

平成24年度競争評価アドバイザーボード

第4回会合 議事要旨

- 1 日 時 平成25年6月27日(木) 16:00~18:00
- 2 場 所 中央合同庁舎第2号館 総務省 第1会議室
- 3 出席者
 - ・ 構成員(五十音順)
依田構成員、大橋構成員、岡田構成員、川濱構成員、辻座長、
舟田座長代理、野原構成員、林構成員
 - ・ 総務省
吉良総合通信基盤局長、安藤電気通信事業部長、吉田事業政策課長、
柴崎事業政策課企画官、吉田事業政策課調査官、
東事業政策課課長補佐、川野事業政策課評価分析係長

4 議事

- (1) 電気通信事業分野における競争状況の評価2012(案)について
- (2) その他

【柴崎企画官より「電気通信事業分野における競争状況の評価2012(案)」(概要)について説明を行った。主な質疑応答は以下のとおり。】

林構成員: (資料1「競争評価2012の評価結果(案)の概要」の1ページの12番参照。) 前回議論になった、データ定額通信料は月額5,985円で各社横並び、とのことだが、このことから一部の事業者はライトプランを提供していることがわかる。この契約割合が仮に相当数あるとすれば、それが競争評価に影響を及ぼすのではないか。ライトプランを契約している人のシェアはどれほどか。

事務局: そこはまだ把握していない。正確な数を把握するのは難しい。

舟田構成員: NTT以外の事業者はライトプランと類似のプランは提供していない。そのプランに吸引力があれば他の事業者も追随するはずであるが、他の2社に対しそれほどのインパクトがなかったのであろう。その他の料金の横並びをどう理解するかが、競争が激しくなれば、価格は収斂するが、3社とも供給側が価格を決めて、競争の中でもそれを維持しているとみる可能性もある。斉一的料金という点で結果的に同じでも、競争価格と同調的価格設定による斉一化では、価格の成立メカニズムが異なる

り、それを分析するのが難しい。

依田構成員： 3社ともある程度は価格支配力を実際持っていて、相手を見て決めている。結果は同じだが、競争的か同調的かはメカニズムが違う。

川濱構成員： 価格は同調的に見えるが、NTT ドコモのライトプランや各社のキャンペーン割引の状況を見ると、隠れた値引きがあり競争が働いていると考えられる。1つわからないのが、スマートフォン一人当たりの平均月間トラフィックが1.6GBの中でいうと、多数のユーザにとってはライトプランは上限3GBで安価なサービスであり、対応商品として最適であることから、通常独占企業は出したがらない商品。データ通信量の程度によって違うが、誰もが自分のデータ通信量を知らないために、当該プランがニッチになっているのではないか、もし利用者にとってたいしたことでないものであるならば当該プランを出すのももったいない。当事者の横並び意識があれば、同水準になるのは仕方無いことだが、隠れた値引きにより様々な価格設定によって、実際には競争が起きているのではないか。これらの状況について、量的に分析・評価できるデータがあれば、料金が高止まりしているというのが本当かどうかかわかると思う。

事務局： 2012年度末の平均トラフィックは、2GBとなっている。戦略的評価の中でも、例えばMVNOはMNOの料金に対抗するような低価格・低速度・低容量のプランを出している。

川濱構成員： 3GBのプランについては、独占企業がこのようなプランを通常は出さないのという印象。

辻構成員： 消費者は必ずしも経済的に合理的な商品を選択しないという話もあり、総合的に考えて選択しているのではないか。

野原構成員： 価格設定がどのようになっているのか等、複雑な価格設定がなされているので、それを透明化しないといけないのではないか。報告書にある記載は、これはこれで良いと思うが、価格設定のところが寧ろ競争の肝ではないかと思うので、これに触れないのは競争評価としてどうなのか。

舟田構成員： スマートフォンに替えると料金が高くなると初めて聞いた時は驚いた。通信以外の分野では価格の下落が大きいですが、スマートフォンや3.9Gでは値上げが行われている。事業者が他事業の事業者と異なり、この値上げをを乗り切って契約数を拡大していることが不思議。競争しているからという面と利用者が主として3社しか選べないことが原因か。依田構成員の説明によると一部のユーザは半年以内に端末を換えると言っており、特殊なユーザがある程度のボリュームで存在する特殊な業界。

辻構成員：3.9Gの料金は上がっているが品質も上がっているので機能面も考慮すれば、実質的な料金は下がっているのではないかと。

野原構成員：値上げはあっても使うという魅力があればいいが、今のような月額料金の通話料、通信料を示すだけでは一面的。サービス選択時にどのような料金となっているか等をもっと把握すべき。表示速度と実効速度の乖離があるのであれば事情はあるとしても、見える化をしていくべき。

事務局：サービス変更コストの中で、解約事務手数料等を試算として積み上げているが、端末相当分の割引についても試算の中に含んでいる。また、3Gから3.9Gへの移行に伴い、表示速度上であるが単位速度当たりの月額料金は下がっている。

舟田構成員：競争評価の前提は利用者が情報を持っているということだが、1ヶ月のデータ使用量や実効速度は不明な点が多く、主要3事業者の料金についても、その時々契約時点で選択しなければならない。複雑なサービスほど、他社と比較できることが競争評価の前提にあるべきであり、その意味では、消費者にとって移動体通信サービスの競争は物足りないものになっているのではないかと。競争評価で非競争的とまで言えるかどうかはわからないが。

大橋構成員：評価結果のまとめ方としては、昨年から変わっていて、このような書き方の方が本質的な議論ができると思う。事業者シェアが高いと市場支配力があるというのであれば、利用者のニーズをあまり考えず、利用者の利益が毀損されている可能性がある。シェアが高いことで、需要側のニーズにかなったサービスを提供せず、高止まりの価格となっているのであれば、本来キャンペーン割引等で多様なニーズに対して競争的な価格を付けるようにすればいいし、そういうことをやらせることが重要ではないかと。BtoCで言えば、多様化すぎると複雑だが、BtoBでは多様性があってもよいはずであり必要でもある。MVNOが事業展開を進められるような契約形態を打ち出していくべき。

なお、端末の買い換えは1つのタイミング、その点でSIMロックの解除はしっかり進めていかないといけない。表示速度と実効速度の乖離に対する分析は必要。市場支配力の現れであるならば、競争政策的にも大事なこと。

岡田構成員：スイッチングコストのディスカウントは分かりにくいいため、ユーザ目線では比較が困難。類似例でいえば新聞では、長期購読者は毎月料金を払っているが、よく乗り換える人はディスカウント等による恩恵を受けている。こういうのは行き過ぎるとよくない。

辻構成員：ユーザに分かりにくいとの問題意識は以前からあったが、今回は通信品質が新しいデータとして挙げられている。実効速度データは、競争評価の基本的なデータとなるようにしていただくのがよいが、料金水準は、市場支配力が原因となっているのかが分かりにくい。料金の問題を政策的に誘導していくかは大きな課題だ。

川濱構成員：通信品質に関する表示速度と実効速度の乖離の問題は、公正競争が阻害されているがゆえに生じている可能性もある。事業者は本来価格競争と同様に通信品質の面でも競争すべきなのに、消費者が分からない点が問題。なかなか消費者に情報提供されにくいものなので公的なところで何とかするということもありえる。

舟田構成員：実効速度を調べるサイトがあるが、固定系通信の場合は速度の評価が比較的容易である一方、移動系通信の場合は利用者本人が移動しているので、やや困難であり、キャリアには同情すべき点もある。しかし、ベストエフォートの表示速度のみが強調されるのもいかなものかと思う。企業ユーザがまとめて契約する場合、MVNOは選択肢となり得るのにシェアが低いのは、主要3事業者が実はMVNOに対抗した、かなり安い料金提案を出しているからではないか。ライトユーザについてはキャリア側でよく研究しているはず。競争評価では企業ユーザ向けの競争は難しく、一般消費者向けしかできないのではないかと思う。

辻構成員：MVNOとMNOの契約において、卸が多く、接続が少ないことについて理由を分析してはどうか。

事務局：MVNOの契約数自体は拡大している。その実態について、今後はより詳細に継続的に見ていく必要がある。

依田構成員：ここ数年評価している点として、固定系通信に関して、昨年引き続き都道府県別の分析を詳しくしたのは良いと思う。東日本地域ではKDDIが光ファイバを借りてサービスベースの競争が進展しており、西日本地域では電力系事業者が自ら敷設し頑張っている。都道府県別での状況は変化しており、そろそろ都道府県別の競争の状況について精緻に評価をしなければいけない時期ではないか。KDDIが競争状況を活発にするために、auスマートバリューを打ち出しているところは評価されるべき。また、移動系通信では都道府県別の情報がないので分析を行わなければいけないのではないか。

事務局：直ちに移動系通信を含む各都道府県の分析が出来るかはわからないが、来年以降例えばサンプル的にいくつかの地域を取り上げて分析することができないかを検討する。

舟田構成員：KDDI の CATV 事業者とも連携したサービスであるスマートバリューや、ソフトバンクによるイーアクセス等の買収の話もあり、事業者のグループ単位の連携やシェアをみていくのは大事。1つの競争単位として事業者グループを見た上で実態に沿った評価をして欲しい。また、FTTH と CATV インターネット、ADSL では料金が随分異なる。CATV インターネットの実効速度はどうなっているのか。

事務局：報告書案の第3章（図表Ⅲ-8、9）中、固定系データ通信の実効速度に関するデータがある。

野原構成員：ソフトフォンについて、利用が拡大してきているとあるが、調査対象者は固定ブロードバンド利用者と同じか。携帯電話や固定電話の契約状況や使用状況との関係で代替しあうような形で使用しているのか等どのような使い方をしているかを分析すべき。

事務局：調査の母集団は固定ブロードバンド利用者と同一。

林構成員：利用者アンケートを精緻化するのが大事である。「競争評価」で用いられているユーザーアンケートに基づく利用動向調査であるが、調査母集団の割り付けを固定ブロードバンドの使用回線に基づいて行っていたかと思う。これだと、ブロードバンド回線を持っていることが前提となっており、特に、ブロードバンド回線を所有していないユーザは全く含まれないことになってしまう。携帯電話の調査のサンプルとしては固定ブロードバンドのサンプルとは別に採取すべきと思っている。また、地域ごとにブロードバンド回線の技術ごとに割り付けられており、都市部で弱いキャリアのシェアが高く出る可能性がある。さらには、サンプル数に学生が極端に少ないという問題もある。これだと、先進的なユーザを捨象してしまっている可能性が高い。したがって、今後の競争政策を考える基礎となる「競争評価」のデータとしては変化を見落とす危険がある。これを改善できないか。

事務局：母集団については、固定ブロードバンド利用者であることが前提となっており、完全に一般ユーザから成るとは言いがたいという点が課題であると認識している。ただし、過去との連続性等からどこまで対応できるかは難しいところ。他方、当省では通信利用動向調査という統計調査を実施しており、サンプル数等も多いことから、そちらで対応することも含め検討していきたい。

野原構成員：固定系通信は世帯単位で契約しているが、移動系通信は個人単位が多い。契約と利用状況の整理も必要。

事務局：ご指摘のとおりであり、通信利用動向調査の集計結果等を利用して対応

していきたい。

依田構成員：利用者アンケートについては、10年ほど過去との整合性を重視してやってきたが、見直すべき点もあるかもしれない。

舟田構成員：米国ではCATVインターネットはブロードバンドとして捉えられている。日本でもCATVインターネットは既に競争力のあるサービスになっているのではないか。

事務局：CATVインターネットのユーザはローエンドからハイエンドまで様々あるが、今回の報告書案では、実効速度は主にハイエンドのものを取り上げている。

舟田構成員：CATVインターネットの契約数は600万程度ということか。ところで、携帯の音声通信料が下がっていないのではないか。音声接続料は下がってきていることや、各社で同一金額になっているメカニズムについても分かりにくい。

事務局：報告書案では、携帯電話の音声接続料と音声料金のモデルケースを掲載している。なお、国際比較データで見ると、東京の音声通信の料金水準は安い。

辻構成員：通信品質として、端末価格をサービス変更コストに含めて分析するというのはありえるのか。

大橋構成員：仮想的なユーザ、端末機器を想定しないと難しい。

辻構成員：アカデミックな視点だけでなく、色々なデータを収集していただいた上で議論していくことが大事。

討議の結果、了承された報告書（案）については、速やかにパブリックコメントを実施し、その結果を踏まえ確定されること、また、来年度の競争評価アドバイザーボードの第1回会合の日程については、別途調整する旨事務局より説明があった。

（以上）