

近年の業務区分別収支の考え方

(費用分離(分計)方式のメリット・デメリット)

平成20年10月29日
総務省情報流通行政局
郵政行政部郵便課

1 2000年～最近の会計の流れ

(財務会計の目的)

投資家による「企業成果の予測」と「企業価値の評価」に役立つような、企業の財務状況の開示

= 投資のポジションとその成果を測定して開示

「意思決定有用性」が基本的な特性

これを支えるために「信頼性(中立性、検証可能性、表現の忠実性)」と「意思決定との関連性(情報価値の存在、情報ニーズの充足)」が必要

(最近の流れ)

収益費用中心観(企業活動の効率性の把握)→資産負債中心観(企業の豊かさの把握)へ

(中心となる財務諸表は、損益計算書から貸借対照表へ)

損益計算書の当期純利益(稼得利益+会計方針変更の累計的影響額)→包括利益へ

(国際会計基準準拠の動き:今後進んでいく方向)

1997年6月に企業会計基準を審議・決定する「企業会計審議会」が「連結財務諸表制度の見直しに関する意見書」を発表し、2000年3月期決算から企業会計の公表形式は、単独決算中心から連結決算中心に転換することが明確化

この結果、連結決算書を作成していた国内企業は連結決算ベースでキャッシュフロー計算書の作成・開示が義務付け

(国際会計基準の対応)

異常損益項目(減損会計等)

税効果会計

連結決算

キャッシュフロー計算書

時価評価(金融商品等)

棚卸資産の低価法採用

退職金給付コスト計算 など

(新しい会計概念)

ABC会計

割引キャッシュフロー分析(DCF法)

加重平均資本コスト(WACC)

修正現在価値(APV)

株式持ち分キャッシュフロー(ECF)

マーケット・アプローチ法(マルチプル法)

EBITADA

IRR法

ペイバック法

年金のグロスモデル、ネットモデル、分解モデル

VBM(Value Based Management)

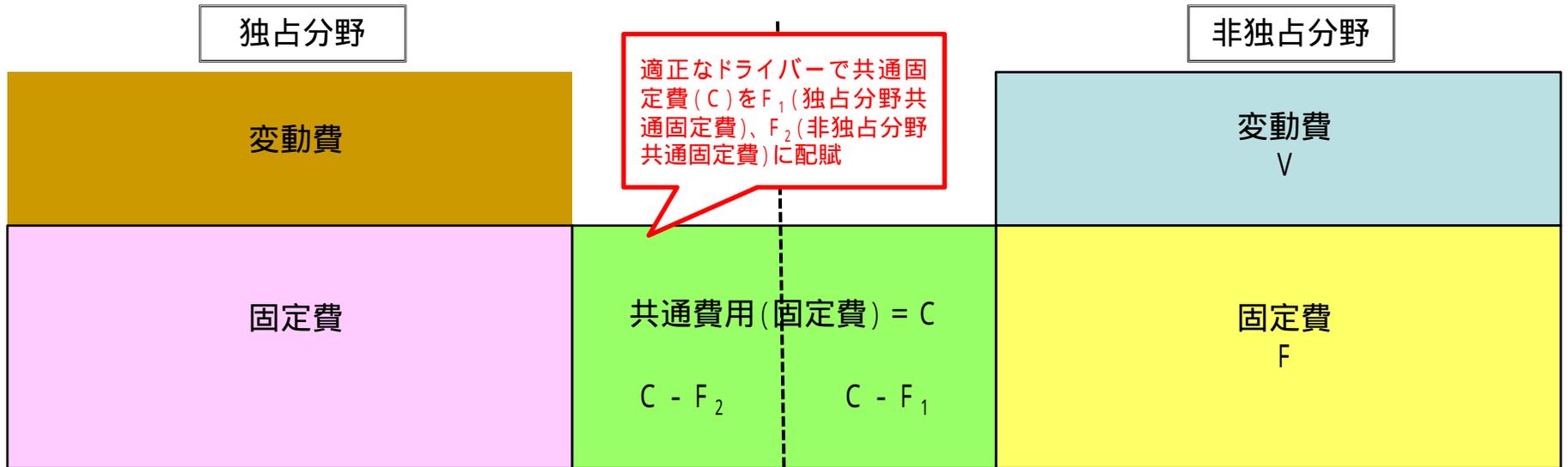
2000年3月

～2008年

2 費用概念の整理

競争分野と独占分野の費用の分離(分計)の概念には、以下の考え方がある。

一般的に略奪価格(predatory pricing)の判定においては、限界費用が理論上の下限として用いられ、スタンドアローンコストは価格の上限を見極めるために用いられている。



↑ 上限	スタンドアローンコスト(Stand Alone Cost) (単独採算費用)	$V + F + (C - F_1) + (C - F_2)$
	完全配賦費用 ^注 (Fully Distributed Cost)	$V + F + (C - F_1)$
	(長期)増分費用((Long run) Incremental Cost)	IC: V LRIC: $V + (C - F_1)$
↓ 下限	限界費用(Marginal Cost)	$\Delta Y / \Delta X = \Delta V / \Delta X = a$ (追加的な1単位の生産に要する追加費用)
	可変費用(Variable Cost)	$a \times X$ (生産に応じて増えていく費用)

費用関数 = $Y = f(x) = aX + b$
 可変費用 = aX
 固定費用 = b
 限界費用 = $\Delta Y / \Delta X = a$
 ($X =$ 生産量)

(注) 現在、郵便事業株式会社において、業務区分別収支及び郵便の種類別収支の計算に使われているABC(Activity Based Costing)は、完全配賦費用を計算するための1手法である。

3 費用分離(分計)方式の概要等

前頁の費用概念の整理で挙げた費用のうち、現実的に観測が困難な限界費用(と可変費用)を除いた3の費用分離(分計)方式の概要及び当該方法を採用している事業は次表のとおりである。

手 法	概 要注	採用している事業	備 考
スタンドアローンコスト方式 (Stand Alone Cost) (単独採算費用方式)	スタンドアローンコスト方式とは、 競争分野の事業を当該事業のみを単独で行う際に必要とする費用を算出 する方式である。 (仮に独占分野の事業を行わない場合に不要となる費用を除いたものが、競争分野の事業を行う場合のスタンドアローンコストとなる。)	・スタンドアローンコスト方式で費用の分離(分計)を行っている公企業はない。	「郵政民営化関連法律の施行に伴う郵便事業と競争政策上の問題点について」(平成18年7月公正取引委員会)(以下「公取報告書」という)中、29頁に、『一般的な考え方としては、独占領域を有する事業者が、専有している範囲の経済を用いて競争分野において行う事業については、スタンドアローンコスト方式で原価の判断が行うことが適切である』旨の記述がある。
完全配賦費用方式 (Fully Distributed Cost)	完全配賦費用方式とは、専ら独占領域の事業に要する費用及び専ら競争分野の事業に要する費用を除いた 共通費用を独占分野の事業及び競争分野の事業それぞれに要する作業時間や専有面積・体積など可能な限り正確に導き出し、これらに応じた配分比により費用配賦を行う 方式である。	・現行の郵便事業株式会社の業務区分別収支及び郵便の種類別収支 ・電気通信事業者の役員別損益 ・一般電気事業者及び一般ガス事業者の部門別収支	(費用の配賦方法の規定) ・郵便事業株式会社法施行規則(省令)で規定 ・電気通信事業会計規則(省令)で規定 ・一般電気事業部門別収支計算規則(省令)で規定 ・ガス事業部門別収支計算規則(省令)で規定
(長期)増分費用方式 ((Long run)Incremental Cost)	増分費用方式とは、 1つの事業を行っていることを前提に2つ目の事業を行う際に追加的に発生する費用を算出 する方式である。 (長期増分費用は、固定費のように短期では可変的でない費用も全て可変的意思決定の対象となる期間を前提とした増分費用)	・第一種指定電気通信設備の接続料会計	2000年5月の「電気通信事業法の一部を改正する法律」の制定により、接続料原価算定方法を実際費用方式から長期増分費用による算定方式(長期増分費用方式)に変更する制度改正がなされた。(第一種電気通信設備接続会計規則(省令))

4 費用分離(分計)方式のメリット・デメリット

手 法	この方式を採用する考え方(メリット)	この方式を採用しない考え方(デメリット)
スタンドアローンコスト方式 (Stand Alone Cost)	<p>独占領域を有している事業者が、競争分野での料金設定を競争業者とイコールフットイングを図る上で必要なスタンドアローンコスト方式を適用せずに、これを著しく下回る費用で算定を行った場合には、今後新規に事業展開を行っていく事業分野や、現状のシェアは低い事業分野でも、価格面の優位性をうつつ急速にシェアを伸ばして、競争業者を市場から排除する可能性がある(ことから、競争分野の費用算出は、スタンドアローンコスト方式によるべき)。 (以上、公取報告書30頁より抜粋)</p> <p>なお、公取報告書に対する意見として、在日米国商工会議所及びFedExから「リザーブエリアが残るならば、スタンドアローン方式を原価割れの判断基準に用いることを支持する」旨の意見があった。(以上、公取報告書に対する考え方8頁より抜粋)</p>	<p>スタンドアローン方式、可変費用方式は、コスト配賦が極端であり、実際のコストとの乖離が大きい。</p> <p>公取が問題としている略奪価格(Predatory pricing)規制の考え方の基本は、略奪的事業者が増分費用(又は可変費用、回避可能費用等)を下回る価格を設定するという、短期的には当該事業者の損となる「投資」を行い、その投資により、競争事業者を締めだし等を行い、その後、価格を引き上げ、その投資を回収するという考え方に基づくが、競争事業者も「範囲の経済」を有する、実際の競争事業は、民間事業者が市場から退出を余儀なくされる状況ではない、こと等から、競争事業者を市場から排除する事態はおよそ考えられない。</p> <p>(以上、「郵政民営化関連法律の施行に伴う郵便事業と競争政策上の問題点について」(案)に対する意見別紙1の4頁(平成18年5月22日)(日本郵政公社(当時))より抜粋)</p>
完全配賦費用方式 (Fully Distributed Cost)	<p>電気通信事業者、一般電気事業者、一般ガス事業者等における共通費用の配賦には、完全配賦費用方式が採用されている。</p> <p>全ての費用を一定のルールに従ってそれぞれの事業に配賦するため、他の方式と比較して分かりやすい手法であると考えられる。</p> <p>欧州郵便指令では、留保分野と非留保分野の会計分離は、完全配賦費用方式で会計分離を行うこととされている。</p>	<p>ある新規業務について、完全配賦費用方式で収支を計算した結果、収支が赤字となった場合でも、管理会計・経営学・経済学では、貢献利益(Contribution Margin)が発生しているならば、固定費の一部を回収していることから、直ちに市場から撤退すべきとの指標にならない。また、コストドライバーの設定が困難な勘定科目が存在する。</p>
(長期)増分費用方式 (Incremental Cost)	<p>郵便ネットワークの開放の検討に際し、適正な接続料(アクセスチャージ)の計算が可能となる。</p>	<p>仮想的ネットワークを仮定しており、現実のヒストリカルコストとの乖離が大きく、コスト回収可能性に問題。</p> <p>モデル構築には事実関係のデータの他、将来予想の価格データも含むため、客観性上問題がある。</p>

(参考1-1) 不公正な取引方法[一般指定](昭和57年6月18日公正取引委員会告示第15号)

1 (共同の取引拒絶)

正当な理由がないのに、自己と競争関係にある他の事業者(以下「競争者」という。)と共同して、次の各号のいずれかに掲げる行為をすること。

- 一 ある事業者に対し取引を拒絶し又は取引に係る商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限すること。
- 二 他の事業者に前号に該当する行為をさせること。

2 (その他の取引拒絶)

不当に、ある事業者に対し取引を拒絶し若しくは取引に係る商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限し、又は他の事業者にこれらに該当する行為をさせること。

3 (差別対価)

不当に、地域又は相手方により差別的な対価をもつて、商品若しくは役務を供給し、又はこれらの供給を受けること。

4 (取引条件等の差別的取扱い等)

不当に、ある事業者に対し取引の条件又は実施について有利又は不利な取扱いをすること。

5 (事業者団体における差別取扱い等)

事業者団体若しくは共同行為からある事業者を不当に排斥し、又は事業者団体の内部若しくは共同行為においてある事業者を不当に差別的に取り扱い、その事業者の事業活動を困難にさせること。

6 (不当販売)

正当な理由がないのに商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、その他不当に商品または役務を低い対価で供給し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。

7 (不当高価購入)

不当に商品又は役務を高い対価で購入し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。

8 (ぎまんの顧客誘引)

自己の供給する商品又は役務の内容又は取引条件その他これらの取引に関する事項について、実際のもの又は競争者に係るものよりも著しく優良又は有利であると顧客に誤認させることにより、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引すること。

9 (不当な利益による顧客誘引)

正常な商慣習に照らして不当な利益をもって、競争者の顧客を自己と取引するように誘引すること。

(参考1 - 2) 不公正な取引方法[一般指定](昭和57年6月18日公正取引委員会告示第15号)

10 (抱き合わせ販売等)

相手方に対し、不当に、商品又は役務の供給に併せて他の商品又は役務を自己又は自己の指定する事業者から購入させ、その他自己又は自己の指定する事業者と取引するように強制すること。

11 (排他的条件付取引)

不当に、相手方が競争者と取引をしないことを条件として当該相手方と取引し、競争者の取引の機会を減少させるおそれがあること。

12 (再販売価格の拘束)

自己の供給する商品を購入する相手方に、正当な理由がないのに、次の各号のいずれかに掲げる拘束の条件を付けて、当該商品を提供すること。

- 一 相手方に対しその販売する当該商品の販売価格を定めてこれを維持させることその他相手方の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束すること。
- 二 相手方の販売する当該商品を購入する事業者の当該商品の販売価格を定めて相手方をして当該事業者にこれを維持させることその他相手方をして当該事業者の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束させること。

13 (拘束条件付取引)

前二項に該当する行為のほか、相手方とその取引の相手方との取引その他相手方の事業活動を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引すること。

14 (優越的地位の濫用)

自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次の各号にいずれかに掲げる行為をすること。

- 一 継続して取引する相手方に対し、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。
- 二 継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭、役務、その他の経済上の利益を提供させること。
- 三 相手方に不利益となるように取引条件を設定し、又は変更すること。
- 四 前三号に該当する行為のほか、取引条件又は実施について相手方に不利益を与えること。
- 五 取引の相手方である会社に対し、当該会社の役員(私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(昭和22年法律第54号)第2条第3項の役員をいう。以下同じ。)の選任についてあらかじめ自己の指示に従わせ、又は自己の承認を受けさせること。

15 (競争者に対する取引妨害)

自己又は自己が株主若しくは役員である会社と国内において競争関係にある他の事業者とその取引の相手方との取引について、契約の成立の阻止、契約の不履行の誘引その他いかなる方法をもつてするかを問わず、その取引を不当に妨害すること。

16 (競争会社に対する内部干渉)

自己又は自己が株主若しくは役員である会社と国内において競争関係にある会社の株主又は役員に対し、株主権の行使、株式の譲渡、秘密の漏えいその他いかなる方法をもつてするかを問わず、その会社の不利益となる行為をするように、不当に誘引し、そそのかし、又は強制すること。