

電気通信紛争処理委員会（第140回）議事録

1 日時

平成26年3月27日(木) 午後3時30分から午後5時00分

2 場所

第4特別会議室（総務省8階）

3 出席者（敬称略）

(1) 委員

中山 隆夫（委員長）、荒川 薫（委員長代理）平沢 郁子、山本 和彦（以上4名）

(2) 特別委員

加藤 寧、小塚 莊一郎、近藤 夏、白井 宏、森 由美子、若林 亜理砂（以上6名）

(3) 一般社団法人一般社団法人テレコムサービス協会

島上 純一 MVNO委員会副委員長

(4) 事務局

武田 博之 事務局長、川村 一郎 参事官、佐々木 洋 紛争処理調査官、
北村 隆雄 上席調査専門官、大谷 雅昭 上席調査専門官

4 議題及び議事概要

(1) 電気通信・放送業における費用効率性・通話需要に関する計測結果について【公開】

電気通信・放送業における費用効率性・通話需要に関する計測結果について、森特別委員より説明を受け、質疑応答及び意見交換を行った。

(2) 「電気通信紛争処理マニュアル」の改訂について【公開】

電気通信紛争処理マニュアルの改訂について、事務局より説明を受け、審議を行い、案のとおり改訂することとした。

(3) 平成25年度年次報告（案）の審議【公開】

平成25年度年次報告（案）について、事務局より説明を受け、審議を行った。

(4) MVNOの現況と課題について【公開】

MVNOの現況と課題について、一般社団法人テレコムサービス協会から説明を受け、質疑応答及び意見交換を行った。

5 議事内容

<開会【公開】>

【中山委員長】 それでは、おそろいのようにございますので、ただいまから、電気通信紛争処理委員会の第140回会議を開催いたします。

本日は委員4名が出席しておりますので、定足数を満たしております。また、6名の特別委員にも出席いただいております。

本日の会議は公開で開催いたします。

<議題（1）電気通信・放送業における費用効率性・通話需要に関する計測結果について【公開】>

【中山委員長】 それでは、まず議題1の「電気通信・放送業における費用効率性・通話需要に関する計測結果について」に入らせていただきますが、本件につきましては、森特別委員から御講義いただくといいますか、説明をいただくことになっております。よろしくお願ひ申し上げます。

【森特別委員】 関東学園大学の森由美子でございます。本日はこのような機会をいただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、「電気通信・放送業における費用効率性・通話需要に関する計測結果について」と題しましてお話しさせていただきます。

私、これまで電気通信を中心に研究させていただいております。その中で、これまでの研究の中で、主に3本の研究についてお話しさせていただきたいと考えております。1つ目は、「電気通信業における費用効率性の計測－民営化以前と以後の比較－」でございます。これは2001年に発表させていただいております。2つ目の推計は、「電気通信産業における通話需要関数の推計」ということで、これは2005年ぐらいかと思いますが発表させていただいております。3本目の推計なんですが、「ケーブルテレビ市場の加入需要要因の分析」ということで、放送産業の中のケーブルテレビ市場の加入需要に関する分析について紹介させていただきたいと思っております。その後、現在取り組んでいる研究について少しまたお話しさせていただきます。これはアメリカの放送産業に関しての4本の分析に関するサーベイを行っておりまして、その内容について簡単にお話しさせていただきたいと思っております。

まず、これまでの研究の中から、1本目の電気通信業の費用効率性の計測なんですけれども、これは費用効率性の計測を行うことによる結合生産の効率性の判定というふうにな

い換えることができるかと思えます。これは2001年に発表しているんですけども、具体的には1996年までのデータをもとにして分析させていただいておまして、99年に持ち株会社の下に分割される以前の状況になっております。その当時、日本の電気通信業においてフラッグキャリアとして存在していたNTTの費用効率性について、費用関数、具体的には2次近似のトランスログ型費用関数といったものを使わせていただいているんですけども、そちらをSURというゼルナーの見かけ上無相関な式の推定法といった分析方法によりまして推計することにより、規模の経済性と範囲の経済性、これは費用の補完性といった計測式を代用いたしまして計測を行った結果となっております。

この分析において、特に注目してモデルを幾つか分けたというのは、民営化以前と以後とにおいてどのような違いが生じたかといったことを注目いたしまして、民営化以前、85年にNTTは民営化されているんですけども、1958年から86年までのデータを使った分析と、1958年から96年までの39年間を使った分析の2つに分けさせていただいて、後からまた詳しく御説明させていただきますが、モデルを3つ作りまして、生産物の分け方を変えたもの、3通りのものを用意いたしまして、その間に複数財の効率性が働いているのかといったことを分析いたしました。

この分析の中でキーになっております規模の経済性という概念なんですけれども、これはスケールメリットという言葉でよく皆さんも御存じかと思えますけれども、厳密に定義いたしますと、生産量を増やすにつれて平均費用、1単位の生産、例えば自動車100台生産したときに1台の自動車に対してかかった平均の費用というのを、生産の総費用を生産量で割ることで単純に出すことができるんですけども、これを平均費用というふうに経済学では定義されているんですが、その平均費用が低下するといったような状況が見込まれる状態というのが実は規模の経済性ということで定義されております。このような状況というのは大体どんな産業でもある程度働くものなんですけれども、公益産業、電気通信、電力、水道、ガスといったような事業者、それから鉄道といったような事業者は大規模な資本設備を必要とすることから、この規模の経済性が非常に強く働くという特徴を持っております。

NTTの分割などに関しても、この規模の経済性が働くことから、分割をしないほうがいいのではないのかといったような議論もなされるようなことがよくございまして、この経済性が本当に働いているのだろうかといったようなことを計測したということになります。具体的に複数財ということで、電話も市内電話、市外電話、あるいは電話以外の電報

などのサービスといったようなものもNTTは展開しておりますので、その複数財において規模の経済性が働いているのかといったようなことを見るような形になっております。

もう一つ、重要な概念であります範囲の経済性といった概念ですけれども、こちらは厳密には、1つの企業で複数の生産物を同時に生産したほうが、別々の、例えば2企業に分かれて1つずつ別々に生産して、その合計の費用を足したものと比べてときに、1つの企業で複数の財を一度に生産した総費用のほうが小さくなるといったような概念となっております。これをダイレクトに推計式にのせることは非常に難しく、といたしますのも、複数財生産した場合と単財だけ生産した場合というのを分けるために生産量をゼロに置かなければならないといったようなことから、対数をとりますと、ゼロと置いてしまうと数字が出てこないということになりまして、なかなか計算できないということがございますので、大体、実証分析のときには費用の補完性という概念を使いまして、範囲の経済性の十分条件に当たるんですけれども、計測しております。「費用の」と、「の」がつくのが正式な名称なんですけれども、この費用の補完性というのは総費用に対して複数財、それぞれ生産物1、生産物2の生産量をあらわす変数の交差偏微分の形をとっておりまして、この交差偏微分がマイナスであれば、一方の生産だけではなく、2財目の生産量を増やしたときに全体の総費用が減るといったような傾向に持っていかれるといったような、厳密には限界費用ですね、1財目の限界費用も減るといったような影響があるという関係式になっております。この式を代用いたしまして、この範囲の経済性の状況を計測するということになっております。

具体的に生産物を分けるために当時NTTが提供していたサービスというのは、大きく分けまして、市内電話サービス、市外電話サービスの一般の電話サービス、それから専用線サービス、電報とテレックスサービス、そして公衆電話とかデータ通信などが含まれますその他のサービスといったものに分けることができるかと思えます。

これらのサービスを提供していたんですけれども、これをもとにしまして生産物を次のように分けさせていただきました。まず、モデルⅠでは、市外電話サービスを独立させまして、残りの市内電話サービスを含む4つのサービスを合計した形で生産量を出すという形で、市外電話サービスとそれ以外のサービスの間範囲の経済性が働いているかといったようなこと。モデルⅡに関しましては、市内電話サービスを独立させまして、市外電話サービスとその残りのサービスを合計いたしました形に2つに分けたもの。モデルⅢというのは、市内電話と市外電話を合わせた電話サービスというのを独立させまして、

残りの電話以外のサービスを合計して2つに分けたといった形で、いずれも範囲の経済性というのが分割のときに、今現在は市内電話、市外電話というのが分割されて、東日本、西日本という別会社になり、NTTコミュニケーションズというのが主に市外電話サービスを行っている。今はもう相互乗り入れになっていますけれども、そういったことに関して実際に効率性が高いものなのか、実際は一緒にやったほうがいいのではないのかといったようなことがやはり論点になっておりましたので、そういったことを意識していろいろなパターンで生産物を分けたモデルを用意して分析してみたといったような形になります。

それで、計測結果なんですけれども、まず規模の経済性につきましては、モデルⅠ、Ⅱ、Ⅲ、この3つのモデル、どのモデルにおきましても96年までのデータを全て、39年間のデータをプールしまして計測した結果も、86年まで、民営化が85年なんですけれども、民営化して直後までのデータで計測した場合でも、ほぼ毎年認められたという結果になりました。それに対しまして、範囲の経済性につきましては、モデルⅠ、Ⅱにつきましては、86年までのデータの推計では認められなかったという状態になりまして、96年までのデータで推計した結果では認められるということで、モデルⅢについて、ちょっと書いていないんですが、実はモデルⅢに関しましては、86年まででも、96年までのデータでも、どちらでも範囲の経済性が認められるといったような結果になりました。

その結果、モデルⅢは電話サービスでまとめたものですので、モデルⅠ、モデルⅡは市内と市外を、いずれも分け方は違うんですけれども分けたものといった形で推計させていただいているんですけれども、これに関しては特になんですけれども、民営化以前よりも以後のほうが費用効率性が上昇したといった結果を認められるような状態になっております。また、モデルⅢの電話サービスとそれ以外のサービスに関しましても、やはり民営化以後のデータを加えたケースのほうが効率性が非常に高かったといったような分析結果を得ることができました。なので、民営化をしたことで非常に企業内部で、NTTの内部で効率性が上がったといったようなことが認められるということで、民営化は効果的であったといったような結論を出させていただきました。

こういった結果なんですけれども、これが1つ目の費用側面の効率性の推計結果ということでございます。

2つ目に関しましては、通話需要関数の推計ということで、これは言い換えますと、通話の外部性といったもの計測したいために行った計測でございます。具体的には、1つ目の費用の効率性に関しましてはNTT単体の計測だったんですけれども、この2つ目の計

測は、県間通話市場といいまして、県間通話のNTT、KDDIなど全て電話産業を合わせました市場の計測。でも、県間通話のみのデータしか公には公表されておられませんので、そのデータを利用させていただいた計測になっております。これは1999年の単年度の計測になっております。固定電話だけではなく携帯電話市場においても県別データを利用しまして、県間通話における通話需要関数を推計するという形になっております。具体的に関数形としまして、左辺の被説明変数というのは県間通話の利用時間というのをとりまして、右辺に置きました説明変数というのは平均所得、県内の平均所得ですね、県単位の平均所得、それから発信県の加入者数、着信県の加入者数、固定電話の場合には発信県の携帯電話の加入者数といったものを取りまして、これは単純な1次の対数関数で計測しております。

通話の外部性という概念がこの推計ではネックになっておりまして、ネットワーク外部性というふうに一般的にはよく呼ばれておりまして、電話では通話の外部性といったような呼び方になるんですけれども、これは加入者数が増えれば増えるほど加入者の利便性が増して通話需要が増大するといったような状況が見られる、これがネットワーク外部性、通話の外部性が働いているというような状況でございます。ですので、右辺の発信県の加入者数に関するパラメータがプラスの値をとる、あるいは着信県の加入者数の値がプラスの値をとる、大きな値をとればとるほど県間通話の利用時間というのが伸びているという傾向にあると、伸ばす効果があるといったことを示していますので、ネットワーク外部性が大きく働くというふうに判断できるものとなっております。

結果につきましては、固定電話市場においてはまたこれを、全国単位ではかった全国市場のものと、東日本と西日本に分けた場合で、3通りで計測させていただいております。その結果、東日本と西日本に分けた場合のほうが東日本内、西日本内で非常に強いネットワーク外部性といったものが認められたといった結果になっておりまして、人々の交流と申しますか、経済的な交流といったものも関係があるのかもしれませんが、東日本、西日本というふうに県内で非常に強い結びつきがあるといったようなこともあるのかもしれませんが、ネットワーク外部性が大きく働くという結果になっております。それ以外の所得弾力性に関しましては、いずれもプラスの値をとっておりまして、やはり固定電話に関しては所得が増えれば通話需要が増えるといったような形になっております。

おもしろい点が、発信県の携帯加入者数というのを右辺の説明変数に入れているんですけれども、このパラメータはマイナスになっておりまして、携帯電話の加入者数が多い県

では固定電話の需要があまりないという形で、固定電話の通話需要にはマイナスに働いているという結果が鮮明に出ておりました。

それに対しまして、今度、携帯電話市場に関しましては、これは全国だけで計測させていただいているんですけれども、全国単位でも固定電話に比べますとネットワークの外部性が非常に強く働いたといった結果になっております。所得弾力性に関しましては、携帯電話に関しましてはあまり強く働かないという形で、所得が高くても通話需要の伸びにつながらないといったような結果になっております。固定電話の加入者数との関係に関しましては、固定電話の加入者数が多い県では携帯電話の加入が少ないのか、結果的に携帯電話での通話需要にはあまり結びつかないといったような効果が出たというような結果になっております。

このようなことから、携帯電話の市場は全国でかなりネットワーク外部性が強く働くということで、もし分割するといったような場合でも分割する必要性はないのではないのかといったようなこと。固定電話に関しては、もし分割するならば東日本と西日本に分けるということは、もしかしたら意味があるのかもしれないといったようなことが考察結果として考えられるということになります。これが2つ目の分析となります。

3つ目に関しましては、今度はケーブルテレビ市場の加入需要ということで、先ほどの2つ目は通話需要といったものだったんですけれども、今度は加入需要で、非常にちょっと紛らわしい概念といった形になりますが、左辺の被説明変数が加入者数になるわけです。加入がどのような要因によって増えるかといったようなことを分析したものになっております。当時、これは2006年の分析なんですけれども、地上デジタル化といったようなことが予定されておりました、今まで難視聴の世帯数のためにケーブルテレビといったものが登場して、ケーブルテレビに加入することで難視聴を解消してきたといったような状況が見られていたんですが、地上デジタル化によってこのような状態がまた覆されていくのではないかと、もうケーブルテレビの加入需要というのは減っていくのではないのかといったような問題意識というのも結構高まっております、では、実際、今の時点でケーブルテレビの加入需要を決めているのはどのような要因なのかということを中心に整理しておく必要があるのではないのかといったことで計測を試みました。

アメリカでものケーブルテレビ市場の加入について分析が行われておりました、Clements and Brownといった2006年の分析を参考に、ここでは半対数関数といったものを推計することにより、加入に影響を与えている要因の分析を試みました。この半対数

関数というのは、後から出てくるんですけども、説明変数の中に難視聴の世帯数というのがあるんですが、これがゼロとなる場合がございます、そういったしますと、この数値をゼロに置いてしまいますと対数関数が成立しませんので、半対数関数といったものを使うことによって、この難視聴の世帯数に関しましては対数をとらないという、一部変数が対数でないという関数になっていると、こういったものを半対数関数というふうに呼んでおります。

具体的に、この加入需要に与える要因に関しては、難視聴の世帯数、それから地上波放送局の数が県別レベルでどのぐらい存在しているのか、それから地域の平均所得はどのぐらいであるのか、それからケーブルシステムの収容能力がどのぐらいであるのか、光ファイバー敷設状況といったものがどの程度であるのかといったような説明変数を考えまして推計しております。

さらに、ケーブルテレビ会社というのが306社ございまして、当時2006年のデータで分析しているんですけども、その306社のデータをもとにした推計と47都道府県の県別のデータをもとにした推計というものを2通り試みております。関数形はほぼ半対数関数で同じなんですけれども、説明変数が一部異なっております。

まず、ケーブルテレビ会社ごとのデータをもとにした計測結果でございますが、難視聴世帯数に関しましては、これが増えると当然ケーブルテレビの加入数は増えるといった結果を得ることができております。それから、地上波放送局の数、これが増えますとケーブルテレビの加入需要は増えるといった結果になっております。所得弾力性ですが、これは所得が高いほどケーブルテレビの加入にプラスの効果を与えているという結果。ケーブルシステムの収容能力、これは周波数の大きさなんですけれども、これが大きくなるとケーブルテレビの加入にプラスの効果があるといったような結果を得ることができております。

それに対しまして、県別のデータをもとにした計測結果でございますが、これに関しましては、アナログテレビ難視聴世帯数、これが増えますとケーブルテレビ加入数をやはり増やす効果があるということで、この点に関しましては先ほどのケーブルテレビ会社ごとのデータをもとにした推計結果と整合的であるということになっております。

地上波放送局の数の増加に関しましては、ケーブルテレビ加入数に対して負の効果を与えているということで、地上波放送局の数が多いことでケーブルテレビの加入にはマイナスの効果があるという、先ほどとはちょっと逆の結果になっております。

3つ目の所得の弾力性に関しましては、これは1より大きな値をとっております、や

やはりこれは所得が増えますとケーブルテレビの加入需要が増えるという結果、この点に關しましてはケーブルテレビ会社ごとの計測と整合的な結果になっていると。

4つ目のブロードバンド未契約数の増加、これは県別のモデルだけに取り入れました説明変数なんですけれども、この効果を見てみますと、未契約数の増加というのはケーブルテレビ加入数を減らすという効果があるという結果になっております。

全体的にまとめますと、難視聴や所得水準に関する影響は両モデルで同じ結果となり、難視聴、所得水準はプラスの効果を与えるということで加入需要にプラスである。それに対しまして、地上波放送局の数に関する影響というのは両モデルで異なる結果ということで、この時点で判断をつけることができないといったような考察をすることができるということになっております。これが3つ目の分析でございます。

今現在取り組んでおりますのが、アメリカ放送産業の分析に關してのサーベイでございます。アメリカでは日本よりもいち早く、1996年に電気通信法が改正されて成立しているということで、この下で放送産業で参入規制や所有規制の緩和がいち早く行われていることで、参入と再編に大きな動きが見られております。その結果、近年、テレビ産業、それからラジオ産業において産業の集中度の変化が利潤率や広告に与える影響、ひいては放送番組の水準に与える影響を分析した研究、Cunningham and Alexanderという2004年のものや、ラジオ産業におきましては産業の集中度と複数の市場への参入増加が広告価格にどのような影響を与えるのかといったような、主に計量分析がラジオ産業では見られるんですけども、Waldfogel and Wulfなど2006年のものが見られております。

主に4本の分析に關しましてサーベイを行いまして、そこからアメリカの放送産業における特徴といったものが、何か象徴的なものが導き出されないかといったことでサーベイを行ってみました。テレビ産業に關しましては2本とも理論分析によるモデルで、1本は消費者の効用を最大化したモデルになっておりまして、もう1本は差別化といったものを導入して円環モデルというサロップというゲーム理論のモデルがあるんですけども、そのサロップの円環モデルを使って番組水準の質に關して消費者がどのような選考を行うのかといったようなことをもとにした分析になっております。ラジオ産業はいずれも計量分析といったような形で、集中度と利潤率、広告価格などの間の関係を計量分析によって導き出した分析といったような形です。

4本ともこのように分析手法が異なるものでして、一概に比較できない部分が多くて、集中度と利潤率、それから広告水準との関係、広告価格などの間の関係というのは完全に

整合性もあるとも言えませんし、比較できないといった点もあるわけなんですけれども、導き出された内容から包括的にまとめさせていただくと、集中度の上昇は比較的やはり利潤率を上昇させる傾向が強いと言える。その結果、広告でない放送の部分を減少させる傾向にあり、広告の水準を下げる傾向にあるのではないのかと。また、広告価格に関しては、わずかに押し上げる効果があるのではないのかといったようなことが非常に強く導き出されるという形に結論づけております。

以上で、私が今研究させていただいております内容を併せましてお話しさせていただきました。どうもありがとうございました。

【中山委員長】 ありがとうございます。率直に申しましてなかなか難解で、半分も理解できなかったかなというふうに思うんですけど、ただいまの御説明に関しまして、御質問等ございましたら、せつかくの機会ですから、いかがですか。

【加藤特別委員】 先生の貴重なお話、大変参考になり、ありがとうございました。

1つだけちょっと教えていただきたいんですけど、例えば民営化の効果を図る際に、技術的な変遷もあるので、ちょうどこの10年の間、IDS Nから例えばフレッツとかいろんなものもあるし、携帯の場合は例えばiPhoneを1つ入れる入れないという選択だけでがらりと変わるということもあるので、その辺のファクターを先生のこのモデルの中でどういうふうに考えられているのかというのを教えていただけるとありがたいんですけど。

【森特別委員】 実は1つ目の分析に関しましては、技術変数というのを非常に単純化したトレンド変数といった形で使わせていただいております、1から30といった形で単純化したものを使わせていただいております、実はもっと改良して、いろいろ交換機などの技術も変わっていますし、そういったものを代理変数のような形でもいいですから何かアドホックにでもちょっと詰め込めないかなとは思っていたんですが、なかなかそこまでちょっと行わずに次の分析を行ってしまっています。

【加藤特別委員】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにはいかがでございますか。

【近藤特別委員】 先生の御講義、分からないことが多いながらも、すごい興味深く伺いました。ありがとうございます。

1点、ケーブルテレビの分析のところで、地上波放送局の数によって、ケーブルテレビ会社ごとのデータだと加入需要が増えて、県別だと減るということについての異なる結果

について判断がつけがたいというお話だったんですが、これはここの分析をされたときの説明変数とおっしゃるものからは分からないけれども、何か先生のほうでこういうことが要因ではないかというような御推論というのはお持ちなんでしょうか。

【森特別委員】 いや、何とも、結局、県別で行った場合も、このケーブルテレビ会社ごとの場合も、一応地域ではデータが分かれているわけですから、明示的にその地域では地上波の放送局の数というのがダイレクトにきいてきていると思うんですね。なので、どうしてそういう違いになったのかというのが、なかなかこれは。

【近藤特別委員】 この分析からはなかなか難しいということなんですね。

【森特別委員】 はい、なかなか。申しわけないです。

【近藤特別委員】 分かりました。ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにはいかがですか。

今のケーブルテレビの市場の加入需要というところですけど、先般、私は直接は関与しませんでした。ひのきと読売テレビの関係で、こちらのほうで総務大臣のほうで裁定されるに当たって諮問を受けてやったわけですが、こういったような分析をやることによつて科学性というものを理由付けとして持ち込むことができるかなと思うんですが、こういうような分析をされたところで見たときに、この間の諮問結果とか何かについて、もっとこういう観点から迫ればよかったんじゃないかとか、そういうようなところはありませんですか。

【森特別委員】 この前、伺った諮問結果ですね。ちょっと今の結果に関して、詳細にちょっと今記憶していないんですけども、地上波放送局の数が少ないことでやはりケーブルテレビに関して需要はどうしても増えるかと思うので、再送信といったことも認めるべきだというふうに結論付けるべきだというふうに私のほうはいつも常々思っているわけなんですけれども。県単位で地上波の放送局が少ないといったような状況の場合はですね。

【中山委員長】 ただ、お聞きしていて、この説明変数を私どものほうの議論に組み入れることによって、さらに進化するように思いますね、判断に厚みを増すといいですか、そうなるかなというふうに思ってお聞きしていたんですが。好き勝手なことを申し上げました。

【森特別委員】 いえいえ。

【中山委員長】 よろしゅうございますでしょうか。

【小塚特別委員】 2つ簡単にお聞きしたいんですが、1つは、電気通信業のほうのあ

れについて、長期の期間をとって計測しておられるというんですが、民営化の前後でやるんだとすると、いわゆるイベントスタディみたいなビフォーアフターでなくて、この方法をとられたのはなぜですかということです。

もう一つ伺ってしまうと、今のケーブルテレビのほうですけども、会社ごとのどういう番組を提供しているかというのをコントロールすると結果が何か変わりますでしょうか。要するに、各ケーブルテレビ局で出しているチャンネル数とか、あるいは独自番組の有無とか、そこをコントロールすると結果が変わるのかどうかという、この2点伺えますでしょうか。

【森特別委員】 1つ目の御質問でございますけれども、ありがとうございます。これは民営化以前と以後ということで、実際85年で民営化しているので、データは要するに86年にまず切ったものと、それから87年から96年までで切った2つで分析すれば、本当は事足りるというふうに思うわけなんですけれども、実際これは計量分析でございまして、2次近似のトランスログ型費用関数というのを使っております、説明変数の数が非常にたくさん右辺に出てくるんですね。なので、自由度を増すためにデータの数をそれ以上にもっと上げておかないと、20ぐらい説明変数があるので、それをもっと上回るデータの数がないと望ましい結果が出てこないといったようなことから、58年から96年までという長い期間を推計しているといった形になっております。それで多少、86年から96年が入ったことでちょっと結果が変わってこないのかということでは何か見れるかなといったような形になっております。ちょっと86年から96年だと非常にデータ数が少な過ぎて推計できない形になってしまうということです。

2つ目の御質問ですが、非常におもしろい御指摘をいただきましてありがとうございます。そういった変数を入れ込むことができればきっと結果が変わってくる可能性があるかもしれませんが、今後検討させていただきたいと思います。きっと変わってきて、多分おもしろくて、視聴率の高いものであればプラスに働くといったようなことで差が出てくるかなと思います。

【平沢委員】 私から1つお尋ねを。ケーブルテレビのこの分析に関しては、もう少し最近のデータの研究も先生はされてらっしゃるんですか。

【森特別委員】 すみません、ちょっとまだやっておりますが、2006年だけのみ行わせていただいております。

【荒川委員長代理】 私も、最初のNTTが分かれたときの効果で、96年までという

と、まだ携帯電話がそんなに普及してないので、それ以降どうなったのかというのがちょっと気になったところです。

【森特別委員】 ただ、99年でちょっと組織が変わっているということもありまして、そこからまたちょっと、継続性があるのかという問題はちょっとあるんですけども、なかなかこの推計もデータの加工が非常に時間がかかるものでして、なかなか新しいものを出すのに結構気力が続かない。すみません。

【中山委員長】 時間の関係もございますが、よろしいでしょうか。少なくとも民営化はよかったということで意思統一ができるかと思いますが。それでは、ありがとうございました。

＜議題（２）「電気通信紛争処理マニュアル」の改訂について【公開】＞

【中山委員長】 次に、議題の２に入らせていただきます。「電気通信紛争処理マニュアルの改訂について」であります。事務局から説明をお願いいたします。

【佐々木紛争処理調査官】 資料２－１、２－２に基づきまして御説明させていただきます。電気通信紛争処理マニュアルの改訂でございます。

このマニュアルは、委員会の利用者の方が利用されやすいようにということで参考資料として作っているものでございまして、内容としては３部構成になっております。手続、過去の事例、また委員会の紹介と法令を掲載しているものでございます。これまでもホームページ、印刷物により周知をしてきておりました。前回のものは24年11月ということで、内容も追加すべきところが出てきており、また、紛争処理事案の追加と委員の方に新たに御就任いただきましたので、これらの内容を反映させていただいているものでございます。

具体的には資料２－１のほうにございますように、紛争処理事案の追加ということで、あっせんの３件と、答申、これは先ほどお話がありましたひのきの関係でございまして、答申１件を追加しております。また、委員の改選につきまして、委員・特別委員の御就任と、委員長・委員長代理の選任を反映しております。また冒頭に、新たに中山委員長からのお言葉もいただいているところでございます。

以上でございます。

【中山委員長】 今の事務局からの御説明について、御質問あるいは御意見ございましたらお願い申し上げます。いかがですか。

マニュアルというのはインターネット上にあるわけですね。

【佐々木紛争処理調査官】　　そうです。

【中山委員長】　　ダウンロードがどのくらいされているかなんていうのはちゃんと追いかけてらるんですか。

【佐々木紛争処理調査官】　　現在、把握していません。

【中山委員長】　　使う側から、もっとこういうふうにしてもらえばいいとかいう要望とが来るようなシステムになっているんですか。

【佐々木紛争処理調査官】　　お使いになられた方とか、実際にこれをもとに申請書なんか書いていただいておりますけれども、そこで不足の点については追記をすとかして、これを見ただけで何を書いたらいいのかということがすぐ明確になるように、日々、改善等はさせていただいているところでございます。

【中山委員長】　　よろしゅうございますでしょうか。もっとこういうふうにしたほうが使い勝手がいいではないかということも考えていかなければいけない委員会ですから。よろしゅうございますか。

それでは、案のとおりマニュアルの改訂を行うということで御了承いただいたということにさせていただきます。ありがとうございました。

<議題（3）平成25年度年次報告（案）の審議【公開】>

【中山委員長】　　続きまして、議題3に入らせていただきます。「平成25年度年次報告（案）の審議」についてであります。

当委員会は、電気通信紛争処理委員会令第14条及び電気通信紛争処理委員会手続規則第3条の規定に基づき、年度終了後1箇月以内に、当該年度の紛争処理の状況について総務大臣に報告するという事になっております。本日はその報告の案について御審議いただきます。事務局から説明をお願いします。

【川村参事官】　　それでは御説明させていただきます。ただいま委員長からお話がありましたとおり、当委員会の年次報告につきましては、政令の規定に基づきまして毎年4月中に前年度のあっせん・仲裁をはじめといたします当委員会の活動について総務大臣に報告することとされているものでございます。

それでは、資料3-2を御覧いただきたいと思っております。まず2枚おめくりいただきまして、目次のところを御覧いただきたいと思っております。年次報告につきましては、例年第I部

ということで委員会の運営状況、それから第Ⅱ部ということで紛争処理の状況、それから第Ⅲ部ということで委員会のその他の活動状況等、それから資料編という形で構成されております。今回も構成につきましては基本的に例年のものを踏襲するというのとさせていただきますと考えております。

続きまして、第Ⅰ部の委員会の運営状況でございます。下のページの4ページ、5ページ目を御覧いただきたいと思っております。第2章委員会の開催状況というところでございますけれども、25年度につきましては、本日の委員会を含めまして合計で11回委員会を開催してございます。このうち第5期目、今期の新体制の下で既に3回開催しております。

続きまして、紛争処理の状況でございますが、次の6ページ目を御覧いただきたいと思っております。まず、1番のあっせん・仲裁の処理件数でございますけれども、25年度につきましては、あっせん申請が1件、処理終了が3件、処理中が0件となっております。あっせん終了3件のうち2件は、ケーブルテレビ事業者による地上テレビジョン放送の再放送同意に関するものでございまして、いずれも平成24年の9月に申請がございまして、昨年10月に当事者間で合意が成立し、あっせんが終了したところでございます。残りの1件につきましては、卸電気通信役務の提供条件の見直しに関するものでございまして、これは昨年の10月に申請があり、本年2月に両当事者が委員会のあっせん案を受諾しまして、あっせんが終了したところでございます。それぞれの事案の概要につきましては8ページ目から11ページ目に記載してございます。

さらに、7ページ目の審議・答申でございますけれども、これもケーブルテレビ事業者による地上テレビジョン放送の再放送同意の裁定につきまして、昨年の1月30日に総務大臣から諮問がございまして、昨年6月26日に答申を行ったものでございます。当該事案の経過ですとか、それから両当事者の主張、答申の具体的な内容等につきましては12ページ以下に記載してございますので、そちらを御覧いただきたいと思っております。

それから、最後の4番のところでございますけれども、事業者相談窓口における相談につきましては、今年度は10件の相談・問い合わせを受けたところでございます。

続きまして、委員会のその他の活動状況でございますけれども、これは38ページ目以下を御覧いただきたいと思っております。ここでは、委員会の場における政策担当者からのヒアリングですとか、それから委員会の活動に関する地方における周知広報の取組といったものを記載してございます。

最後に、45ページ目以下を御覧いただきたいと思っております。これが資料編でございまして

て、ここは委員会の概要ですとか、これまでの紛争処理の状況、それから紛争処理終了事案の一覧のほか、57ページ目以下で電気通信事業、放送事業の動向に関する各種データについて掲載してございます。これにつきましては最新のデータへの更新とともに一部資料の差し替えを行ってございます。

次に、今後のスケジュールでございますけれども、今度はお手元の資料の3-1を御覧いただきたいと思っております。本日お示しいたしました報告書案につきまして、4月10日の木曜日までに先生方から御意見をいただきまして、これを修正の上、4月中旬に再度修正したものをお送りしたいと考えております。それで、年次報告書の最終決定につきましては、4月下旬に委員会を開催して行う予定でございますが、これにつきましては電子メールによる持ち回りの開催とさせていただきたいと考えております。

以上でございます。

【中山委員長】 ただいまの御説明に関しまして、御質問あるいは御意見ございましたら、お願い申し上げます。

もっとも、事務局から今説明がありましたとおり、意見があれば4月10日までに電子メールでということでもありますから、そこにたっぷり書き込んでいただければいいんですけど。よろしゅうございますでしょうか。

それでは、今の繰り返しになりますが、4月10日までに電子メール等で事務局に御意見等いただきたいと思っております。年次報告案のデータを可能な限り最新なものにして、また追加でちょうだいした意見を踏まえ、4月下旬に委員による持ち回り審議を行い、年次報告を最終決定し、総務大臣に報告したいと思っております。

以上で議題3は終了いたします。

<議題(4) MVNOの現況と課題について【公開】>

【中山委員長】 お待たせいたしました。それでは、議題4の「MVNOの現況と課題について」でございます。本件につきましては、一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会副委員長の島上様から御説明をちょうだいすることになっております。本日はまことにありがとうございます。どうぞよろしく願い申し上げます。

【島上副委員長】 ただいま御紹介にあずかりましたテレコムサービス協会MVNO委員会で副委員長をやらせていただいております島上と申します。本日はよろしく願いします。

この度このようなMVNOに関して御説明をさせていただく機会をいただきましたことを感謝いたします。本来ですと委員長の内藤がこちらに来て御説明をするのが筋かと思っておりますが、あいにく今回、御都合が合わなかったため、代理で私のほうから御説明をさせていただきます。お手元の資料、「MVNOの現況と課題について」という資料をもとに御説明をさせていただきます。

まず、MVNO委員会とはどういうものかというところから御説明させていただきますと、一般社団法人テレコムサービス協会におきまして、去年の11月に設立されまして活動を開始しております。

テーマ・目的につきましては、MVNOに関する情報収集、業界団体としての情報収集、調査・研究、政策・制度への提言、あるいはMVNO事業者が交流しまして情報の交換、共有する課題等について行政等と意見を交換し、その解決を働きかける等の活動を通じて、モバイル市場における競争を促進し、サービスの多様化、料金の低廉化を促していくということを目的としております。

これまでの主な活動としましては、今年、来年度、これから始まるのは包括検証に併せて、我々のほうで1月にモバイルビジネス活性化に関する緊急提言というものを出版させていただき、3月、先日ですけれども、MVNO2.0フォーラム、これは総務省様と共催させていただきましたものですが、MVNOの事業環境の整備に関する政策提言というのを公表させていただき、電気通信事業部長へ提出させていただいております。本日はこの提言に書かれているような内容をもう一度補足も含めてお話をさせていただこうと、背景も含めてお話しさせていただこうと思っておりますので、よろしく願いいたします。

3枚目になりますけれども、まずMVNOが果たすべき役割と、我々自身がどのように考えているかということですが、MNO、これは既存の携帯電話のキャリアさんですが、MNOのグループ化と寡占化の進む移動体通信市場に対しまして、多様かつ高度な通信サービスを提供することで競争を活性化していきたいと。多様かつ高度な通信サービスを提供することによって利用者の利便性を高めていく。様々なデバイスに通信機能を付加することで新しい価値を創造。このようなことを通じて情報通信産業のみならず日本の産業全体の競争力を強化していくということに寄与していきたいと我々自身を位置づけております。

では、このMVNOというのは何かということをもう一度おさらいをさせていただきますと、MVNO、日本語に直すと仮想移動体通信事業者ということになりますけど、既存

の携帯電話の事業者——これはMNOですね——から無線ネットワークを調達、これはすなわち自社ではこの無線ネットワークを保有していないということになります。で、自社ブランドのモバイルサービス、移動通信サービスを提供する電気通信事業者ということになります。今、総務省様の調査でMVNOの事業者数というのは昨年の12月末時点で161社ございます。

次のページにいきまして、MVNOの概要②というところですけど、MVNOの契約者というのがどれだけいるのかということですが、上のグラフにありますように着実に毎年毎年伸びております。昨年の12月末の時点の調査におきましては1,375万弱の契約がMVNOの契約として存在すると。ただ一方で、同時期、昨年の12月末で移動通信の契約者全体——これはMNO様の契約全体ですね——が1億5,300万ということに対しますと、先ほどの1,300万というのはこれの内数になりますが、全体の9%弱がMVNOが提供しているものととらえられます。

ただ一方で、MVNOの中身をよく見てみますと、MVNO契約数の51%をMNOでもあるMVNOが占めると。右上の吹き出しのところに書いてありますが、グレーの部分には、例えば同一企業グループ内のMNO同士でMVNOというのが行われておりまして、例えばソフトバンク4G、これはソフトバンク様がWCP様のMVNOとなっている、あるいはKDDI様がWiMAXをつけてスマートフォンを出されている場合には、KDDI様がUQ様のMVNOとなりますので、そういうケースが実はMVNOの回線数の51%を占めているというのが内情でして、純粹にMNOではなく、MNO様から借りてサービスをしている回線数がどれだけあるかといいますと、この下の水色の部分の700万弱、669万5,000ですね、このぐらいが実際のMVNOの契約数であると。これは全体の4.3%にすぎないというのが今の現状でございます。

その4.3%がどれだけのものなのかというのを6ページ目に出しておりますけれども、海外と比べたときにMVNOというのはどのぐらいはやっているのか、シェアを持っているのかというデータを、これは三菱総研様が調べたものですけれども、日本では先ほど申し上げたように本質的なMVNOは4.3%であると。それに対しまして全世界では約2%しかないと言われておりますが、この赤い吹き出しのところ、いわゆる先進国と言われていたようなところだと、大体10%を超えるぐらいのシェアを持っておりまして、特にヨーロッパはドイツ、オランダなどでは15%を超えるようなシェアを持っておりまして、MVNOというのはまだまだ発展の余地がある、あるいは制度が何らかの形で邪魔して制

度の制約が解けることによってもっともっと発展するような業態ではないとかいうふうに考えておる次第でございます。

7ページ目以降で、MVNOのサービスはどういうものなんだろうというのを御紹介させていただきます。7ページ目、まず1番、これはニフティ様の「@nifty EMOBILE LTE」というものです。これはMNOがイー・アクセス様のものを使ってニフティ様がサービスをしているもので、特徴としましてはここに書いているようなAXGP、LTE、3Gマルチネットワーク対応、提供エリアが広い、使いやすい定額プランが24箇月からというようなことが書いてあります。これはISPが販売するMVNOのサービス。当然ニフティ様は無線ネットワークを持っているわけじゃありませんので、それをイー・アクセス様から借りている。ただ、通信サービスの中身としてはイー・アクセス様が提供するものとほぼ同内容のものであるという例です。

ちなみに、ニフティ様はこれだけではなくていろんなラインナップがありまして、ニフティ様のある1つのメニューを御紹介しているというふうに御理解ください。

次の8ページ目ですと、NECビッグロブ様のある例です。NECビッグロブ様の「BIGLOBE LTE・3G」というものでして、MNOはドコモ様です。特徴としましてはSIMカードをLTE対応の端末にさして使う。端末は別途購入の必要があると。毎月1ギガ、2ギガ、3ギガ、7ギガの料金プランがありまして、「ほぼスマホ」やタブレットとのセットも用意されていると。これもNECビッグロブ様というISPが販売するMVNOサービスで、ドコモのLTE、Xiですね、あと3GのFOMAのサービスと、これとは実は全く異なるような料金プランで提供されているようなサービスでございます。

次の9ページ目は、今度、日本通信様の「スマホ電話SIMフリーData」というもので、これもMNOはドコモ様。で、LTE、3G、両方使います。特徴としましてはデータ通信が無料で使える。データ通信が無料というのは、これは若干マーケティング要素が入ってまして、スマホ電話SIMと電話を前面に出して、電話だけではなくてデータも使えるよという形だと御理解いただければいいと思います。Xi、FOMAも使える、LTE対応端末でも使えと。説明としましては、先ほどのビッグロブ様のは音声がついてませんでしたけど、この場合には音声通話とデータ通信両方のサービスを提供されている。これもまたドコモ様の、Xiのメニュー、FOMAのメニューとは違った料金プランでサービスを提供されているようなものです。

次、10ページ目にありますのが、こちらはIIJがやっております「IIJモバイルM2M

アクセスサービス」というもの。これもMNOはドコモ様になります。特徴としましては、M2Mに特化したようなアクセスサービスとして提供されているもので、例えば夜間のみ通信可能ですとか低速通信というのが用意されている。1回線当たり月額300円という非常に安い値段から出されているようなものです。先ほどの3つのプランはどれもどちらかというところだと消費者向けのものでしたけど、これは法人向けのMVNOサービスで、M2Mという用途に特化させたようなプランになっていると。大規模なM2Mの構築においてコストの大幅な削減が可能であるというものです。

11ページ、MVNOの業態とありますが、このようにMVNOと言っても、いろいろな種類、分類が、提供形態があります。総務省様のほうで毎年、電気通信事業分野における競争状況の評価、これは2012年度のときにこのような分類がされております。5通りです。1番が販売チャネル型。これはMNOと基本的に同じ内容をISP、あるいは家電量販店が独自の販売チャネル、独自のブランドで売られているもの。これが先ほど申し上げたニフティ様の「EMOBILE LTE」というサービスがまさにこれに当たるようなイメージです。2番目が新プラン型というもので、MNOとは異なるプラン、速度が低い、あるいは料金が安い、あるいは月ごとにプラン変更が可能だとか、そのようなモデルで提供されているもの、これが具体的には先ほどのNECビッグロブ様、あるいは日本通信様のサービスがこのような分類に当たります。あとはセット販売型、これは固定ブロードバンド回線等とセットで販売するようなモデルですけど、これはちょっと出していませんけどケイ・オプティコム様にそのようなメニューがございます。あとアプリ型というところで、通信というものを前面に出さずに何かアプリケーションを提供する、その裏に通信が使われているようなモデルがあります。これは例としてセコム様の「ココセコム」というサービスを出しておりますけど、あるいは通信機能内蔵のカーナビのサービスなんかもこのようなものとして分類されるものと思います。最後は法人サービスというもので、M2M、企業向けのLANへのアクセス回線等として利用される。これは先ほどのIIJの「IIJモバイルM2Mアクセスサービス」がこのような感じであろうと。というような多彩なサービスがあります。

次に、MNOとMVNOの関係性という観点でMVNOを整理してみますと、以下の3つに分けられるのではないかと考えております。1つが冒頭でもちょっと御紹介したMNOでもあるMVNO。よく企業グループの中でMNO同士において片方がもう片方のMVNOになることによって移動通信ネットワークを共用しているにすぎないというモデル。

先ほどのソフトバンク様とWCP様の関係、あるいはKDDI様とUQ様の関係というのがそれに当たるであろうと。2つ目がMNOの通信サービスを卸売りするMVNO。それもほぼ同内容のものをブランドを付け替えて独自で販売される。販売チャンネル型とかセックト販売型と言われるケースです。3つ目が独自の通信サービスを提供するMVNO。MNOの通信インフラを活用して接続あるいは卸という形で仕入れて、MNO様と異なった形でサービスを提供する例。これが新プラン型とか、先ほどの法人サービス型と言われるものだと考えています。

MVNOといっても上記の1と2、3は切り離して議論する必要があるであろうと。特に1は純粋なMVNOではなく、既にMNOの領域に入りますので、MVNO委員会として今取り組んでおりますのは、主に2、3のMVNOの立場で検討、あるいは意見を申し上げているというものでございます。

次、13ページ目にMNOとMVNOの関係性を書いてありますが、少なくともバーチャルである以上、MVNOはMNOなくしては存在ができません。MVNOは多かれ少なかれMNOに必ず何らかの形で依存はしております。ただ一方で、MNOに完全に依存するだけのMVNOでは冒頭で申し上げた我々が果たすべき役割というものには果たせないであろうと考えておまして、MNOの持つ機能のアンバンドル、機能を我々に開放していただくことによってMVNOの利用促進、事業の自由度が高まって競争が活発になっていくのではないかと考えております。

それを図にあらわしたのが下の図で、特に左から右へ向かって自由度が増していくというイメージで、一番左側のMNOのサービスを再販しているという意味では、ブランドを替えて販売チャンネルとして機能しているだけです。MNO様にフルにサービスとしては依存をしていると。それをデータの帯域幅で課金していただいて我々のほうでそれを工夫して料金プランを作る。それがレイヤ3から例えばレイヤ2に接続が変わっていく、それによってまた付加価値を少しつけられる。次に例えば、今、日本通信様がNTTドコモ様にHLRの開放というのを申し込んでおりますけど、それをすることによってまた違った機能がMVNO側で作れるようになります。そのようにMNO様の機能を開放していただくことによってMVNOの自由度が増していく、それによってMVNOのできるサービスの幅が広がっていくというふうにとらえていただければよろしいかと思っております。

そういう背景の下で、14ページ目にありますようにMVNOの事業環境の改善に関する政策提言というのを outsizing していただいております。そこで挙げた9項目、こういうこと

に関して検討をお願いしたいというもので、そのうち6点が制度そのものに対する課題で、データ接続料算定基礎の見直し、二種指定設備制度の見直し、アンバンドルの拡充、電気通信番号の割当、SIMロック解除の推進、MNOによる販売奨励金慣行の見直しというようなものが挙げられます。また、MVNO事業の自由度を高めるための課題、これはどちらかという我々がキャリアさんときちんと議論していかなきゃいけないところにはなりますが、MNOの回線利用開始処理のインターフェース、これはシステム連携になるところですね。あと、卸電気通信役務に関するお話と、MNOのネットワーク性能・品質のMVNOへの開示というものを列挙させていただいております。

それをもう少し詳しく御説明したのが15ページ目にあるもので、先ほどは制度の話とそれ以外の話に分けておりましたが、15ページ目に関しましては、すぐにでも対応が必要であると考えているものと包括検証でいろいろと議論いただきたいと、議論すべきであると提言されたもので分かれております。速やかな対応は、1番のモバイルデータ接続料の算定基礎の件。2番目がMNOの回線利用開始処理のインターフェース。2番目のほうは我々がMNOさんとお話をしていくということになりますけど、そのあと7項目を包括検証に向けた政策課題として挙げさせていただいたという次第でございます。

ちょっと早口で恐縮ですけど、以上で御説明を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

【中山委員長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの島上副委員長の説明に関しまして、御質問等ございましたらお願いいたします。

【荒川委員長代理】 MVNOのシェアが海外では日本より非常に高いということですが、先ほど提案されましたいろいろな要求項目で、具体的にどういうものが海外では実際に行われているのでしょうか。

【島上副委員長】 海外でそもそもシェアが高い1つの理由としましては、もともと日本は第二世代の移动通信のころに日本の独自の標準でつくっていた時代があります。PDCと言われる規格で作っておりまして、それがヨーロッパではGSMという規格で、今のSIMカードの仕組みですね。あの仕組みがもともと昔からあるんですね。端末と通信のSIMを割と分離した形で産業構造ができ上がっていたというのが1つありまして、そのあたりからヨーロッパのほうでMVNOというのがやっているという、その1つの背景というのがあるように考えております。

なので、必ずしも我々が今回検討をお願いしているようなものが海外で全て行われてい

るかという話では、ちょっと私、今即答はしかねますが、移動通信の技術的なところの生い立ちが若干違うというのはあるかと思えます。

第三世代に入りましてW-CDMAという規格で世界中かなり統一はされてきておりまして、NTTドコモ様、あるいはソフトバンク様はそのW-CDMAの規格に基づいてやられていて、ヨーロッパあるいはアメリカとローミングも簡単にできるようになり、先ほどの端末と通信サービスの分離というのもやりやすくなってきて、そういう中で出てきている話であると理解しております。

【荒川委員長代理】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにいかがでしょうか。

【若林（亜）特別委員】 このMVNOというサービス自体の消費者への浸透のために、委員会としては何か今後新しい方針とかを立てていらっしゃるのでしょうか。というのは、この前の競争評価にもありましたようにMNO三社の協調的な関係というのが若干問題もあり得るといような形の指摘があって、それを多分崩すのがMVNOさんに期待されるころだと思わすけれども、その障害として、ここで挙げられたような制度的なものというのはもちろんあるんですが、やはり消費者の認知度というのがどうなんだろうかというようにことが、こういうものがあって非常にいいサービスで、かつお値段も安いというようにことがもっと浸透すれば、もう少しまた変わってくるのかなという印象を持っているんですけれども、その点はいかがでしょうということをお聞きしたい。

【島上副委員長】 MVNOという言葉も含めてなんですけど、まだまだ一般の方々に対する認知というのはとても高いとは言えないと考えております。今、個社別の対応にはなりますが、テレビコマーシャルですとか電車広告等で各社が努力している部分があって、あとはマスコミの皆さんからも非常にいろいろと取り上げていただいて、MVNO、格安SIMとかいう言葉が使われたり、格安スマホとかいう言葉が使われていたりして、少しずつ確かに認知度は上がってはいると考えております。そのあたりの、個社別の対応だけでなく業界としてMVNOをもうちょっと理解していただくための何らかの努力をしなければならんというのは委員会のほうでも議論にはなっております、まだ具体的にこうこういうことをやっていこうというところまでは至っておりませんが、そういうものは取り組む課題としては認識しております。

一部、先日のMVNO2.0フォーラムで総務省さんと共催させていただいたところでも、MVNOの浸透、認知度向上という意味でマスコットを作ってみたりですとかキャラクタ

一を作ってみたり、あるいは、もしかするとMVNOという言葉自体を変えたほうがいいんじゃないかという議論も含めてやっておりますが、具体的にどうこうというところまではまだ落とし込めてはいません。

【中山委員長】 ほかにはいかがですか。

【加藤特別委員】 1つ教えていただきたいんですけども、MVNOの増え方なんですけれども、2012年、13年あたり、5ページの資料なんですけれども、4,000とかそういう単位で増えていたんですけども、最近ですと1,000プラスアルファぐらいの感じになっていますが、これはそもそも、私の理解では本当はタイプ3が一番MVNOに適しているという感じに、サービス独立に考えて何らかの提案をするというのは、多分一番これに合っているようなイメージがあるんですけども、そもそも増えない理由というのは政策面での課題なのか、あるいは、そもそもサービス自体はほとんど考えられていて、あまり新しいものが出てこないという、どんな、直感的な、その辺のフィーリングがもしあれば教えていただきたいんですけども。

【島上副委員長】 まずはMVNOの契約数の推移というところが、MNOでもあるMVNOとMNO以外のMVNOというのは分かれているのが13年9月末からしか分かっていないんですけど、その前は総務省様でもデータがないんですね。なので、何が伸びていたのかって実は分からないんです。これはちょっと推測でしか物が言えないんですけど、例えばKDDI様がUQ様のものをつけてプラスWiMAXって売ったというのは、もうちょい前の時期なんですね。そう考えると、そもそも我々のような独自サービス型のMVNOが今どれだけ増えているのかというのは正直まだデータとしてあまり持っていないというのが実態でございます。

今の伸びがどうなのかという観点におきましては、我々コンシューマー向けは2年前から、私はI I Jの社員なのでI I Jの立場でちょっとお話しさせていただくと、2年前からやっている。その前からドコモ様のいわゆる接続型で独自サービスをやっていたのが、日本通信様、I I Jでやっていたのが、2008年ごろから立ち上がっていて、そこから今までの伸びがどれだけのものかというのはちょっと評価は難しいと思っています。コンシューマーに対して知名度が少し上がり始めてきたのは、本当にこの1年ないしは2年という時期だというふうに見ておりまして、スマートフォンがはやり、そこにスマートフォンのSIMを付け替えて安いサービスが出てくるよというのがようやくイノベーターですね。で、アーリーアダプターに本当にいったかいかないか、まだいってないんじゃないか

というふうなものが今の状態だと思っております。

今、その先に行こうとしたときにはまだまだいろいろ障害がありまして、携帯電話の長い歴史がある中で、本人性の確認ですとか、過去のいろいろなものからできている制度もありますし、あとは販売網のお話ですとか、細かい、障害ではないんですが、我々として乗り越えていかなきゃいけないハードルというのはまだまだありまして、知名度の話と我々のできる利便性のようなもの、さらにはMNO様にならないようなものを作るための自由度、必ずしも全部制度の問題によって我々のサービスが発展していないとは申し上げませんが、いろいろな要因の中、一つ一つをほぐしていく必要があると考えております。

【加藤特別委員】 規制が多過ぎるというイメージなんですか。

【島上副委員長】 規制が多過ぎるということではないかなと考えています。ただ、規制にもやっぱり裏がありますので、その裏をきちんと解きほぐしながら、やはりMNOさんは非常に巨大な会社さんで、MVNOはそれと比べれば規模としては非常に小さいので、そういう中でいかにしてお客様にも利便性の高いものを提供できるかというあたり、MNOさんという大規模な会社を前提とされて作られてきた仕組みを変えるのか、あるいは違ったやり方をやるのか、そのあたりはまだまだやらなきゃいけないことがあるかなと考えています。

【加藤特別委員】 大変重要な役割で、是非よろしくお願いします。

【中山委員長】 ほかにいかががございますか。

【平沢委員】 6ページを拝見しますと、日本の伸び率が、2012年と2013年と1年間にざっと1.5倍ぐらいのパーセントの伸び率だと思いますが、この伸び率の一番の原因はやはり先ほどおっしゃっておられたように、周知と認知性が高まったというあたりが一番大きいのではないかという感触を持ってらっしゃるのでしょうか。

【島上副委員長】 そこは必ずしもそうではないかもしれません。我々自身も今MVNOの回線数が増えているものがどのプランで増えているのか正確には押さえていませんので、それがコンシューマーなのか法人なのか、そういった観点で、ただ、本質的なMVNOですね、MNOではないMVNOというものが活性化しているという意味では直近の数年でありますので、そこで伸びが大きくなっているというふうには考えています。

【平沢委員】 そうすると、どんなサービスが伸びているのかというところはまだ内部でまとまってデータとして把握されているところまではいってないということですね。

【島上副委員長】 そこまでは、データとしては持っていません。

【中山委員長】 ほかにはいかがでしょうか。

【白井特別委員】 6枚目の海外との比較の話なんですけど、ここの注にありますように日本のシェアはMNOでもあるMVNOを除外しているということで、前ページで半分ぐらいがそれがあるという話なんですけど、海外のほうではどういう形になっているかというのが分かるんでしょうか。

【島上副委員長】 すみません、そこは三菱総研様に確認してみないと分からないです。

【白井特別委員】 そうですか。そうすると、例えばこの北米10%というのは、ひょっとしたら両方入っているかもしれないということですね。

【島上副委員長】 スプリントの子会社は入っています。一部入っている。だから、入っていないとは言いきれないという感じですかね。アメリカに関しては入っている例があるということでした。

【中山委員長】 むしろ私どものほうから言うと、MNO傘下のMVNOがどのくらいの率あるんだろうなということを世界的に見たほうが、これをどう分析すべきかという、そこにつながっていくのかなと思うんですけどね。

あと、MVNO委員会というのは、そうするとMNO傘下のMVNOは入っていないんでしょうか。

【島上副委員長】 入ってないですね。今、傘下、まあ、グループ内という観点ですと、一番大きいのはグループ内利用になりますので、KDDI様とUQ様ですとか、WCP様とイー・アクセス様、ソフトバンク様、ソフトバンクグループの中、あるいはKDDIグループの中というところで、その2グループに関しましては、MVNO委員会がテレサ協の中に作られておりますので、ソフトバンクグループ、KDDIグループは入っておりません。あとはNTTグループですと、大手のMVNOとしてはNTTコミュニケーションズ様がいらっしゃいますが、今ここで出しているのはあくまでもMNOでもあるMVNOなので、NTTコム様の場合はMNOではありませんので、これはMNO以外のMVNOのほうに入っております。NTTコミュニケーションズ様も今、テレサ協会員ではございませんので、MVNO委員会のほうには参加されてはおりません。

【中山委員長】 よろしゅうございますでしょうか。

【小塚特別委員】 機能のアンバンドルを進めていって、そこに新しいビジネスを成立させたいという、そういう一般のお考え、非常によく分かるんですけど、具体的に既存のMNOのどの機能がアンバンドルされていくということをお考えですかというのが大きな

質問で、これ自体もお答えいただける範囲でお答えいただきたいんですが、具体的なことを2つお聞きすると、1つは政策提言のあたりで、あるいは13ページとか15ページで書いてあるレイヤ2接続機能というのが出てきますが、ちょっとこれはどういうものか説明していただきたいということと、もう一つの具体的な御質問は、他方でスカイプとかフェイスタイムとかアプリケーションとしてこういう通信機能を出すという、ある意味では究極的なアンバンドルとも言えるんですが、そういう事業者との関係ではMVNOさんはどういう立ち位置をおとりになるという見込みなのですかという、これがもう一つ落とした質問ということです。

【島上副委員長】 1点目に関して、アンバンドルの機能として今具体的な話として出ているのはHLRのところでした、これは日本通信様がドコモ様に申し入れという形でやっております。それによって、今我々と基本的にはSIMカードをMNOさんから借りてサービスをするといったところが自社でSIMカードを発行できるような形になると。それによっていろいろ自由度が高まるというところでHLR開放という話が今出ているところです。

レイヤ2接続と申しますのは、今特に先ほどの独自サービスを展開しているというところは、ほとんどがMNO様から一本一本回線を仕入れるのではなくて、データ通信の帯域をまとめて仕入れるということをやっております。そのときに最後の終端の機械を持つか持たないかというのがL2かL3かの違いなんですね。持たないと接続自体に付加価値があまりつけられないと。L2ですと終端装置を我々のほうで持ちまして、例えばスピードを絞るですとかその辺が非常にやりやすくなると。あるいは、ある程度の量まで通信したらそれを切ってしまうですとか、そういう制御が非常にやりやすいといったところですね。そのような仕組みのコンポーネントというのは、3GPPという規格で全部インターフェースを切っておりまして、その切りやすいところのインターフェースで出してくれと。なので、例えば先ほどのHLRでも、HLRというこういう機能で、それらとほかの設備がどういうふうにつながるんだというのは、基本的には全部インターフェースが切られておりますので、その切れるところのインターフェースでいろいろなことを開放していただくと、その部分の機能をMVNO側で持って、それを工夫してMNO様がやってないようなサービスもできるようになると。逆に言うと、その機能が全部MNO様側にあると、こういうことをやりたいのでこういうことをやってくれとお願いして、MNO様がイエスと言わないとそれができないという形になります。

最後のアプリケーションという観点におきましては、今、独自サービスが、データ通信、インターネットに接続を提供するというのがほとんどになっておりますので、先ほど御指摘のあったスカイプですとか、あのあたりはインターネット上のアプリケーションになりますので、それに向けて、よく言う土管を提供すると。その土管が安い土管なのかといったところでやっております。

一方で、そういうアプリケーションまで全部ひっくるめてサービスをされているMVNOさんというのもしらっしゃいます。それは先ほどのアプリケーション型というもので、ホームセキュリティの「ココセコム」さん、いろんなセキュリティを提供するような「ココセコム」さんですとか、カーナビを利用したいろいろな付加価値のサービスを通信を使って提供するようなアプリという形で、そういうことを生業としているようなMVNOさんもしらっしゃるといふ形だととらえています。

【中山委員長】 よろしゅうございますか。

【加藤特別委員】 すみません、今質問が出たので便乗して申しわけないんですけど、L2でプリミティブなところでやりやすいという話なんですけれども、ちなみに今どのレベルで情報を提供しているんですか。IPレベルなのか、それともレイヤのレベルなのか。

【島上副委員長】 もう一度おっしゃっていただけますか。

【加藤特別委員】 L2で、レイヤ2であればもっとやりやすいというふうなお話ですよ。

【島上副委員長】 はい。

【加藤特別委員】 ちなみに、今はどのレイヤで提供されているんですか。

【島上副委員長】 今、多くはL2でやられている事業者さんが……。

【加藤特別委員】 もう既にL2になっているわけですか。

【島上副委員長】 L2までは行ってません。

【加藤特別委員】 別にIPレベルとかそういう話ではないですね。

【島上副委員長】 IPレベル？

【加藤特別委員】 MNO側から提供するインターフェースの部分なんですけれども。

【島上副委員長】 今はL2も提供されています、ドコモ様からは。全てのMNO様がL2を提供しているというわけではありません。

【中山委員長】 よろしゅうございますか。ありがとうございました。それでは、島上さんはここでご退席となります。お忙しいところありがとうございました。

【島上副委員長】 どうもありがとうございました。

(一般社団法人テレコムサービス協会MVNO委員会退室)

＜その他【公開】＞

【中山委員長】 以上で、予定した議題は全て終了いたしました。

ただ、前回議題3で佐々木調査官のほうから、事業者間協議の状況としていろいろ御説明いただきましたけれども、その際、時間の関係で、委員、特別委員から意見、あるいは御質問があれば次回にさせていただきますというふうにお話ししましたので、この機会に、きっとまだ明確な記憶はお持ちだと思いますので、何か御質問等あればいかがでしょうか。よろしゅうございますか。それでは、一応機会はちゃんとお与えしたということでよろしゅうございますね。

それでは、そのほか事務局から何かありますでしょうか。

【大谷上席調査専門官】 次回の委員会の日程につきましては別途調整し、決まり次第御連絡申し上げますので、よろしく願いいたします。

また、前回の委員会では東日本電信電話株式会社から、今回は一般社団法人テレコムサービス協会からそれぞれ説明を受けましたが、次回以降、御関心のテーマやそのほか委員会の運営につきまして御意見、御要望等がございましたら、遠慮なく事務局にお伝えいただければと存じます。よろしく願いいたします。

それから、本日お配りした資料は大部にわたっておりますので、お持ち帰りが大変かと思えます。その場に置いておいていただければ後日事務局から郵送させていただきますので、よろしく願いいたします。

以上でございます。

＜閉会【公開】＞

【中山委員長】 それではありがとうございました。これで終了させていただきます。

-以上-