

2013年度第1回競争評価アドバイザーボード議事概要

日時：平成25年10月3日（木）16:00-17:30

場所：総務省共用10階会議室

出席：別紙座席表のとおり

概要：

1 電気通信事業分野における最近の動向について

（柴崎企画官より、資料 1-1 に沿って説明。これを受け、質疑の概要は以下のとおり。）

依田構成員：企業グループの定義の確認をしたい。固定ブロードバンドの契約数で見たサービスシェアの図について、KDDIによるJ:COMの連結子会社化を受けて、J:COMグループのシェアをKDDIのシェアと合算している。その一方で、移動体の収益シェアの場合は、ソフトバンクの連結子会社であるイー・アクセスの収益シェアはソフトバンクのそれに合算することなく、独立して表示している。固定系と移動系の取り扱いに差異があるのはおかしいのではないか。今後、事業者の合従連衡も増えると予想されるところ、実施細目の段階では良いとしても、いずれ、統一的な在り方を検討すべき。

事務局：今般の資料は、従来からの考え方を踏襲した。すなわち、固定系については、過去の競争評価においても、子会社化された一部事業者をグループ企業のシェアに合算してきており、そのように処理したもの。

他方、移動系に関しては、MNOでもあるMVNOといった形態もあり、単純にグループ企業のシェアを合算してよいのかといった問題があり、ここでは合算を差し控えている。こういった企業グループのシェアの算定の考え方について、戦略的評価において検討を深めてまいりたい。

辻構成員：企業グループのシェアの算定の考え方は今回の重要な課題である。

さて、提出資料によれば、米国のLTEが急伸しているようだが、その要因について分析しているのか。

事務局：詳細は不明だが、スマホの普及が大きな要因ではないかと考えている。

情報収集の上、個別にご質問にご回答したい。

2 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2013（案）について

（柴崎企画官より、資料 1-2 に沿って説明。これを受け、質疑の概要は以下のとおり。）

林構成員：先程来、議論に出ている企業グループの捉え方について、当方も関心がある。具体的には、①企業グループとして扱う「範囲」と、②企業グループと捉える、支配の「尺度」の2点である。

前者の「範囲」については、独占禁止法をはじめ、企業グループを捉える場合に、出資や役員の兼務等の「組織」を考慮することが多いが、競争評価では、「サービスの連携」についても考慮するのか。ある程度の出資比率、役員の派遣等組織面の結合関係があり、かつ、サービス面の結合関係がある場合には、シェア算定の際に足し合わせてもよいのかどうか。組織面の結合関係のみならず、サービス面の結合関係がある場合にどのように考えたらいいか。

次に「尺度」については、第一種指定電気通信設備の制度におけるシェアの尺度と第二種指定電気通信設備の制度におけるシェアの尺度との間には外形的な違いがある。これは、固定端末系伝送路設備においては、端末設備と接続する電気通信回線が常時設定されるのに対し、移動端末系伝送路設備においては端末回線が発信の都度、設定されるという違いがあることによるものであろうと考えるが、いずれにしても、指定電気通信設備の制度は、第一種であれ第二種であれ、市場支配力ではなく、端末回線を設定する端末系伝送路設備の性格に着目した制度であることから、独禁法上の市場支配力をめぐる議論及び市場占有率をめぐる議論とは独立した議論がなされているものと考えられる。

他方、禁止行為の制度については、支配的事業者が市場支配力を濫用して行う反競争的行為を類型的に禁ずべく創設された制度と理解されていることから、独禁法上の市場支配力をめぐる議論及び市場占有率をめぐる議論とは相当の親和性を有するものとすべきとは思われる。

いずれにせよ、どの程度で支配関係有りとみるかは、それぞれの関係法令によって区々であるが、競争評価ではどのような尺度を採用するのか。当方としては、電気通信事業法の禁止行為規制が一つの参考になるのではないかと考える。というのも、禁止行為制度が有力な事業者の振舞いが市場における競争に及ぼし得べき弊害に着目する制度である以上、その名宛人とする支配的事業者の選定に関する考え方、すなわち、市場支配力の評価に関する考え方については、独禁法上の市場支配力をめぐる議論が相当有益なものと思われるからである。

その一方で、いかに禁止行為制度が有力な事業者の振舞いが市場における競争に及ぼし得べき弊害に着目する制度であるといえども、その目的はあくまでも事業法1条にいう「電気通信事業の公共性にかんがみ・・・電気通信役務の円滑な提供を確保するとともにその利用者の利益を保護し、もつて電気通信の健全な発達及び国民の利便の確保を図」ることに向けられなければならないものであることには変わりなく、この制度が、当該目的を達成するための手段として公正な競争を促進すべく一定の行為をその弊害の有無如何を問わずに類型的に禁止する制度であることにかんがみると、独禁法上の市場支配力をめぐる議論に示唆を求める際には、相応の注意が必要であるようにも思われる。

事務局：まず、「範囲」についてだが、基本的には企業の連結子会社化の表明等の意思表示が第一ではないかと考えている。移動系については先ほど申し上げたとおり課題があるものの、固定系についてはこの考え方でひとまず契約数に着目したサービスシェアを合算してみた。他方、サービス面で連携しているという理由のみで企業グループとみなすのは難しいかと思う。移動系の場合は、資本関係を有する企業グループが連携してサービスを提供しているが、固定系を含めると、同一グループでなくとも複数企業が連携してサービスを提供する場合がある。

一例を挙げれば、近畿地方では KDDI、J:COM、電力系のケイ・オプティコムが「au スマートバリュー」を販売している。この3社の間では何らかの「棲み分け」があると推測されるが、共同で一つのサービスを提供しているという事実に基づいて3社が同じグループであるというには無理があると考えているが、グループの「範囲」の在り方についても戦略的評価に際して一定の合意形成を図ることが出来ればと考えている。

また「尺度」についても、戦略的評価に際して一定の合意形成を図ることが出来ればと考えているが、サービスシェア以外の収益シェアや設備シェアなど、他の法令等が設けている基準・指標を含めて参考になりそうなものを並べて検討致したい。

舟田構成員：「組織」に特化するか、「サービス」も加味するか。独占禁止法の場合、一のサービス市場という範囲で支配関係を考慮するが、今、我々がまず念頭においている連携サービスは、複数企業による「割引サービス」。その参画企業であることを以て「企業グループ」と捉えるのは、おかしいのではないかと思う。やはり、「組織」でみるのが基本になるのではないか。ただし、単に出資比率や役員の内職等の形式的指標による「支配」の判断のみならず、「相当の影響」を与える場合に、必要に応じて一つの企業グループと捉えることも考えられる。

因みに、イー・アクセス等はソフトバンクとシェアの合算が行われているが、ソフトバンクが議決権 50%超を保有するのか。

事務局：イー・アクセスや Wireless City Planning については、保有する議決権割合は 50%に満たないが、役員の内職状況や取引実態から、ソフトバンクとの関係は相当程度密接であり、また、何より、ソフトバンクが連結子会社化を表明していることから、支配関係有りと考えている。

舟田構成員：資料 13 ページにある、「回線数」は電気通信事業法第 33 条¹の端

¹ 総務大臣は、総務省令で定めるところにより、全国の区域を分けて電気通信役務の利用状況及び都道府県の区域を勘案して総務省令で定める区域ごとに、その一端が利用者の電気通信設備（移動端末設備（利用者の電気通信設備であつて、移動する無線局の無線設備であるものをいう。次条第一項において同じ。）を除く。）と接続される伝送路設備のうち同一の電気通信事業者が設置するものであつて、その伝送路設備の電気通信回線の数の、当該区域内に設置されるすべての同種の伝送路設備の電気通信回線の数のうちに占める割合が総務省令で定める割合を超えるも

末回線のことか。

事務局：加入者回線数のことである。

舟田構成員：加入者回線数は「シェア」とは意味合いが異なるので、これを基礎に HHI を算出するのは間違いではないか。

事務局：HHI は、契約数から成るサービスシェアを基に計算している。御指摘の図における、加入者回線数と HHI はそれぞれ独立変数である。

舟田構成員：「加入者回線数」は、どのような意味合いで指標として採用したのか。収益の傾向と近似していることから、採用しているのか。

事務局：回線数は、第一種指定電気通信設備の指定の基準においても要素とされており、市場支配を考える上で最も基本的な指標であると認識。

舟田構成員：加入者回線数は、「競争」と必ずしもつながらないのではないか。

事務局：競争環境を考慮するうえでのパラメーターの一つと理解している。
支配の「尺度」とも関連するが、考慮要素は、①契約数、②収益、③設備（回線数／端末数）の各シェアに集約されるのではないかと考えている。

辻構成員：独占禁止法で市場支配を考える際の伝統的な分析パラメーターはないのか。また、参考となる具体的な適用事例があれば教えて頂きたい。

林構成員：独占禁止法第 7 条の 2 では、「当該商品若しくは役務の数量の占める割合又」または「当該商品若しくは役務の価額の占める割合」とされており、主に「価格」と「数量」で規定しているが、電気通信事業法とは、少し違うのではないか。

他業種となるが、最近のものだと新日鉄・住友金属の合併の事例が参考となりうるのではないか。

辻構成員：既存の指標をそのまま活用できないのであれば、ゼロベースで指標の在り方を検討する必要があるのではないか。更に、連携サービスに関しては、それがユーザーにとってどのようなメリットがあるのか、という視点も考慮すべき。

舟田構成員：「訴求力」という視点は重要。実施細目（案）では、訴求力について

の及び当該区域において当該電気通信事業者がこれと一体として設置する電気通信設備であつて総務省令で定めるものの総体を、他の電気通信事業者の電気通信設備との接続が利用者の利便の向上及び電気通信の総合的かつ合理的な発達に欠くことのできない電気通信設備として指定することができる。（第 33 条第 1 項）

て計量的に把握するとあるが、具体的な方策は？

事務局：昨年度の競争評価でも行ったが、利用者に対する満足度調査を通じて把握することを想定。移動系通信であれば、競争評価 2012 報告書中 P.30 にその結果が掲載されている。

野原構成員：「訴求力」を考えるのであれば、事後的な「サービスの満足度」よりも、まずは、「サービス選択理由」を検証すべきではないか。

事務局：「サービス選択理由」についても、昨年同様、利用者アンケートにより把握することが可能。

舟田構成員：ただ、昨年のアンケートは、既にサービスを選択した者に対して選択理由を聞いているが、サービスを選択しない者も存在するはずで、選択前の者が、何を理由にサービスを選択するか、がより重要ではないか。また、サンプル数が少ないのも課題。

事務局：サンプル数については、移動系と固定系の連携サービスについては、サービス開始から間もなかったため限定的な数になってしまった。今後、継続的に見ていくことが重要だと考えている。

なお、先程、林構成員からお話頂いた独占禁止法制度上の指標と競争評価における指標に関し、同法の「数量」が競争評価における「契約数」、「価格」が売上高に相当する「収益」が対応していると理解している。

さらに、独占的状态に関するガイドラインにおいても、移動通信と固定通信とがそれぞれ対象の事業分野として明記されており、基本的な指標について総務省と公正取引委員会の間では特に齟齬はないと考えている。

舟田構成員：「訴求力」に関して、昨年度、キャリア変更に伴うスイッチングコストについて分析した。スイッチングコストを支払ってもなおキャリアを変更する、というのは、移行先キャリアの「訴求力」の現れであり、こういった点を今年度にさらに分析・評価することは出来ないか。キャリア変更の動向を見ないと、キャリア毎の「訴求力」を分析することは出来ないのではないか。

辻構成員：(移動系・固定系の) 連携サービスについては、NTT グループが提供出来ないことから、分析・評価に際して留意が必要。連携サービスは利用者にとってメリットがあると思うが。

各企業グループの訴求力の比較はやりたい。もう少し何か工夫出来ないか。

事務局：利用者アンケートにおいて、キャリア変更を予定している利用者に対して、スイッチングコストを踏まえた設問を設けることは出来る。

舟田構成員：例えば、電力分野では、イギリスではサプライヤーの変更率が高いが、日本は極めて低く、実質的に競争が行われていないとの指摘もある。各キャリアのキャンペーンの実施等も踏まえ、キャリア毎の「訴求力」について検討して欲しい。

野原構成員：一点質問したい。「超高速ブロードバンド」の契約数の資料があるが、固定系の契約数には 30Mbps 以上の CATV の契約も含まれるのか。

事務局：御指摘のとおり。

野原構成員：「超高速ブロードバンド」という単位での分析に賛成。消費者からみても、既に、FTTH という単独市場は存在せず、「超高速ブロードバンド」として捉えられていると思う。今回の実施細目（案）では、FTTH という市場が画定されているが、これを「超高速ブロードバンド」に改めてはどうか。もし、それが難しい場合、次善の案として暫定的に「FTTH」と「超高速ブロードバンド」の両市場を併存させることを検討して欲しい。

事務局：ご指摘の趣旨は理解。その一方で、FTTH と CATV では、各事業者から弊省に御報告頂くデータの充実度にも違いがあり、直ちに「FTTH」から「超高速ブロードバンド」に市場を変更することは難しい。そうした可能性について、戦略的評価を通じて検討してまいりたい。

野原構成員：本年度の戦略的評価において、固定ブロードバンド・モバイルインターネットの上位レイヤーのサービスにおけるプライバシー分析を行うとしているが、プライバシーを分析のメインターゲットに据えている理由は何か。プライバシー分析と競争評価がどのように関係するのか、若干違和感がある。

事務局：位置情報を利用したサービスの増加やビックデータの活用が進展していく等に伴い、今後プライバシーが上位レイヤーによるサービス、ひいては電気通信サービスの競争状況に与える影響は大きくなっていくものと理解。

野原構成員：ビックデータの活用についても、プライバシーは検討要素の一つ、という位置付けではないか。

舟田構成員：「プライバシー」より「個人情報」とした方が適切か。

野原構成員：上位レイヤーによるサービスの実態把握がまず必要で、プライバシーはその際の検討項目の一つと位置づけるのが適切ではないか。

岡田構成員：連携サービスについて、「移動系＋固定系」を主に議論してきたが、「移動系同士」や例えば料金収納サービス等といった「電気通信サービス以

外」の連携も重要。これら連携サービスの形態毎に、企業グループの捉え方が異なる、ということも考えられる。

また、「移動系同士」の場合、サービスの質に直接影響を与えることから、企業グループ毎の周波数の保有状況についても考慮すべき。

更に、先程のプライバシーの件だが、自分も野原構成員の意見に賛成。上位レイヤーによるサービスはここ1～2年の間にも実態が大きく動いており、その利用動向の調査は重要。

事務局：御指摘の周波数の保有状況については、分析・評価に際しての勘案要素として取り入れたい。上位レイヤーによるサービスについては、競争評価2012中 P.39-44 にあるとおり、これまでも定点的評価で情報収集を行っているが、引き続き情報収集を継続致したい。

辻構成員：野原構成員の問題意識については、定点的評価の方で対応している、ということか。

大橋構成員：定点的評価で収集・分析されている上位レイヤーに係るデータは重要だが、これが競争評価で必ずしも十分に活用しきれていないのではないか。戦略的評価において踏み込んだ分析を行うことが重要。

競争評価が開始されて10年が経過するが、この間、電気通信分野の環境は大きく変化しており、これに併せて競争評価における分析内容も変遷して来たところだが、今改めて何が足りないか、考えてみてはどうか。自分としては、今の競争評価は視線がやや内向きではないかと感じている。2003年当時は我が国の情報通信市場が右肩上がりの時代だったが、現在は成長ペースも鈍化し、早晚頭打ちになる時が来る。他産業では、どんどん海外展開を凶っており、そのことが国内に流通する製品・サービスに影響を与えている例も見られる。情報通信分野でも同様のことが起きる可能性は十分にあるため、新しい「土俵」を描いていく必要があり、より広い視点から競争評価を捉えていく、といったことも考えられるのではないか。

依田構成員：先程、電気通信事業分野における最近の動向として、超高速ブロードバンドの普及状況について説明があったが、移動系超高速ブロードバンドが急伸している。超高速ブロードバンドの普及状況を計る場合に、契約数の算定において、移動系と固定系では、契約者ベースか又は世帯ベースか、といった相違点があり、一概に合算することは難しいが、超高速ブロードバンドの普及状況については注視していくべき。

また、LTEの普及状況について都道府県別の数字をお示し頂いたのは有益。移動系については、固定系に比べてデータの充実度が追いついていない、という印象を受けているが、移動系と固定系のサービスの相互依存性が高まっていくなか、エリア毎の移動系のデータの充実も凶っていくべきだと思う。事業者からももう少し前向きに協力をいただいて、データの充実を図るべき。ただ、直ちに事業者から報告を求めることが難しい場合、アンケート調査等

で代替することも次善の策として考えられよう。

事務局：御指摘の点については、データの充実度の問題もあるが、更に、企業の競争状況への影響等に鑑みた公表可能性の問題もある。今後も必要に応じて企業の御理解と御協力を頂きつつ、公表可能な数字についてはお出ししてまいりたい。

岡田構成員：移動系と固定系の代替可能性を検討するにあたり、例えば、固定系サービスを利用していない者の割合等が分かれば興味深い。

辻構成員：その点であれば、利用者アンケートで対応できるのではないか。

依田構成員：過去 10 年間継続している利用者アンケートは、ネットアンケートなので、回答者が固定ブロードバンド回線を持っていることが前提であり、固定にバイアスがかかってしまっている。また、回答者が 20 歳代以上で、移動系の主要なユーザーを必ずしも十分に捉え切れていないのではないか、という問題意識も持っており、10 年で随分変わったという印象。固定サービスを利用していない、携帯のみのユーザーに対するアンケートも欲しい。

野原構成員：今回の競争評価と、日本再興戦略や、包括検証との関係はどうなっているのか。

事務局：競争評価で収集・分析したデータを必要に応じて提供し、包括検証等で活用する、ということになる。

野原構成員：そうであれば、NGN のオープン化に関連するデータ等の収集も必要ではないか。

吉田課長：日本再興戦略においては、公正競争レビュー制度による検証プロセスを実施し、検討課題の洗い出し等を行うことになっており、こちらで御議論頂いている競争評価と平行する形で、公正競争レビューを実施している。競争評価により得られた情報については、必要に応じ、平行して実施している検証プロセスの方にインプットしてまいりたい。

辻構成員：データのみならず、分析内容についても是非とも活用してもらおうようお願いをしておきたい。

事務局：先程、大橋構成員から、国際的な視点にも留意しつつ分析を、とのご指摘を頂いたので、どういった調査・分析が可能か検討させて頂きたい。

3 その他

- (1) 実施細目（案）の修正については、座長一任。

- (2) 事務局より、第2回アドバイザリーボードの日程について調整中であり、日程を確定次第、御連絡させて頂く旨、言及。

(以上)

「競争評価アドバイザーボード（2013年度）」 第1回会合座席表

【座長】
兵庫県立大学大学院
応用情報科学研究科
教授
辻 正次

【座長代理】
立教大学
法学部名誉教授
舟田 正之



一橋大学大学院
経済学研究科教授
岡田 羊祐

東京大学大学院
経済学研究科教授
大橋 弘

京都大学大学院
経済学研究科教授
依田 高典

事業政策課長
吉田 博史

事業政策課調査官
柴山 佳徳

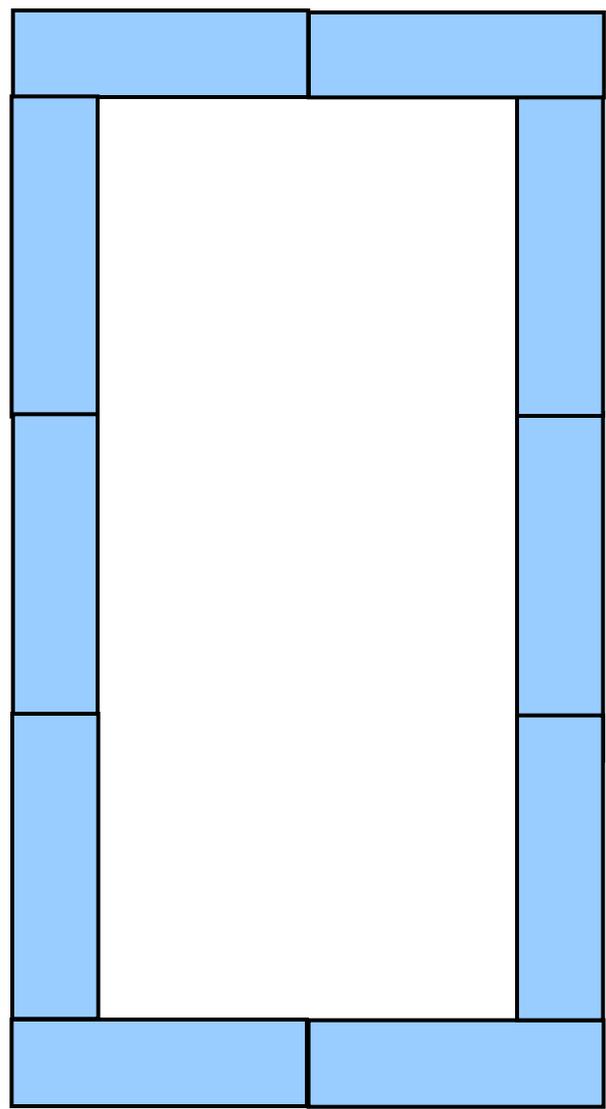
株式会社イプシマーケティング
研究所代表取締役社長
野原 佐和子

名古屋大学大学院
法学研究科教授
林 秀弥

事業政策課補佐
松本 修

事業政策課係長
田中 紀子

一般傍聴席



総合通信基盤局
総務課長
菊池 昌克

総合通信基盤局長
吉良 裕臣

電気通信事業部長
安藤 友裕

事業政策課企画官
柴崎 哲也

事務局

入口