

競争評価アドバイザーボード 第3回 議事要旨

- 1 日 時 平成 20 年 4 月 23 日（水） 10:30～12:15
- 2 場 所 中央合同庁舎第 2 号館 1 階 共用会議室 1
- 3 出席者
 - ・ 構成員（五十音順、敬称略）
縣公一郎、依田高典、大橋弘、岡田羊祐、川濱昇、辻正次（座長）、
野原佐和子、舟田正之（座長代理）
 - ・ 総務省
武内電気通信事業部長、谷脇事業政策課長、高地事業政策課企画官、
阿部事業政策課課長補佐
- 4 議事内容
 - 開 会
 - 議 事
- 5 主な議論
 - (1) 戦略的評価「事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析」中間とりまとめについて
 - (2) 戦略的評価「プラットフォーム機能が競争に及ぼす影響に関する分析」コンジョイント分析結果について
 - ※ (1) については事務局から、(2) については依田構成員から、配付資料に基づき説明を行った。
 - (1) について
 - 資料 1-1 の P 16 において F T T H のマイグレーションについての言及があるが、競争評価のスタンスとしてマイグレーションは市場に任せておくべきと考えるのか。それとも何らかの政策により促進させていくべきと考えるのか。
→年度ごとの市場の状態を把握することが主目的であり、政策的な価値判断は評価結果の中には含まない。
 - 資料 1-2 の P 14～15 において「契約数ベース」という概念が出てくるが、何故これを採用したのか。例えば、他事業者へ F T T H 回線を卸す場合に、卸先事業者が実際にどの程度契約者を獲得するかによって卸売回線数が変わることになる。これは小売市場の競争状況によって卸売市場の取引実態が変容することを意味している。採用理由について詳細に記述するべきではないか。
→契約数ベースとしたのはあくまで窮余の策。加入者回線数ベースで行うことが理想的だが、データ収集の際の制約が大きい。他方、契約数ベースは分析対象として扱いやすい側面があった。また、アンケートの依頼段階で加入者回線数と契約数との不整合についての考慮が十分でない点もあった。データ精緻化の必要性について資料 1-2 P 43 で言及している。
 - 契約数ベースを採用する積極的なメリットもあるのではないかと。例えば小売

市場における契約数との対応関係においては分かりやすいといえる。

→御指摘の通り。ただし加入者回線数と契約数に大きな隔たりがあれば別途検討する必要がある。

○シェアを算定する場合には通常売上高を用いると思われるが。

→売上高を用いることも技術上不可能というわけではないが、今回は定点的評価における小売市場分析との整合性を優先した。また、一回線あたりの収益に事業者間で大きな差があれば売上高の分析も必要であるかもしれないが、ブロードバンド市場においてこの点大差は見られないという前提に立っている。

○卸売回線が自己調達回線を含むという前提であれば、政策的に把握する手法として問題ないとする。これは売上高ベースか生産力ベースかという議論に帰着するが、小売市場が卸売市場に与える影響をかんがみれば、契約数ベースでシェアを算定する手法も一定の合理性があると言える。

○生産力ベースで考えた場合も加入者回線で算定するべきではないか。ただ、加入者回線が実際に取引の対象になっているかについては別途議論が必要だが。

→F T T Hの場合、N T T 東西が相互接続によって提供している対象は、電話局から契約者のいる建物までの芯線となっており、途中き線点柱から契約者の建物までについては更に芯線を8分岐できるようになっているが、N T T 東西以外の事業者が実際に契約者に対して提供している1芯あたりの回線数は平均1回線程度であるので、これを契約数ベースに置き換えても問題性は低い。ただし、N T T 東西自身は他事業者に比べ回線の利用率が高くなっているためこの点は今後の検討課題。また、シェアドアクセスによる調達とシングルスターによる調達の比率についても精査が必要だろう。

→加入者回線ベースのシェアについては現行の第一種指定電気通信設備制度の指定の根拠としているので分析の必要性はある。売上高ベースのシェアを算定する指標としてN T T 東西の場合は接続会計を利用して更に精緻に報告を求めることも選択肢としてあり得る。

→相互接続と卸電気通信役務との取引形態の違いを勘案する必要もあるが議論が複雑になる。

○E Uの市場画定はどのように算定しているのか。

→確認する。

○中間取りまとめ（案）にはシェアドアクセスに係る議論が見られないが、今回はあくまで暫定的に卸売市場の実態を大まかに捉えたということか。今回のデータからシェアドアクセスに係る部分を取り出して議論することはできないのか。

→今年度調査したアンケートの範囲でシェアドアクセスに係る議論を行うことは困難。卸売市場における自己調達・他者調達の実態把握が主目的であった。

○資料1-2P35において卸F T T H市場における調達回線の割合が低い遠因としてシェアドアクセスの問題もあるのではないかと。また、資料1-2P41において「F T T Hに用いる光ファイバ回線網はなお整備段階にあ

る」との言及が見られるが、提供シェアの最も高いNTT東西による整備はほとんど完了しているのではないか。

→卸ADSL市場においてはNTT東西の加入者回線の独占性が見られる一方で卸FTH市場の実態が異なることを示す意図で言及した。

→卸ADSL市場においてNTT東西のシェアが99.96%であることは自明であるので、サービス競争が前提となっている一方で、FTHは現在全国で86%のカバー率であり、回線を引きながら競争している状態である。また、エリアによっても競争実態が大きく異なっている。

○今回の中間取りまとめ(案)では卸売回線シェアを示した以上の説明がなく、結論付けているものがよく分からない。また、シェアの数字に対する判断、例えば90%と80%の違いといったものも示されていない。卸売というのは本来調達する側にリスクが伴う取引であり、実際には調達しながらも小売されていない回線もあるはず。今回の卸売回線の定義は販売代行回線に過ぎない。

→そもそも卸売市場の分析手法が確立されていない状況があり、更なる精緻化が求められる点については資料1-2P43の中で言及しているところ。

○FTHの分岐の有無が競争状況に影響を与えているのであれば、それも明記すべき。これに関してコンジョイント分析を実施するのも一案ではないか。

→今回の分析が不十分であることは御指摘のとおり。評価結果における論旨展開も十分ではない。政策的なインプリケーションについて記述する必要性があると考えている。定点的評価も併せた評価結果においては政策的インプリケーションも記述したい。

○政策的なインプリケーションの必要性について同意見である。

→競争評価は規制の運用に生かす手法として導入されたにもかかわらず、現行の分析プロセスは政策的なインプリケーションがいささか抑制的過ぎたと考えている。オプションがあっても構わないので政策的なインプリケーションが今後必要であると思われる。

→FTHのマイグレーションについても、総務省は振興政策においてFTHを推進している。この点分析に際しては切り分けや明確化が必要。

○評価結果において、接続約款を認可しているから市場支配力の行使が見られないとの結論付けをしているが、参入事業者にとって参入が容易な市場環境となっているのかという議論も必要。参入圧力等が競争に与える影響も考えつつ、規制の必要性についても議論すべき。

→御指摘ごもっともであるが、現行の競争ルールの実効性についても併せて判断が必要であると考えている。

(2) について

○プラットフォームが競争に与える影響を前提にしているが、コスト等他の要素が与える影響についても考慮すべきではないか。

○今回の研究においてはそこまでカバーしていない。コストについてはスイッ

チングコストに対象が限定されている。

→今回はプラットフォームにフォーカスしているが、料金はスイッチの大きな要因となっている点は事実。

○プラットフォームの囲い込みが競争制限的になっているかが議論になるかと思われるが、スイッチングコストを高めている要因はアンケートから何か見出せるのか。

○携帯電話にかかわらず、あらゆる商品にスイッチングコストは存在しており、これを収益源とするビジネスもあり得る。また、スイッチングコストをゼロにすれば、シェアはフラットになっていく傾向になり、消費者余剰の増大をもたらすが、経済活動一般としてこれが望ましいかどうかは疑問である。

○通信キャリアが合同で一つのプラットフォームを構築すれば、キャリア+端末市場とは別次元でプラットフォームの競争が創出できるのではないか。今回の調査結果はプラットフォームの共通化に対する潜在市場を消費者ニーズをもとに示唆したととらえられるのではないか。

○プラットフォームの共通化について消費者からも一定のニーズがあることは確か。

→移動体市場は静態的な市場ではなく、2G、3G、WiMAX、次世代PHS等様々な規格があり、相互に関連し合っている。第二種指定電気通信設備制度は指定の根拠を携帯電話端末数のシェアとしているが、これは端末と加入者回線が一体となっていることが前提となっている。今後MVNOの参入が進展すればこの前提が崩れ、ドミナント規制の見直しも必要となる。

6 今後の予定

「事業者間取引が競争に及ぼす影響に関する分析」中間とりまとめ（案）については、本日の議論を踏まえ、事務局において修正・検討を行うこととした。また、次回会合については、追って事務局より連絡することとした。

以上