

評価結果の概要

「電気通信事業分野における競争状況の評価2008」

評価結果の概要と今後の展望

1. 目的と意義

総務省では、通信市場の競争状況を評価・分析し、政策展開に反映するため、「電気通信事業分野における競争状況の評価」（以下「競争評価」という。）を03年度から開始した。競争評価は、評価の中期的な指針である「基本方針」及び年度毎の方針である「実施細目」を踏まえて需要側及び供給側から情報を収集し、当該情報を基に評価対象となる市場の範囲を決定する「市場画定」を実施する。さらに、「市場画定」を踏まえ、市場の競争状況を分析し、市場支配力を有する事業者の有無等、市場に関する評価結果をまとめるものである。

これまで、03年度に「インターネット接続」及び「企業内ネットワーク」の各領域を中心として、また、04年度に「移動体通信」及び「インターネット接続」の各領域を中心として評価・分析を行った。さらに、05年度には残る「固定電話」領域を加え、4つの対象領域全てについての評価・分析を実施した。次いで、06年度からは、上記4領域を「定点的評価」と位置づけて毎年定点観測するとともに、新たに「戦略的評価」を創設し、政策的ニーズや関心の高いテーマに焦点を当てた分析に取り組むこととした。これら各領域の定点的評価及び戦略的評価の結果は、情報通信審議会や各種研究会等の議論において、行政や事業者により、広く活用されてきている¹。

08年度評価である「電気通信事業分野における競争状況の評価2008」（以下「競争評価2008」という。）では、戦略的評価のテーマを「新サービスの市場競争への影響に関する分析」とし、FMCなど市場に登場しつつある新たなサービスが競争に及ぼし得る影響について分析を行った。また、評価の中期的な指針である「基本方針」の最終年度であることを踏まえ、今後の評価方針についての点検を行った。

¹ 例えば、最近の研究会としては「ネットワークの中立性に関する懇談会」報告書（平成19年9月）、「電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会」最終報告書（平成20年10月）及び「通信プラットフォーム研究会」報告書（平成21年1月）等において評価結果が参照されている。

2. 本報告書のポイント

本報告書の第Ⅰ章～第Ⅳ章では、定点的評価の対象である固定電話領域、移動体通信領域、インターネット接続領域、法人向けネットワークサービス領域について、定点観測的な分析を実施し、各市場の競争状況に関して市場支配力の評価を行っている。また、第Ⅴ章では戦略的評価を取りまとめている。

以下では、競争評価２００８における定点的評価及び戦略的評価の結果の概要について記述する。

3. 1. 定点的評価のポイント

(1)市場集中度とシェア

図表１は、通信サービス４領域の主な市場について、市場集中度を示すハーフィンダール指数（HHI）²とNTTグループのシェアを整理したものである。なお、全国レベルのHHIについては、NTT東西を１者とみなす等、必要に応じて複数の事業者のシェアを合算して算出している。

²HHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数：Herfindahl-Hirschman Index）は、市場の独占度合いを測定する指標の一つ。各事業者が市場で有するシェアを自乗し、それを加算して算出する。HHIはシェアを自乗して加算するので、シェアの大きな事業者ほどシェアの変動がHHIの変動に大きく影響する。逆に、小さな事業者のシェア変動の影響は小さい。小規模な事業者の情報を欠いても、指標の有効性が損なわれにくい特長がある。

【図表 1 通信サービス 4 領域の主な市場における市場集中度と N T T グループのシェア】

領域	主な画定市場 (部分市場を含む)	08年度の評価結果	
		市場集中度(HHI)	NTTグループのシェア
固定電話	固定電話(加入) (NTT加入電話、直収電話、CATV電話、OABJ-IP電話における加入部分)	7251 ↓	84.7% ↓
	中継電話 (NTT加入電話、直収電話、CATV電話、OABJ-IP電話の通話部分)	市内 2736 ↓	市内 75.9% →
		県内市外 2550 ↓	県内市外 73.6% →
		県外 3891 ↓	県外 72.4% →
		国際 3027 ↓	国際 65.3% ↑
	050-IP電話	3202 →	32.9% →
移動体通信	携帯電話・PHS	3500 ↓	48.7% ↓
インターネット 接続	ブロードバンド	2848 ↑	49.8% ↑
	ADSL	3050 →	35.7% ↓
	FTTH	5713 ↑	74.1% ↑
	CATVインターネット	1241 →	—
	ISP	1566 →	31.5% ↑
法人向けサービス	WANサービス	2227 →	69.0% →
	専用サービス	8335 ↓	94.7% ↓

(注)「市場集中度(HHI)」の算出にあたっては、全国レベルではNTT東西を1者とみなし、その他のNTTグループの会社は別会社とみなしている(ただし、ブロードバンド・ISPにおいてはソフトバンクグループ、J:COMグループ、JCNグループ及び電力系事業者を、CATVインターネットにおいては、J:COMグループ、JCNグループを、FTTHにおいては電力系事業者をそれぞれ1者とみなしている)。「NTTグループのシェア」のうち、050-IP電話はNTTコミュニケーションズ、ADSL・FTTHは、NTT東西のシェア、専用サービスはNTT東西、NTTコミュニケーションズ、NTT-MEのシェア。なお、固定電話、移動体通信、インターネット接続は当該年度の3月時点、WANサービスは9月時点、専用サービスは前年度の3月時点のデータ。

HHIは、0(完全競争)～10000(完全独占)の値をとり、10000に近づくほど市場集中度が高いことを示す指数である。この指数の評価については、EU(欧州連合)の競争総局では、企業合併の際にHHIが1000未満であれば競争上の問題がない可能性が高いと判断される。また、米国の司法省と連邦取引委員会は、企業合併後のHHIが①1000未満は非集中、②1000以上1800未満は中位集中、③1800以上は高度集中との基準を設定している。

一方、日本の公正取引委員会が公表している「企業結合審査における独占禁止法の運用指針」では、企業合併後のシェアが10%以下又はHHIが1500以下の場合(かつシェアが25%以下の場合)は「競争を実質的に制限することとなる」とは通常考えられない、HHIが2500以下の場合(かつ市場シェアが35%以下の場合)は「競争を実質的に制限することとなるおそれは小さ

いと通常考えられる」としている³。なお、HHI及びシェアが一定水準以下の場合には競争を制限するおそれが小さいことを示しているのであって、HHI及びシェアが一定水準以上であることが必ずしも競争を制限していることを意味するものではなく、規模のメリット等も含めケースバイケースで判断する必要がある。

これらを参考値とすれば、通信サービスは寡占的な市場が大半を占めると解釈することができる。特に、固定電話の加入部分、IP電話、携帯電話・PHS、ADSL、FTTH、専用サービスでは、HHIが3000を超えており、集中度が非常に高いと言える。また、中でもFTTHは市場が拡大する傾向にあると同時に集中度が高まる傾向を見せている点が特徴的である。

また、NTTグループのシェアは、050-IP電話⁴、携帯電話・PHS、ブロードバンド、ADSL、ISPを除きいずれも5割を超えており、特にFTTHのシェア急増が顕著となっている。また、市場集中度が高い多くの市場において、NTTグループのシェアが高い傾向にある。

(2) 市場支配力の存在と行使

図表2は、通信サービス4領域の主な市場について、市場支配力の評価結果を市場支配力の存在と市場支配力の行使の2つの観点から整理したものである⁵。

³水平型企業結合の場合、垂直型企業結合の場合とは多少異なる基準となっている。

⁴050-IP電話とは、非地理的番号である050番号を指定されたIP電話であり、0ABJ-IP電話ほどの品質等は担保されていないが、主にインターネット接続の付加サービスとして低廉な価格で提供されている。

⁵競争評価では、市場構造や事業者間の競争状況に関する定量的・定性的な分析を踏まえ、市場支配力を行使しうる地位にある単独又は複数の事業者が存在しないとは言えない場合に「市場支配力が存在」と判断する。次に、その市場支配力が実際に行使される懸念があるか否かを分析し、その懸念がないとは言えない場合に「市場支配力が行使される可能性がある」と判断する。市場支配力の存在自体に規範的評価を与える独占禁止法のアプローチとは異なり、市場支配力の源泉となる市場構造、これに対する政策措置、現実の競争状況との関係に対する理解を深め、定期的な市場分析と政策立案への寄与の効果をあげることを狙いとしている。詳細は総務省「電気通信事業分野の競争状況の評価2006」p323参照。

【図表 2 市場支配力に関する評価結果の概要】

領域	主な画定市場 (部分市場を含む)	08年度の評価結果	
		市場支配力の 存在	市場支配力の 行使
固定電話	固定電話(加入)	◎ (単独)	△ (ブロードバンドへのレバレッジの懸念)
	中継電話	○ (単独・協調)	× (低)
	050-IP電話	△ (協調のみ)	× (低)
移動体通信	携帯電話・PHS	○ (単独・協調)	× (料金の透明性確保、プラットフォームの互換性を注視)
インターネット 接続	ブロードバンド	○ (単独・協調)	△ (マイグレーション、競争ルール整備を注視)
	ADSL	○ (単独・協調)	× (低)
	FTTH	○ (単独・協調)	△ (シェアがさらに上昇を継続)
	CATV インターネット	× (単独・協調)	— (存在しない)
	ISP	× (単独・協調)	— (存在しない)
法人向けネット ワークサービス	WANサービス	△ (協調のみ)	× (低)
	専用サービス	◎ (単独)	× (低)

(注) ◎は「強く存在すること」、○は「存在すること」、△は「協調のみ」又は「何らかの懸念が存在すること」、×は「可能性が低いこと」を意味する。
塗りつぶしは特に注視が必要と思われる点。

市場支配力の存在については、各市場の市場シェア・市場集中度、事業者数、価格推移等の諸要素を総合的に勘案した結果、CATVインターネットとISPを除き、単独又は協調のいずれかにおいて市場支配力を有すると考えられる事業者が存在すると評価した(050-IP電話とWANサービスの両市場は複数事業者による協調のみ)。なお、市場支配力が存在する場合、いずれもNTTグループの事業者を含んでいる。

市場支配力の行使については、規制の存在等により、各市場とも市場支配力の行使が概ね抑止されているものと評価した。

しかしながら、携帯電話・PHS市場において、消費者利益の観点から踏まえ、料金の透明性の確保、プラットフォーム機能の相互運用性等を競争上の課題として引き続き指摘した。また、若干の鈍化の傾向は見られるものの、ADSL市場の縮小とFTTHへのマイグレーションが続いており、固定電話市場における市場支配力を「梃子」としてFTTH市場等の隣接市場に影響を及ぼす可能性があることから、07年と同様、関係する市場(固定電話市場(加入部分)、ブロードバンド市場、FTTH市場)についてはレバレッジの懸念を指摘する

とともに、NTT東西のFTTHシェアの上昇傾向が続いていることを考慮し、市場環境の変化に伴う競争ルールの点検の必要性を指摘した。

(3)各領域の分析結果概要

I 固定電話領域の市場分析

1)固定電話市場(加入部分)

固定電話の加入市場に占めるNTT東西のシェアは09年3月末で84.7%であり、漸減傾向にあるものの、依然として高い水準を保っている。その一方で、IP電話市場が急拡大している。

市場支配力に関しては、不可欠設備を保有するNTT東西は、単独で市場支配力を行使しうる地位にある。しかし、第一種指定電気通信設備に係る規制や競争ルールの存在により、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。

ただし、固定電話における市場支配力を梃子とした隣接市場（特にFTTHを中心としたブロードバンド市場）への影響等の懸念があり、これを注視する必要がある。

2)中継電話市場(通話部分)

HHIは低下傾向にあるものの、NTTグループ（NTT東西及びNTTコミュニケーションズ）のシェア（契約数）は、09年3月末時点で、市内通話は75.9%、県内市外通話は73.6%、県外通話は72.4%、国際通話は65.3%であり、横ばい傾向にある。シェアその他の判断要素を考慮して、NTTグループは単独又は協調により市場支配力を行使し得る地位にある。しかし、マイラインによる事業者選択制度や050-IP電話等が潜在的な競争圧力として存在することから、現時点では実際に市場支配力が行使される可能性は低い。

3)050-IP 電話市場(通話部分)

上位事業者のシェアが拮抗しており、参入も容易であると考えられ、単独で市場支配力を有する事業者は存在しないものの、上位3社の合計シェアは84.

7%に達し、集中度が高いことから、複数事業者が協調して市場支配力を行使する可能性は存在する。しかし、ブロードバンドの付加サービスの位置づけであり、加入者間の通話無料等が定着していること等から、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。

Ⅱ 移動体通信領域の市場分析

音声を中心としたARPU低落の傾向が続いている市場環境の中、NTTドコモのシェアは48.7%となり微減の傾向が続いているが、依然として競争事業者とのシェア格差は大きく、寡占的な市場構造の下、市場支配力を行使しうる地位にある。また、上位3社のシェアは94.6%と極めて高い水準であり、複数事業者が協調して市場支配力を行使しうる地位にある。

しかしながら、第二種指定電気通信設備に係る規制の存在、事業者間のシェア競争が激しいこと等から、単独・協調ともに、市場支配力を実際に行使する可能性は低い。

ただし、消費者利益の観点からは、料金のわかりにくさ、プラットフォーム機能の互換性の制約など、利用者への情報提供や利用者による選択肢確保についての課題が存在することについて引き続き指摘した。

なお、MVNOに関する競争ルールの明確化が進んだことを背景として、08年度にはMVNO事業への参入が相次いだ。MVNOによる新市場創出・サービスの多様化が期待されることから、参入状況や参入の阻害要素の有無等について引き続き注視する。

Ⅲ インターネット接続領域の市場分析

1)ブロードバンド市場

ブロードバンド市場では、FTTHへのマイグレーション傾向が続いているものの、そのペースは鈍化の兆候が見られる。ブロードバンドの契約回線数は、09年3月で3,031万契約に達しており、依然として拡大傾向であるが、その伸びは引き続き減少傾向がある。

ブロードバンド市場におけるNTT東西の契約回線数シェアは09年3月で

49.8%とさらに伸張しており、また、加入者回線合計に占めるシェア⁶は90.0%である。これを踏まえ、不可欠設備を保有するNTT東西は、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると評価した。しかしながら、第一種指定電気通信設備制度に基づく接続規制・行為規制・サービス規制等が機能していること、近畿など競争が活発な地域もあること等を総合的に考慮すれば、市場支配力が実際に行使される可能性は高くない。

しかし、FTTHへのマイグレーションが長期的に続いており、FTTH市場におけるNTT東西の契約回線数シェアが74.1%へ上昇している。卸売の市場構造についても変化が続いていること想定され、競争ルールの不断の点検が行われるべきであることを指摘した。関連して、マイグレーションに鈍化の兆候も見受けられることなどから、市場動向の変化に関して注視すべきと指摘した。また、その他引き続き注視すべき点として、固定電話市場からのレバレッジ、NGNのオープン性確保、技術革新の動向等について指摘した。

2)ADSL市場

ADSL市場は、契約数が最大であった06年3月期と比較すると2割以上縮小している。NTT東西は、契約回線数シェアでは僅差の2位（ソフトバンク38.4%、NTT東西35.7%）であるものの、加入者回線シェア⁷（メタル回線のみ）は99.8%であり、不可欠設備を保有すると判断されること等から、市場支配力を行使しうる地位にあると評価する。

ただし、第一種指定電気通信設備に対する規制が有効に機能していること、FTTHやCATVとの競争が存在すること、上位事業者のシェアが拮抗していること等から、市場支配力が行使される可能性は低いと考えられる。今後、ADSL市場の縮小などに鑑み、事業者間の協調が生まれる可能性について引き続き注視すべきである。

3)FTTH市場

FTTH市場では寡占的傾向がさらに強まり、NTT東西のシェアは契約回

⁶この加入者回線にはブロードバンド向けのみならず、PSTN（Public Switched Telephone Networks：公衆交換電話網）や法人向けネットワーク等に利用されているものも含まれている。

⁷脚注6を参照。

線数ベースで74.1%に達している。また、光ファイバ回線シェア⁸も78.8%と高水準に留まっている。これらから、単独で市場支配力を行使しうる地位にあると評価する。ただし、現在のところ、第一種指定電気通信設備制度に基づく設備開放義務等の存在が抑止力となること、ADSLやCATVインターネットからの競争圧力があること等から、直ちに市場支配力が行使される可能性は低い。

今後、マイグレーション自体には鈍化の兆候も見受けられるものの、他の部分市場からの競争圧力が弱まる場合には現行の競争ルール下においても市場支配力行使の可能性が高まること等から、競争ルールの不断の点検が行われるべきであることを指摘した。この他、引き続き注視すべき点として、NTT東西による固定電話市場の支配力のレバレッジの懸念、NGNのオープン性の確保、工事や導入の手続等の容易さの面での差異等について指摘した。

4)CATVインターネット市場

CATVインターネット市場では、引き続き契約数は着実に増加傾向にある。合併の進展などを背景としてCATVインターネット市場における上位3社シェアは43.7%と一貫して緩やかな上昇傾向にある。

しかし、FTTHやADSLの競争圧力を考慮すれば、単独・協調いずれも市場支配力を有する事業者は存在しないと評価する。ただし、CATVインターネットについては地域独占的な側面もあること、地域毎に提供事業者が異なるなど地理的な条件で競争環境に差異があること等に留意が必要である。

Ⅳ 法人向けネットワークサービス領域の市場分析

法人向けネットワークサービス市場では、専用サービス等の従来型のサービスの比重が低下する一方、WANサービスの回線数が増加傾向にある。WANサービス市場におけるNTTグループのシェアは合計69.0%であり、NTTグループが協調して市場支配力を行使しうる地位にある。しかしながら、ファイアーウォール規制の存在、足回りに用いられるダークファイバの接続料金への規制、インターネットVPNを含めたWANサービス内での競争活性化を考慮すれば、実際に市場支配力が行使される可能性は低い。

⁸脚注6を参照。なお、06年度末78.6%、07年度末及び08年度末78.9%。

また、専用サービスでのNTTグループのシェアは94.7%（NTT東西のシェアは91.2%）と独占的な状況であるが、WANサービスからの競争圧力を考慮すれば、市場支配力の行使の可能性は低い。

3.2. 戦略的評価のポイント

V 新サービスの市場競争への影響に関する分析

近年、様々な領域の通信サービスが組み合わされて提供されるサービス、いわゆる「バンドルサービス」の提供が拡大している。このバンドルサービスの中には、トリプルプレイ（固定電話、ブロードバンド、テレビ視聴の3種類の組合せ）に加え、固定電話と移動体通信間の無料通話等複数の通信サービスを一括して利用することで利用者が便益を享受することが可能となる形態の「FMC（Fixed-Mobile Convergence）型サービス」等も含まれている。競争評価2008では、これらのサービスに対する基本的な需要動向について分析を試みた。

アンケート調査を実施して、バンドルサービスを構成する各種要素の相対的な重要度を比較したところ、料金水準、インターネット接続、移動体通信、月額料金割引などが利用者のサービス選択に与える影響が大きいことが示唆された。また、インターネット接続について見ると、特に100Mbps以上級のブロードバンドが重視されていることが判明した。

さらに、京都大学依田高典教授研究室とともに、固定電話、インターネット接続及び移動体通信の連携したFMC型サービスに焦点を当てた本格的な計量分析を実施した。分析結果からは、①固定移動間の無料通話サービス、②請求書の一本化、③コンテンツ・アプリケーションの共有の各要素については、利用者がサービスを選択するに当たりプラスの評価を与えており、これらの合計のWTP（支払意志額：Willing to Pay）は約700円程度であることが判明した。さらに、FMC型サービスの普及率推計を実施したところ、無料通話サービス、請求書の一本化、コンテンツ・アプリケーションの共有化が無料提供される場合には約9割の普及率に達し、1000円程度の有料サービスであっても約3割の普及率が見込まれることが判明した。

これらの結果から、料金面でのメリットが重視されていること、無料通話、請求書の一本化、コンテンツ・アプリケーションの共有化が図られるFMC型サービス等が利用者の選択に一定の影響を及ぼすこと等が確認された。

こうしたバンドルサービスは利用者利便の向上に寄与するものであり、事業者から見れば範囲の経済性が発揮される可能性がある一方で、特定市場の支配的事業者が関係する場合には隣接市場へのレバレッジなども懸念される。なお、競争評価２００８におけるバンドルサービスの分析は、利用者アンケート調査のみに基づいたものとなっており、より詳細な分析を行うためにも、多面的なデータ収集の可能性を考えつつ、今後の競争評価においてもバンドルサービスが競争に与える影響について注視すべきである。

4. 今後の展望

(1) 今後重点的な評価分析が求められる市場

1) FTTH市場

競争評価２００８では、市場におけるFTTHの重要性の一層の高まりが観察された。FTTHは成長が続いているにもかかわらずHHIが上昇傾向にあり、特定の事業者に大きく依存する形で普及が進展している。また、他事業者への回線提供の比率がADSLに比べ著しく低い。これらは、ADSLからFTTHへのマイグレーションに伴って水平分離型から垂直統合型への市場構造が変化していることを表すものである。

こうした変化については競争評価２００７でも指摘したところであるが、競争評価２００８で実施したバンドルサービスに関するアンケート調査結果からは、FTTH級のサービスに対して回答者から高い効用値が示されており、この結果からもFTTHの戦略的な重要性が伺える。現在、行政による競争ルールの見直し⁹が進められており、この点を含め、FTTHに関する競争状況については今後も分析が必要である。

2) 携帯電話・PHS市場

携帯電話・PHS市場ではMVNO市場の急速な拡大が観察された。MVNOは、主として電気通信事業者による垂直統合的なビジネスモデルが中心であった携帯電話・PHS市場において、多様な事業者が自らの得意分野を活かし

⁹ ０９年２月２４日情報通信審議会諮問第１２１０号「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」(http://www.soumu.go.jp/main_content/000010517.pdf)を参照。

た参入を実現する手段であり、利用者から見れば多様な選択肢を提供するものとして位置づけられる。

今後も、ブロードバンドと携帯電話・PHSのバンドルや固定・移動の間でのコンテンツ・アプリケーションの共有など、MVNOによって利用者利便に貢献する可能性が高いサービスの提供などが進展し、市場活性化等につながることを期待される。このため、競争ルールの見直し¹⁰の動向、参入を阻害する要因の有無などについて引き続き注視することが必要である。また、BWA（広帯域無線アクセス）上でもMVNO市場が拡大することが期待されるため、その動向を注視すべきである。この他、プラットフォーム機能の相互運用性等についても引き続き注視する。

(2)競争評価2009以降の評価方針について

競争評価2008の作業を進めるに当たり、評価の中期的な指針である「電気通信事業分野における競争状況の評価に関する基本方針2006～2008」の最終年度であることから、今後の評価方針についての点検を行った。以下ではその主要な点を整理する。

1)市場画定

前回の「基本方針」策定以降、バンドルなどサービス間の連携・融合に向けた動きが加速し、また、コンテンツ・アプリケーションや端末など通信サービスの上下のレイヤーとの一体性が高いビジネスモデルなどが登場しており、市場画定を根本的に見直すべきであるとの考え方もある。しかし、こうしたサービスが単一市場を構成するかについては確定的な見解はなく、十分な分析・検証が必要である。そこで、当面は戦略的評価の枠組みを活用しつつ、既に画定した市場における市場支配力の存在や行使の可能性について分析を行う際に、上下レイヤーの市場環境、技術革新の動向、利用者の利便等を適宜考慮して総合的な判断を行うこととする。

2)制度との連携

競争評価とドミナント規制との連携の強化についてなど制度との連携については、通信・放送の総合的な法体系の検討、情報通信審議会における「電気通

¹⁰ 注8参照。

信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」の議論等の制度見直しの動向を踏まえて引き続き検討すべきである。これに関連して、当面、卸売市場の分析については小売サービス市場の分析に必要な範囲で実施していくこととする。

3)評価手法

現行の評価手法は、市場確定の後、シェアなど量的な指標を手がかりに市場支配力の存在を判断し、その後規制その他の要素を総合的に考慮して市場支配力の行使の可能性を判断するという枠組みを取っている。これについては、量的な指標のみを市場支配力の判断要素としている訳ではない点を明確化しつつ、実務的・現実的な分析手段として引き続き位置づけることとする。

一方で、戦略的評価においては、電気通信事業分野におけるイノベーション等、定点的評価では把握できない最新のトピックや将来の市場動向の把握へつなげる分析を、積極的に行うこととする。

また、将来の市場動向を見据えたフォワードルッキングな分析に加え、過去の各種政策の効果の分析も重要であり、今後の戦略的評価においては、パネルデータ等を利用した過去の政策に関する実証的な分析についても積極的に取り組むこととする。

4)その他

加えて、日本の政策の先端的な位置づけを示すため、評価結果の国際的な周知等にも積極的に取り組むこととする。特に、評価結果の英訳、電気通信政策に関する国際的なカンファレンスや学会等に参加する研究者等に対する協力等について積極的に取り組むべきである。

また、評価プロセスに関しては、戦略的評価と重点領域といった性格付けの重なる取組の一本化など一層の簡素化を進めることとする。さらに「競争セーフガード」など関連の深い制度との円滑な連携を図るため、評価時期を見直すことについても検討を継続する。