間の平均値を用いることとすると、実際のCPI変動率の推移と乖離が生じる可能性があると考えられる。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期同様とし、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29年(2017)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30年度(2018)及び平成31年度(2019)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1.1%(※)をCPI変動率の推計値として採用した。

²¹ 平成30年(2018)10月から平成32年(2020)9月に適用する基準料金指数の算定に当たっては、NTT東日本・西日本への通知期限(6月末)の関係上、2017年(暦年)のCPI変動率(0.5%)を用いるため、推計に当たっても当該実績値を採用する。

【政府等の消費者物価指数変動率の実績と予測】

機関名	タイトル(日付)	実績値 予測値		
		平成29年 (2017)	平成30年度 (2018)	平成31年度 (2019)
総務省統計局	消費者物価指数 (平成30年(2018)1月26日公表)	0.5		
政府	平成30年度の経済見通しと経済財政運営の基本的態度 (平成29年(2017)12月19日公表)	—	1.1	
日本銀行	経済・物価情勢の展望 (平成29年(2017)10月31日公表)	—	1.1~1.6 (中央値) 1.4	1.5~2.0 (消費税なし) (中央値) 1.8
(公社)日本経済 研究センター	第173回短期経済予測 (平成30年(2018)2月22日公表)	—	1.0	1.2 (消費税なし)

(※)本研究会で用いる消費者物価指数変動率の計算

平成29年(2017)、平成30年度(2018)、平成31年度(2019)のCPI変動率を平均する。

① 平成29年(2017)(実績)(総務省統計局)

: 0.5%

② 平成30年度(2018)(予測)

: 政府、日銀(中央値)、日本経済研究センターの予測値を平均

$(1.1\% + 1.4\% + 1.0\%) \div 3 = \underline{1.2\%}$

③ 平成31年度(2019)(予測)

: 日銀(中央値)、日本経済研究センターの予測値を平均

$(1.8\% + 1.2\%) \div 2 = \underline{1.5\%}$

本研究会で用いるCPI変動率は、 $(①+②+③) \div 3$ で算定。

$(0.5\% + 1.2\% + 1.5\%) \div 3 = \underline{1.1\%}$

第7章 X値の算定の考え方について

(1) X値の試算

これまで第3章(収入予測)、第4章(費用予測)において、それぞれ予測の考え方を述べてきたところであるが、実際にX値の算定に当たっては予測値を一意に決める必要があることから、用いる予測値に対する考え方を以下のとおり整理する。

①収入予測においてパターンAとパターンBのどちらを採用するか

本研究会では、NTT東日本・西日本から特定電気通信役務の収支予測の説明において、前回の検討における回線数・通信量予測と直近のX値の算定期間内における回線数・通信量実績の比較を行っている。その結果、実績値が光IP電話・携帯電話等への移行が縮小する予測(パターンA)と近似していたことから、次期も同様に推移すると考えパターンAを採用する。

②費用予測の4つの手法のうちどれを採用するか

本研究会では、NTT東日本・西日本の特定電気通信役務の費用予測について、次の4つの手法で行っている。

- I NTT東日本・西日本の効率化施策を踏まえた費用予測
- II 回線数の減少に見合った削減可能額を加味した費用予測
- III 経営効率性分析(DEA分析)に基づく削減可能額を加味した費用予測
- IV 経営効率性分析(SFA分析)に基づく削減可能額を加味した費用予測

これらの4つの手法の特徴を勘案すると、

- ・ I については、NTT東日本・西日本は、需要の減少に応じた一定の費用の減少を見込んでいるものの、弾性値は1を下回り、さらなる費用削減が可能と思われること、
 - ・ II については、市内線路設備の施設保全費のみを削減の対象としており、他に削減余地のある部分を盛り込めていないこと、
 - ・ III については、各年度のデータに基づく試算結果に変動が少なく安定的であり、これまでに採用してきたこと、
 - ・ IV については、生産関数を推計する上でサンプル数が十分ではないことや、今後、NTT支店の統合が進めばサンプル数の確保が更に困難になるおそれがあること、
- が考えられる。

以上から、現状、最も信頼性の高い手法はⅢであると考えられることから、この結果により算定された値をX値とすることとし、Ⅰ、Ⅱ、Ⅳについても参考値として試算することとする。

(2)ミックス生産性準拠方式によるX値の試算

それぞれの方法に基づき以下のとおりX値を試算した。

①NTT東日本・西日本の効率化施策による削減可能額を加味した収支予測に基づく試算

		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	▲1.3%	▲2.7%
	NTT西	▲2.2%	▲3.4%
パターンB	NTT東	▲1.7%	▲3.1%
	NTT西	▲2.9%	▲4.2%

②回線数の減少に見合った削減可能額を加味した収支予測に基づく試算

		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	0.0%	▲1.3%
	NTT西	0.0%	▲1.1%
パターンB	NTT東	▲0.4%	▲1.7%
	NTT西	▲0.7%	▲1.8%

③経営効率性分析(DEA分析)に基づく削減可能額を加味した収支予測に基づく試算

		音声伝送バスケット
パターンA	NTT東日本・西日本計	0.2%
パターンB	NTT東日本・西日本計	▲0.1%

④経営効率性分析(SFA分析)に基づく削減可能額を加味した収支予測に基づく試算

		音声伝送バスケット
パターンA	NTT東日本・西日本計	▲0.4%
パターンB	NTT東日本・西日本計	▲0.8%

(3)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(TFP)向上率を算定してX値とする方式であるところ、平成25年度(2013)～平成28年度(2016)の全要素生産性向上率の平均値²²に基づいて算定しており、今回も当該手法を踏襲する。

この方式では、NTT東日本・西日本の産出量(基本料・通話量収入)の伸び率と投入量(通信量、従業員数及び正味固定資産価額)の伸び率を比較しその差分をX値とする。

	音声伝送バスケット
NTT東	1.5%
NTT西	1.4%

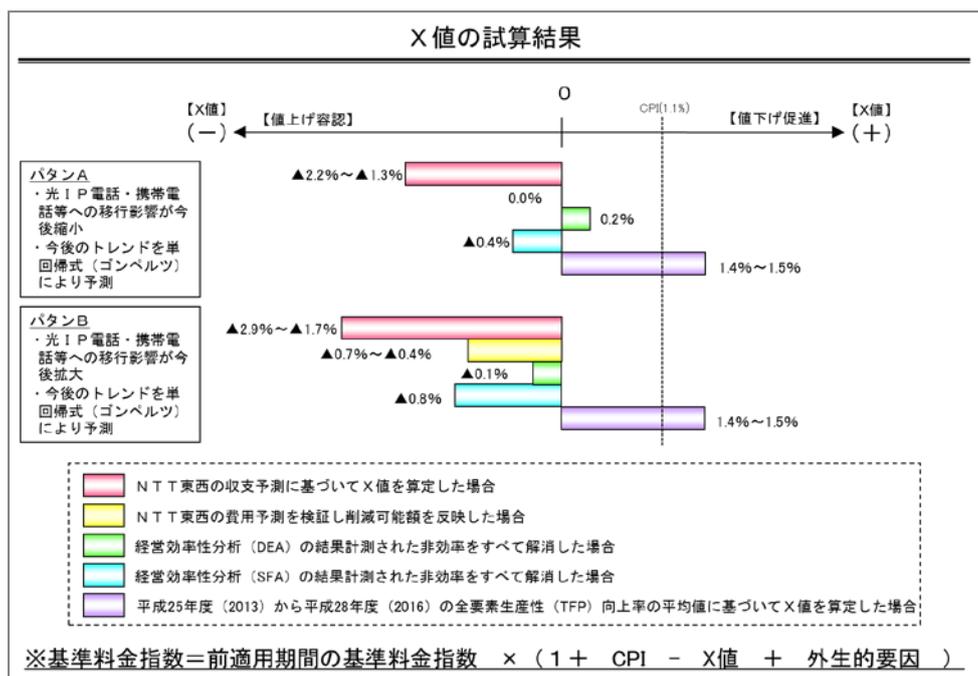
(4)音声伝送バスケットのX値の試算結果

経営効率性分析(DEA分析)に基づく削減可能額を加味した収支予測により、X値を算定したところ、0.2%(パターンA)が得られ、CPI変動率を下回る結果となった。

また、NTT東日本・西日本の効率化施策による削減可能額を加味した収支予測(パターンA)、回線数の減少に見合った削減可能額を加味した収支予測(パターンA)及び経営効率性分析(SFA分析)に基づく削減可能額を加味した収支予測(パターンA)によりそれぞれX値を試算したところ、いずれもCPI変動率を下回る結果となった。

上記の結果及びCPI変動率がプラスとなっていく傾向を前提として「X値=0.2%」と整理することが適当である。

²² 1年間の全要素生産性向上率を用いると基準年の採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25年度(2013)から平成28年度(2016))の全要素生産性向上率の平均値を用いている。



(5) 加入者回線サブバケットのX値の試算結果

加入者回線サブバケットのX値について、前回の検討では、収入・費用の両面において、音声伝送バケットに対して加入者回線サブバケットの占める割合は年々高くなっており、両バケット間は同一視できる水準になっていることから、加入者回線サブバケットのX値についても音声伝送バケットのX値を準用し、「X値＝0.4%」とされた。

今回についても、音声伝送バケットに対して加入者回線サブバケットの占める割合は高くなっており、両バケットは同一視できる水準になっている。したがって、前回の検討同様、X値＝0.2%を用いることが適当。

		平成16年度 (2004)	平成19年度 (2007)	平成22年度 (2010)	平成25年度 (2013)	平成28年度 (2016)
収入	NTT 東日本	74.6%	80.8%	84.4%	86.7%	88.9%
	NTT 西日本	73.9%	81.2%	85.5%	87.3%	89.2%
費用	NTT 東日本	74.8%	87.3%	88.9%	90.1%	90.5%
	NTT 西日本	75.2%	87.5%	90.1%	90.5%	91.1%

第8章 今後の検討課題等について

(1) 費用削減の推進

プライスカップ制度は、NTT東日本・西日本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ものである。

前回の検討におけるNTT東日本・西日本の費用予測と実績を本研究会において検証したところ、費用の実績は2パターンの予測のうちパターンA(費用の削減が鈍化する予測)に近い水準で推移していた。

インセンティブ規制というプライスカップ規制の制度趣旨からすると、NTT東日本・西日本は、費用予測において予測した経営効率化施策の水準以上の費用削減が達成された場合、それにより生じた利潤を受けられることとなる。したがって、NTT東日本・西日本には、本研究会で示され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を期待したい。

(2) 今後のX値算定の在り方

プライスカップ制度の運用に当たっては、今後インフレ傾向が続く見通しであることやNTT東日本・西日本の支店統合²³による経営効率性分析の費用データのサンプル数が減少することなど、従前の運用の考え方に影響を与える変化が生じている。

その中で、経営効率性分析の手法の一つであるDEA分析については、比較的少数のサンプル数で非効率の計測が可能であり、学術的信頼性が高いことから、前回の検討において、DEA分析をX値の算定方法として原則とすることが適当であると整理しており、本研究会においても、その基本的な考え方に変更はない。

そして、DEA分析で導出した数値を検証するため、SFA分析に加えて、①NTT東日本・西日本による効率化施策を見込んだ収支予測、②NTT東日本・西日本の費用の態様を踏まえた検証、③全要素生産性向上率に基づく分析についても引き続き、適正なX値算定に資する参考値として活用することとする。

²³ NTT東日本は、平成26年(2014)7月に17支店を6事業部(29支店)に組織を見直し。NTT西日本は平成20年(2008)7月に16支店を6事業部・8地域会社に、平成25年(2013)10月に6事業部・8地域会社を6事業部に組織見直しを行った。

しかし、SFA分析については、今後、必要な費用データのサンプル数の減少から統計的に有意な結果が得られなくなる可能性が比較的高い。そのため、同業他社のデータや過去のNTT東日本・西日本のデータを用いる等、SFA分析において有意な分析結果を得られるようサンプル数の確保が求められる。

また、他の経営効率性分析の手法を引き続き調査するとともに、有意な経営効率性分析の結果が得られる手法があった場合には、その結果の妥当性、その位置付け等について検証を行うことが必要である。

(3) 今後のX値の検証の方向性

平成 27 年(2015)11 月、NTT東日本・西日本は平成 37 年度(2025)を目途にPSTNをIP網に移行する構想を発表し、現在、移行に向けた取組を進めているところである。今後の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を踏まえたX値の算定方法等の検討が必要である。²⁴

²⁴ 平成 29 年(2017)3 月の情報通信審議会答申「固定電話網の円滑な移行の在り方・一次答申」において、PSTNからIP網への移行に伴い、NTT東日本・西日本が今後提供するメタルIP電話については、利用者の利益に及ぼす影響が大きい固定電話サービスとして現在の加入電話と同等の性格を有するものと考えられ、これを特定電気通信役務として位置付け、現行の加入電話と同等のプライスカップ規制を課すことが適当とされた。さらに、加入電話の移行先として今後も契約数の増加が見込まれる光IP電話や光IP電話のベースとなっているFTTHサービスについて、プライスカップ規制を課す必要があるか検討が必要とされた。今後のIP網へのマイグレーションに伴い、利用者の利益に及ぼす影響が大きい特定電気通信役務の範囲やその対象となるサービスの料金指数を設定するためのバスケットの見直しが必要となる