

グローバル時代におけるICT政策に関するタスクフォース

「過去の競争政策のレビュー部会」(第5回)

1. 日時 : 平成22年2月1日(月) 17:00~18:15

2. 場所 : 総務省第1特別会議室

3. 出席者

(1) 構成員(座長・座長代理を除き五十音順、敬称略)

黒川 和美(座長)、相田 仁(座長代理)、勝間 和代、岸 博幸、北 俊一、
中島 厚志、舟田 正之、町田 徹

(2) 総務省

内藤総務副大臣、小笠原総務審議官、利根川情報通信国際戦略局長、山川情報流通
行政局長、桜井総合通信基盤局長、田中官房長、原政策統括官、河内官房総括審議
官、谷情報通信国際戦略局次長、久保田官房審議官、武井官房審議官、福岡電気通
信事業部長、高崎総合研究官、山田総務課長、淵江事業政策課長、古市料金サービ
ス課長、長塩データ通信課長、田原電気通信技術システム課長、二宮消費者行政課
長、木村事業政策課調査官、井幡事業政策課企画官

4. 議事

(1) 政策決定プラットフォーム(第1回)の概要報告

(2) 競争政策のマッピングについて

(3) 中島構成員のプレゼンテーション

(4) その他

5. 議事録

【黒川座長】 おおむね時間になりましたので、1時間という限られた時間ですので、
定刻になりましたから進めていきたいと思えます。「過去の競争政策のレビュー部会」第5
回会合を開催させていただきます。

本日は、冒頭、カメラ撮りをしているほか、会合の様子はインターネットにより中継し
ておりますので、ご了承ください。

今回からは、これまでの部会で構成員や事業者等から示された意見を踏まえて、過去の
競争政策が国内市場の競争促進や国際競争力の向上等に与えた影響について検証を始め
ていきたいと思えます。

きょうの議事は、先月1月19日に開催された本タスクフォースの政策決定プラットフォームの概要について、私のほうから簡単にご説明させていただいて、その次に、11月の第2回会合で構成員のほうから政策全体をマッピングした上で検討すべきではないかという意見が出されましたので、うまくつくってくださいと事務局にお願いしたんですが、二通りのパターンをつくってくださいました。こういうもので議論していいかどうか。それからご意見があれば、修正していきたいと思います。それを説明していただくということ。それから一番きょうの中心は、中島構成員にプレゼンテーションをお願いしていますので、中島構成員からのご説明をいただいた上で、意見交換をしたいと思っています。

早速、順番に始めていきたいと思いますが……。

【木村調査官】 すみません、冒頭のカメラ撮りなんですけれども、ここまでとさせていただければと思いますので、カメラ撮りの方はご退室のほうをお願いできればと思います。

(報道退室)

【黒川座長】 最初の議事ですが、本タスクフォースの政策決定プラットフォームの概要について、ほんとうに数分で説明させていただきたいと思います。

最初に、冒頭、大臣から、今全体の経済成長の引き金というか、引っ張っていく役割をICT産業がしているということ。ところが、そのICT産業、それを進めていこうということなんですけれども、光ファイバは全国におおむね行き渡っているにもかかわらず、実際に使っている人は31%しかいないということで、それを広げていく方法をどうしたらいいかということで、それを2015年までに広げて、だれもが使えるような状態に持っていくんだぞというご意見が出ました。言葉としては「コンクリートの道から光の道へ」とか、ICTと各産業が相まって産業全体が広がっていくというコンセプトの説明があって、とりわけ電子政府や遠隔医療や、そういったことに関する事例を説明されました。

もう一つなんですけど、大臣はインドに行かれたそうで、そのときのことでして、対インドとの関係を深めていくということが、この分野の成長を高めていくことと大きな関係があるということで、アジアとの広がりをもまずインドで感じましたということをおっしゃっていらっしやいました。そういう意味で、どのことが一番大事だったかといっても、短い時間の間にたくさんの方がたくさんのお話をされたので、うまく説明できないですけども、私の印象深かったのは、ICTという産業を個別に考えるのではなくて、個々の産業とICTの技術というのが相まって経済は成長するんだというコンセプトを説明された

ということと、2015年までに、今、幹線にある光ケーブルを、ラストワンマイルまでは来ているんだけど、最後のところがつながらないのを、できたら100%、2015年までにつながるようにしたいという、そういう意見を強く言われたということが印象深かったということです。

それから私のほうからは、これまでのこの部会の状況を説明して、そのときに申し上げたのは、こういう議論をするといつもそうなんだけれども、過去のことを振り返ると、NTT対それ以外の会社の間での論争になるという雰囲気がやっぱりありますという話と、だけれども、インフラの整備と経済、つまり、上位レイヤーのサービスが変わりがあるかどうかということに関しては、両方の意見がありましたということを説明しました。

それから、第2部会のほうですが、山内先生のほうのところからも、私たちと共通のヒアリングをしていましたので、もう少し丁寧な説明がありました。

もう一つ、第3部会の寺島さんのところからは、私が一番強く覚えているのは、急がなきゃいけないというか、ゆっくり考えている時間はないので、できるだけ早く計画を進めていかなければいけませんということで、そういう議論があったということと、それから第2部会の山内先生のところで、もう少し延ばしていく、将来のことを考えるに当たっても理念というのが必要で、その理念の例ということで「アクセスの自由」とか、「イノベーションの自由」とか、「クオリティ・オブ・ライフの追求」とかという概念を私たちは考えますということで、これから議論の中心に据えますということが言われていたと思います。

それから寺島さんのところからは幾つか言われているんですが、ICTグリーンプロジェクトというか、スマートグリッドのような考え方を日本発のシステムとして世界に広げていきたいというような議論とか、それから次世代社会のインフラシステムのアジア展開というコンセプトの話とか、アジア連携ネットワークの基盤を整備していくということとか、ICTグローバル・コンソーシアム体制の整備、そういうもの。それからコンテンツの海外発信とか、国際標準化戦略の策定とか、デジタル・ネイティブ世代における新産業の創出支援をできるだけ早期に計画を立てて進めていく体制をとりたいという、そういうお話がありまして、地域コミュニティの活性化とコンテンツの海外発信というのが大きな提言になっていたと思います。

金子先生の第4部会からは、検討項目ということで、「全世界的課題である環境問題解決のプロジェクトの構築」ということをおっしゃっていましたし、だれもが使い勝手がよい「ユニバーサルICT利活用モデル」の構築。だれもが社会参画可能な社会構築のための

ICT利活用モデルの構築というのを課題に挙げていらっしゃいました。

ということで、短い時間だったんですけれども、たくさんの議論が飛び交っていて、どれを覚えているかと言われると、正確にメモをしていませんでしたので、うまく説明はできませんけれども、どの部会もかなり熱心に議論が始まっているという印象は受けました。

続いて、皆さんのところに資料が配られているかと思えますけれども、11月の第2回の会合のときに、問題をマッピングした上で、相互に関係を見極めながら議論をしていくようにということで、マッピングをつくってくださいということがありました。僕のほうから事務局のほうにうまくつくってくださいというお願いをしていました。こういうものでいいのかということに関して、説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

【淵江事業政策課長】 ご説明させていただきます。座長からのご指示に従いまして、今後のご議論の参考となるように、これまでの政策全体をマッピングする案というものを2つご用意させていただきました。「競争政策のマッピング①」と書いてあるのをごらんいただきたいと思ひます。これは固定通信分野と移動通信分野、まず2つに分けて、それぞれ音声とブロードバンドに分けました。あと、そこにレイヤーごとに分けて、これまでの競争政策がどこにマッピングされるかというものを描いたものでございます。

もう一つ資料、次に、「競争政策のマッピング②」というものをごらんいただきたいと思ひます。これは縦軸にレイヤーをとりまして、上にいくほどアプリケーション、コンテンツに近いほう、下にいくほどインフラ、ネットワーク、端末に近いほうと。それから横軸には、左側にいけば消費者向けの政策、右側にいけば事業者向けの政策という観点から分けると、これまでの競争政策がどこにマッピングされるかというものを描いたものでございます。これは全体、今後ご議論いただく政策をマッピングしていく上で、あくまでも皆様のご参考になっていただければと思ひて作成したものでございますので、これにかかわらずご議論していただければと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【黒川座長】 提案された方は、このイメージでよろしいかどうか、何かございますか。とりあえず議論しなければいけない一つ一つの課題は、この紙の中に載っているということとは確かなんですが、これから何回か会議が続くと思ひますけれども、できたら、これをずっと持ってきていただければありがたいと思ひますが。よろしいですか。

では、早速ですけれども、中島委員にお願いをしていまして、今回から本格的な議論を開始する最初で、議論の口火を中島委員にお願いしようと思ひて。もう一つ、私のほうから言わなければいけなかったのは、事務局にお願いして、委員の間でメールアドレスを相

互に持つことができましたので、何か必要な議論というか、こういうことを感じているという。ツイッターのほうがよかったのかもしれませんが、一応旧態のメールアドレスでつくりましたので、上手に利用できるようにしていきたいと思います。よろしくお願いします。

それでは、中島さん、よろしくお願いします。

【中島構成員】 それでは、お手元の資料に沿いましてご報告させていただきます。表題に「日本のICT産業の競争力について」と大上段に振りかざしたような題名になっておりますが、私自身マクロ経済を専ら見ている立場ですので、マクロ的な観点からということでご了承いただければと思います。

まず、1ページ目を開いていただきますと、国際的位置づけと課題で、経済・産業全体の課題と、通信産業の個別事情です。このページでは日米の業界別売上高利益率の比較をしていますが、メディア通信産業はほぼ日米同じです。ただ、右のほうの枠で個別の業種を見ていただくと、アメリカの業種の方が利益率の高いところがいっぱいあります。その観点から言いますと、日本の中ではメディア、通信産業の利益率は相対的には上の方で米国のメディア・通信業界にも劣っていないのですが、全業種でアメリカと比較すれば、大きく収益力は劣っているということになります。

2ページ目は、日米業種別比較の考え方をもうちょっと広げたものであります。ちょっとわかりにくいグラフで恐縮ですが、右の上、産業メディアンPMというのがあります。PMというのは、総資産当期純利益率のことを指しております。この利益率を産業別に10分位で分けてみると、アメリカはいつの時点でも大変利益率の高い産業があります。一方、日本はそうっておらず、産業間の利益率のバラつきが少ない。したがって、本来的には、日本のリーディング産業であるICT産業の利益率というのは、日本の中で見れば高いのですが、本来的には、アメリカと伍していくためにはもっと高くてもいいのではないかとの感じがいたします。

また、下のほうにアブノーマルPMとあります。これまたわかりにくい表記で恐縮ですが、同一産業内の企業別利益率のバラつきを示したものです。そして、大変に利益率の高いところから低いところまで、アメリカの場合には分散している。しかし、日本の場合にはあまりそういうことはないということにして、要するに日本の場合には企業間の収益力格差がアメリカに比べれば乏しいということになります。左の赤の枠内に、日米の産業利益率の違いの背景と見做せる項目を出しておりますが、この中の一部については最後に取

り上げたいと思います。

3 ページ目に進んでいただきますと、世界の主要電気通信事業者のキャッシュフロー、これは利益率といったようなイメージでとらえていただければと思いますが、と売上高の成長率の関係を示したグラフです。すなわち、右上にあればあるほど、売上げの伸びと利益率がすばらしいということにはなりますけれども、総じて言いますと、日本の各社は、時価総額こそ国際的水準を確保しておりますが、成長率、収益力ともに主要な他社には見劣りがしているという形であります。

4 ページ目に進んでいただくと、右側ですけれども、電気通信業での主要企業——主要企業というのは、前のページも同じですが、ここにあります主要 16 社です——のシェアと日本企業のシェアを示したものです。世界市場に占める主要 16 社のシェアは 5 割強が続いており、安定的にシェアを確保しています。その中であって、青の黒っぽい色が国内 3 社のシェアですが、ややシェアダウンの方向にあるということでございます。99 年、10 年前には 30% のシェアであったものが、現状ですと 18%。海外シェアの海外企業の売上高の伸びほどには伸びていない。

この要因を幾つか挙げますと、1 つあるのは、国際展開の出おくれです。日本の通信各社は今まで巨大なホームマーケットで成長してきた、依然としてそういうところはチャイナ・モバイルとか A T & T とか海外企業でもあるのですが、形としては、国内市場が頭打ちになる中で、海外市場に出ていくという時点にあるのだろうということが言えます。

6 ページ目は参考で、I T サービス産業の国際展開が、こちら遅れているということでございます。

7 ページ目です。少し財務分析的なことをやってみました。今さっき申し上げた世界の主要通信業者 16 社の中の日本 3 社を見ますと、左側にありますように、売上高に対する販売管理費が高い。投資負担の大きさは海外他社並みの水準であったのですが、この販売管理費が高いという 1 つの大きな要因は、右側のように、一人当たり人件費が相当に高くなっているということでもあります。これは人件費が高過ぎるというふうには数字の上から見ることもできなくはありません。しかし日本の一人当たり人件費自体が、主要国の中で突出しているということはありませんので、生産性をもっと上げる余地があったのではないかと、あるいは現状もあるのではないかとというふうに見られるわけでもあります。ここが 1 つの課題として出てきているということでもあります。

8 ページ目に進んでいただきますと、日本の I C T インフラ利活用の遅れです。こちら

のほうも収益力の伸びを抑制すると思われます。ここのグラフは、皆さんごらんのとおりですので、飛ばさせていただきます。

9ページ目に進んでいただきますと、これは参考ということですが、通信料について一言申し上げたいということです。まず、左が売上高の総利益率（粗利益率）、これを見ていただきますと、日本の大手通信各社が特に国際的に劣後しているということは全くございません。欧米企業と遜色のない利益率の水準を確保しているということです。その中で、右側は高速通信の月額料金の国際比較です。上でUSドルのPPP（購買力平価）ベースとありますので、これは厳密に円ドルないしはそれ以外の通貨ドルということでの換算ではないのですが、購買力平価で見ますと、日本は世界最低レベルです。当然、実際に購買しやすいということでは世界最高水準だということでもありますので、サービス普及が大いにこれによって促進されたということは評価できるわけであります。

ただ、10ページ目を見ていただきますと、左側のOECD諸国における国別通信収入の内訳では日本が一番モバイル比率が高く、固定比率が低い。右側は主要3社の営業利益割合ですが、各社別に見てもモバイルでの収入割合が高いということになっています。今までは、固定系の料金の安さが普及が大いに進んだ契機になったということによろしいのですが、特に固定系については、今後ユーザーが受け入れられるサービスの付加価値、あるいはコストに見合った価格設定をしていく余地があると思います。すなわち、いろいろな多様化の中で、いかに価値をとっていくかという可能性、サービス充実で粗利率の一層の向上を図る余地が今後の展開ではあるのではないかと思っております。

それで11ページです。「産業競争力強化に向けて」という、これまた大上段の表題になっていて恐縮ですが、マクロから見ると、なかなか日本の国内で競争し収益を上げていくのは厳しい状況になっているということをお願いしたいということです。

左側を見ていただきますと、日本経済の実質GDPの実績値の推移です。これは、景気が回復し、企業が雇用、設備を増やす状況になると、今度は景気が腰折れるということの繰り返しをしてきたことを示しています。

それで、今回については、戦後最長の景気拡大の後に大変大きな落ち込みがありまして、回復まで数年かかるということが示されています。言いかえますと、日本の企業は決して過剰な投資をしてきたわけではないのですが、結果としては、今までの投資、雇用については大きな過剰感が生まれてしまった。これだけでも困ったことですが、もっと、困ったことは右側でして、企業規模別の収益力が、この折れ線ですが、漸減しているというのが

過去からのトレンドなのです。

これはどういうことを意味しているかというのが、12ページの右側です。日本の成長率と企業のROA（利益率）との相関を示したもので、よく相関しているということです。経済成長率が下がってくると、利益額のみならず、利益率も下がってくるということです。また、今デフレが深刻化しておりますが、物価上昇率が下がると、これまた利益率が下がってくるということにもなっています。この前のページを見ていただきましたように、もっと成長するだろう、もっと売上高がとれるだろうという見込みのもとで投資等を進めてきた企業にとっては、その目算が外れるということになりますと、コストがかさんで、その分利益率が下がる。こういう経緯になるわけです。

また、左側は、ちょっとわかりにくいグラフで恐縮ですが、2001年、前回のデフレのときに経済産業省が行った調査の結果です。プライスリーダーというのは、準備して先行して価格を下げた企業。その他多くはフォロワー、プライスリーダーの後追いをする追随企業ですが、一番左側の青っぽい棒グラフは値下げ幅でありまして、デフレの中、値下げ幅はいずれも同じ。ところが売上げが、先行企業以外は赤棒グラフですが、売上げがとれない。したがって、フォロワーでは売上げが縮小し、実際に収益が下がった分をコスト削減で修正することになっています。多くの企業はフォロワーですので、収益力の一層の低下と賃金カット、デフレ長期化につながるということです。また、現在はデフレの中ですし、しかもマーケットが日本の場合飽和しておりますので、その中で値段を下げると、合計額の売上総額は、当たり前ですが、減るという計算になります。したがって、その中でますます過当競争的になっているということでもあります。

何を申し上げたいかということですが、その次のページ、13ページにマクロ的な動きを見ていただければと思います。特にICT産業をとらえたものではないのですが、中小企業だけではなくて上場企業も収益力が欧米企業の半分から7割ぐらいしかないのです。したがって、こういう状況の中では、当然、経済成長率の回復、あるいはデフレ脱却が不可欠で、収益低迷は産業だけの問題ではないのですが、海外展開を含めて、収益力のある企業、産業がさらにアグレッシブに業容を拡大していかないと、日本経済、産業、企業あるいはマーケットはますます縮こまってしまうということです。

では、どうするかですが、14ページです。これはもう一番上の丸印にあるように、規模・範囲の利益の拡大に尽きるということにして、これが先ほど冒頭に見ていただいた、2ページ目の左側の赤棒の中のところで、いろいろイノベーション等々を積極的に進めな

ればいけないと述べた点と符号するところです。特に日本の場合には市場が飽和しているだけに、国際的に劣後しないためには、さらに大きく規模・範囲の利益をとっていかないといけないということです。日本の通信業界は国内では産業をリードしているわけですが、一層の範囲・規模の利益の拡大に期待したいということとして、積極的・機動的な海外キャリアへの投資による新興国成長市場の取り込みであるとか、国際標準規格の採用に向けた活動であるとか、行政サービス分野での積極的な通信サービス利活用の促進などがあると思います。

さらに、その次の15ページを見ていただきますと、今の国内市場での日系通信事業者と日系通信機器ベンダの業務の重なり度合いを示したのですが、海外市場での海外勢の動きに対抗するという形で、これからは、下にありますように、もっと通信事業者と通信機器ベンダが協働して海外展開する余地というのがあると思われま

す。16ページ以降は、「なお」ということでありますけれども、新しい成長分野を示したものです。16ページの左側を見ていただきますと、アメリカでのサービス業での主要産業の拡大ぶりを示しています。横軸は利益の伸び、縦軸はROAで、右上のあるほど伸びが著しい、収益力も大きい産業分野になるわけですが、アメリカでもヘルスケア——これは健康産業、医療、福祉、介護も入っております——それから教育が成長産業となっています。なお、丸の大きさは市場規模ですので、丸の大小というよりも、むしろ右上にあるかどうかということがポイントです。アメリカ以上に少子高齢化が日本で進んでおりますし、政府もコンクリートからヒトへの投資のシフトと言っている中では、大変大きな成長分野がICTの上位レイヤー部分での利活用であり、ここをうまく取り込んでいくことが今後ICT産業が一層発展する基盤になるということです。

ちなみに、17ページの右側をごらんいただきますと、生産性の水準と一人当たりの個人消費です。主要国で見ますと、縦軸が消費、横軸は生産性ですが、日本の生産性の水準は所得水準に比して大変低いことがわかります。この生産性を上げるということが、産業なくして経済があるわけではありませ

ないので、経済の活力にもつながるということです。最後に、18ページですけれども、先ほども座長のお話にもあった、これからグリーンICT革命みたいなものを起こしていこうということに関する点です。産業革命の起こり方を、右側の模式図を見ていただきますと、例えばイギリスでの18世紀終わりの産業革命ですが、実は蒸気機関が発明された段階は産業革命にはカウントされてお

ろに書いてありますけれども、従来なかったようなライフスタイル、新産業が技術革新を契機として大変大きな勢いで世界的に勃興するというのがポイントです。その意味では、技術革新と新製品の開発が、飽和市場での代替需要をもたらすだけでは成長には結びつきにくいということでありまして、ハードとソフトの融合であるとか、あるいは海外市場を狙うについて、国内で培ったライフスタイルを提案していくことが大きな需要と産業革命を招くということです。そして、こういうような形に持っていくことができれば、ICT産業はリーディング産業としてさらに一層発展する形になるのではないかと考えております。

以上です。

【黒川座長】 ありがとうございます。残された時間、マッピングの話と、それからただいまの中島委員の理論に関連して議論を進めていきたいと思いますが、今のご意見に関して、ご質問とかご意見とかございますか。

【勝間構成員】 1ページ目の水準なんですけれども、利益水準が、これはWACCの水準が違うので、ちょっと一概に横並びにするのはややミスリーディングかと思ひまして、ただ、ICT産業については、日本国内において、他産業よりも収益性が高いということは明らかだということによろしいのでしょうか。

【中島構成員】 おっしゃったように、業種分けと収益力比較は必ずしも厳密に同じというふうになりませんので、それは大体アバウトで見えていただければということです。もともと、ICT産業の利益率は日本国内では高いのですが、日本国内の収益率全体が傾向的に下がってきておりますので、やはり日本企業の利益率は低いと思います。

【勝間構成員】 WACC、要するに資本コストの問題がありまして。

【中島構成員】 資本コストの差は確かにありますね。

【勝間構成員】 かなり、3倍ぐらい多分違うと思いますので、そのせいが、多少考慮したほうがいいのかなどという意味でして。

【中島構成員】 それはあります。それはありますけれども、日本産業の利益率をもっと本来的に高くしてしかるべきではないかと私は個人的に考えております。

【勝間構成員】 要するに産業全体の収益性が低いということ。

【中島構成員】 そうです。

【勝間構成員】 ICTはその中では健闘しているということになるのでしょうか。

【中島構成員】 健闘はしています。

【勝間構成員】 はい。ありがとうございます。

【黒川座長】 今のお話もそうだし、その次の絵もそうなんですけれども、全体として元気があるというか、思い切って投資をする企業と、ばらつきがアメリカの場合はあるのに、日本の場合はきわめて平均的になるという、これはどこから来ているんでしょうかね。

それからこの議論というのは、ずっとヒアリングのときにもあったような気がするんですけども、日本人のエンタープレヌアー気質というんですか、その違いになるのか。それとも制度的な問題なのかという、これについてはどういう議論があり得るんですか。

【中島構成員】 これは議論が分かれるところだと思います。ただ、左の赤い枠の中に「企業の過当競争・横並び体質」ということで書き込んであるのですが、本来的には、いろいろな経営学者等々の議論でも、1980年代以降、日本の産業は本来的にはもっと付加価値をとっていくような産業構造に転換しなければいけなかったのが遅れたとの見方が一般的です。それは、大量生産・大量消費の経営モデルからなかなか脱皮できない面を示しているとも見ています。すなわち、大量消費のところの国内市場が成熟化してしまい、生産能力はあっても、なかなか利益がとれなくなっているのに、未だに従来の経営モデルを継承しているとの見方です。したがって、本来であれば、ここはなかなか難しいところではありますが、もっと差別化をしなければならなかったという議論になります。もっと違う分野に展開をする、ないしはグローバルな展開をするといったことがダイナミックに日本で起きてよかったのだと思うのですが、それが日本の産業全体で見れば、まだ十分には生じていないということになるかと思います。

【黒川座長】 何か一生懸命頑張ってきて投資もしているんですけども、過剰投資になっていて収益率が上がらなくて、全体が平均的だというと、何かすごく悲しい感じになってしまいますよね。

【中島構成員】 あくまでもマクロの観点で申し上げていることをご容赦いただきたいのですが、確かにおっしゃるとおりです。ご案内のとおり、GDPというのは付加価値の合計ですから、大雑把に言えば企業が幾ら稼ぎ上げたかという合計に近似します。もちろんそればかりではないのですが、そういうイメージにもなるわけです。ですから、GDPの成長率が足りないということは、企業の稼ぎの伸びが足りないことと言っても、概ね正しくなってしまうのです。そして、企業の経営が横並び的になっているということは、本来的には足し算経営をしなければいけないところが、デフレになると、ともすれば値段を下げて、利益を落としてでもプライスリーダー企業に追随することになってしまいます。このような企業行動は、同じマーケットの中で生き残らなければいけないという意識があ

なりに強いということではないかと思われるわけです。

【勝間構成員】 質問させていただきたいんですが、その中でやはり、通信と多少離れるんですが、労働規制の正社員雇用が批准の、解雇が非常に厳しいということについて、それが生産性に与えている影響というのは、これは何かデータがあるのでしょうか。それ、通信と影響、要するにファクター要因として切り離して考えたいんですが。

【中島構成員】 労働生産性の議論は規制と絡むところはあります。ただ、近年、生産性がなかなか上がらないという要因は、非正規雇用者が増えてきたことにあります。非正規雇用者といっても、本来的にはもっと高い生産性を担えるのだらうと思いますが、一応賃金というか、担っている仕事から生まれる対価で見れば、相対的に低い水準のところ人にむしろ増やしてきたということが反映している面があると思います。

【勝間構成員】 ありがとうございます。

【黒川座長】 ほかに何かありますか。

【北構成員】 ご提示いただいた各国の比較データを見ると、どうしても日本とアメリカを比べてしまうんですね。上位レイヤーにおけるアメリカのいろいろなプレーヤーが非常に成長している中で、これから日本はどうしていったらいいんだと。冒頭にお話がありましたけれども、100%光を普及させると。これはまさに政治主導でなければできない、ビジョンとしてはすばらしいと思います。けれども、ちょっと注意しなければいけないというか、懸念というのは、それをすることがほんとうに、ブロードバンドの通信料金を見ても、普及度合いを見ても、日本以上に進んでいる国はないわけで、インフラを整備すれば、その上のプレーヤーが栄えるのかどうか、というところは、もう1回ちゃんと見ていかなきゃいけない話だと思うんですけどね。ここがどうしても気になってしまいます。

例えば、8ページでテレワーカーの比率はアメリカ32%、日本は15%。電子政府の準備度とか、いろいろな数字があって、こういう数字というもので比べちゃうと確かにそうなのかもしれないですけども、ほんとうにその統計データというものが正しく実態をあらわしているかどうかということをはほんとうは疑ってかからなければいけなくて、例えば一番わかりやすい例で、よく日本のICT国際競争力、あるいは世界のICT国際競争力を世界経済フォーラムあたりが出している数字。そこで使われている数字で、例えば携帯電話の普及率があるんですけども、対人口普及率で見ると、日本は相当下なんですよね。プリペイドユーザーはほとんどいなくて、ほとんど国民がポストペイを使っている。すると、人口普及率八十何%です。普及率ランキングを見ると、百六十%の国がどわっと

上にあつて、そういう数字でランキングされている。そういういろいろな一つ一つの数字の積み上げの結果、国際競争力のランキングというのが出てくるわけですね。

ブロードバンド普及率もそうなんですけれども、光普及率で世界の国を比べていけば、日本は断トツ1位だと思うんですけれども、ADSLまで含めたブロードバンド普及率でランキングの数字ができていますと、そんなに上でもないかもしれない。過小評価されている。

もっと言えば、そういう世界のランキングを決めるゲームのルールづくりに我々が参加できていないというところも実は問題で、結局、ランキングを勝手に出されて、それが発表され、マスコミがそれを取り上げ、日本の順位が下がりました、自信喪失。そういうネガティブスパイラルに陥っているのではないかという気が最近してならないんですけど。

そういう一つ一つの数字もほんとうは、話が長くなって恐縮なんですけれども、例えばフィンランドの電子政府の利用のされ方というのは、電子政府を使わないと、役所に行って手続きしたら、いつまでたっても手続きが終わらないから、みんなしょうがないから電子政府を使っているというのを実際にフィンランドの人が言っています。日本はすごく便利、中途半端に便利なんですよ。役所はたたかれていますけれども、サービスレベルは日本のお役所は高いんじゃないかと思うんですね。行ったら、ちょっと待たされるけど、まあまあ結果は出てくると思いますよ。でも、そうじゃない北欧の国々は人口も少ないし、市役所とかに人がそもそもいない。とてもじゃないけど行ってられないから、使い勝手は悪いんだけど、みんなネットでやるほうが絶対便利だからということで使われている。どれだけ使われているかという数字だけを比べちゃうと、これは確かに低いです。でも、ほんとうにそれを比べていいのだろうかということまで見ないと、何か我々の実力を過小評価してしまうんじゃないかということを最近非常に強く思っております。

【黒川座長】 何かね、そういう考え方というのをシンボリックな言葉でうまくあらわせるといいんですけど、こういう事例って何か最近イノベーションパラドックスとか、もうちょっと時間を待てば、その状態に来るのに、それより前の段階でもうイライラしているという状態は、何となく感じなくはないんだけど、そんなことじゃ待ってられないというのがこのタスクフォースの全体の雰囲気でもあるということで、今、そういうことが起こり得るし、それからハイスペックのブロードバンドを上手に高速のインフラで使おうと考えるというのは、すぐに普通の消費者がキャッチアップできるかということ、なかなかそこには行きにくい。若い人たちがさっと使うというところはあるのかもしれない

し、ある特定の産業がさっとう使うということは進んでいるのかもしれないけれども、全体が平均的なところがそこに行くというのには、思っているよりは時間がかかるということなのかもしれないですね。でも、大勢としては結構いい線いっているのではないかと、北さんの話ですが、どうですか。

【勝間構成員】 いいですか。

【黒川座長】 はい。

【勝間構成員】 私はバイアスをかけないほうがいいと思います。おっしゃることも非常によくわかりますし、過小評価された面があるかもしれませんが、例えば逆に、9ページの高速通信料金の月額料金がPPPベースで30ドルで安いよという話があるんですけど、これはおっしゃるとおり、ADSLと光ファイバがまじっていたり、ISP料金が入っていたり、入っていなかったりして、ほんとうに30ドル相当なのかというと、もっと高いと思うんです。逆に逆指標のものもありますから、トータルにおいて、生産性においてICT活用が進んでいないということについては素直に認めるべきだと。ただ、それがおっしゃるとおり、実はリアルのほうのサービスレベルが安価で高いからという原因もあると思いますね、理由が。そこのバランスの中でどこが真の要因なのということは考える必要があると思います。

一番気になりますのは、やはり今回のベンチマークの中で、今回の分析にはないんですが、ドミナント規制がある国とない国、あるいはドミナント規制の状況がどのくらい強いのか、弱いかによって各国のICTの活用状況が変わるのかとか、生産性が変わるのかというほうに非常に興味があります。ICT全体にさらに加えて、ドミナント規制の影響というのを知りたいと感じました。

【黒川座長】 そんなに難しい実証じゃなくていいので、ドミナント規制の強さをA、B、Cランクぐらいにして、成長率と比較できるようなモデルって事務局で用意できない？

ごめんなさいね。もしできそうだったら、若い人、だれか頑張ってみて。

【淵江事業政策課長】 現状ぐらいはちょっと調査してみたいなと思います。ドミナント規制の現状はどうなっているかというのは調査してみます。

【黒川座長】 そうですね。それをだから、そんなに精密に数量化することはできないので、とても難しいですから、丸とバツぐらいとか、3ランクぐらいで分けてみて。どこの国だって最初、例えば通信インフラの会社は1社であるところが多いわけだから、おおむねそこから始まって行って、競争環境を持っていこうとしているので。しかも、ほとん

ど始めたのが1980年代の前半というところだから、みんな同じ時間の出し方で、マーケットがどういうふうになっているかというのは、条件はほぼ一緒だというふうに思えるんですけど、大きい小さいはありますけどね。EUなんかは固まりで見ると、1国ずつで見ると、ちょっと僕にはわからないけど。勝間さんが喜びそうな結果が出るのかどうか知りませんが。

【舟田構成員】　　ちょっと今の点、規制のリストをつくることは簡単ですし、どういう規制があるか、ないかは出てきますけれども、問題は規制の強さが知りたいということなので、例えばBTがこれだけの料金申請をしてきて、オプテルが認めるか認めないかというふうになりますね。その料金水準が非常に高いものか、それほどでもないかということ自体を評価しないと、規制はそれをそのまま認めたのか、あるいはカットダウンしたのかというふうになりますから、これは私は難しいと思います。始まる前から水を差すようですが、規制の一覧表は簡単にできますけれども。

【黒川座長】　　何か無理にすることは、かえってまずい結果を生むかもしれないということもありそうなんですけど。

【勝間構成員】　　あと代替指標としまして、それこそBTであるとか、AT&Tであるとか、一番ドミナントのプレーヤーのシェアとICTの生産性をマッピングするとか、何かそういったような代替指標はあり得るかと思いますが、ドミナントプレーヤーのシェアと生産性、成長力の相関関係というような、それが無相関であればいいわけですし、逆に相関関係があれば問題なわけですよ。

【淵江事業政策課長】　　どこまでできるかわかりませんが、努力をしてみたいと思います。

【黒川座長】　　次、3月1日ですので、よろしくお願ひします。何か関係していらっしゃる方の会社で持っていていらっしゃるという方があったら、ぜひ提供していただきたいと思いますが、こちらのほうもよろしくお願ひします。

【舟田構成員】　　質問よろしいですか。

【黒川座長】　　はい、どうぞ。

【舟田構成員】　　7ページ、補足してご説明していただければということですが、このページは主要16社ですから電気通信産業ですね。2つあって、1つは売上高販管費、販売管理費ですか、比率が日本は突出して高いということと、右側にあるのは人件費の高さとなって、その分析といたしますか、もし可能ならお聞きしたんですけども、販管費です

ぐ思いつくのは、日本は、どこかにありましたけれども、移動の比率が突出して高いですから、販売促進費がこれの元凶なのかどうか。つまり、販管費といった場合に何が含まれていて、例えば販売促進費はどのぐらいのウェイトなのかなということを知りたいのと、一人当たり人件費の高さは、全く私はこういうこと素人なのでお恥ずかしいんですけども、高いというのはちょっと意外で、日本の3社はそれぞれ大変な人減らしをずっと続けてきているはずなんです、一人当たりの生産性が低くなる、そういうことなんでしょうか。ちょっとその辺。

【中島構成員】 まず、販管費ですけれども、これはデータベースから一括して集計しているので細かな内訳は出ません。ですから、物件費と人件費ぐらいしか出てこない。その中で見ると、人件費のほうが高いという点では効いているということになります。

2番目のご質問、これは生産性が高いということなのかどうかということですが、

【舟田構成員】 日本は劣後しているということですね。

【中島構成員】 はい。もちろん、利益が人件費の高さに応じて出ていけば、生産性が高いと、あるいは相応だということになります。けれども、実際の利益自体の出方が、こういう一人当たりの人件費に呼応してどんどん高くなっているわけではありませんので、もっと上げる余地が残っているのではないかと申し上げたわけです。あるいは、おっしゃったように、いろいろな面で、削減は削減としても、むしろ人材活用というところで余地は残っている面があるのではないかと推察できるかと思います。

【黒川座長】 労働生産性が低いという、しかも通信産業のメインのところでも労働生産性が低いというのは。

【中島構成員】 ただ、このグラフには注をつけている点にはご留意いただく必要があります。要するに、単独決算と連結の差もありますから、比較的給与水準の低い人たちをいっぱい使っているというのを別会社で他社はやっている可能性があるわけですが、そういうのは入っていないというのが日本の状況かもしれないということです。

【黒川座長】 ほかに何かご質問、ご意見ありますか。

【相田座長代理】 ちょっとよろしいですか。先ほどの先にやったマッピングのほうで、①と②と挙がっている項目は同じなんだろうかとさっき見比べてみたんですけども、「オープン性の確保」というのが①だと2カ所、②が3カ所というのでちょっと違うな。これもあるんですけども、一番気になったのが、①のほうでは「利用者料金政策」と書かれ

ていて、②のほうでは利用者のつかない「料金政策」というふうに書かれているんですけども、いわゆる基本料とか接続料というのは、これらの①②のマッピングの中でどの項目に対応するものだというふうに考えたらよろしいのでしょうか。

【淵江事業政策課長】 つくった意図としましては、マッピング①につきましては、利用者、事業者というのは出てこないものですので、利用者というのをつけさせていただきます。マッピング②のほうは消費者のほうのための政策ということですので、利用者が落ちているということですが、先ほどの規制があったかどうかという話につきましては、料金政策の中で読むという理解でございます。

【相田座長代理】 これは①のほうも利用者料金政策という中で見ていくんですか。

【淵江事業政策課長】 そうです。はい。

【相田座長代理】 わかりました。

【勝間構成員】 5ページ目なんですけれども、ここはまだ議論になっていないですが、まず、国際展開が非常におくれているということについて、もう少し要因の分析があれば教えていただきたいんですが。

【中島構成員】 ここは数字の議論なので、実態はむしろ私よりも皆さんのほうがよくご存じかと思えます。

【勝間構成員】 ていうか、実際にはある程度少しやってみたけれども、失敗したというのが現実だと思うんですが、1990年代から2000年の前半にかけて。今も少しずつはやっているんですけれども、うまくいっていないという状況だと思います。

【北構成員】 ここら辺は少し今、野村総研でも分析しているところなので、次回あたり。でもこれ、5ページの右を見ていただければ、テレフォニカ、ボーダフォン、フランス・テレコム、大体進出している国というのは旧植民地だったり、フランス語圏、スペイン語圏とか、そういうところが多いんですよ。

【黒川座長】 そうですね。ほかの分野でも同じですね。

【北構成員】 ちゃんと分析してみたらお答えしたいほうがいいと思いますけれども、やはりなかなかそう一筋縄では、海外展開というのは、その国のインフラそのものですか、ここを取る、取られるという話というのは、非常に政治的な問題もありますから、そう簡単ではないですよ。これは多分、データを見ればわかるんじゃないかと思えます。

【黒川座長】 過去の80年代からではなくて、もっとずっと前からのことを考えると、日本は大陸の側に出ていくのに関して、とりわけその国の主要なインフラに関してとい

うことになる、少し躊躇するということはあるかもな。

【勝間構成員】 あるいは申請したとしてもマイノリティー出資に終わっていて、ドミナントが持っていないと。

【黒川座長】 前回、大臣がプラットフォームのときの議論でも、要するにインドの地域での振興にICTの産業が寄与するようとおっしゃっていて、多分、その部分に関する心配りをされていたんだという感じはしますね。でも、できるだけその窓口を広げていって、あまり日本国内の、寺島さんのタスクフォースだったと思いますけれども、ナショナリズムが表に出るようなのではなくて、オンライン産業ということで自動的に国際化してしまうような世界と言っているんですけれども、今グーグルと中国がもめているように、そういうことが起こりかねない環境にある問題だというのは何となく認識できますけど。

これはほんとうは各企業にヒアリング、この分野でできていればよかったかもしれません。どうしてもっと天真爛漫にヨーロッパの企業みたいに進出競争ができなかったのかということは何。

【勝間構成員】 あとすみません、17ページ目の産業別労働生産性なんですけれども、これで一番気になりましたのは、規制産業の労働生産性が高いんですね、日本は全体的に。これはほかの国も同じ状況なのでしょうか。

【中島構成員】 今おっしゃっている規制産業というのは、電気・ガス・水道とかですか。

【勝間構成員】 そうです。金融とか、通信もそうですね。

【中島構成員】 これは両面あると思います。逆に低いほうも、医療とか、福祉とか規制産業です。ですから、規制の仕方が、先ほどドミナント規制という話がありましたけれども、参入規制も設けるといふのと、行為規制を設けるといふのでは、生産性に違いがあると思います。したがって、行為規制はなるべく生産性を上げる形に即したものに替えていくというのが必要だと思います。逆に、生産性の高い業種については、高いこと自体は悪いことでは決してありませんが、参入規制が過剰利得につながっているのかどうかということがポイントになるということかだと思います。

【勝間構成員】 通信はそうでもないんですが、電気・ガスに関しては、日本は大体国際標準の2倍から3倍ぐらいの値段というのがさまざまところで議論されておりますので、その分、逆に生産性の利得が流れている可能性があるなと思ひまして、例えば外食産業なんかはもう少し電気代・ガス代が安ければ、もっと利得があったかもしれない部分が、

それこそ電気代・ガス代に食われていると。

【中島構成員】 それはあるかもしれません。

【勝間構成員】 同じようなことを通信が引き起こしていないかということですね、逆に。

【中島構成員】 私のペーパーのところでもユニバーサルサービスについて、先ほどのご説明の中では明示的には触れなかったのですが、一言入れております。14ページです。先ほども勝間さんから、あるいはほかの構成員の皆様から、電子公共サービス、電子政府が日本で進まないというお話や、フィンランドのケースと比較してのお話がありました。やはりコストパフォーマンスをどう考えるかというところが欠かせない点だと思います。

ですから、ユニバーサルサービスは必要ですけれども、そのやり方は1つではないかもしれない。例えばラストワンマイルにしても、全部F T T Hでという考え方もあれば、そこは無線で飛ばすという考え方もあるし、新しい技術革新もあると思います。また、先ほどのフィンランドのケースですと、今まで日本は低廉な公共サービスをやってきた。そっちのほうの利便性は結構いいという話がありましたが、このことは裏返して言うと、日本の労働コストが安いということかもしれないんですね。ですから、先ほどなかった観点ですけれども、もしかすると労働コストの高いところだからこそ、コストパフォーマンスから見て電子政府にしろ、あるいは医療の遠隔化にしろ、進むという面もあるのではないかと。いずれにしろ、トータルコストでどう考えるかというところがあると思います。

したがって、通信のコストの場合、一概にほかにどういう影響を与えているかというのは、にわかには整理できないのですけれども、今後はコストパフォーマンスの観点を含めながら、完全F T T H化にしても、普及をどうやって高めるかという議論をすべきだろうと思います。

【勝間構成員】 ありがとうございます。

【北構成員】 この場は中長期的な話をする場なんですけれども、今、現場で起こっていることは、例えばソリューション販売なんかにしても、携帯電話のソリューション販売をしている人たちと話しても、今、この情勢ではとにかく携帯電話を1円でも安くしてくれという競争になってしまっていて、本来であれば、モバイルソリューションの付加価値競争にいかねばならないのが、どうしても今このご時世、安いほう、どっちが安いんだ、取った、取られた、ということが行われていて、まさにデフレスパイラルに陥っているんですよ。

ICT産業の活性化というのをどういうパスで実現するかといったときに、ICT産業は今、利益率を見ても高いじゃないかと。ここはICT産業が身を削って、1つの考え方ですよ、例えば削って、非常に安くICTのサービスが使えるようにして、日本の他産業、中小企業も含めて、どんどん使っていただく。直接的には通信コストの削減、あるいはITコストの削減。あるいはそれだけじゃなくて、生産性の向上、競争力強化といったところでほかの産業に立ち直っていただく。その後、他産業の成長とともにICT産業も復活する、というパスを描くのか。

いやいや、ICTというものには価値というのがあるはずで、ちゃんとこの価値を認めて払ってください、というふうに、さらにもっとICTの新たな付加価値を追求していく。それを他産業と一緒に創造していくので、一緒に頑張っていきましょう、とってICT産業の拡大とともに他産業も拡大していくというパスを描くのか。後者は、今の現場の状況を考えるとかなり厳しい。まず、取った、取られたという話が先にきてしまう。SI業界だって厳しいですよ。クラウドというものが出てきていますから。所有から利用へという大きな流れがあって、グーグル、アマゾン、マイクロソフトを非常に速くて安くてうまいかどうかかわからないですけれども、そういうクラウドが使える状況になっているわけですよ。今、現場の状況のことばかり考えたらいけないだと思いますけれども、どういうパスを描くのか。多分、行きたいゴールはみんな同じだと思うんですけれども、そこへどういうパスで行くのか。それに対して、少し痛む人がいるなら、それを国がどう支えるのかとか、そういうことを少し議論したほうがいいんじゃないかなと思います。

【中島構成員】 よろしいですか。今おっしゃったとおりだと思いますけれども、基本的には償却負担がすごくあって、技術革新があって、ともかく走らなければいけない産業が利益率を削ってしまったら、そこに投資するお金もなかなか出てこないわけですね。ですから、一般論ですけれども、普通は技術革新で先頭を走って、しかも、多額の投資をどんどんやっていかなければいけない産業というのは、やはり利益率が高くなければうまく回らない。また、利益率を高くするというターゲットにすることで、横並びでいやということではなくて、海外展開、ないしはM&A、ともかく選択と集中といった先端的かつアグレッシブな行動も出てくるんだと思います。これは、もちろん業界ばかりじゃなくて、企業によっても状況が違うわけですけれども、全体で見れば、リーディング産業がほかの産業の成長のために利益率を落として分配するというのは、考え方からいうといかがなものかなという気はいたします。

【黒川座長】 とっても魅力的な新しいサービスが生まれてくれば、みんなが欲しくてしようがないと思うようなものが出てきてくれば、あまりこういう議論をしないでもクリアできるんですよ。それは思っているようには出てこないですね。世界的にも出てきていないのかな。それよりは日常生活で、今までは、どちらかという人中心でやっていたものにICTというか、ネットワークが上手に肩がわりしていくことで生産性を上げるという、そのパターンと、中島さんがきょう強く言っていた海外に出る出口をたくさんにすると、視野を広げるということですかね。

【勝間構成員】 すみません、しつこいんですけども、人を省力化することで利益が上がるんだったら、多分みんなICTをやると思うんですが、さっき言っていたように、正社員雇用規制の問題もあって、結局、人を省力化することが利益につながらないから、ICTを活用して人減らしをするモチベーションがないですよ、全体的に、日本企業において。もちろん、中長期的には違うんですけども、短期的には。それは既にICTの導入のときに議論になっていたんですが、ICTを導入すべきか否かで、なぜ日本はICTを導入しても生産性が向上しないかということについて。

【中島構成員】 よろしいですか。90年代の初めにそういう議論があったのですけれども、これは規制というよりも、私自身は企業風土の面が強いのかなという気がしています。というのは、90年代初めのICT革命と言っても、きわめてプリミティブな話ですが、ウインドウズが導入された後、どういうことがアメリカと日本で起きたか。これは別に数字で示すまでもなく、ご案内のとおりですが、アメリカの雇用統計の中に秘書という職種があります。日本にはないのですけれども、そのアメリカでの秘書の全体の雇用に占める割合が激減を翌年からし出すのです。ですから、アメリカでは、ウインドウズPC導入できわめて効果が秘書削減に出てきたということことがわかるのですが、日本の場合にはそういかなかったのです。確かに、日本でも秘書はいるのですけれども、業務の区分けがなかなかはっきりしないという面もあるし、そもそもどういう理由でPCを導入したんだということになります。単に、IT化に乗りおくれるなという観点もあったのだらうと思いますから、それでは生産性向上に結びつけることはなかなかできなかった。これは労働規制の話ばかりでもないと思います。ですから、話は先ほどの冒頭からの話に、堂々めぐりしてしまうような面もあるのですけれども、企業としてどういう形でメリットをとっていくのかということは、日本的なりに明確にわかってこないといけないということかと思っています。

【黒川座長】 きょうは中島さんは、どちらかというと、事業の幅を広げるということが決定的に重要で、日本国内は飽和状態だから、できるだけ外に出られるような環境をつくりましょうというのが一番の趣旨だったと思うんですね。成長のパスに乗せる方法。それからおもしろい魅力的なサービスが生まれてくるかどうかは運だから、出てくるかどうかはなかなかわからないので、どうしても生産者もそれを使わざるを得ないようなとか、そういうものが出てくると別なのかもしれないけれども、しかも、それは雇用に影響のないもので出てくると最高にいいと。なかなか難しい議論だと思うんですね。

それは期待してもなかなか難しいけれども、ある種のラッキーな可能性もあるということで、こういう2つのことはとにかく考えたとして、いずれにせよ私たちが持っている、何となく今の精神的な縮みぐあいというのをどういうふうにしてクリアして、だれが、どの産業がリーダーになって広げていくのか。そのときのやり方は行政が主導でできる分があるのだろうかとか、そうすることは必ずしもよくないというケースも起こるということでコストパフォーマンスを考えながら、そのバリエーションを考えるという議論。幾つか議論が出てきたうちから、基本になるところの議論というのはそういうことなのかなという感じがしました。

想定の間をもう10分過ぎてしまって、ごめんなさいね、時間に気づかないでいてしまって。皆さんに時間を拘束していいかどうかわかりませんが、もし何かほかにまだ議論があるようでしたら。

【勝間構成員】 もう1点だけ、すみません。10ページ目の左側のグラフ、これも議論に値すると思っております、OECD諸国における国別通信収入の内訳って、これはかなり衝撃的です。薄々は知っていたんですが、ここまできれいにあらわされると、やはり移動と固定のバランスというの、これは明らかに問題があるかもしれないということについては議論の余地があるかと思えます。結局、先ほど固定のほうが安いという話がありましたけれども、安い固定に対して高い移動があつて、それで結局バランスをしているということですよ、こちらは。右側のグラフを見る限り。

【黒川座長】 これ、かなりショックですよ。

【勝間構成員】 そうです。

【北構成員】 でも、これ時間軸で見ると、日本が進んでいるんだということを示しているのでは。

【中島構成員】 そういうふうには安いから問題だ、あるいは高いから問題だというふう

には必ずしも言えないと思います。

【北構成員】 これ、各国の小豆色のところがぐんぐん上がっているんですよ、世界中で。モバイルの部分ですね。

【勝間構成員】 それはまさしく先ほどの普及率との絡みでやらなければいけないと思うんですけども、それでもかなりヨーロッパもアメリカも日本も同じような普及率ですから。

【北構成員】 ただ、iPhoneのおかげさまで、データ通信の利用が、ついに日本以外の国でも携帯電話を使うというカルチャーがやっと定着してくれて、最近、「ありがとう、アップル」と言っているんです。これまでは日本だけ突出していたのでね。今チャンスだと思うんです、日本のメーカーさんはですね。だから時間軸を含めていろいろな数字でちゃんと見ないといけない。

【町田構成員】 まさにいろいろな数字という意味なんですけれども、ちょっと途中から来たので、大分聞き漏らしているのかもしれないんですけども、もう少し通信の料金について時系列で見てみると、どういう競争政策を打ったから、どういう料金の変化があって、それが効果があったのか、なかったのかというイメージにはならなくて、これで見ると、とまった時間で横の比較をやっているようにしか私には見えなかったんですね。

それで、そのときに固定なら固定、携帯なら携帯、どっちもあっていいんだけど、下がっているとすれば、それは競争を導入して下がっているとすれば、それは我々のチェックする競争政策としては多分オーケーで、それなりの得点をあげていいんだと思うんです。問題は、さっき北さんが言ったところで、それがほかの産業を活性化するのではなくて、せいぜいほかの産業のコストダウンだけやっちゃって、国全体のGDPとして見たときには減っちゃっているという議論だとしたときに、それは競争政策の失敗なのか、ほかの経済環境とか風土の問題なのか。それは明らかに分けて考えないといけない問題なんだと思うんですね。何か伺っていてちょっと、きょうまだそこら辺がきれいに仕分けできていなくて、もやとした中で議論している感じがしちゃったかなと。

勝間さんが言った携帯のほうもその時系列の中で見て、相変わらず水準が高いのか、低いのかをもう少し見ていかないと、ちょっと早いんじゃないかなという感じがしましたが、そういう議論をするには。

【黒川座長】 このデータは総務省のほうにはしっかりありそうですね。どこで規制を変えて料金を引き下げたりしたら、どういうふうに次の年に変化したかということに関

しては、しかも、今の価格水準まで来たところのプロセスと需要関係のメカニズムというのは、きつときちんと出るんじゃないか。普通に白書か何かにもあるような気がしますので、何か一番よくわかりやすいのがあったら見せていただきたいと思いますけど、お願いします。

【淵江事業政策課長】 探してみます。

【町田構成員】 それから、ちょっと細かいことを言うと、販管費の比率が高いとか、人件費の比率が高いとかいうのは、もともとの料金はもっと高いわけですね。料金だけ下げて、売り上げだけ下がってきて、それで人件費なり、販管費がまだ高いということが一番自然な理解だと思うんですけどね。

【勝間構成員】 ちなみに、1個補足で。通信アナリスト一覧にかなり家計調査の分析をしたんですが、通信費がものすごい勢いで増えていく中で、やはりほかの家計費の支出を明らかにシェアを食っていたのは間違いないです。それは事実です。

【黒川座長】 携帯が広がったということで、中学生や高校生の消費活動なんかが変わってしまいました。音楽のCDなんかは、それで売れなくなってしまったりしたというのは。

【勝間構成員】 レジャー費とアパレルが一番やられていました。あと食品も少しやられていました。

【黒川座長】 こういうのはだからきつとあったんだと思うんですけども、それは所得制約の中で魅力的なものを選択したということですよ。

【町田構成員】 それと、ごめんなさい。マッピングのところも、おくれてきたので、ちゃんと聞いていなくてごめんなさいなただけけれども、例えばPHSを解禁したときとか、東京地区全部で7社ぐらいPHSと携帯とで競争になった瞬間、ちょっと非連続に携帯の値段が下がったときとかありましたよね。ああいう新規参入というのがここでどこに入っているのがちょっとよくわからなくて、そういうものも含めて、さっきの時系列の中で見ていただけるといいかなという感じがしますけど。

【黒川座長】 何か制度変更があって動いていたのは最初の1回目の会のときの資料にも部分的にありましたよね。それに価格の水準も一緒に載せてくれると完璧。

【淵江事業政策課長】 わかりました。このマッピング資料は時系列的に検討するよりも、現状をマッピングしてですね。

【黒川座長】 そうですね。アジェンダが何かということを知るようにするというこ

と。

【淵江事業政策課長】 という趣旨でつくったものですから、時系列は載っておりません。

【黒川座長】 これできょうはとにかくおしまいにしたいと思います。どうも座長、時間のコントロールがうまくできませんで、皆さんの時間をちょっと余計にとってしまった申しわけありません。

次回は3月1日ということですが、事務局に。

【木村調査官】 今、座長のほうからお話しがありましたとおり、また改めて正式にはご連絡させていただきますが、次回は3月1日月曜日の18時からということで一応予定しておりますので、よろしく願いいたします。

以上です。