

# 上限価格方式の 運用に関する研究会(第5回) ご説明資料

2023年6月7日

# 次期X値の算定方法に関する当社の考え

- 次期X値の算定にあたり、これまでと同様の算定プロセスが必要とされる場合は、その収支予測については可能な限り簡素化した方法で実施させていただきたいと考えます。

## <次期X値の算定を行うこととなった場合の収支予測方法の簡素化案>

- 収入の9割を占める基本料については、現状の予測方法を踏襲  
残り1割を占める通話料について、予測稼働の大宗を費やしているが、通話料収入の全体的な減少傾向に変化がないことを踏まえ、予測単位を大括り化
- 費用についても、費用項目を詳細に区分し個別に予測しているが、全体的な傾向に変化がないことを踏まえ、予測単位を大括り化
- なお、PSTNからIP網への移行に伴う影響については、将来の計上先となる費用項目や規模等が不確定な状況であり、精緻な予測が困難であることから、織り込まない前提で収支予測を実施

# 詳細(収入)

	現行の算定方法	簡素化の方向性	備考
基本料	<p>【回線種別】 加入電話/ISDN、事務用/住宅用、一般/ライト別に予測(8区分)</p> <p>①回線数予測</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>回線種別毎に単回帰式で予測(前提を2Pt設定)</li> </ul> <p>②回線あたり単金予測</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1回線あたり基本料単金を予測(対前年増減率)</li> </ul> <p>③収入予測</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①と②の予測結果を乗じて算定</li> </ul>	<p>変更なし</p> <p>現行通り</p>	<p>■基本料(特定電気通信役務収入の9割)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>回線数については、基本料だけでなく通話料を含めた収入予測及び費用予測の基軸(ベース)となるパラメータであるため、<a href="#">予測区分・予測方法共に現行を踏襲</a></li> </ul> <p>■通話料(特定電気通信役務収入の1割)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>通話種別等により、トレンドに大きな差異は見られないことから、算定方法の見直しによる収入予測結果への影響は僅少と想定</li> </ul>
通話料	<p>【通話種別】 県内、固定発携帯着、050着、公衆電話、番号案内等の区分毎に予測(18区分)</p> <p>①トラヒック・1回線あたり収入予測</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>通話種別毎の1回線あたりトラヒック(回数・時間)それぞれを単回帰式等を用いて予測し、料金額(1通信あたり単金)を乗じて1回線あたり収入を予測</li> </ul> <p>②収入予測</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①に基本料収入の予測時に用いた予測回線数を乗じて算定</li> </ul>	<p>大括り化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">トラヒックを予測して通話料収入を予測するのではなく、1回線あたりの通話料収入額を対前年増減率等を用いて予測し、予測回線数を乗じて算定</a> <ul style="list-style-type: none"> <li>【現行】: <math>1回線あたり予測通話料収入 = 1回線あたり予測トラヒック(回数・時間) \times 料金額(1通信あたり単金)</math></li> <li>【変更後】: 1回線あたり通話料収入を対前年増減率等で直接予測</li> </ul> </li> <li><a href="#">収入予測単位を通話種別ではなく、発信回線別(加入電話/ISDN、公衆電話等)に見直し</a></li> </ul>	

# 詳細(費用等)

## 現行の算定方法

## 簡素化の方向性

## 備考

### 営業費・施設保全費等 (償却費・除却費以外)

- 費用項目を「受付」「料金」「販売」等の詳細科目別(150区分以上)で実績費用を集計
- 回線数の変化を加味した実績費用の変化率を乗じて予測
- 効率化施策等は個別に費用科目に反映

- 費用項目を「営業費」「施設保全費」「共通費」「管理費」等の大区分に大括り化(8区分)

- 回線数の変化を加味した実績費用の変化率を乗じて予測

効率化施策等は個別に費用科目に反映

- 償却費・除却費についても、「営業費・施設保全費等」と同様に、回線数の変化を加味した実績費用の償却費・除却費の変化率により、償却費・除却費を予測(資産額を予測せず、償却費・除却費を直接的に予測)

### ■費用予測

- 予測費用区分を大括り化した場合でも、従来通りに精緻な方法で予測した回線数の変化を費用予測に反映する仕組みは継続することから、区分の大括り化に伴う影響は限定的と想定

※仮に、計上規模の大きな詳細費用科目において、特殊要因等によりトレンドから乖離するような事象が生じる場合、当該科目については個別算定を実施

### 償却費・除却費

- 資産項目別(20区分)に正味固定資産額実績を集計
- 1回線あたりの資産額実績に予測回線数を乗じて全体の資産額を予測
- 予測資産額に基づき、資産項目別に償却費・除却費を予測

大括り化

### 資本費用

- 資産項目別(20区分)に正味固定資産額実績を集計
- 1回線あたりの資産額実績に予測回線数を乗じて全体の資産額を予測
- 予測資産額からレートベースを推計し、報酬率(直近実績)を乗じて算定

大括り化

- 項目を区分せず、実績の正味固定資産額合計を集計

- 1回線あたりの資産額実績に予測回線数を乗じて全体の資産額を予測
- 予測資産額からレートベースを推計し、報酬率(直近実績)を乗じて算定

### ■効率化分析

- 現状では、東日本:6支店, 西日本:6支店で実績を把握し、効率化分析に活用
- 2021年度に西日本において組織体制を見直し、各支店に所属する人員数を大幅に減らし、設備や営業といった機能ごとの組織(西日本エリア全体を担当)に再編
- その結果、西日本では支店毎の会計実績の把握が困難な状況(東西計12サンプル→7サンプル)

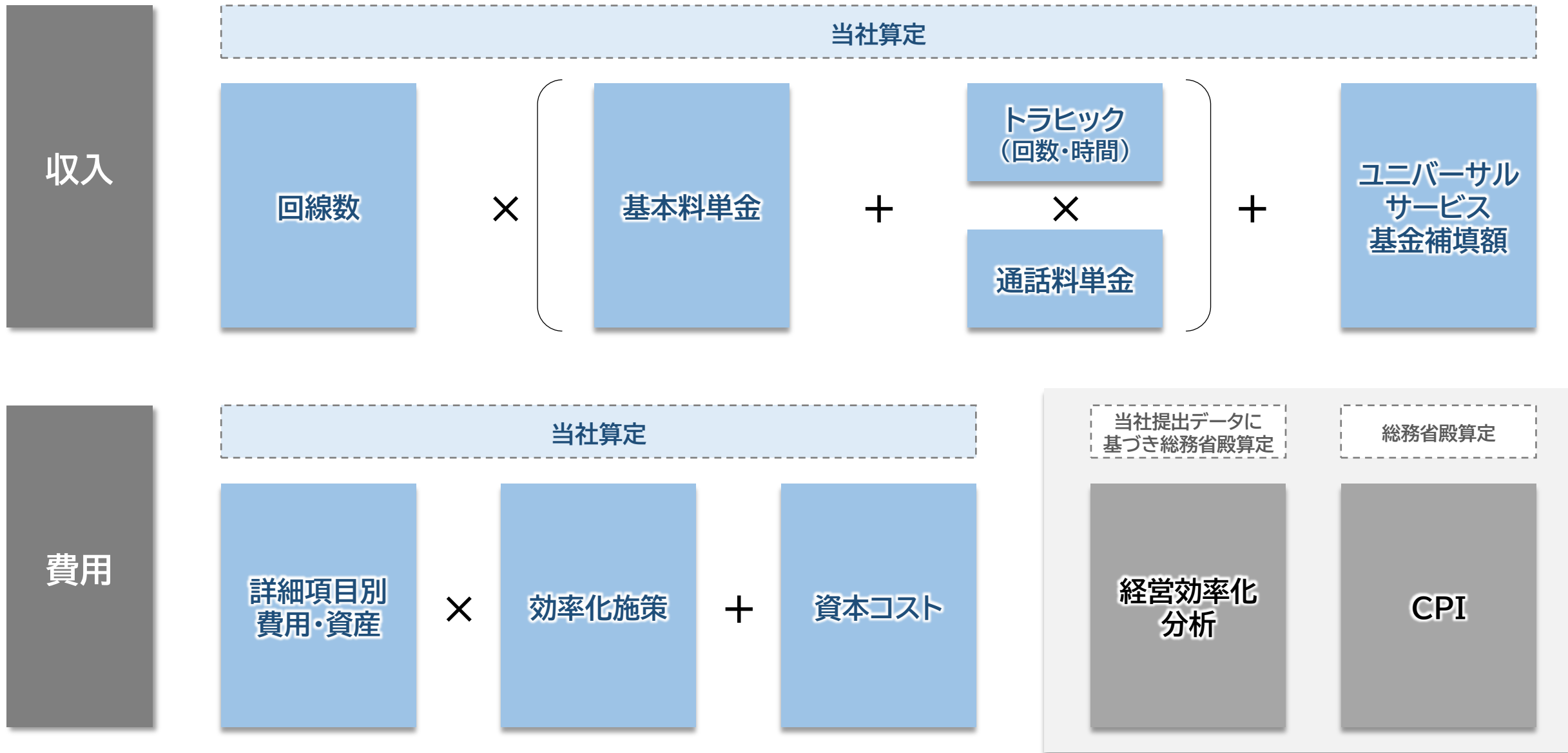
### 効率化分析

- 当社の支店別収支をもとに総務省殿においてDEA分析を実施

サンプル数減少への対応

- 当社における組織集約によりサンプル数が減少する点を考慮いただきたい

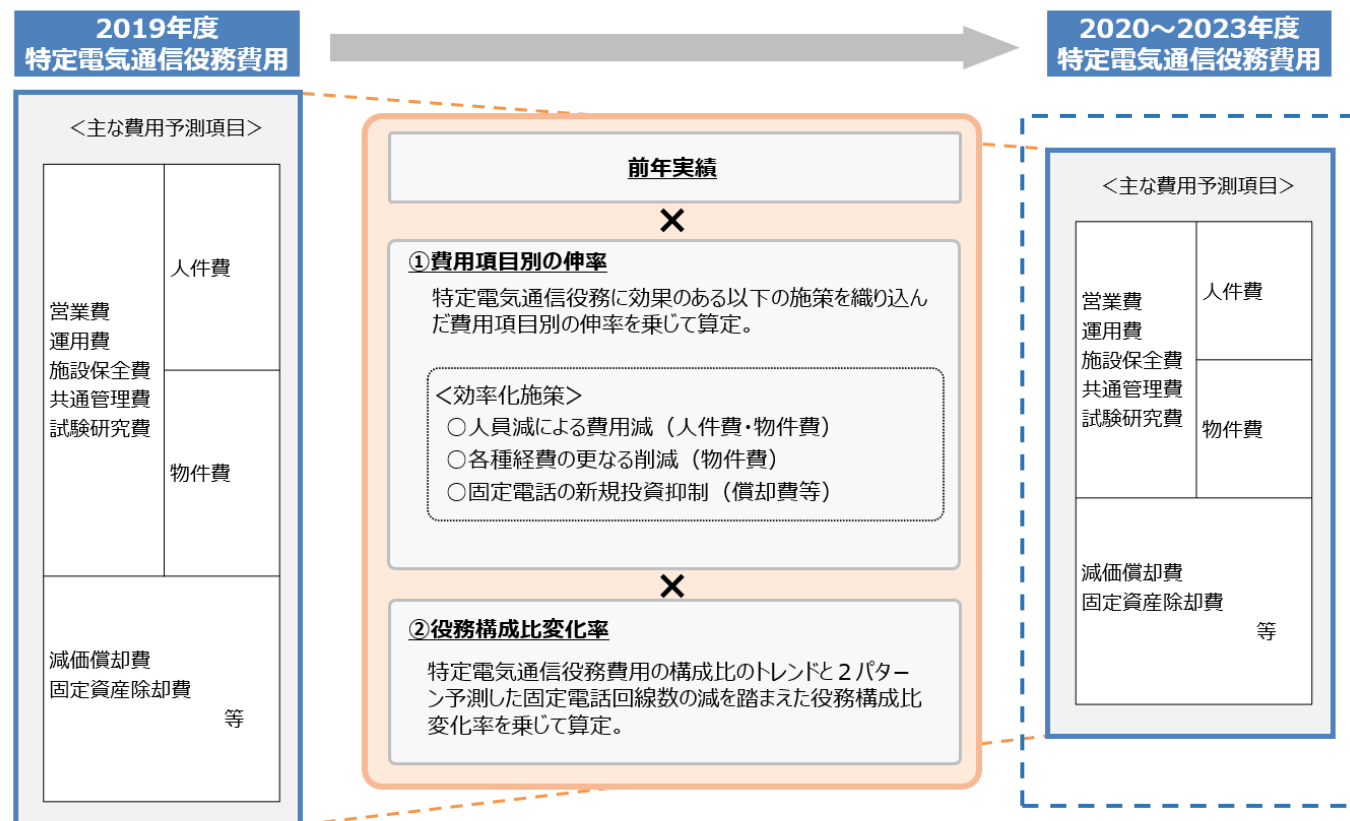
# (参考) 現行の収支予測のイメージ



# (参考) 現行の費用予測のイメージ

## ① 費用の算定イメージ

- 2019年度特定電気通信役務費用実績を基に、①効率化を織り込んだ費用項目別の伸率、②特定電気通信役務の需要変化（役務構成比変化率）を織込み、2020年度～2023年度特定電気通信役務費用を算定。



営業費、運用費、施設保全費等の費用項目（11区分）をさらに細分化（90区分）した上で、それぞれについて、人件費・物件費に分類して、個別に予測（150区分以上）

※ 一時的な特殊要因は除く