

平成24年度競争評価アドバイザーボード

第1回会合 議事要旨

- 1 日時 平成24年10月16日(火) 10:00~11:30
- 2 場所 中央合同庁舎第2号館 総務省 1001会議室
- 3 出席者
 - ・ 構成員(五十音順)
 縣構成員、辻座長、野原構成員、舟田座長代理、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に関する実施細目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に関する実施細目2012(案)」について説明した。主な質疑応答は以下のとおり。】

舟田構成員：基本データ(需要側データ)として挙げている「料金等」、「サービス品質」、「サービス変更コスト」は具体的にこういったデータを想定しているのか。

事務局：数値化するのが難しいという点は認識している。サービス内容や利用者満足度のほか、中立的な数字として通信速度といった指標を想定している(資料2p7注1参照。)

舟田構成員：「サービス変更コスト」は、事業者を移動する場合ということか。

事務局：ある事業者のサービスを利用している者が、他の事業者のサービスに移行するような場合を想定している。

舟田構成員：端末、通信サービスそれぞれに2年縛りが存在し、期間中の中途解約時に生じる違約金については、消費者契約法上違約金の平均的な損害を超えるとして

3 事業者に訴訟も起こされているが、これはキャリアがサービス変更コストを意図的に高くしているように見える。また、解約を2年経過後1ヶ月の間で行わなければ自動更新になることについての認知度についても懸念。ただ一方で、事業者の顧客獲得競争で違約金の全額をカバーするキャンペーンを販売代理店や、事業者自身で実施しており、この実態について、できれば競争評価でも調べていただきたい。

林構成員：私は、携帯電話解約金に関する消費者契約法事件である京都地判平成24年3月28日において、次のように判示されていることに注目している。すなわち裁判所は、「契約の目的である物又は役務等の対価それ自体に関する合意については、事業者と消費者との間に上記のような格差が存在することを踏まえても、当該合意に関して錯誤、詐欺又は強迫が介在していた場合であるとか、事業者の側に独占又は寡占の状態が生じているために消費者の側に選択の余地が存在しない場合であるとかといった例外的な事態を除き、原則として市場における需要と供給を踏まえた当事者間の自由な合意に基づくものであるということが出来る」と判示している。これは一見何でもない判示のように読めるが、ここでは、「事業者の側に独占又は寡占の状態が生じているために消費者の側に選択の余地が存在しない場合を除き」という「留保」に着目したい。ここで言及されているように、近時の通信事業者のM&A等によって市場の寡占化がさらに進んだ場合、いわゆる2年縛りは利用者のサービス乗り換えの障害となるおそれがあり、この点も注視していただきたい。

事務局：ご指摘の点の①違約金の状況は、利用者アンケートでの深掘りも含めて検討していきたいが、係争中の案件でもあるので訴訟内容の分析を競争評価で行うのはどうかと思われるため、最終的な裁判の結果の把握をしていきたい。②契約自動更新の認知度の問題は、消費者保護に影響するものであり、アンケートベースで把握していくつもりであるが、2011年においてはアンケート回答者の64%が認知しているとの結果が出ている。③また解約金をカバーする奨励金については、その是非については対象としていないが、金額的にどの程度の影響があるか等についてできる限りで定量的に実態を分析してみたい。④さらに寡占化に伴うサービス乗り換えの障壁についてはその因果関係を示すことは難しいが、とりあげるとすれば戦略的評価で対応することとしたい。

辻構成員：利用者の負担する料金については、メニュープランやARPUといったデータで把握できる。しかしながら、サービスメニューが多様化したり、キャンペーンが展開されたりしている中、実態がどれだけこういった料金に反映されているか、何が通信サービスの料金かわからなくなっている。研究者の立場としては、キャンペーンを含めた実態を反映したわかりやすい指標が必要だ。ユーザの選択時の要因もアンケートで入れてもらえればありがたい。

野原構成員：利用者のサービス選択は、通信サービスではなく、端末を使って得られるサービス全体で判断して行われており、通信サービスだけに絞ってサービス品質を比較して分析しても利用者の実態・需要は見えない。実質0円の端末など提供サービスと異なる価格設定がなされている中で利用者が購入する瞬間を見ることも重要であるが、一方で、料金を何に対して払っているかを見るべきで総体としての料金負担を見て分析してほしい。

また、実効速度については場所や状況により大きく速度が異なる。実態把握は困難ではあるが、利用の多い時間や場所で速度が速ければ利用者の満足度は上がるので、様々な状況をくまなく調べる必要は無く、いくつかの時点・場所を比較すればよく、調査方法の統一的な整理が重要で、速やかに行なってほしい。特にLTEについては設備を設置拡大しているところであり、実際の数値と利用者の感覚に乖離がないようにしてもらいたい。

また、来年度以降の課題になるかもしれないが、データ通信市場は移動系の高速化により、固定系との代替性が出てきており、一体化する方向にある。移動系だけを保有し、固定系を契約しないという者もいると思うので、今は別の市場で見ているがそういった代替性についても検討してもらいたい。

事務局：辻座長ご指摘の実態に関しては、単純な料金に加え、「サービス品質」、「サービス変更コスト」等の中身を把握しようとしており、データを整理した上で改めてアドバイザリーボードに諮りたい。また野原構成員ご指摘のあった、①利用者のサービス選択の要因は、通信だけではなく通信と隣接する領域を含めたサービスの総体であるとの点に関しては、競争評価の中で、通信だけに着目するのではなく、上位下位レイヤーも含めた総体としての通信市場を分析することで対応していると考えている。こういったことを踏まえ競争評価 2011 では「ネットワークレイヤーと上位下位レイヤーとの関係を勘案要素として分析したことを踏まえ、さらに競争評価 2012 では上位下位レイヤーをレバレッジとしたネットワークレイヤーへの影響について分析を行う。②通信速度データについては、サンプル抽出等において海外の公表データを参考に、一定の条件下の数値として説得力があるものを検討し、利用者が満足しているかという主観的な面と最大〇〇bps 及びその実測値というような客観的な数値の乖離度を見ていきたい。③データ通信サービスにおける移動/固定の代替性については、課題として認識しているものの、例えば移動と固定で実態上の速度の乖離はまだまだあると考えられることや、単身世帯が移動系しか持たないというような例が実態としてどこまであるのかということ調査しながら検討してまいりたい。

辻構成員：移動/固定の代替性という意味では、FMC の進展が1つのポイント。NTT は規制措置により特定事業者のみとの連携サービスが不可であるとされている一

方、他社はそうしたサービスを提供することが可能である。こういった制度が適正と言えるのかという見方もある。すぐに規制をどうこうというわけではないが、FMCの推進といった長期的な視点で検討するためデータや問題点を把握していく必要がある。

縣構成員：通信の価格設定は等価交換になっていないのではないかと。それは構造的に通信事業の特性としてそうせざるを得ないのか事業者の経営戦略によるものか。もし后者であるのなら規制対象となるのかどうか。違約金についても初期費用の回収ができないからではないか。一般的な割賦販売ではなく、端末のコストを負った形の割賦販売をどう解釈するか。認められている以上は違約金のみをもって批判できないのではないかと。また、ロックインはそれを把握する指標をどのように立てるつもりなのか。

事務局：事業者乗り換え時の違約金等の典型的なコストを選んで積み上げ、キャンペーン等の効果も踏まえた結果を事業者間で比較することで示していきたい。

縣構成員：ロックインは競争上好ましくないとの考えで臨むのか。必ずしも利用者側から不満があるとは限らない。利用者満足度と競争状況が一致すればいいが、必ずしもそうでない場合もあるのではないかと。

舟田構成員：差別料金は競争的でもあり非競争的でもある。2年縛りやそれを打ち消すキャンペーンが展開しているということは、事業者を頻繁に乗り換える利用者に事業者側が膨大な販促金を出しているのではないかと。差別料金は事業者にとっては顧客争奪に有効であり合理的だが、料金はARPUではなく、顧客層の違いとして捉えるべき。また、競争評価の問題ではないかもしれないが、通信料金と端末料金を総務省主導で分離したはずだが、有名無実になっているのではないかと。

野原構成員：2年以内の機種変更でも同じ通信事業者での買い替えならば、違約金が発生しなかったり、通信事業者を移る場合には移行先の事業者が違約金を立て替えてくれたりするなど、かなりの値引きをしている。この割引部分は経営戦略として通信料金に転嫁されているのではないかと。

縣構成員：構造的には難しいが、当該状況を認めるべきかとの問題がある。

事務局：ご指摘の諸点について、分かりやすいデータ取得に努めたいと思うが、原則として競争評価の中では、市場の競争状況を客観的に評価するにとどまり、経営戦略や規制措置の是非の概観は扱うこととしていない。

辻構成員：事業者が違約金等を通じて利用者の選択肢を縛っているのであれば問題だが、利用者の選択が正しい情報に基づいて判断しているのか、単に事業者の意向に沿って判断しているのかが懸念の点。

野原構成員：テザリングやWi-Fiについては把握できるのか。

事務局：競争評価 2011 の利用者アンケートでは、テザリングについて利用率 4 %程度という結果を得ている。競争評価 2012 においても、より詳細の利用動向の把握に努めていきたい。

舟田構成員：連携サービスの実態は、本質的な密接不可分のサービスの連携なのか、それとも単なるセット割なのか。

事務局：連携サービスについて、現在はセット割が主流だが、新たなサービス類型が定着するまでの過渡期でもあると認識。今後、法人向けサービスとしての利用も出てくると思われる。

舟田構成員：法人ユーザの割合は相当数あると思う。法人ユーザの中でも、電力系等の大手と中小で大きな価格差があったり、個人向けサービスで儲けた分を法人向けサービスに回したりすることがあるのではないか。

辻構成員：個人向けサービスで得られた利益を法人向けサービスに回すのは不適當。そういった視点も持ってほしい。

林構成員：市場支配力とは、「価格、品質、数量、その他各般の条件を左右する」地位を意味し、価格支配力を中心に解されてきたが、消費者厚生の低下という観点を踏まえれば、またユーザの選択機会の減少という観点からは、価格の上昇や品質の低下だけでなく、商品選択肢の減少なども、市場支配力分析では考慮される必要がある。そこで、利用者の選択肢の減少と市場支配力の関係や、利用者の選択多様性と事業者によるサービス乗り換え阻害の関係について、注視していただきたい。また、市場支配力のレバレッジといった場合、ブランド力の存在は、従来はNTTグループについて言われてきたが、現在ではむしろGoogleといったプラットフォームレイヤーのブランド力や、iPhone といった携帯端末の強大なブランド力にパワーバランスがシフトしてきているという市場変化も見られる。このように、市場支配力のレバレッジといった場合、その内実も、本「競争評価」の発足当初と現在とでは相当変わってきていることも、今後検証していただきたい。

事務局：利用者アンケート等を用いて、可能な範囲で調べたい。

舟田構成員：FTTH 市場における NTT 東西のフレッツのシェアが前回初めて低下した。
このような NTT 東西の市場シェアの低下を、競争評価の中でどう表現するか昨年も苦勞したが、本年もどう見るか留意が必要。

最後に、今後の予定について、速やかに実施細目 2012（案）についてパブリックコメントを実施し、その結果とそれに対する考え方等を別途諮らしていただくこと、次回の競争評価アドバイザリーボードは来年 4 月を目途に開催予定である旨事務局より報告があった。

（以上）