

競争評価アドバイザーボード（2014年度） 第2回議事概要

日時：平成27年4月10日（金）10:30～12:15

場所：共用10階会議室

出席者：

- ・構成員（五十音順）
辻座長、舟田座長代理、縣構成員、大橋構成員、岡田構成員、川濱構成員、野原構成員、林構成員
- ・総務省
吉良総合通信基盤局長、吉田電気通信事業部長、高橋総務課長、吉田事業政策課長、竹村料金サービス課長、柴山事業政策課調査官、飯村事業政策課企画官、片桐料金サービス課企画官、富岡事業政策課競争評価担当室長、松本事業政策課課長補佐

概要：

1 電気通信市場の現状（平成26年度第3四半期（12月末））

（富岡室長から資料2-1に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

舟田座長代理： 2ページのグループ内取引調整の対象となる契約については、ユーザは契約を2つ結ぶ形になるのか。また、料金はどうなるのか。

事務局： グループ内取引調整の対象となる契約は、KDDIグループとソフトバンクグループで行われているものだが、どちらも契約上はユーザとの間では1契約になる。

料金については、ソフトバンクモバイルの場合だと、特にLTEとBWAは区別しておらず、1つの料金となっている。またKDDIの場合はBWAはオプションの位置付けとしているが、オプション料金は0円である。

舟田座長代理： 例えば、UQコミュニケーションズがKDDIにBWAサービスを提供する場合、KDDI自身がMVNOとして利用者にサービスを提供するということになるのか。

事務局： 御指摘のとおり。KDDIがUQコミュニケーションズのMVNOの立場でサービスを提供するということになる。

舟田座長代理： だとすれば、移動系通信の契約数の計上には、キャリア間の貸し借りの数も入るといえることか。（「御指摘のとおり」の回答。）同様にキャリア間の貸し借りが行われる様なケースは他にないのか。

事務局： 例えば、固定系通信では NTT 東西のサービス卸が始まり、キャリア間のネットワークの貸し借りが活発化している。移動系通信の場合は MVNO 事業者がエンドユーザに提供する契約数を全数把握することが現状では困難であるため、その上流である MNO 側から MVNO への回線貸し出しを把握することで、ほぼ同じ数に当たる最終的にエンドユーザに提供される数が把握できるという一種の擬制をして算出を行っている。

縣構成員： 全数的には把握できないということか。

辻座長： シェアについては色々なアプローチが可能と思うが、今回のグループ内取引調整の対象となる契約に関しては、端末シェアの計算を行う際は、1つの端末としてカウントするののか。

事務局： 端末シェアは、第二種指定電気通信設備制度の運用の中で使用しているが、現行制度上対象は携帯電話のみである。このほか、禁止行為規制の適用対象事業者の指定に当たって収益シェアを使用しているが、こちらも現在は携帯電話のみが対象。

ただし、昨年の情報通信審議会の議論を受けて、今後は移動系通信に関しては、携帯電話、PHS、BWA のトータルで判断していくという方向性が打ち出されており、制度設計をどうするのが今後の課題となっている。

辻座長： 総務省の統計データとして、今後は単純合算の数値は出さず、グループ内取引調整後の数値のみを出すこととなるのか。

事務局： 総務省が公表している資料中では、両方の数値を併記している。単純合算という算出方法自体が間違っているというわけではなく、分析に当たりどの数字を使うのがより適切かということ。

例えば、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルの各ユーザが同時期に端末を買換えた場合、これまでの算出方法では LTE や BWA の回線毎に積み上げることから、1回の買換えで NTT ドコモは1契約、KDDI は2契約、ソフトバンクモバイルは2契約となる。つまり買換え前は1対1対1で、シェアが各33%とそろっていたものが、買換え後は1対2対2で、それぞれ20%、40%、40%のシェアとなってしまふ。この状況について、端末の買換えでシェアが変動すると見る分析、あるいは契約数はあくまで総計3だから、シェアは同じと見る分析、いずれの分析もあり得るものだが、今回は、競争評価として市場の実態を分析する、特に市場支配力の有無について検討するという観点からは、どちらがより適切なのかという問題意識で考えてみたということ。

林構成員： 3ページのグループ内取引調整後のグラフを見ると、NTT ドコモのシェアが若干増えている。これはどう評価するのか。ドコモのシェアが反転したように見えているが、MNP ではずっとドコモが負けているのではないか、昨年度急増した「格安スマホ」の数がドコモの純増に含まれているのではな

いか。この点をどのように評価するか。

もう一点、シェアについては、収益シェアと契約数シェアの2つがあると思うが、これらはどのように使い分けられているのか。支配的事業者認定ガイドラインでは、市場支配力の推定基準が40%の前後で扱いが変わり、移動体収益シェアを元に市場支配力を推定するという事になっていると承知している。このことからすると、「収益シェア」と「契約数シェア」の考え方を合わせるべきという考え方があると思うが、この点をどう考えるか。

事務局： 1点目のNTTドコモのシェアの増加についてだが、純粋にNTTドコモのエンドユーザが増えたということではなく、増加分中の多くの部分は、NTTドコモのネットワークを使うMVNOの契約数が増えたことの反映である。したがってこの部分でのNTTドコモのシェアの増加によって、NTTドコモの市場支配力が強まっていると判断するのは早計。

2点目の2つのシェアについてだが、現在、禁止行為規制の適用事業者の指定に当たって収益シェアを使っているものの、同シェアについては公表していないため、公表できる数字として契約数シェアを使っているということ。今までは契約数シェアと収益シェアはほぼ同傾向にあったため、そのような使い方をしていたが、今後使い方が多様化していくと、差が出ることも考えられるため、注意してみていく必要があると考えている。

縣構成員： グループ内ではなく、各グループ間のクロスの取引というのは全くないのか。

事務局： 現状ではない。現在は、グループの中でBWA用の2.5GHz帯という周波数を携帯電話用周波数と併せて運用することで、サービスの価値を高めたいという戦略が進められているようだ。エンドユーザ側では、受けているサービスで対応する周波数が増えるので、サービスの質などに影響は出ると思う。

縣構成員： 総務省としては、そのようなインセンティブについて一定の枠を設けるような仕組みを検討しないのか。

事務局： 周波数政策でも、グループ化についてどう対応するかが一つの論点になっており、グループ内で周波数の融通が行われていることに着目して、電波の割当てもグループ単位で見えていく方向で対応している。

大橋構成員： そもそも競争評価は何の目的で行うのかといえば、消費者メリットの観点からの分析となるのではないか。したがって、今回、2ページ目で言及しているユーザ視点は極めて重要であり、こうした観点からの議論は原理原則から非常に正しい。ただし今の議論はテクニカルな部分が多く、一般的なユーザには全然理解できないのではないか。これは競争性を判断する際に、現行のシェアによる分析では行き詰まっていることを示すように思う。

そこが今後の課題となるのだろう。

一方、シェアで考えるとしても、単純に契約数で考えるのではなく、例えば BWA が付加されることによって端末やサービスの魅力が増しているならば、それがないものと同等に扱って分析・評価するというのは、若干違う気はする。

事務局： 分かりにくいという御指摘はごもっとも。なるべく分かりやすく説明できるよう、引き続き心懸けてまいりたい。

また、使える周波数が増えることでサービスの価値が高まるという部分は重要な御指摘と思う。実際に保有周波数による通信速度の違いもあるようだ。

その一方で、何を目的に分析するのかで、契約数で見ると、周波数の保有そのもので見ると違ってくる。先刻も述べたように、単に契約数の積み上げで見るとすれば、NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルのユーザが端末を変えただけで、シェアが大きく動くような場合、それは市場支配力の分析方法として適切なのかという問題意識を踏まえて、分析を考えていくことになると思う。他方、周波数を多く持っている、あるいは他社が持っていない周波数帯を持っていることによる優位性については、周波数の保有状況という部分でしっかり見ていくことになると思う。

野原構成員： 1つ、競争評価では、本来、事業者の立場で、色々な環境が機会均衡なのかどうか、更に均等な環境に対して適正な競争が行われているのを見るのが本題。結果としてのシェアだけで見るには、限界があることを認識すべき。その一方で、ユーザ目線に立ったときに、テクニカルな議論に終始していると強く感じており、とりあえず今年度のまとめをどうするかということにおいては、いろいろな観点を見せて、暫定的にシェアを出して、こういう視点で見るとこうなりますとして、幾つか分析を提示していくというスタンスがひとまず適切なのだろう。その上で、今後大きく変化する市場環境に合わせた形を、どう考えて行くのかを、もっと議論しなければいけない。例えば、IoT やサービス卸の市場が大きくなった場合に市場画定をどう考えるのかということ。

そのような今後のスタンスをしっかり説明した上で、1つに限定した形で方針を出すよりも、特に測りにくいものであれば暫定的に幾つかの数値で示す等の出し方がより良いのではないかと思う。どれかを1本に絞ることでそれが総務省の選んだものとして、メディアに伝わり、メディアが煽る形で転がるようなことは、総務省の立場としても望ましいものではないのではないかと。

事務局： 厳しいご指摘。あまり機械的に判断しないよう留意する。

川瀆構成員： 元々シェアを基準に分析を行う場合でも、使うべきシェアとして何を選ぶのか。そしてそれは何のための分析なのか。また仮に分析の対象となる関連市場が画定できたとしても、契約数シェアによる分析では初めから代理変数に過ぎないということは明らか。やはりもう無理がきているよう

に思う。競争の評価に当たっては、例えば狭い市場で見ると広い市場で見るとでは、分析のあり方はおのずと異なるだろう。

今後、従来の枠組みを変更するに当たっても、シェアを中心に行うということは、ある意味では仕方がないことと思うが、例えば、市場画定の段階の SSNIP テストにおける作業の中に、市場画定以上に市場支配力に対して、測定に関連したデータが表れてくるはずであり、そうしたものを使いながら、今後、競争力の在り方の修正を図っていくべきではないかと思う。

事務局： 新たな検証の仕組みに移行するという中で、そういった要素については十分考えてまいりたい。

2 移動系通信に関する新たな料金施策の競争環境への影響に関する分析

(富岡室長から資料 2-2 に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。)

舟田座長代理： 利用者アンケートの結果は非常に興味深いが、アンケートの信頼性については問題ないか。何かバイアスがかかっていたりするのかな。

事務局： 利用者アンケートの詳細については、資料 2-4 の 10 ページのとおり。固定及び移動通信利用者 2,129 名、移動通信のみの利用者 1,037 名を対象に、ウェブによるアンケート調査を実施。専門の調査会社に委託しており、バイアスがかからないように対象者を選んでいる。

ウェブによるアンケートのため、インターネットをそれほど利用しない方が入っていない可能性もあることから、そのような点は注意が必要であるものの、例えばシェアを見てもアンケート結果の数値と我々が把握している数値がほぼ同じ傾向を示していることから、大きな偏りは生じていないものと考えている。

ただし、資料 2-2 の 6 ページにおいて、NTT ドコモの新料金プランの利用割合が 11.3%とある。この部分について、同社が公表している数字と比較すると比率が少ない。ここは利用者実感を推測すると、おそらく新料金プランを利用しているものの、そのことに気づいていない方もいるのではないかと思われる。

このようなことを踏まえて、アンケート結果はそのまま鵜呑みにするのではなく、ある程度傾向をつかむために利用するものと考えている。

野原構成員： アンケートの実施日が 2 月末頃とあるようだ。その時点における各社公表の数値と比べると、アンケート結果による NTT ドコモの新料金プランの利用割合は少ないということか。

事務局： 資料 2-2 の 4 ページにあるとおり、本年 2 月 6 日における NTT ドコモの新料金プラン契約者が 1,500 万を突破している。他方、同社の 2014 年 12 月末の携帯電話契約数が約 6,500 万であることから、11.3%というアンケート結果の数値は実際の数値よりも低いのではないかと思われる。

野原構成員： 本人自らが契約していない場合、知らないうちに契約変更ということもあり得るのか。

事務局： 気付かないうちに契約変更というのはあってはならないものと考えているが、どのような契約形態であるか認識していない方もいるのかもしれない。

岡田構成員： 資料2-2の10ページ中の新料金プラン後の支払金額の増減に関するグラフはとても興味深い結果となっている。(分析としては)新料金プランに変更した結果として、消費者のメリットが全体で拡大したかを判断することが基本になると思うが、どのような判断基準か。支払金額の小さいレンジの方々は減額、中位の方々がやや増額という傾向があるように思われるが、トータルでどのように評価するかは難しいものと思う。

また、サンプル数が非常に少ないため、アンケート結果のみでどこまで言えるかという問題はあるが、利用者の使用形態によって新料金プランへの移行のメリット・デメリットがあるのかも含めて、グラフの読み方について説明いただきたい。

事務局： 御指摘のとおり、新料金プランの利用者がアンケート結果で7%、母数も163と少ないため、増額と減額の差にどれほど有意性を見いだせるか難しいところ。

なお先刻の説明に際して、音声通信のヘビーユーザが新料金プランに多く移行したのではないかという推察を示した。資料2-2の4ページで示したとおり、特にNTTドコモの場合、旧料金プランの新規受付が終了しており、機種変更の場合であっても旧プラン継続では基本的に端末の月々サポートが受けられない。したがって時期の経過に伴い、音声通信のヘビーユーザでない方も新料金プランを契約せざるを得ず、増えていくものと考えている。

このようなことも背景にあってか、同ページのとおり、NTTドコモの9月末決算時では営業利益にマイナスの影響があったものが、12月末決算時では底打ちして改善トレンドへととなっている。おそらく新料金プランへの加入者層の変化を反映しているのではないか。

ただし、新料金プラン後の支払金額が増額となることが直ちに悪いと言い切れるものではない。増額となった分の価値を新たに受けられるのであれば、それはユーザ利益につながる部分もあると考える。今回はあくまでもアンケート結果の紹介にとどめているが、そういった面も含めて分析を進めていきたいと思う。

岡田構成員： 新料金プランに変更したことにより、音声通信とデータ通信の利用パターンがどの位変わったのか、情報として必要になると思う。

ただし、全般に日本人の携帯電話利用者は音声通信をあまり使わない傾向があるようだ。新料金プランが利用者にもどのようなインパクトを与えているか、

その点も踏まえて分析・評価を行う必要があると思う。

野原構成員： 新料金プランにおけるデータ通信料金の選択肢が複数あることは、今後の利用実態の推移にどのように影響するのか、またデータ通信料金が適正であるかについて、分析をいただけたらと思う。

辻座長： 新料金プランは開始されてまだ1年を満たないことから、利用者が少ない等の制約もあるだろう。そのような状況下であれば、アンケート結果のみで全てを分析することは出来ないことから、今回ひとまずはこのような結果であったとの事務局からの紹介になったもの。各構成員にはその旨御了承いただきたい。

3 固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの動向

(富岡室長から資料2-3に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。)

林構成員： 資料2-3の8ページについて。固定は工事がある等の理由から長期に渡る契約になる傾向が強いと思いきや、実は逆であり、連携サービスの利用に当たり固定系通信事業者を変更する利用者が多いという意外な結果が示されている。一方で13ページにあるとおり、移動系通信事業者が行う固定通信とのセット提供によるCATV等をはじめとする固定系通信事業者への影響が多大という感想を持ったが、この部分、事務局側ではどう見ているか。

事務局： 1点、資料についての注意をお願いしたい。8ページはあくまでも既に連携サービスを利用している人の実績を元にした結果であり、「サービス卸」を活用したサービスの提供が本格的に開始されていない本年2月の調査では、auスマートバリュー利用者が多く、そのような状況下での回答であったという可能性は考慮する必要がある。

しかしながら、10ページの「固定・移動組合せ型サービスを利用しない理由」では、このようなサービスを利用する意向がない者のうち、「移動系サービスを変更したくない」との理由として、「固定系サービスを変更したくない」という理由よりも回答数が多いとの結果が出た。この点は注目に値する部分と考える。

情報通信審議会の議論でも指摘されていたが、NTT東西のFTTHのシェア約70%に移動系通信の利用者が引き寄せられるのか、あるいはその逆なのかなど、サービス卸を活用した固定・移動組合せ型サービスが広がる中で実際に契約数シェアがどう動くのか、今後も注視してまいりたい。

岡田構成員： 卸売サービスについては、競争法的にどう規制するかという考え方の整理が必要になると思う。上流の接続料規制が非常に厳格であるという前提で議論する場合と、そうでない場合で話は違って来るだろう。接続料規制が厳格な従来型の枠組みで考える場合は、小売料金の水準といったものが一つポイントになり、それに伴う卸売料金との色々なコンビネーションを

考えるということになる。卸より先の部分で多様なサービスが提供されているという段階での競争を考えるには、接続料規制の枠組みでのマージンスクイズの考え方よりは、もっと一般的な状況で、様々な抱合せ、価格差別、略奪的価格設定等のような、通常の排除行為の枠組みで見るという整理が適切なのではと思う。

事務局： マージンスクイズについては、接続の場合は接続料を認可するという仕組みの中でスタックテストを行っている。他方、卸はあくまでも契約の事後届出制ということで、その届出を受けて内容をチェックする形となる。その際、事業者ごとに不公平な取扱いを行っていないかという要素も重要だが、マージンスクイズ的な考え方に照らし、卸料金や小売料金がどのような状況であるかをチェックしていく必要もあると考えている。

辻座長： まだ2月時点での調査とのことで、料金の質問項目は一切入っていないのか。

事務局： このアンケートの時点ではほとんどサービスが開始されていなかったため、料金に関しては追加のアンケート調査を行っている。

林構成員： サービス卸のガイドラインについては、電気通信事業法上で問題になり得るとすれば、当然、独占禁止法上からも問題となり得ると考える。今回のサービス卸の整理に当たって、公正取引委員会との共同ガイドラインは改定されていないと承知しているが、その理由は。

事務局： 共同ガイドライン自体は改定せず、共同ガイドラインに上乗せしてサービス卸に特化したガイドラインを作るという整理。共同ガイドラインの思想が生きているということであり、その考え方を一部盛り込んでの作成となっている。

舟田座長代理： 資料の6～8ページ（連携サービス利用の決め手、満足度、事業者を変更したサービス）については、4月以降どのように設問を設けるかが大事と思う。先ほどの説明では、今回は既に連携サービスを利用している人に対する質問、つまりほとんどがKDDIの利用者に対する設問となっているようだ。

今後はサービス卸などを念頭に置いて、その事業者を選んだ理由を聞くということが一番重要になると思うが、逆に事業者を変更しなかった人にその理由を聞くというのもまた重要だろう。何カ月か後に再度アンケート行くと、レバレッジがあるかないかとかいうことも分かってくるのではないかと。今回はこれらの調査結果の頭出しをしていただいたが、今後のアンケート質問を少し工夫すれば、より意味のあるものになるのではないかと。

野原構成員： 固定よりモバイルの方がユーザにとって重要であり、そちらを

軸にサービスを決めるという回答をしている利用者が多いとの結果については、これまで様々な市場調査を行っている立場から、特殊な結果が出たとは思わない。

モバイル端末は1人1台持って、家族割引に入っている等しているものを、その家族の端末全てを他事業者に移行するというのは面倒であるし、自分と紐付いているという意味では、圧倒的にモバイル端末のほうがサービスの軸として強い。今回が特殊な結果だということではなく、モバイル中心の市場になっていると認識していただきたい。

もう一つ、サービス卸を捉える際に、たまたまNTTドコモが最初に動き出したということで、今はそこを中心に議論が行われているが、本来、異業種も含めた様々な事業者が入ってきて、これまでになかった連携による新しい市場ができる可能性が見え、そうした動きがどう影響を及ぼすかということが重要ではないか。固定と移動でどちらが引っ張り合うという議論だけをしてはいけない。あまり通信業界だけで閉じた議論にならないように注意していただきたい。

事務局： サービス卸の提供を受けている異業種は現在3社。これがどれ位増えるのか、どのような異業種間の連携で、どのような新たなサービスが発生していくのかという点には注意してまいりたい。

4 事業者・利用者アンケート等の結果（速報）

（富岡室長から資料2-4に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

岡田構成員： 資料2-4の12ページについては、CATVからFTTHへ移行するか、FTTHからCATVに移行するかというアンケート結果だが、資料2-1の6ページの契約数ではCATVがあまり伸びていない。しかし、都道府県別のグラフを見ると大都市圏では契約数が増えているという傾向も見られる。競争状況の評価として、FTTH・CATV間の代替関係の評価するときには、もう少し細かく見る必要があるという印象を受ける。

事務局： 同じCATVでも都市部のJ:COMを中心とした事業者と、地域のケーブルテレビ事業者とでは事情が違うところがあると思うので、留意しながら分析を行いたい。

野原構成員： 今年度の具体的な調査に入る以前、CATV事業者の本来の事業である映像系サービスにおける競争が、結果的に固定系通信のシェアに大きく響いている可能性がある一方で、映像系サービスとインターネットサービスの両方を見ながらFTTHとCATVが競合している状況を正しく調査・分析して欲しいと申し上げた。

そのCATV事業の競争状況や事業者の経営状況と、固定系ブロードバンド市場の競争関係がやはり密接に関係していて、その結果として、シェアの伸び下がりが生じているということが見えてきたのではないかと。

もう一つ、ユーザは固定網に超高速網としての役割を期待していて、そうでなければモバイルで良いという結果が示されている。やはり 1Gbps レベルの速度に魅力を感じていることが、選択理由の一番に挙がっており、非常に一貫性があるアンケート結果だと思う。しかし、実効速度の結果を見ると、言われているほど差がないようだ。どう測るかは難しい問題だが、提供されているサービスの質も見えていく必要があると思う。

辻座長： CATV のシェアは国によって違って、アメリカでは CATV のシェアが大きい。日本が非常に少ないのは、出発時点で一自治体一事業者と規模の経済が出ないようにしてしまったのがここまで影響しているからではないか。映像系を主としている CATV 事業者は、速度が重視されているという流行を反映するような形で対応できていない。都市部は対応できておりそれなりに契約数があるが、地方ではどうしても速度が遅い等の理由で事情が変わっていると思う。

大橋構成員： 全体を通して、利用者の観点からアンケート調査していただいたのは有意義なこと。サンプルの代表性を確保していただいた上で引き続きやっていただくことが重要。今回説明があった中で、短期的にどうするのか議論する必要がある問題が幾つか見えてきた。国際ローミングの問題、2年縛り・有期契約の問題など、議論しなければいけないことがアンケート結果から明確になった。

他方で、我々や事業者に植えつけられた意識が利用者の観点と違うということも出てきた。固定系の市場支配力からのレバレッジの観点や、FTTH・CATV 間の代替性など。これらの観点というのは、やはりシェアを見ているだけではわからない。これを踏まえて今後議論していくことが極めて重要。

岡田構成員： 周波数の配分が実効速度等のサービスのクオリティを左右するということも含め、シェア、クオリティ、価格等を総合的に評価しない限り、競争の実態をきちんと把握するのは難しいだろう。実効速度は非常にレンジが大きく、利用者のロケーション、利用パターン、実際に受けている便益等は様々。細かく見れば切りがないというのが全体の印象。

大橋構成員： 実効速度については再調査が必要だと思う。今回報告は民間事業者から提供された数字であり、また、細かい条件も合わせていない。もう一回精査する必要があるのではないか。

事務局： 現在、総務省の研究会で、事業者が同じ条件で実効速度を測り、かつ消費者が誤解しないように、ベストエフォートの速度、実効速度をどのように表示するかということについて検討が進められており、5月にガイドラインを出す予定。今回お示した実効速度の調査結果は、あくまでも参考ということでご覧いただきたい。

5 その他

- (1) 事務局から、構成員の指摘を踏まえて定点的評価（案）及び戦略的評価（案）を作成していく予定である旨、言及。
- (2) 事務局から、次回の競争評価アドバイザリーボードについては、追って連絡する旨、言及。

(以上)