

競争評価アドバイザーボード（2014年度）

第1回議事概要

日時：平成26年10月31日（金）17:00-18:45

場所：総務省第1会議室

出席者：

- ・構成員（五十音順）
辻座長、舟田座長代理、依田構成員、大橋構成員、川濱構成員、野原構成員、林構成員
- ・総務省
吉良総合通信基盤局長、吉田電気通信事業部長、高橋総務課長、
吉田事業政策課長、竹村料金サービス課長、柴山事業政策課調査官、
富岡事業政策課企画官、松本事業政策課課長補佐

概要：

1 電気通信事業分野における最近の動向について

（富岡企画官から資料1-1に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

林構成員： 2ページの携帯電話・PHS・BWAの契約数の事業者別シェアだが、個社別とグループ別の違いが分かりづらい。見せ方の工夫が必要。グループ別の単純合算値を注で小さく書くのではなく、併記すべきではないか。

事務局： 競争評価2013でも、同一グループ内の卸取引による契約数の重複を排除したグループ別のシェアについて分析を行っている。単純合算については、個社別のグラフから計算が可能であるが、同一グループ内の卸取引の契約数を排除した数字の方が適切と考える。

大橋構成員： グループ別の分析は必要と思うが、希少な電波の割当てを受けたサービスの契約数は単純合算で計算すべきではないか。

事務局： 1ページの携帯電話・PHS・BWAの契約数は、小売の契約数に加え、卸の契約数も最終的には小売の契約数になるとの擬制の下合算したもの。グループ内での卸取引の契約数は、小売での契約数とはならないことから、グループ別シェアについては当該契約数を排除して計算した方が実態を反映したものになると考える。

電波の割当てとの関係では、現在、総務省では3.5GHz帯の4G用周波数の割当てに関する手続を進めているところだが、その審査基準の中でも、同様のグループ内調整処理を行うこととしているところ。

辻座長： グループ別のシェアについては、今後、両論併記となるのか。

事務局： 議論を踏まえながら検討する。

辻座長： 5ページの固定系ブロードバンドサービス中でCATVインターネットの契約数が減少傾向とのこと。分析の必要があるのでは。

事務局： 今後分析してまいりたい。

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 2014（案）について

（富岡企画官から資料1－2に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

野原構成員： これまでの議論で市場支配力の分析・評価のみでは限界があるとの指摘があった。それを踏まえて、7ページと4ページにも新たな分析・検証スキームを見据えた取組として、料金・サービスの評価を行うという記載があるが、料金・サービスの評価については具体的にどのように行っていくのか。

事務局： 競争評価 2013 でも各市場の料金・サービスの評価を行っている。これを踏まえた上で、利用者アンケート等も活用しながら、分析を考えてまいりたい。

野原構成員： 今回、料金・サービスの評価は具体的に何を基準に行うのか。

事務局： 料金が高い・安いという判断は難しい。料金のどの部分に課題があるのかを確認し、政策につながるような分析を行いたい。

辻座長： （料金関係では）これまで、スイッチングコストの構成分析のほか、SIMロック解除の動向等を細かく調べていただいた経緯がある。そのような料金に係る個別の課題の抽出を通じて、競争環境の実態が浮かび上がることもあると思う。

野原構成員： 14ページにMNO 主要各社の新料金プランが掲載されているが、実際にはMNO 以外のMVNO も多岐な料金プランによりサービスを提供しており、利用者にとって選択が難しい。

事務局： MVNO の料金については、13 ページ中でも言及しているように、MNO の料金と併せて分析してまいりたい。

林構成員： 10 ページのテーマ①「固定系超高速ブロードバンドに関する事業者間連携サービスの競争環境への影響」に関しては、時間的制約がある中と

は思うが、FTTHのコラボレーションや設備競争の状況等について示してほしい。また、移動体通信市場における協調的寡占からのレバレッジについても注視していただければと思う。

事務局： 概してデータ収集や分析の可否や密度は、今後の動向次第で変わる部分があるものと思うが、できる範囲内での対応を行い、データ量が少ない場合等は、不用意な分析とならないよう慎重に取り組んでまいりたい。また、御指摘いただいたように、協調的寡占による隣接市場へのレバレッジの論点にも留意が必要と考えている。FTTHのコラボレーション事例は元より、設備競争の影響についてもベストエフォートで対応してまいりたい。

依田構成員： 10 ページのテーマ①、サービス卸はユーザの選択肢増につながる点で良いことと考える。

次に17ページの地理的市場の画定案についてだが、固定系ブロードバンド市場がブロック別となっている。これは地域により競争力の強い事業者とそうでない事業者が存在するためだが、連携サービスの進展を踏まえ、移動系通信の市場でも同様の視点を踏まえた分析が必要ではないか。

また、13ページのテーマ②「移動系通信に関する新たな料金施策の競争環境への影響に関する分析」についてだが、ユーザに対して新料金プランのベストな選択に関する情報が届かず、(最適プランではない)間違った選択をしているユーザが相当数存在するのではないか。

電力の例になるが、米国カリフォルニア州では、「シャドービルディング」という請求書内に料金支払比較を掲載する形式で、プッシュ型※の情報提供を行っている。また、新料金移行後にモラトリアムを設け、期間中に誤ったプランを選択して料金が過払いとなる場合には、移行前の料金プランに自動適用することでユーザのリスクを軽減する「ビルプロテクション」という消費者保護施策の取組がある。

このような事例等も踏まえた上で、携帯電話の料金プランに関して、国内の利用者が経済合理性に基づき選択できているかについて、例えばサンプル調査などを活用できればと思う。

※プッシュ型： 必要な情報をユーザの能動的な操作を伴わず、自動的に配信されるタイプの情報提供の形態 (←→プル型)

事務局： 地理的市場について、競争評価2014における移動系通信の市場は全国ベースを基本に考えている。御指摘のように、モバイルと固定系ブロードバンドの連携の進展に伴い、今後モバイルでもブロック別の分析が必要となることも考えられるが、モバイルに関しては契約した場所と実際の使用エリアが異なる等の事情も踏まえ、分析方法等について中長期的な検討が必要となる部分もあることから、市場の状況を注視しながら、並行して考えてまいりたい。

御紹介いただいたビルプロテクションについては、世界的に通信が電力よ

りも先に自由化が進み、政策面でも通信の方が先導してきたものと理解しているが、同じ公益事業である電力の政策事例についても注視してまいりたい。

サンプル調査を行う場合でも、一定のボリュームは必要。先日、NTT ドコモからは新料金プランの契約数が1千万を超えたと報道があったが、他社からは契約数が公表されていないことから、まだ全体の規模感が見えていないのが現状。アンケート調査の実施に当たっては、キャリアごとにバランス等にも留意して実態を反映できる形で実施できればと考えている。

辻座長： モバイルに関しても連携サービスの進展等によっては、地域によって偏った結果となる可能性もあることから、引き続き検討してほしい。

大橋構成員： 13 ページのテーマ②について。MVNO が MNO と異なる安価な料金プランを示すことは望ましいことと思う。その一方で、説明中にあった純粋な MVNO の契約数は全体の 5% というボリューム感は、やはり少ない気がする。

MNO の新料金プランについては、どのようなユーザ分布になっているか、プランごとに見ていく必要があるのでは。その辺りについても踏み込んでいただけたら。

事務局： プランごとのユーザ分布の把握については、ICT サービス安心・安全研究会や情報通信審議会でも議論が進められているところ。事業者にとってもセンシティブな内容であり、収集・公表については調整が必要となるが、分析・検証に必要なデータはできる限り提供を求めてまいりたい。

なお、料金に対する評価は難しく、例えば新料金プランが高いと感じるか安いと感じるか、ユーザと事業者では考えが異なる可能性も大いにあるため、分析方法の検討も重要と考える。深い分析ができるよう考えてまいりたい。

大橋構成員： 事業者の意向にかかわらず、必要なデータは総務省としてしっかりと情報収集すべき。出すべきものを出してもらった上で、会議での俎上にあげることの可否や公表性等は別途判断すべきもの。

辻座長： 料金について、ICT サービス安心・安全研究会でも議論されているとのことだが、携帯電話の料金プランが多い中でどのように比較するのかという課題もある。

舟田座長代理： 各種割引やキャンペーン等の誘因効果を考えると、単純な「料金水準」ではなく、個々の要素がどのように誘因力を構成するのかという「料金体系」としての分析をお願いしたい。

また、10 ページのサービス卸については、仮に1月開始の場合、データ収集可能な期間は3か月のみとなるが、翌年度の動向につながっていく話でもあることから、短期間でもデータ収集を行ってほしい。

一方、これまで日本の電気通信市場の評価については、基本的には小売市場の分析によって検証を行ってきた。卸の形態も、通常はエンドユーザまで一本

で卸す方法しか想定していなかったと思う。今後サービス卸については、どのような構成でどのように情報収集を行い、分析を行うかが課題となる。

競争政策を考える以上は市場を画定した上で、そこで競争状況の分析を考えなければならないだろう。例えば ISP 事業者によるフレッツ光とのコラボレーションについては、これまでフレッツ部分は NTT 東西が直接ユーザに契約していると思うが、ISP との間ではどのような契約形態になっているのか。

事務局： ISP はユーザと ISP の部分だけ契約を行い、フレッツについては別途 NTT 東西がユーザと契約を行っている。

舟田座長代理： NTT ドコモがフレッツ部分について NTT 東西から卸提供を受けて、顧客にサービスを提供する場合、小売の数と卸の数はリアルタイムで一致するのか。もしくは、NTT ドコモが、例えば 1,000 回線の卸提供を受けた上で、そこから小売を行うような在庫という発想がある形なのか。

もし在庫という発想があるならば、卸市場についても考える必要が出てくる。なお、既にモバイルでは、WCP から卸提供を受けた SBM がユーザに小売を行っている。これは SBM が束で借りているものなのか。

事務局： 資料 1-1 に計上しているモバイルの契約数については、MNO が小売としてユーザと契約している数字と、MNO が MVNO に対して卸提供している数字が両方含まれており、小売と卸の数字が混在した形で計上している。御指摘の点からいうと、MNO が MVNO に貸し出す契約数に対して、実際に MVNO がエンドユーザに提供している数はそれより若干少ない。小売と卸の契約数を一緒にするのは一見乱暴なようだが、卸提供されたものは最終的には小売になるとの整理により、現状では MNO が自ら小売した分と卸した分の合算で契約数を計上している。

ただし、それをシェアとしてそのまま持ち込むのもいかなものかということから、グループ別シェアの算出時には重複排除を行っているという次第である。

舟田座長代理： サービス卸は取っかかりであり、今後どのような取引実態に広がるのかはまだ分からない点が難問。サービス卸に係るデータをどこまで集めてどのように公表するのかについては、今後考えていく必要があるが、どのような取引形態になっているのかを含めて事業者からきちんと総務省に報告していただいて、それを分析することは最低限必要になると思う。

辻座長： 16 ページのサービス市場の画定の図中には、卸について書かれていないが、競争評価 2014 ではどのように扱うのか。

事務局： 今回は定点的評価では扱いにくいことから、戦略的評価での分析を考えているが、競争評価の中で事業者間取引をどう扱うのかというのは、10 年来の課題であり、戦略的評価もそのために始めたという面がある。もとも

と競争評価の取組はEUのSMP規制を参考にしたもの。EUでは当初、小売市場と卸市場がそれぞれ対象となっていたが、最新の市場画定では、小売市場はなしで卸市場が4つのみとなった。そのような意味では、卸市場の状況をもっと注目していく必要があると考えている。

舟田座長代理： EUで小売市場の評価がなくなったのは、卸を規制すれば足りるという考えからきたもの。一方で日本の競争評価は基本的に小売市場を分析・評価してきた点が異なる。

なお、定点的評価では法人向けネットワークサービスがサービス市場の一つとして画定されており、その中で法人ユーザの動向をみるという話もあったのでは。サービス卸の導入で今後どのような形になるのか分からないが、キャリア間の取引にもルールが必要。そのため卸市場としての取引状況の把握・分析は重要。

事務局： 広義の卸取引のうち、接続には規制はあるが、卸電気通信役務には規制がないというのが一つの課題であり、情報通信審議会でも議論が行われてきたところ。

辻座長： 卸は消費者にとっての市場規模が大きくなると、課題が洗い出されず、つかめないのではないか。今後の卸の展開に伴って、見えてくる論点が増えていくとは思っているので、それを踏まえて適宜再度検討を行うべき。

舟田座長代理： 電力についての競争政策も、ほとんどが小売市場を対象としている。卸市場は作ろうとしてもなかなか市場ができない。アメリカでは、電波はオークションのあとの二次市場が自由になっているのではないか。その部分が電波取引の卸市場となっているのでは。

林構成員： 二次市場における取引はFCCが一応見ているはず。その取引等で問題があれば措置を行う状態になっていると思う。

川濱構成員： アメリカでは、卸というか、供給能力の源泉になるインプットの市場が成立している。その市場における事後の取引によって供給能力を増すことが可能となっており、利益を得るものに供給能力が集まるという図式。この場合、重要なインプットが結合することで、市場支配力の源泉になる可能性があるけれど、普通の競争の段階では悪影響が目に見える形では出てこないで、FCCがチェックしようというスキームになっているのではないか。

林構成員： それは競争とは異なるパブリックポリシー的な機能では。

吉田事業政策課長： 御指摘いただいたとおり、日本の通信規制そのものが小売からスタートしており、昭和60年代以降、そこから色々な変化があったが、

例えば当初想定していなかったものとしてキャリア同士の電波の共用が挙げられる。光市場については現在、卸ベースと小売ベースの両方で一応見ている。卸ベース、すなわち設備ベースとも呼ばれているベースでの NTT 東西のシェアは78%、小売ベースでの NTT 東西のシェアは71%なので、その差の7%分が大ざっぱに言うと卸という広い意味での接続・卸市場で取引されていることとなる。

それが今度 NTT 東西の卸サービスが始まり、卸市場で扱う部分が拡大するようであれば、その市場に対する分析等の枠組みも必要となってくる可能性がある、これから考える必要がある。

一方、モバイルでも卸のような事業者間取引の部分が増えていくようであれば、EU のように極端にそちらに全部シフトすることが良いかはともかく、このような場で御意見をいただきながら、どのように市場を見ていくのかをきちんと考えてまいりたい。

川濱構成員： 日本は EU の SMP 規制レジームを参考にして競争評価を始めたが、目的や価値観が違うことをよく確認した方が良い。EU の規制は、関連する市場における SMP の存在を根拠としており、その悪影響の有無は最終市場で判断するものの、悪影響が出た箇所に直接関与するのではなく、卸市場への介入を通じて、競争の流れの中で手当を行うもの。

今回のサービス卸の件は、弊害が出ているところに対して、EU とは異なり競争環境の面で問題があるという形で、手立てを考えるのではないか。

先程構成員の御指摘にもあったように、料金とサービスの分析・評価の際は何を見て、どのように判断するのか。ベンチマークはどう取るのかという課題もあるだろうが、ベンチマークを取るというよりは料金体系の変遷の中で、その在り方が総体としてエンドユーザにとって公正なものとなっているかどうかを見ていくということではないか。

舟田座長代理： ベンチマークの取り方は難しいだろう。経済学では、本件のような料金体系が競争に与える影響分析に係る研究はあるのか。

辻座長： 経済学では、料金体系が競争に与える影響に関する研究はあったようだが、今はあまり研究する人がおらず、これといえるものがないのではないか。競争評価のスタンスとしては、問題のある部分を政策としてどのように是正するのかということが一番大きな前提となると思う。また、その政策の根拠として、ユーザにとって解決すべき課題として何があるかを分析するというではないか。これが一番プラクティカルなやり方だと思う。

野原構成員： 固定系ブロードバンドサービスの契約数の中で、CATV インターネットの契約数が頭打ちとなっているということだが、固定系ブロードバンドサービスを分析する際に、ブロードバンドサービスのみで分析しても頭打

この理由は分からないと思う。

そもそも CATV サービス自体が頭打ちとなっているために、バンドル提供されている CATV インターネットサービスが頭打ちであるとの可能性は大いにあると思う。CATV サービス自体の市場もどうなっているか視野に入れて検討していただけたらと思う。

事務局： 留意して検討を進めることとしたい。

舟田座長代理： テレビの地上 6 波や BS で飽き足らないユーザが J:COM や NTT のひかり TV などのサービスを目当てに選ぶというのであれば、需要が異なるものであり、また更に違う市場の影響を受けるものとなってくる。

野原構成員： もし、全体として CATV の需要の減少があるのであれば、この CATV インターネットの頭打ちの理由も説明できるのではないかと思う。

もう一つ考えられるのは、CATV インターネットの設備が古くなっているため、高速化には対応できていないという可能性もあるかと思うが、それよりも CATV 全体の需要に変化が起きている可能性の方が高いように思う。

舟田座長代理： 映像サービスも含めた競争評価までやらなくてはならないという話になるのか。

事務局： 映像サービスの評価まで行うことは想定していないが、留意点として配意したい。

辻座長： 現在、テレビは CATV だけではなくフレッツでも視聴可能。その現状を示すようなデータ収集・分析が可能であれば、CATV インターネットの頭打ちの原因というのかもしれない。

川瀆構成員： CATV インターネットの減少傾向に影響を与える可能性として考えられるものがあれば、分析の視野に入れるためにも思いつくものを挙げて考察していくというのは重要なこと。

辻座長： ありがとうございます。様々な指摘をいただいたが、個々の論点の取組方法に関するサジェスションが中心であり、実施細目案の根本に関わる御意見はなかったものと思う。したがって本アドバイザーボードでは、実施細目（案）について承認いただいたということで如何か。では事務局は速やかにパブリックコメントに向けて準備を進めていただけたらと思う。今日はありがとうございました

3 その他

(1) 事務局から、実施細目 2014（案）の意見募集を行い、意見募集の結果を

踏まえて本年12月頃の確定・公表を予定している旨、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)