

# 競争評価アドバイザーボード（2013年度）

## 第3回議事概要

日時：平成26年4月25日（金）13:00-15:00

場所：総務省共用10階会議室

出席者：

- ・構成員（五十音順）  
 縣構成員、依田構成員、大橋構成員、岡田構成員、川濱構成員、辻座長、  
 野原構成員、林構成員、舟田座長代理
- ・総務省  
 吉良総合通信基盤局長、安藤電気通信事業部長、菊池総務課長、  
 吉田事業政策課長、柴崎事業政策課企画官、柴山事業政策課調査官、  
 松本事業政策課課長補佐、田熊事業政策課評価分析係長

概要：

### 1 企業グループにおける連携サービスの競争環境への影響に関する分析

（柴崎企画官から資料3-1に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

**辻座長：** これまでも、企業グループの連携サービスについて議論してきたが、今回は新しい視点・データが出ており、より突っ込んだ分析がされている。これを競争評価にどのように活かしていくのかを検討するため、御意見をいただきたい。

**林構成員：** 資料3-1の17ページについて。PHSやBWAを含めた3グループ間の周波数の比較とあるが、携帯電話・PHS・BWAのシステムはそれぞれ異なるため、システムごとの比較を考えるのも1つの論点ではないかと思う。

一方で、周波数の逼迫度の実態を考えると、例えば、ローミング、MVNO問わず、「周波数の共用が行われている場合にはグループとする」とすることは1つの考え方だと思う。また、同資料41ページ指摘の取引関係の考え方を広げてアプローチする方法も考えられるのではないか。グループ化の基準も状況に応じて様々な視点があって良いと思う。

例えば、議決権比率が10%未満であったとしても、密接な取引関係にあれば、グループとして判断すべき場合もあるように思われる。もとより企業活動は様々であるため、支配関係のあり方も千差万別だとは思う。そこで、様々な事情を考慮して実質的な支配関係を認定するような手法については、その実務上の執行可能性にも配慮しなければならないと思う。それを踏まえると、ある程度画一的な指標となる基準が必要となると思われ、この点については、先ほど事務局から説明があったとおり、会社法や財務諸表規則における「子会社」「関連会社」の基準や、企業結合ガイドラインにおける「結合関係」の概念も参考となるだろう。

**事務局：** BWAについては、ルーター単独の販売もある一方で、その総契約数の半分以上は携帯端末として使用されているのが実態。携帯電話・PHS・BWAの合算には、1サービスにつき複数社からの重複報告のような考慮が必要な要素もあるが、+WiMAXやSoftbank4G端末等は、LTEと競合するような位置付けであり、まとめて取り扱うことに一定の合理性はあると考えている。なお、ローミングについては、ダブルLTE端末について数をどのように捉えるかという課題もあるため、御指摘の点も踏まえて考慮してまいりたい。

**大橋構成員：** まずは、大きな観点のコメントから。従来の競争評価と比較すると、かなり突っ込んだ分析となっている。データをそろえて資料を固めるまでに事務局の相当の苦労があったのではないか。

移動と移動、移動と固定、料金統合請求サービスの3論点について、事業者のバランスも良く掲載されているようだ。これまでもグループ化について意識はしていたものの、議論の場はあまりなかった。海外でも事業者の再編などの動きもある。グループ化自体は悪いことではなく、自然な流れと理解して良いのでは無いか。

これまでは、グループ化という観点を考えていなかったことから、(個社別だけでみると)電波の配分はきれいに分けられていた。しかし、行政の在り方としては、現状のグループ化の動向を踏まえ、電波の配分などに対する考え方も変えていくべきではないか。グループ化を前提とすると、まったく違う姿になると思う。今後、グループ化を踏まえて考えていくことは重要。

**辻座長：** 17ページの右側のグラフは、先ほどのPHS・BWA等の区分やローミングの状況には特段配慮せず、機械的に数値を計算したものと理解して良いか。

**事務局：** 御指摘のとおり。13ページの図で示したように、サービスは個々の通信システム別には閉じているものではない。Softbank4Gは、ソフトバンクモバイルの3Gと、Wireless City PlanningのBWAの2つの通信方式を活用している。ウィルコムについてもPHSと3G回線を使用した端末とサービスの提供をしており、合算には一定の合理性があると考えている。

**野原構成員：** 今回の分析はテーマが明確であり、丁寧にしっかりとデータ分析されている。これまで曖昧にされていた実態が「見える化」された。その分析を通じて見えてきた部分がある。3点ほど意見を述べたい。

1点目は、林構成員と同様に周波数について。一人当たりの周波数の話は、消費者にも事業者にも影響が大きい内容であるため、正確な数値化が必要ではないか。本当に競合している部分がどこかを確認し、その部分を比較する必要がある。比較の前提の確認を行い、もし改善点があるのであれば、ブラッシュアップを行った上で、何を比較しているかを分かるようお願いしたい。

2点目は、資料3-1の28ページの料金統合請求サービスについて。NTT

ファイナンスの契約実行高が高いように示されているが、そのほとんどがNTT各社の通信料の積み上げであれば当然のことと思う。また、いくらであれば競争を阻害するか等が不明であり、収益の高低自体は評価分析上の良し悪しにはつながらないのではないかと。また、ファイナンス社が扱うのは通信サービスではないことに留意し、事業の成り立ちを考えた上での正しい分析が必要。

3点目は、海外動向について。資料3-1の37ページで、日本の場合はNTTの固定のシェアが高いことが示されているが、その理由としては設備投資の負担が大きく、他事業者の参入が難しい部分もあったと承知している。NTTのシェアをここであぶり出す意味は何か。間違った方向で解釈されることがないように、御留意いただきたい。また、移動・固定の力関係は、移動側にシフトしている。そのため、固定のシェアが大きいことをどこまで重視するのかとの観点も必要ではないか。この資料でNTTの固定のシェアの高さを示すことを、評価にどのようにつなげていくのか。どの程度重視するものか。

**事務局：** 1点目の周波数に係る御指摘については、林構成員の御指摘と併せて検討してまいりたい。

2点目の料金統合請求サービスについては、実態について1つの面から提示したものを。御指摘も踏まえて、客観的にコメントをしてまいりたい。

3点目の海外動向については、戦略的評価の第2のテーマである「地域ブロック」で掘り下げて説明したいと考えている。なお、資料3-1の37ページの資料は、バンドルサービスを行う海外事業者と日本の事業者の競争力を、シェアという切り口で示したものを。

**辻座長：** 資料3-1の17ページの評価はどのように使用していくのか。難しい問題ではあるが、一人当たりの周波数帯域幅だけを競争評価につなげていくべきではなく、電波のスピードや容量などの性質も踏まえて考えていく必要があるのでは。

**大橋構成員：** 私は周波数と競争には関連性があるものとする。同じ設備投資量でも、つながりやすさや投資額の減少につながるものであり、設備の観点で見たときの競争に明らかに影響を与えている。事務局提案の内容には一定の合理性があるものとする。

**事務局：** 御指摘に関連して、参考情報をお伝えしたい。参考資料3-1の20ページの周波数割当て状況を御参照いただきたい。いわゆるプラチナバンドは、700、800、900MHz帯に相当し、現在の割当て状況は御覧のとおり。また、同資料37ページに、諸外国の移動+移動の政策動向を掲載しているが、記載のとおり各国でも買収・統合に際し、各社の保有する周波数の取扱いが論点となっている事実がある。

**岡田構成員：** 周波数は大事な論点。つながりやすさや設備投資の観点は必要。

周波数の市場的な価値は極めて大きく、移動と移動の競争を考える際に、周波数の配分がそのまま競争の枠組みとなることは留意が必要。それぞれの周波数の価値が具体的にどのようなものか、3グループにどのように割り当てるかは今後要検討だが、マーケットバリューを試算した上で配分すべきか等の分析が求められるのではないか。マーケットに対する周波数の影響は見ていくべきと考える。

また、移動と固定のシェアについて、資料3-1の37ページでの各国政策は事後的な評価と見受ける。事前には設備投資のインセンティブが適正に誘導されるような競争ルールが必要であり、その観点から適正な取組か否かを分析する必要がある。

**辻座長：** 結果だけではなく、その原因について把握する必要がある。シェアの大きさは政策に則って事業をした結果であり、悪いことではない。実際には評価なので、結果から分析することとなるが、そうなった要因を分解して示していくことが必要。

**依田構成員：** 資料3-1の27ページについて。NTTファイナンスの提供するサービスで100円程度割引となるものがあったように記憶している。その実態とスキームについて伺いたい。また、その一括請求では、更に500円、1,000円の割引も可能となるのか。

**事務局：** 同社の料金請求統合を理由とした割引については、承知していない。我々が把握している内容は、参考資料3-1の26ページのとおり。確認して改めて御報告する。

**依田構成員：** 2016年以降の電力・ガス小売自由化では、提携会社に電力会社等が含まれる可能性もある。その中で（ユーザーが）決済にNTTファイナンスを利用する場合、どのような行動を取るか等の個人情報（ライフログ）を集積することになるかと思うが、このような情報は、サービスへのフィードバック等も含めて、競争上重要な役割を担うことになるのではないか。

**縣構成員：** NTTファイナンスにおける料金統合請求サービスについて、その仕組みを明確に示してほしい。市場や市場シェアへの影響の有無等について調査・分析が必要。ここで取り上げた内容が、評価にどうつながるのかを示していただきたい。また、海外の料金統合請求サービスについても可能ならば調査してほしい。

**事務局：** 料金統合請求サービスの件について御説明させていただく。「戦略的評価」は、画定した市場だけではなく、周辺情報を調査することも求められている。関連するものか否かは、調査中の段階である。競争評価はどうしても契約数等の結果に偏重しがちであるが、当該サービスはインプットに当たる部分と考えられることから、分かりづらい部分があるものの、1つの要素

として市場評価の参考事項にしたいと考えている。

また、海外事例については現在調査を進めているところ。結果を踏まえて報告したい。

**舟田座長代理：** NTT ファイナンスのサービスは、2年位前に解禁したもの。条件として、目的外利用の禁止や、不平等な取扱いの禁止がある。割引は基本的に禁止されているものと理解している。

NTT ファイナンスにおけるビリングサービスは、市場に大きな影響があると考えられる。エンドユーザーが直接対面するサービス提供者は NTT ファイナンスであり、そのことを踏まえる必要がある。一般的なビリングサービス自体は1980年代位からスタートしており、諸外国でも制度として導入されている。料金統合請求サービスが1つの事業として確立し、サービスの多様な競争が生まれること自体は良いことだが、別のカード会社等が行うのではなく、NTTというトップ企業が実施することにより、顧客に対する強い訴求力が生じるのであれば、通信サービスの価値ではなく、ビリングサービスそのものが競争の優位性を持つことになることには注意が必要。

**川濱構成員：** 料金統合請求サービスについて強調し過ぎると、ごく僅かな「テコ」が効いているという幻想を与えてしまうのではないかとすることに注意が必要。他方、まだ「テコ」になっているかどうか分からないので、今の段階からきちんと調査するということが重要。しかし、注目する必要があることと、実際に問題であることは違うことを峻別する必要があると考える。

**林構成員：** 資料3-1の11ページと、参考資料3-1の32ページについて。約款料金で提供されているMVNOはどの位あるのか。また、「SIMカード型」、「モジュール型等」、「単純再販型」の具体的事例を伺いたい。なお、接続約款に基づいてサービス提供を行う企業は、どの「型」に分類されるのか。

**事務局：** 接続約款でサービスを行う企業は存在しており、契約数ベースで全体の10%未満の企業である。

「SIMカード型」は格安SIMカードサービスなど、「モジュール型等」はカーナビや防犯の見守りサービスなど、「単純再販型」は、代理店に近いキャリアと同じベースでサービス提供を行うショップなどが挙げられる。

接続約款でサービスを行う企業は、現状は「SIMカード型」が中心である。

## 2 地域ブロックにおける超高速ブロードバンドサービスの競争状況の分析 (柴崎企画官から資料3-2に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。)

**川濱構成員：** 競争評価は基本的に関連した市場を画定した上で議論すべきものだと思うが、この後半のパートは正に関連する部分であり、非常に重要と思う。

先程も固定のシェアについて指摘が出たが、全国規模でシェアがあるからといって、市場支配力があるとはならず、むしろもっと限定された地域での分析が必要であること、また、FTTHとCATVの代替性が高いことが分かった。超高速というカテゴリーとして、更にモバイルを入れて分析すると、地域によっては数値が変わってくるのではないかと。地域毎の市場支配力について分析していく必要があるようだ。良いデータがそろってきたという認識である。

**舟田座長代理：** 資料3-2の26ページで、FTTx+CATVを合わせて諸外国比較を行っているが、実態に即しており、良い選択と思う。

設備競争の関係だが、同資料13ページ以降で加入者回線設備に限った分析を行っている。情報通信審議会基本政策委員会の議論では、今後、情報量の爆発的な増加に伴い、基地局回線（バックホール回線、エントランス回線）が重要となっていくとの認識が示されている。基地局回線は現在、そのほとんどがNTTによって独占されている。需要が高まれば回線利用料も高くなるだろう。基地局回線は、競争を分析する上では大切な要素と考える。ただ、基地局回線を調べる方法が難しいことは聞いており、今後の問題として留意すべき課題。

同資料15ページの設備とサービスの競争については、ビッグロブやニフティのように加入者回線設備であるフレッツをwithフレッツでISPと併せて販売するだけの社（代理店）と、KDDIのように加入者交換局にOSUを自ら設置している社（ただし、同社には全て自前でファイバ設備を設置している提供形態もある。）の両方があり、両者は別に考えて良いのではないかと。いわば設備競争とサービス競争の中間の競争があるとして、そこを分析しても良いと思う。

**辻座長：** スマートバリューの連携サービスについて、都道府県別のデータはあるのか。また、スマートバリューがどのような理由で固定の契約者数につながっているのか分かるデータはないか。

**事務局：** 都道府県別のデータはない。当該分析では、契約数の純増数が代わりになると考えて分析を行っており、高い相関があるものと認識している。また、固定契約数増につながる理由は、利用者アンケートで確認して別途御報告する。

一方、舟田座長代理のサービス競争の指摘に関しては、ボトルネック設備に着目したシェアはあるが、その他のデータはない。今後どのようにデータを集めることが可能かは引き続き検討したいが、ベーシックな市場評価の柱として設備競争とサービス競争の2つの分析があるものとする。

**岡田構成員：** 連携サービス・地域ブロックの両テーマ共に、データが詳細に掲載されている。

競争の実態に関し資料3-2の19,20ページのエリア別の状況を見ると、色々な要因があって一概にはいえないが、設備競争とサービス競争が地域で異なり、投資のインセンティブが大きく違うことが分かった。今後、設備とサー

ビスの競争を促すには、全国平均ではなく地域別に見ていく必要がある。

無い物ねだりになってしまうが、設備投資のインセンティブを見るときには、ネットワークレイヤーだけでなく、上位レイヤーも視野に入れて見ていく必要がある。企業も様々な視点から投資戦略を行っているだろうから、上位レイヤーの評価方法も含めてバランスの良い競争状況の分析を考える必要がある。

**事務局：** 地域別の分析について、今回は4つのブロックだけ集中して取り上げたが、今後は全国的に他のブロックも見ることができるとして課題。ブロック別分析を行うこととした契機は、資料3-2の3ページのFTTHサービスの提供事業者数。全国で241社としても、1つの地域で241社のサービスを利用できるわけではない。地域別の分析が必要と考えた。

また、上位レイヤーの影響は、隣接市場であり関係性はあることは昨年度も分析しているところ。どのように定量化していくか、今後課題として検討したい。

**岡田構成員：** 前半の連携サービスの分析では、グルーピングの定義の資料が用意されていたが、もっと柔軟にグルーピングをとらえた場合はどうなるのか興味がある。グラデーションをつけて分析できるか。段階的にグルーピングを定義して、色々なパターンで分析することもできるのではないか。

**依田構成員：** 資料3-2はエポックメイキングで、良い分析ができた資料と思う。私は10年程前、CATVインターネットは市場に残らないと予想したが、今ではFTTHに代替性があるサービスとして定着している。これは、J:COMはじめ各企業が努力した結果ではないか。現在メタルが市場支配力の源泉にはなくなってきた一方、CATVは超高速ブロードバンドの一選択肢となっている。その実態を踏まえれば、FTTHとCATVで見ていくことはあるべき姿。

また今回、近畿地方の分析を行っているが、滋賀や奈良、近畿地方・関西圏は他の地域と比べると一般的ではない。この地域は住民の私から見ても特殊であり、全国的な特徴を捉えるには適切ではない。その点を留意してほしい。

**野原構成員：** 以前より、CATVとFTTHを一体的に捉えるべきと主張していたが、今回の分析はそれを踏まえたものとなり感謝。なお、CATVについて30Mbps以上とそれ未満のものに分計はやはり難しいのか。

無い物ねだりになってしまうかも知れないが、また、本質的な議論ではないかもしれないが、資料3-2の24ページでは、固定系とモバイルをあわせて速度の分析をしているところ、LTEについては速度だけではなく「つながりやすさ」も考慮すべきだと思う。そういったことも含めて市場の実態を把握するよう、引き続き検討いただきたい。また、実効速度については、別の研究会で議論されていると思うが、この資料はその議論を踏まえたものか。

**事務局：** 通信品質の測定方法については、御指摘の「インターネットのサービス品質計測等の在り方に関する研究会」で、今後実証実験を行い具体的な

測定方法等について確立するとしている段階。本資料は直接その検討を踏まえたものではなく、前段階の参考として一定のサンプルを集め分析したもの。今後は、実証実験の結果を踏まえて検討していくことになる。

また、設備競争についてはデータ収集が困難。CATV の分計については、資料 3-2 の 13 ページにあるとおり、CATV の設備については超高速とそれ以外を分計ができない現状にある。今後の課題としたい。

**県構成員：** 資料 3-2 の 26 ページの海外比較においては、アメリカが横ばいの一方で、イギリスが漸減している。これをどう見るか。また、同資料 27 ページではイギリスは LTE の比率が低い一方で、固定の超高速が下がっている。これについても分かることがあれば。なお、海外では移動と固定の相互参入が進んでいるようだが、その背景は分かるか。

**事務局：** イギリスでは 2010 年から FTTH の普及が始まっており、端緒に付いたばかりであるため、FTTH の比率がまだまだ低い。一方、設備ベースでは、ADSL が強いので、CATV のシェアが下がれば相対的に固定系超高速ブロードバンドの率は下がることになる。このことが理由であると考えている。

またアメリカでは、資料 3-1 の 38 ページにあるとおり、CATV 会社である Comcast が固定ブロードバンドの 1 位事業者であり、CATV が強いことがわかる。

### 3 その他

- (1) 事務局から、構成員の御意見を踏まえて報告書を作成し、構成員の方々に照会する旨、言及。
- (2) 事務局から、次回の競争評価アドバイザリーボードについては、追って連絡する旨、言及。

(以上)