

上限価格方式の運用に関する研究会
報告書（案）〈概要〉

令和3年（2021）3月10日
上限価格方式の運用に関する研究会

上限価格方式とは

- ・料金水準を規制する手法の一つ。
- ・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、上限価格方式による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、自由に料金設定を可能とするもの。
- ・上限価格方式は、電気通信事業者が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ことから自主的な効率化努力の誘因・動機付けを与える、いわゆる「インセンティブ規制方式」の一つ。

導入の経緯

- ・電気通信市場への参入自由化後、地域通信分野(加入者回線設備を用いるもの)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。
- ・こうした状況に鑑み、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(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(基準料金指数)を定めることにより、NTT東日本・西日本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(2000)10月から上限価格方式(プライスカップ制度)を導入。

プライスカップ制度の対象サービス(特定電気通信役務)

- ・NTT東日本・西日本が提供する音声伝送サービス(加入電話、ISDN、公衆電話)
- ・個別のサービスごとではなく、上限価格の対象役務種別のバスケットで基準料金指数を設定

種 別	対象サービス
音声伝送バスケット	加入電話・ISDN(市内、県内市外通話料)、公衆電話(通話料)、番号案内料
加入者回線サブバスケット	加入電話・ISDN(基本料、施設設置負担金)

プライスカップ制度の対象サービスの料金設定

- ・NTT東日本・西日本の実際の料金指数が、種別ごとに、基準料金指数を下回るものであれば、個々の料金は届出で設定が可能。
- ・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。

基準料金指数

- ・能率的な経営の下における適正な原価や物価その他の経済事情を考慮して設定する料金水準。

$$\text{基準料金指数} = \text{前適用期間の基準料金指数} \times (1 + \text{CPI} - \text{X値} + \text{外生的要因※})$$

※外生的要因:消費税率や法人税率の変更等事業者の管理を超えたところで発生するコストの変化

- ・基準料金指数は、平成12年4月の料金水準を100として毎年算定し、毎年10月から1年間適用。
適用開始日の90日前までにNTT東日本・西日本に通知(電気通信事業法第21条)。

生産性向上見込率(X値)

- ・基準料金指数の算定に必要な生産性向上見込率(X値)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。
(現在適用されているX値の適用期限は、令和3年9月まで。)
- ・X値については、「上限価格方式の運用に関する研究会」において算定(今回は令和3年10月から3年間適用されるX値を算定)。

(参考)

- ・プライスカップ制度の運用に当たっては、3年ごとに生産性向上見込率(X値)を設定し、当該X値を用いて基準料金指数を設定している。
X値は、その適用期間の最終年度に収支が相償するように算定され、具体的には次の式で表される。

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

- ・これを、左辺をX値として整理すれば次のとおりであり、消費者物価指数変動率、費用、収入等の予測値からX値を算定

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

ミックス生産性準拠方式

過去の研究会においても採用してきた事業者の収入、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値を算定する方式を採用

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

すなわち、

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

各数値の予測方法

- (1) NTT東日本・西日本の収入予測 … 固定電話回線数について2つのパターンで収入を予測
- (2) NTT東日本・西日本の費用予測 … NTT東日本・西日本の費用予測を基に、経営効率分析等を活用し費用を予測
- (3) 適正報酬額 … 正味固定資産価額等に基づき予測
- (4) 利益対応税額
- (4) 消費者物価指数変動率 … 政府機関等の公表値に基づき予測

回線数予測

- ✓ 本研究会においては、固定電話の回線数について、関数系を同一とした上で、算定の基礎となるトレンドの期間に差を設けることにより、2つのパターンで予測することとする。

回線数の予測
(令和元年度～
令和5年度)

	概要	NTT東日本	NTT西日本
パターンA	光IP電話・ドライカッパ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23年度から令和2年度までの10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	▲5.7%	▲6.4%
パターンB	光IP電話・ドライカッパ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年度から令和2年度までの17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	▲7.4%	▲7.8%

収入予測・費用予測

- ✓ 収入予測については回線数の予測に単金を乗じるなどの算定方法により収入予測を行った。
- ✓ 費用予測においては、人員減による人件費の削減をはじめとする経営効率化施策が提示されており、これまでの施策を継承したものとなっている。
- ✓ これによれば、特定電気通信役務(音声伝送バスケット)に与える効率化額は、3年間で1,000億円程度(パターンA: 1,032億円、パターンB: 998億円)と見込まれる。これらの額は、経営効率化が行われない場合に予測される費用に比して、パターンAは約10.4%、パターンBは約10.3%(いずれも令和5年度ベース)の効率化率に相当する。

収入・費用予測結果
<対前年度変化率>
(令和元年度-令和5年度平均)

		音声伝送バスケット		加入者回線サブバスケット	
		NTT東日本	NTT西日本	NTT東日本	NTT西日本
パターンA	収入予測	▲6.4%	▲7.0%	▲6.2%	▲6.8%
	費用予測	▲5.3%	▲6.1%	▲5.0%	▲6.1%
パターンB	収入予測	▲7.9%	▲8.2%	▲7.6%	▲8.0%
	費用予測	▲6.2%	▲7.0%	▲6.0%	▲7.1%

適正報酬額

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

レートベース = 正味固定資産 + 貯蔵品 + 投資等 + 運転資本

報酬率 = 【1】他人資本比率 × 有利子負債比率 × 有利子負債利率

+ 【2】自己資本比率 × 自己資本利益率 + 他人資本比率 × 有利子負債以外の負債比率 × 国債利回り

※【1】のみ: 下限値、【1】+【2】: 上限値

- ✓ 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、限值から下限値の間で設定してきており、今回も採用。
- ✓ 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を前期研究会と同様の計算方法で計算した場合は、NTT東2.99%、NTT西2.24%となる。
- ✓ 今回のX値の算定に当たっては、新型コロナウイルス感染症による市場環境への影響を踏まえ、自己資本利益率を下方修正することにより報酬率を抑制し、一層の生産性向上を促進することとする。(第8章参照)

利益対応税

- ✓ 報酬率の計算式の【2】の項に該当する部分に利益対応税率を乗じる。

(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) × 利益対応税率

- ✓ 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、市町村民税を使用。

消費者物価指数変動率

- ✓ 今般は、新型コロナウイルス感染症が経済に与える影響により、消費者物価指数の変動が激しく、景気回復に向けた道筋にも不透明さが残っていることから、過去の実績値を用いて算出することは困難であり、各機関が公表してる予測値を用いることとし、それらの平均を採用。
- ✓ 前期の検討では、1月に発表される暦年の実績値を予測値として用いたが、令和2年については、1月から3月までと4月以降とでCPIに大きな違いがあることから、1月公表の令和2年(暦年)CPI実績値は使用しないこととする。また、予測値の一貫性を図る観点から、令和3年度及び令和4年度についても予測値の平均を用いることとする。

機関名	タイトル (日付)	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)
総務省統計局	消費者物価指数 (R3.1公表) (暦年)	0		
政府	令和3年度の経済見通しと経済財政運営の基本的態度 (R3.1.18 閣議決定)	▲0.6	0.4	
日本銀行	経済・物価情勢の展望 (2020.10.30公表) < >は日本銀行政策委員見通しの中央値	▲0.7~▲0.5 -<▲0.6>	0.2~0.6 -<0.4>	0.4~0.7 -<0.7>
(公社)日本経済 研究センター	第184回 短期経済予測 (2020.11.26公表)	▲0.3	0.7	0.1

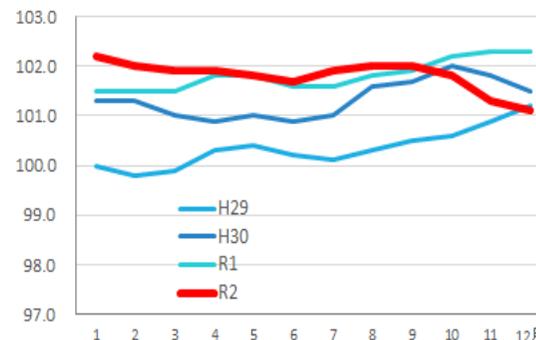
令和2年度予測 = (▲0.6 + ▲0.6 + ▲0.3) / 3 = ▲0.5

令和3年度予測 = (0.4 + 0.4 + 0.7) / 3 = 0.5

令和4年度予測 = (0.7 + 0.1) / 2 = 0.4

3か年平均 (▲0.5 + 0.5 + 0.4) / 3 = 0.1

【(参考) 平成29年~令和2年における月ごとの総合指数の動き】



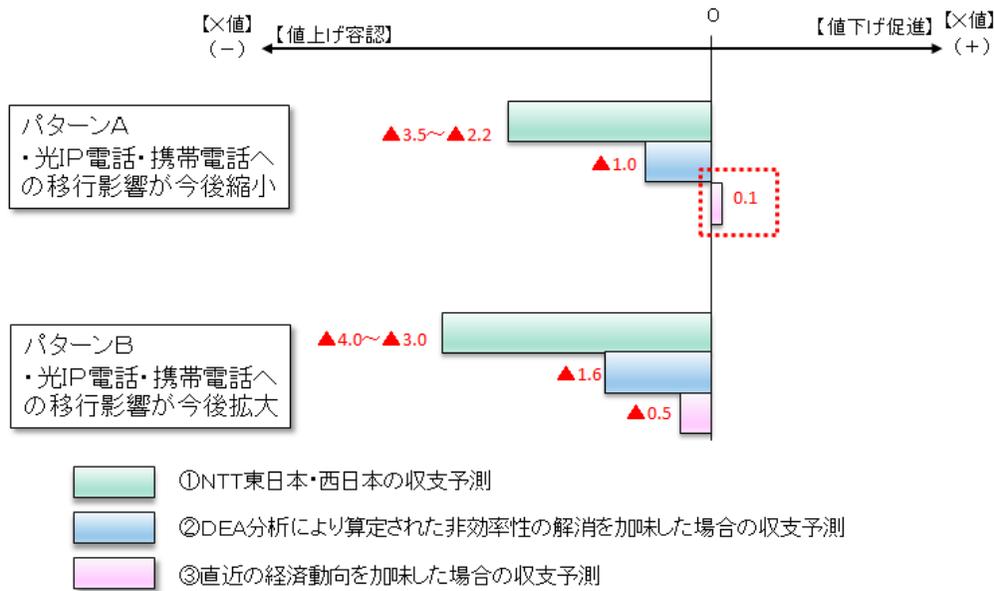
※指数は平成27年=100
出典：総務省統計局

X値算定の考え方

- ✓ X値を算定するにあたっては、ミックス生産性準拠方式を使用することとし、まずは、NTT東日本・西日本の令和元年度のデータに基づいて算定された収支予測にNTT東日本・西日本の効率化施策を織り込んで算定する。(①)
- ✓ そのうえで、DEA分析により算定された非効率性の解消を加味して算定する。(②)
 - ※DEA分析(Data Envelopment Analysis<包絡分析法>)
 - NTT東日本・西日本各支店を独立した事業体とみなして、令和元年度の費用データに基づき、最も効率的な支店を基準とした他の支店の非効率性を算定し、それぞれ削減可能額を算出する。
- ✓ 前期研究会と異なる要素として、新型コロナウイルス感染症の企業活動への影響として、主要企業の経営悪化の状況を踏まえ、自己資本比率を補正した上で算定する。(③)
- ✓ これらの点を総合的に勘案した上で、X値を試算することとする。

【X値の試算結果(音声伝送バスケット)】

			NTT東日本	NTT西日本
①	NTT東日本・西日本の収支予測	パターンA	▲2.2%	▲3.5%
		パターンB	▲3.0%	▲4.0%
②	DEA分析により算定された非効率性の解消を加味	パターンA	▲1.0%	
		パターンB	▲1.6%	
③	直近の経済動向を加味	パターンA	0.1%	
		パターンB	▲0.5%	



X値の算定について

- ✓ X値の算定の結果、パターンA③以外、すべての値が0を下回る結果となった。X値がマイナスであるということは、X値の算定を通じて経営効率化を促すというプライスキップ制度の趣旨にそぐわない結果となり、基本的に採用すべきではない。
- ✓ X値がマイナスとなった場合、政策的補正を行う観点から、0にするという考え方もあるが、X値のマイナス幅に関係なく一律になること、生産性向上を通じて利用者料金の適正化を促すという制度趣旨を考えるとその取扱いには十分に留意する必要がある。
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえることは、一定の合理性が認められることから、本研究会においては、③のパターンAを採用する。
- ✓ なお、以上を総合的に鑑み、今後の回線数予測は、前回の研究会で採用されたパターンAを採用し、X値をプラスにして引き続きNTT東日本・西日本には経営効率化を促していくことが適当。

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、音声伝送バスケットに対して加入者回線サブバスケットの占める割合は年々高くなっており、両バスケット間は同一視できる水準になっていることから、加入者回線サブバスケットのX値についても音声伝送バスケットと同一にすることが適当

【加入者回線サブバスケットが音声伝送バスケットに占める割合】

		平成19年度	平成22年度	平成25年度	平成28年度	令和元年度
収入	NTT東日本	80.8%	84.4%	86.7%	88.9%	90.3%
	NTT西日本	81.2%	85.5%	87.3%	89.2%	90.5%
費用	NTT東日本	87.3%	88.9%	90.1%	90.5%	91.0%
	NTT西日本	87.5%	90.1%	90.5%	91.1%	91.2%

今後の検討課題等について

- ✓ 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ことが期待され、総務省においては、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適当である。
- ✓ DEA分析が、学術的信頼性も高いことから、採用されてきており、本研究会においても、その基本的な考え方を維持したところである。総務省においては、他の経営効率性分析の手法について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。

【IP網へのマイグレーションに向けた検討の必要性について】

- ✓ 令和7年度を目途にPSTNをIP網に移行する構想を発表し、また、令和6年1月には加入電話を一斉にメタルIP電話へサービス移行(契約切り替え)を行いたい旨表明しており、その提供条件については、基本料は現状と同額とした上で、通話料は全国一律の料金とする考えが示されている。
- ✓ このようにNTT東日本・西日本において、加入電話を主たる対象としてきたプライスカップ制度についても、マイグレーションに向けて、所要の見直しを行う必要があると考えられる。
- ✓ 今後、メタルIP電話の提供開始後の取扱いにも留意しつつ、移行期の指数の考え方について整理することが必要である。利用者の利便を確保する観点から、次々期X値の算定(3年後)を待たずに検討を開始する必要がある。

【その他】

- ✓ 今後も、加入電話に係る需要の減少傾向が続くことが想定される中であって、現在の費用削減等に関する基本的な考え方を維持したままX値を算定し、当然に正の値が得られると期待することが難しくなっている。このため、総務省においては、今後、IP網へのマイグレーションに伴って算定方法見直し等を行う際には、X値の在り方を始めとしてプライスカップ制度の在り方について改めて検討することが適当である。