

第 68 回接続料の算定等に関する研究会 議事概要

日時 令和 5 年 2 月 20 日 (月) 16:00~17:20

場所 オンライン会議による開催

出席者 (1) 構成員

辻 正次 座長、相田 仁 座長代理、酒井 善則 構成員、  
佐藤 治正 構成員、関口 博正 構成員、高橋 賢 構成員、  
西村 暢史 構成員、西村 真由美 構成員  
(以上 8 名)

(2) オブザーバー

東日本電信電話株式会社 田中 康之 相互接続推進部長  
井上 暁彦 経営企画部 営業企画部門長  
西日本電信電話株式会社 藤本 誠 経営企画部 営業企画部門長  
田中 幸治 設備本部 相互接続推進部 部長  
KDD I 株式会社 関田 賢太郎 相互接続部長  
松原 遼 相互接続部 接続制度グループリーダー  
ソフトバンク株式会社 伊藤 健一郎 渉外本部 通信サービス統括部  
相互接続部 部長  
小林 一文 渉外本部 通信サービス統括部  
相互接続部 アクセス相互接続課 課長  
南川 英之 渉外本部 通信サービス統括部  
相互接続部 移動相互接続課 課長  
一般社団法人テレコムサービス協会  
佐々木 太志 MVNO委員会 運営分科会主査  
三宅 義弘 MVNO委員会 運営分科会副主査  
一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会  
立石 聡明 副会長  
小畑 至弘 常任理事  
一般社団法人 I P o E 協議会  
石田 慶樹 理事長

外山 勝保 副理事長

株式会社NTTドコモ 下隅 尚志 経営企画部 接続推進室長

(3) 総務省

竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、近藤総務課長、  
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、寺本料金サービス課企画官、  
永井料金サービス課課長補佐、前田料金サービス課課長補佐

■議事概要

- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（光サービス卸）
  - ・ 事務局より、資料68-1について説明が行われた後、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会より、資料68-2について説明が行われ、その後、質疑が行われた。
- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（モバイル音声卸）
  - ・ 事務局より、資料68-3について説明が行われた後、質疑が行われた。
- 第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤について
  - ・ 事務局より、資料68-4について説明が行われた後、質疑が行われた。

■議事模様

- 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（光サービス卸）

【永井料金サービス課課長補佐】 事務局の料金サービス課、永井でございます。研究会の議事進行につきましては、現在、辻座長が所用でご参加が少し遅れているため、入室されるまでの間、相田座長代理よりよろしくお願いいたします。

【相田座長代理】 相田でございます。辻座長がおいでになるまで、議事進行を務めさせていただきます。

それでは、議事を開始いたします。

本日の議題は、(1)「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく光サービス卸の検証結果についてです。本件は、NTT東日本・西日本の光サービス卸について、検証結果が総務省に報告されたことを受け、その概要について事務局より御説明いただきます。その後、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会よりヒ

アリングを行った後、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

**(事務局より資料68-1に基づき説明)**

**【相田座長代理】**      ありがとうございました。

それでは、続きまして、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会から御説明をお願いします。

**【日本インターネットプロバイダー協会】**      それでは、資料68-2に基づいて御説明させていただきますと思います。

2 ページ目のNTT東西の検証結果の評価についてですが、上記は先ほど事務局から読み上げていただいたので割愛しますが、その下の段です。卸料金と接続料相当額との差額は一層増えているように見えます。卸料金とコストがリニアに連動せず、実際には需要動向、競争状況、市場価格等を勘案して決定されているとの説明ですが、そうであるなら、本検証を通じて卸料金の妥当性の評価をすることは難しいのではないかと考えております。

1 枚おめくりいただきまして、その他の検証の部分の費用項目についてです。光サービス卸の運営に係るコストについて、一昨年、昨年と比較しても多少の追加はあるものの毎年ほぼ同じ内容で、コストベースの算定ではない以上、項目を列挙されても必要性そのものは理解できるのですが、卸料金と接続料相当分との差分の一部を構成するものとして妥当であるかどうかについて、我々のほうでは分からないのでコメントのしようがないということになります。また、約1,500万回線の光卸による収入規模を勘案すると、卸料金の4割に相当する接続料相当額以外のコストは数千億円と考えられますが、注文受付、契約管理、料金請求のシステム開発費やそれ以外、問合せ対応や開発・企画に係る人件費が発生するのは一部ではないかと考えます。接続料相当額と卸料金の差額の拡大を説明できるものとは思えないということです。また、卸料金下がらない中で、光卸の運営あるいは卸先事業者の支援が効率的に実施されているかという疑念が残らざるを得ないと考えております。

3 ページ目ですが、光サービス卸の卸先事業者の支援に係るコストについてですが、これも従前から申し上げていることと同じ内容であります。例えば卸先事業者向けの支援（主に人件費）は、支援内容ごとに個別に料金設定がされており、個々の支援サービスご

とに採算管理されていると思われませんが、卸全体のコストにも重複しているかのように見受けられます。それから、営業費用ですが、「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」で、指定設備卸役務の提供の際に必要な営業費についても算入が認められているのは承知していますが、営業費について事業規模の多寡にかかわらず公平で透明な利用が担保される仕組みについて検討をお願いしたいと思います。

続きまして、4ページ目です。①卸先事業者の要望を踏まえ対応した取組については、費用対効果の観点で過剰な運用や非効率な運用になっている項目がないか、サービス品質についてプロバイダーが把握・検証できるようにしていただけたらと思います。現状ではこういうものは一緒だということだけですので、その運用があるいは開発も含めて効率的なのかどうかという検証のしようがないということです。2番目、「技術の進展に伴う設備投資」は、もちろんこれも必要だということはお分かっておりますが、どういう前提でどの範囲まで入れるべきかがそもそもあいまいだと考えます。また、「設備の老朽化に伴う設備投資」についても、減価償却費として接続料でカバーされるべき項目内容が含まれているかのようにも見えるということで、それが含まれているのかいないのかということについて明示されるべきではないかと思えます。3つ目、過去数年の接続料相当額の低廉化が一時的な要因を含むものであるとしても、認可された接続料に基づき実際に起きている接続料相当額の低減に沿って卸料金も下がるべきだと考えております。

それから、5ページ目です。光卸についての当協会の意見ですが、総務省による卸料金の内容についての詳細な検証による透明性の確保を以前より主張させていただいています。小売料金から営業コストを除外する卸と原価を積み上げて算定する接続の料金を比較するのは一概にできるものではないことは認識しておりますが、接続料相当の下げ幅が大きくなっているのに対して、卸料金の下げ幅は比較的小さいものであることから、値下げ規模がもう少しリンクされてもよいのではないかと考えます。リンクしない理由ですが、接続料以外の卸役務に特化したコストによるものであるならば、そのコストは逆に増えていると、跳ね上がっているということになりますので、そうでないとすると、卸役務に特化したコスト以外のコストが卸料金に紛れ込んでいる可能性もあるのではないのでしょうか。3つ目です。NTT東西の人員が増加し、また事業者の要請への対処があったとしても、何度も繰り返し出てきておりましたが、回線数は増加している中で1回線当たりのコストが上がるのであれば、それそのものの効率化をする余地があるのではないかと。その他コストの内訳を開示して、NTTのコスト低減に向けた取組を把握した上で、精査を行うことが

適当ではないか。卸サービスが過剰な運用や非効率な運用になっている項目がないか、サービス品質をプロバイダーが検証できるようにしていただきたいと思います。

最後になりますが、6ページ目。光サービス卸のさらなる公平で透明な検証に向けてということで、同じ指定設備卸役務でも、MNO 4社が並立するモバイルとNTT東西が圧倒的市場シェアを有する固定では市場環境が大きく異なっております。固定の卸役務については、ガイドラインに基づく検証と併せて、接続による代替性を高めることが必要だと考えます。固定の卸役務の提供形態に対する接続として、当協会が以前から主張していますようにISPの接続制度が代替性あるメニューとして提供されることが重要であると思われまます。その実現に向けて事業者間協議に取り組んでいきたいと思いますが、これまでのページで申しましたように、できるだけ費用の明細を出していただければ、無用な疑念等の議論にならなくて良いと思いますので、ぜひともその点をお願いしたいと思います。

以上になります。

**【相田座長代理】**      ありがとうございました。

それでは、ただいまのJAIPAさんからの御指摘に関して、NTT東日本・西日本から何か御発言いただくことはございますか。

**【NTT東日本・西日本】**      NTT東日本の井上でございます。

本検証に当たりましては、卸の運営あるいは支援に関わるコストといった接続料相当額以外のコスト、あるいは市場競争環境の変化、事業者要望や設備の老朽化等への対応、また今後のコストや需要の見通しといった事項も含めて、我々としては総合的に検証を行っており、妥当性を適切に評価できていると考えております。また、卸料金につきましては、2023年度中に通算5度目の値下げを実施する旨、表明させていただいております。今後も継続してコスト低廉化に努めるとともに、卸先事業者の皆様とともに光市場を開拓するという御理解いただけるよう、引き続き丁寧に説明させていただく考えでございます。

以上でございます。

**【相田座長代理】**      ありがとうございました。

それでは、佐藤先生お願いいたします。

**【佐藤構成員】**      佐藤です。ありがとうございます。

今回の検証の中身は、接続料相当額と卸の提供料金の差分が妥当かどうか、それから時系列において接続料相当額と卸役務提供料金がどれだけ関連性を持って動いているか、この2つを検証したということだと思います。NTT東日本・西日本さんの報告では、まず

スライドの3でいうと、卸料金に影響を与える要因としては接続料相当額以外に様々な要因があるということで、いろいろな事実を説明されていると思います。一つひとつはそれなりにコスト要因として理解できるのですが、やはり定性的な説明になっていますので、もう少し定量的なデータで検証しないと中身が理解できないというところなので、追加の質問も含めて、またデータを頂くことになると思います。

加えて、毎回出てくるリニアにはリンクしていないという話ですが、リニアとはどういうことなのか。5ページでいうと、例えば接続料相当額が14%下がった場合、接続料相当額が全体の卸の費用項目の50%であると、卸料金は7%がリンクして下がるはずですが、もし7%下がるべきところで3%しか下がらないとすると、残りの4%は別のコストがあって、その分が上昇しているのです、必ずしも7%下がらないと、そういう意味でリンクという言葉が使われていると思うのですが、それでよろしいでしょうか。NTT東日本・西日本さんへの質問です。

それから、9ページに集合住宅の東西のグラフが示されていますが、前回もそうだったのですが、縦軸が違うので以後そろえていただきたいと思います。これだと一見して軸の数字の違いに気付かず、西のほうのユーザー料金が高く印象づけてしまいますので、縦軸を同じようにつくっていただきたいということになります。

それから、東西で卸料金が同一ですが、これは特別ルールがあるというわけではなくて、NTT東日本・西日本で何らかの判断で決めておられると思うのですが、同じであるべきとされている理由はどういうところなのか、その理屈を説明いただきたいと思います。

以上です。

**【相田座長代理】** それでは、またNTT東日本・西日本さんからお答えいただけますか。

**【NTT東日本・西日本】** 佐藤先生、御質問ありがとうございます。

1つ目の御質問はリニアというものをどのように捉えているかということだと思いますが、我々とする光サービス卸は、サービス提供に必要な投資を中長期の需要で安定的にサービスを提供し続けることにより回収するビジネスモデルと考えてございます。一方で接続料は当該年度の実際費用を応分に負担するという仕組みでございますので、卸料金は、単年度のコスト変動に応じて、リニアに料金を連動させる性質のものではないと認識しているところでございます。

2つ目は縦軸をそろえてほしいというご要望でございますが、こちらのほうは事務局作

成資料でございますので、事務局のほうで御回答いただければと思います。

3番目、東西で卸料金を同一にしていることの原因でございますが、NTT東日本・西日本では、光サービス卸開始当初から全国均一のスペックで提供させていただいており、効用は同一というところもでございますので、提供料金を同一にさせていただいています。また、卸先事業者様からの声も踏まえまして、卸料金は卸先事業者が事業戦略の中に中長期的に織り込むベースであると考えておりますことから、東西は固定的とさせていただいております。一方で、短期的には東西それぞれ環境が異なっているところもございまして、卸先事業者様が機動的に活用できる販売奨励金、それからキャンペーンというものを展開しているところがございます。

以上でございます。

**【佐藤構成員】** 佐藤です。ありがとうございます。

単年度ではないという話も入っていたと思いますが、需要の伸びを見越して今回は少し安めで需要が伸びることを将来期待して、そこで回収すればいいなど、単年度ではリンクしていないという話だと思います。その場合、予見性を高めるためには、少しやり方を変えてみるなど、モバイルでやっているように1年後、2年後、3年後、こうなり得るということを出していただくのか、何か新しい工夫が必要になる可能性があると思います。

また、東西の料金が一緒だということについては、東西で市場環境が違って、接続料相当額も違うというのであれば、東西で卸料金が均一であること自体によって、コストベースから離れてしまうということになってしまいますので、そういう意味でもリニアでない要因の1つとして、必ずしも東西それぞれのコストベースでつくっているわけではないと理解しました。やはり接続に関する代替性に関してはもう少し議論が必要だと考えています。

以上です。

**【相田座長代理】** ありがとうございます。それでは、追加の質問等ございましたら、事務局までお寄せいただくことといたしまして、次の議題へ進みたいと思います。

それでは、以降の進行は辻先生よろしく願いいたします。

○ 「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づく検証結果について（モバイル音声卸）

**【辻座長】** どうも相田先生、ありがとうございます。所用がございまして、遅れる

ことになりました。

それでは、次に「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」に基づくモバイル音声卸の代替性検証の結果についてであります。本件につきましては、モバイル音声卸の代替性に関して、改めて各事業者に現状確認を行ったということですので、確認の結果及びその結果を踏まえた検証案について、事務局から御説明をいただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

#### (事務局より資料68-3に基づき説明)

**【辻座長】** どうもありがとうございました。それでは、ただいまの事務局からの説明につきまして御質問がある構成員は、チャットもしくは御発言にてお知らせいただければありがたいです。

それでは、西村暢史構成員をお願いします。その次に、酒井構成員をお願いいたします。

**【西村(暢) 構成員】** 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございました。

私から事務局に1点、確認をさせていただければと思っております。今回のガイドラインに基づいた検証におきまして、制度として接続による代替性を議論する場合には、やはり状況の把握が非常に大事だということで、このような形で検証の評価基準を示していただきまして、それに沿った評価をしていただいた、その結果として、おおむね賛成できるものではないかと思っております。

ただ、今後の話になって恐縮でございますが、令和7年のPSTNマイグレーションや、これまでにプレフィックス自動付与機能の実装などが行われましたがまだIMS接続に関しては協議中ということも御指摘いただきました。こういった状況について、総務省への事業者側からの進捗状況の報告の制度的な担保、あるいは逐次、事実確認、状況把握を行っていくというようなことは今後やっていくと理解してよろしいでしょうか。よろしく御願いいたします。

以上です。

**【辻座長】** それでは事務局、御回答をお願いいたします。

**【前田料金サービス課課長補佐】** 事務局でございます。御質問ありがとうございます。

まさに今、先生に御指摘いただきましたとおり、今回、「引き続き注視」という形にして



おりますのは、まだ状況が今後変わっていく可能性があるというところだと思っておりますので、我々としても、きちんと引き続き継続的に状況を見ていく必要があると思っております。制度的にどういうふうに進んでいますかというところを見ていくというよりは、事業者の方々と協議しながら、我々としても進捗状況をきちんと見ていきたいという方向で考えてございます。

【西村（暢） 構成員】 承知いたしました。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、続きまして酒井構成員お願いいたします。

【酒井構成員】 酒井でございます。

1点、事務局のまとめのところで、プレフィックス自動付与機能を通じて提供する場合に、通信品質等が異なるという指摘がありますが、これはこう理解すればよろしいでしょうか。中継交換機とIMSでは符号化方式等が異なるので、音声の品質について若干違いが出る可能性はあるということで、これは固定電話におけるファクスが通らないとか通るとかそのような大きな問題ではないと理解してよろしいでしょうか。

【辻座長】 それでは事務局、御回答をお願いいたします。

【前田料金サービス課課長補佐】 ありがとうございます。

まさにおっしゃられたとおりでして、設備の構成が異なりますので、通常のMNO同士の接続とは異なりまして、中継事業者が間に入るということで、そこの変換をする際に音声の品質が変わる場合があるということでございまして、例えば音声通話ができなくなるとかいったクリティカルなものではありませんが、事実として音質が異なっているという意見が各社から出てきたということでございます。

【酒井構成員】 分かりました。それによって、固定電話で問題になったようなこういう回線だとファクスは通るが、こういう回線だと通らないというような話でなければ、それほど大きな問題ではないような気がしますので、全体、このまとめでよろしいかと思えます。

【辻座長】 ありがとうございます。

それでは、相田構成員お願いいたします。

【相田座長代理】 ただいまの件に関連して、どこかにプレフィックス自動付与機能のときにはV o L T Eにならないというような記述があったように思いますが、それは事実でしょうか。そうすると、そもそも音声の品質が中継により変わるというよりは、やはり

携帯電話網の中も違う形で通っているのかと思いました。

【辻座長】 では、事務局いかがでしょうか。

【前田料金サービス課課長補佐】 今、御指摘の点は5ページのところかと思いますが。一番下のところに、V o L T Eが使えない点を御指摘いただいております。こちらはMVNO委員会を通じまして趣旨を確認させていただきましたが、接続形態としてのV o L T Eが使えないというよりは、V o L T E相当の品質ではなくなってしまう場合があるということで、形態としてはV o L T Eに該当しますが、実態として音質が少し下がる場合があるという趣旨の記載と聞いております。

【相田座長代理】 了解いたしました。ありがとうございました。

【辻座長】 そのほか御意見等ございませんか。

ソフトバンクの伊藤様、御発言お願いいたします。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。

取りまとめ案の14ページをベースに何点か確認させていただきたいと思っています。

まず、今回、プレフィックス自動付与機能とIMS接続機能と2つの機能の代替性評価が並行して検証されている認識ですが、この2つの接続機能はそれぞれ独立していますので、これは双方とも代替性があるということが必要なのか、それともそれぞれ独立に代替性の検証をして、どちらかが代替性があると判定されれば代替性ありとされるのかというところ、どちらかが代替性ありとなればいいという認識ですが、そちらの確認をさせていただきたいのが1つです。

それから、プレフィックス自動付与機能の代替性評価について、今回、保留になった要因として幾つか挙げられていますが、まず設備の利用形態がモバイル音声卸とは異なる点につきまして、先ほど酒井先生ですとか相田先生からも御指摘がありました。中継を挟んでいるとかV o L T Eが使えないといったところで、今のモバイル音声卸とは若干、設備の利用形態が違いますが、それが今回の代替性検証でどこまでクリティカルなのかというところが少し見えてなかったというところ、これを改善しなさいとなると、接続構成を変えるのはなかなか難しいので、そもそもこれがクリティカルですと言われてしまうと、代替性はプレフィックス自動付与機能に関しては相当難しいという結論になるかなと認識していますというのが1つです。

I P網への移行の影響が見通せないという点は、中継市場がI P網への移行後は縮小が見込まれるので、今後注視すべきということになってはいますが、今現在、この中継市場に

において競争が確保できているのかという点に関しては、どう認識されているのかというところを確認したいです。

それから、卸交渉適正化への寄与について、14ページの上から3つ目の四角に大幅な卸料金の変更が前回と比較して見られないという記載がございますが、これは大幅な卸料金の変更をしないと卸交渉の適正化に寄与していないのかという、そうではないという認識は持っていますが、当社は毎年度、接続料が改定されたら同じタイミングで卸料金を見直すということは公言しています。その辺りも総合的に踏まえて、この卸料金の大幅な見直しというのが、検証において1つの要素になるのかどうかということも含めて確認したいということです。

よろしく申し上げます。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。御質問いただきありがとうございます。

4点、御質問いただいたと思っておりますが、1つ目から御説明いたします。まず、今回プレフィックス自動付与機能とIMS接続というところを2つ挙げて代替性を検証しております。御指摘のとおり、代替性検証の趣旨を考えると、接続という道が1つ開いていれば、代替性は存在すると言えるかと思えます。その機能が存在することによって、卸交渉の適正化に寄与するという意味ではIMS接続とプレフィックス自動付与機能と双方が丸にならなくてはいけないかという、必ずしもそうではないのではないかと事務局としては考えてございます。

2点目と4点目のところ、設備の利用形態がどこまでクリティカルなものかというところと、卸料金をどこまで下げなくてはいけないかというところでは、こちらはガイドラインを御覧いただければと思いますが、あくまでこの4つの要素は総合判断となっているので、1つの項目を取り上げて、設備の利用形態が丸にならないので絶対駄目、というようなことではないかと思っております。もともとこのプレフィックス自動付与機能自体は設備の利用形態が同一ではないという前提の下で前回も検証していますので、ここが丸にならない限りは代替性がありと認められないという性質のものではないとお考えいただければよいかと思っております。あくまで今回は総合的に判断をした結果と御理解ください。

3点目、現在の中継市場の状況というところですが、中継市場に関しましては、前回の検証時にも一定程度、競争環境にあるということで評価をしております。今回は、各社からヒアリングをした結果として、現時点では大きく前回と変わらないという回答をいただ

いていますので、現時点でも今のスナップショットを取れば競争環境にあるものと認識をさせていただきます。

以上で回答になっているかと思いますが、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。

もう1点確認です。総合的に判断されたというところで、その総合的な判断の中での保留となったところの一番のネックとしては何かというと、MNOとMVNOの間の情報の非対称性から来る卸交渉の適正化がまだ不十分であるというところが一番大きなネックと理解してよろしいですか。

【前田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。

まさにそこは総合的というところだとは思っておりますが、まず1つ、大きなところとしては、まだ改正事業法の効果も出る前というところですので、ひとまずはその効果を見ての判断かなと思います。またその先、PSTNマイグレーション後の状況であるとか、改正事業法の施行後の段階でさらに状況変化があれば、それも踏まえた判断になるかと思いますが、ひとまずは、今おっしゃられたようなところで情報の非対称性というところのウエイトが大きいと御理解いただいてよろしいかと思っております。

【ソフトバンク】 ありがとうございます。

【辻座長】 それでは、今、御回答になられたところを御理解願えればありがたいと思います。

そのほか御意見ないようでしたら、今回の検証結果につきまして、前に進めていただけますとありがたいと思います。

## ○ 第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤について

【辻座長】 続きまして、3つ目の議題であります。第一種指定電気通信設備の接続料の算定における適正利潤についてであります。本件は、本年5月に予定されている将来原価方式による加入光ファイバ接続料の改定に係る接続約款変更に先立ち、本研究会において接続料における適正利潤に係る論点について検討するものであります。事務局より説明いただき、意見交換を行いたいと思います。

それでは、事務局、御説明をお願いいたします。

(事務局より資料68-4に基づき説明)

【辻座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの事務局からの御説明につきまして、御質問等がございます構成員はチャットもしくは御発言にてお願いいたします。

まず、高橋構成員お願いいたします。

【高橋構成員】 高橋でございます。

コメントになりますが、 $\beta$ 値について、私も株主資本コストの推定などで $\beta$ 値を推定するというのは研究室を挙げて一時期かなりやったことがあるので、リターンをどういう期間で取るかなど、非常にややこしいところと思います。ただ、これは随分動いていると思うので、やはりまた検討すべきだろうと思います。また、もう少し現状より下がるのかなというのが直観的なところではあります。

2点目ですが、平均自己資本利益率の算定方法の件で、数字は構成員限りということですが、イボットソン社のデータが見えていますが、長いこと授業やゼミ、その他もろもろで財務諸表分析をしてきた経験からすると、イボットソン社のデータをベンチマークに使うのは妥当ではないかなというのが感覚的な意見です。

以上です。

【辻座長】 ありがとうございました。専門家としての研究の経験に基づいてお話しなられたと思います。

それでは関口構成員、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。

私も、固定についての $\beta$ 値の再算定、算定のやり直しについては賛成をいたしたいと思っております。

また、資料3ページのオレンジの矢印のところ、持株会社の $\beta$ 値が0.566と出ていますが、固定管理部門としてのNTT東日本・西日本さんのリスクがここよりも高くなるということはないだろうと思われ、その意味では、この親会社の持株会社の $\beta$ 値、0.566はある意味、上限になると考えますので、現状の0.6と比べたときにも少なくとも再計算をする意味があると考えており、見直しについて賛成をいたしたいと思います。

以上でございます。

【辻座長】 ありがとうございました。

お二方がおっしゃられましたように、今、改定を検討する時期に来ているということと思います。したがって、この $\beta$ 値あるいは自己資本利益率の改定の検討に入るには良いタイミングかと思いますので、この後、スケジュールに従いまして検討していきたいと思っております。

これをもちまして、本日の議題は終了したいと思います。どうもありがとうございました。

以上