

電気通信紛争処理委員会（第147回）議事録

1 日時

平成26年11月28日(金) 午前10時から午前11時30分

2 場所

第1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）、小野 武美、平沢 郁子、山本 和彦
（以上5名）

(2) 特別委員

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

(3) 総務省(総合通信基盤局)

富岡 秀夫 電気通信事業部事業政策課企画官

(4) 事務局

濱西 隆男 事務局長、清水 智之 参事官、三島 由佳 紛争処理調査官、
梅澤 信司 上席調査専門官、市川 憲史 上席調査専門官、
山内 真由美 上席調査専門官

4 議題及び議事概要

(1) 電気通信事業分野における競争状況の評価2013について【公開】

総合通信基盤局より説明を受け、質疑応答及び意見交換を行った。

(2) あっせん終了案件について【非公開】

事務局より説明を受け、質疑応答及び意見交換を行った。

※ 議題(2)については、会議を公開することにより、当事者又は第三者の権利、利益を害するおそれがあるため、電気通信紛争処理委員会運営規程第16条第1項の規定に基づき非公開で開催し、同規程第17条第1項及び第18条第1項の規定に基づき、会議の議事録及び使用した資料を非公開とする。

5 議事内容

<開会【公開】>

【中山委員長】 それでは第147回電気通信紛争処理委員会を開催いたします。本日は委員全員が出席されていますので定足数を満たしております。また、特別委員は6名の出席をいただいております。

お手元の議事次第に従いまして議事を進めて参りますが、議題1は公開といたします。また議題2につきましては、事業者間交渉の情報などを含めた当事者または第三者の権利利益を保護する観点から、当委員会運営規程第16条第1項の規定により非公開とし、同規程第17条第1項及び第18条第1項により、議事録及び資料は非公開といたします。従いまして傍聴者の皆様方に非公開とする議事が始まる前にご退室いただきますのでよろしくお願い申し上げます。

<議題（1）電気通信事業分野における競争状況の評価2013について【公開】>

【中山委員長】 それでは議題1の「電気通信事業分野における競争状況の評価2013について」、総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課富岡企画官からお願いいたします。富岡企画官にはお忙しいところありがとうございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【富岡企画官】 ご紹介いただきました事業政策課の富岡と申します。私からはお手元の資料147-1に従いまして、電気通信事業分野における競争状況の評価2013の概要について、ご説明をいたします。資料が大部となっておりますので若干駆け足での説明とさせていただきますがご了承いただければと思います。

まず1ページ目でございますけれども、電気通信事業と競争評価ということで、この競争状況の評価の位置付けについてお話しします。

2ページ目をご覧ください。競争評価は2003年、平成15年の電気通信事業法改正で、規制の体系を事前規制から事後規制を基本とする仕組みに転換したということで、急激な変化を続ける市場動向を的確に把握するための手段として導入したものでございます。

評価は、定点的評価と戦略的評価の二部構成となっております。定点的評価は経年的なデータの定期的な分析を実施するもの。そして戦略的評価は毎年異なる特定のテーマに焦点を当てて分析を実施するものでございます。

評価に当たりましては、競争評価アドバイザリーボードという経済学、経済法等の専門家9名からなる会議体の助言を得ているところでございます。

3ページ目をご覧ください。こちらは電気通信事業と競争評価ということで、これまでの競争政策の流れと市場動向、そして競争評価のテーマについて一覧にしているものでございます。ご覧のとおり、時々政策あるいは市場動向に照らしたテーマによってこの競争評価を行っているということになります。

4ページ目をご覧ください。先ほど、競争評価は定点的評価と戦略的評価の二部構成になっているという話をしましたが、毎年特定のテーマに焦点を当てております戦略的評価について、2013年度は2つのテーマを取り上げております。

1つ目のテーマは、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ということで、電気通信事業者のグループ化の動きが顕著であること、そして各グループにおいて連携サービスを提供していることを踏まえまして、移動+移動型の連携サービス、そして移動+固定型の連携サービスなどを分析対象としたものでございます。

2つ目のテーマとしましては、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を行っております。こちらはF T T Hと通信速度下り30Mbps以上のC A T Vインターネットからなる超高速ブロードバンドを分析対象としております。

地域ブロック別の分析としては、東北、関東、近畿、九州を取り上げております。分析に当たっては、設備競争とサービス競争双方のバランスに配慮して行ったところです。

次の5ページ目をご覧ください。まず、戦略的評価の1つ目のテーマ、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の概要をご紹介します。

次の6ページをご覧ください。こちらは昭和60年4月以降の電気通信自由化からの国内の通信業界の変遷でございます。多くの参入があり、合従連衡が進みまして、現在では一番右にあるとおり、N T Tグループ、K D D Iグループ、ソフトバンクグループの3グループに収れんしている状況でございます。

特に新規参入であったイー・アクセスという会社がソフトバンクグループに入ったことで、この3グループ体制という構成がより顕著になったと考えております。

続いて7ページ目をご覧ください。こちらは電気通信市場の市場規模の推移と3グループ内の売上高の内訳でございます。

左のグラフでございますけれども、昭和60年度の自由化当初から平成24年度にかけて、電気通信の市場規模は約3.4倍に拡大しております。

右側が各グループの内訳でございます。N T Tグループが9. 7兆円で、売上高に占めるシェアは54. 4%となっております。

それぞれ、例えばN T Tでも固定、移動、その他という内訳を示しておりますけれども、その上のオレンジのK D D Iグループについては、現在では移動、固定というセグメントに分けておらず、法人向け、マス向けといった内訳にしております、移動、固定別の収益がなかなか見えづらくなっているところでございます。

ソフトバンクにつきましては、移動系の海外市場でアメリカのスプリントを買収しております、こちらで大きく売上高を伸ばしているということでございます。

以上のように市場構造は複雑になりつつあるという状況でございます。

次の8ページをご覧ください。こちらが現在の連携サービスの概要で、①の移動+固定型、そして②の移動+移動型とに分けてご紹介しております。

①の移動+固定型の代表的なものとしまして、K D D Iグループのa uスマートバリューというサービスがございます。これは、モバイルとブロードバンドをセットで加入することでスマートフォン等の利用料金から1410円の割引を行うサービスでございます。

②の移動+移動型サービスの代表的なものとしまして、ソフトバンクグループのサービスがございますが、これはソフトバンクモバイルの関連会社である、当時のイー・アクセスや、W i r e l e s s C i t y P l a n n i n gの回線を組み合わせてサービスを提供しているものでございます。

9ページをご覧ください。まず、移動+固定型の連携サービスでございますけれども、先ほどお話ししたとおり代表的なものとしてa uスマートバリューというサービスがございます。

このa uスマートバリューは2012年2月半ばにサービスが開始されましたが、利用者数は増加しております。こちらのサービスは、移動系についてはa uのサービス、固定系についてはa uのサービスのほか、連携を組んでいるJ : C O M、あるいはその他のケーブル会社のサービスを組み合わせることによって、モバイル部分の割引が受けられるというものでございます。

次の10ページをご覧ください。このa uスマートバリューがどのような効果をもたらしたかという分析でございます。

左側のグラフは、固定系超高速ブロードバンド契約数につきまして、a uスマートバリュー開始直後の2012年3月を100とした場合に、契約数がどれだけ伸びているのか

を示したものです。

2013年12月までに、市場全体の指数は約115まで伸びております。他方、KDDIの指数は215.6で、市場全体を大きく上回る成長をしております。

このKDDIの伸び率の中には、KDDIが途中でJ:COMを買収した効果も含まれておりますが、それを除きましてもKDDIの指数は145.1で、市場全体の平均を大きく上回る契約数の伸びを示していることになります。

他方、右側が携帯電話契約数の指数を示したものでございます。こちらは市場全体の2013年12月の指数が110である一方、KDDIは111ということで、KDDIの伸び率はおおむね市場全体と同じでございます。この2つを照らし合わせますと、auスマートバリューという移動+固定型の連携サービスについては、固定市場のほうで効果がより顕著であったと考えられます。

次に11ページをご覧ください。こちらは競争評価の取組の中で、連携サービスの利用に関するユーザーの意向について、アンケート調査を行ったものです。アンケートの全回答者中、連携サービスの利用意向を示した回答者は41%。そのうち約7割がNTTの連携サービスの利用を希望しているということでございます。

今般NTTから、フレッツ光のサービス卸を開始する計画が出ておりまして、それを受けてNTTドコモが来年2月からドコモ光という連携サービスを提供したいとしております。こういった意向調査の結果が実際にどのように契約数の動きとして反映されてくるかというところは、今後注目していきたいところでございます。

続きまして12ページをご覧ください。ここからは移動+移動の連携サービスの話でございます。まず前提としまして、MVNO市場の構造についてご紹介しております。移動系通信市場の中で、MVNOの契約数が占める割合は約9%になっております。

ただし、このMVNO市場における契約数の55%は、主要3社のグループ内取引であります。すなわち、先ほどもお話ししましたようなソフトバンクがグループで回線を組み合わせサービスを提供しているといった事例におきましては、例えばソフトバンクモバイルがイー・アクセスから回線の提供を受けて、MVNOとしてサービスを提供しているということになります。

こういった「MNOであるMVNO」がこの契約数の中には含まれているところでございます。

続きまして13ページをご覧ください。グループ内連携の状況でございます。MVNO

市場におけるグループ内取引の契約数ベースでの比率は、ソフトバンクグループが64%、KDDIグループが51%となっております。

右側が先ほどもお話ししたソフトバンクグループの、連携サービスに当たってのグループ内取引でございます。この図のように、グループ会社でお互い回線を提供し合っているということになります。

なぜこのようなことをしているかと申しますと、各社が持っている周波数を足し合わせることで、より早いサービスを提供するためと考えられます。

14ページをご覧ください。こちらはNTTグループとKDDIグループの連携の状況でございます。NTTグループの場合は、周波数を持っているのがNTTドコモだけですので、先ほどのソフトバンクとは若干状況が異なっております。NTTコミュニケーションズに対してMVNOを提供しているというものでございます。

他方、KDDIグループは先ほどのソフトバンクグループと同様、KDDIと子会社であるUQコミュニケーションズで周波数を融通し合っている状況となっております。

15ページをご覧ください。こちらは各社・各グループの周波数帯別の保有状況でございます。下の表で個社別に見ますと、NTTドコモは周波数160MHz幅、KDDIは110MHz幅、ソフトバンクモバイルは90MHz幅を保有しておりますが、グループで見ますとそれぞれ160MHz幅、160MHz幅、201.2MHz幅ということで保有状況が異なっております。

16ページをご覧ください。契約者1人当たりの周波数帯域幅について、左が個社別、右がグループ別で整理したものでございます。

個社別で見ますと、ドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルがおおむね同じくらいの値に収められるのですが、グループ別で見ますと若干の差異が出てまいります。

続きまして17ページをご覧ください。ここからは戦略的評価の2つ目のテーマ、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でございます。

18ページをご覧ください。競争事業者のサービスシェアの推移ということで、東北、関東、近畿、九州の4ブロックについて整理しておりますけれども、KDDIグループのサービスシェアが過去4年間に大きく増加しております。ただし、東北を除く3ブロックでは、先ほどもお話ししたJ:COMを統合した効果によるところが大きくなっております。

近畿と九州では電力系事業者のサービスシェアが高くなっております。

19ページをご覧ください。こちらは市区町村における設備競争の状況でございます。色分けの説明は左下に書いてありますとおりです。黒で塗っているところは完全未提供、つまり超高速ブロードバンドが全く提供されていないエリアとなります。灰色が整備率50%未満のエリア、赤が1事業者だけ、黄色が2つの事業者、青が3つ以上の事業者が提供しているエリアになります。

自社で設備を整備して超高速ブロードバンドサービスを提供するエリアは、すべてのブロックにおいてこの3年間で増加しております。つまり黒や灰色の部分が減っているということになります。

そして、関東と近畿では複数の事業者によるサービスが提供されているエリアが増加しております。つまり黄色や青の部分が aumentando という状況でございます。

東北と九州では未提供エリアが減少という状況となっております。

続きまして20ページをご覧ください。先ほどご説明したものはあくまでも設備ベースのものでしたけれども、こちらはサービスベースのものということで、事業者が他の事業者から、例えば光ファイバの回線を借りてサービスを提供しているものも加味したものでございます。

こちらのほうもやはり提供事業者数が増えているということで、関東と近畿の両ブロックでは7割を超える市区町村で複数のサービスが提供されております。

21ページをご覧ください。こちらは複数サービスの利用可能な市区町村数、世帯数でございます。固定系超高速ブロードバンドサービスが2事業者以上により提供されている市区町村数は、関東と近畿の両ブロックでは8割近くに達しております。

市区町村数ではなくて世帯比率で見た場合、関東と近畿では9割を大きく上回っており、九州では8割を超えているという状況になります。

22ページをご覧ください。ここまではあくまでも固定系の超高速ブロードバンドに着目した分析でございましたが、移動系の超高速ブロードバンド、これはLTEとBWAでございますけれども、こちらを含めますとごく一部の地域を除き、超高速ブロードバンドサービスが全域に普及しております。

すなわち、黒、灰色といったところがほとんどない状況になります。このように移動系を含めると、ユーザーの選択可能なサービスが増えているということになります。

ここまでが戦略的評価についてのご説明でございます。

次の23ページをご覧ください。ここからが定点的評価の概要でございます。

24ページをご覧ください。こちらは移動系通信市場の動向ということで、2014年3月末時点の状況でございます。

携帯、PHS、BWAの契約数は1億5702万。内訳は携帯電話が1億4401万、PHSが555万、BWAが746万となっております。そして3.9世代携帯電話、すなわちLTEの契約数は4641万で、携帯電話の契約数に占める割合は32.2%となっております。

25ページをご覧ください。こちらは固定系通信市場の動向でございます。こちらでも2014年3月末時点の数字でございます。

固定系ブロードバンドサービスの契約数は3585万。そのうちFTHが2535万、DSLが447万となっております。そのほかの動きとしまして、下のグラフにありますCATVインターネットについて、若干減少傾向にあることが見てとれます。

26ページをご覧ください。こちらは事業者別シェアでございます。

まず移動系通信市場においてはNTTドコモの市場シェアが40%超となっております。そして固定系ブロードバンド市場においてはNTT東西の市場シェアが50%超となっております。

27ページをご覧ください。市場集中度でございます。

HHI (Herfindahl-Hirschman Index)、ハーフィンダール・ハーシュマン指数という数字で経年変化について整理をしております。

下のほうの赤い折れ線、こちらが固定系ブロードバンドのHHIの推移でございます。若干増加傾向にあることが分かります。オレンジが携帯電話、PHS、BWAで、こちらの市場集中度は減少しているようにも見えるのですが、点線の部分、これは先ほどご説明したグループで見た場合ですと、こちらでもやはり増加傾向にあるということになります。

続きまして28ページをご覧ください。ここからは移動系通信市場の動向について少し詳しくご紹介したいと思います。

29ページをご覧ください。こちらは携帯電話市場におけるシェアの推移でございます。NTTドコモのサービスシェアすなわち契約数シェア、そして端末設備シェア、収益シェア。これらはいずれも2位以下の事業者との格差が縮小傾向にあります。

右側2つの端末設備シェアと収益シェアの推移につきましては、具体的な数値が入っていませんが、これはデータが非公表のためで、あくまでも傾向のみをお示ししたものと

なっております。

続きまして30ページをご覧ください。こちらはスマートフォンの契約比率の推移でございます。過去5年間でスマートフォンの契約比率は1.2%から47.0%まで拡大をしているところでございます。

31ページをご覧ください。MNP、モバイルナンバーポータビリティの利用動向でございます。この番号ポータビリティの利用は年々増加しておりまして、2013年度末時点で累計利用数は2665万件に上っております。

各社ごとの傾向としましては、一番左下でございますとおり、NTTドコモはMNPによって契約数は減少し、他方KDDIとソフトバンクモバイルは増加をしております。

32ページをご覧ください。先ほども少しご紹介しましたMVNOサービスについての動向でございます。MVNOサービス全体の契約数は2014年3月末時点で1533万となっております。

ただし3番目の丸にありますが、そのうちMNOであるMVNOが51.8%ですので、純粋なMVNOはその残り、約半分弱になります。

MVNOサービスの事業者数は163社でこちらも増加傾向にあります。

33ページをご覧ください。MVNO契約数全体のうちMNOであるMVNOを除いた契約数、独立系MVNOの契約数は、先ほどお話ししたとおり増加傾向にあります。

独立系MVNOのうち、MNOのサービスを純粋に再販するのではなく、独自の料金設定などを行っているSIMカード系事業者の契約数は170万となっております。そのほとんどはNTTドコモから回線の提供を受けたMVNOです。

34ページをご覧ください。こちらも先ほど少しご紹介しました同一グループに属するMNOであるMVNOの取引比率で、KDDIグループは48%がグループ内の取引、ソフトバンクグループは68%がグループ内の取引となっております。

35ページをご覧ください。グループ内取引について重複を排除した後のサービスシェアを示しております。

これはどういうことかと申しますと、例えばソフトバンクやKDDIはグループ内で回線を卸す形で取引をしております。そうするとこのグループ内取引の分だけ、契約数が増加して見えることになりますので、そちらを排除する計算をしたものでございます。

サービスシェアで見た場合に、重複を排除せずに単純合算した場合はNTTドコモのシェアは40.2%ですけれども、重複の調整をしますと42.3%になります。

続きまして36ページをご覧ください。移動系超高速ブロードバンド、LTEとBWAの契約数とシェアでございます。契約数は大幅な増加を続けておりまして、2013年度末で5387万になります。シェアで見ますと、携帯全体と同じようにNTTドコモが40%超になっております。

37ページをご覧ください。MNOのデータ通信料金の推移でございます。2005年11月からの推移について示しておりますが、モバイルのデータ通信料金は全体的に上昇傾向が続いておりましたけれども、3.9G向け、すなわちLTE向けにおいては、定額プランの導入等、価格帯に幅が見られるということになっております。

そしてこのLTEの料金プランは、従来はほぼ毎月7GBのデータ通信が上限で、それを超えると速度が遅くなる、遅くならないようにするためには追加料金を払う形になっていたのですが、今年の6月以降、各社が新料金プランを出しておりまして、こちらは一律7GB上限ではなくて、1GB、2GBあるいは10GBとデータ量に応じて料金が設定される形になっております。

38ページをご覧ください。MVNOのデータ通信サービスと料金の概要でございます。先ほどもお話ししたとおり、MNOの従来の料金プランは、毎月7GBまでという容量制限の上で料金が設定されておりましたが、MVNOの提供するサービスは7GBよりは低く、毎月1GBあるいは2GBといった容量制限の上限が低い代わりに料金が安いのが特徴となっております。

39ページをご覧ください。モバイルサービスの実効速度の比較でございます。左側が3Gの場合、右側がLTEの場合で、3Gの場合はおおむね実効速度は数Mbps でしたけれども、LTEの場合は40Mbps 程度速度が出るということでやはり高速化が進んでいることになります。

40ページをご覧ください。SIMロック解除の動向でございます。過去3年間で、携帯電話各社の端末のラインナップが減少したこともございまして、SIMロック解除可能な端末の比率も55%から42%へと減少しております。

このSIMロックは携帯キャリアと端末とを結び付ける仕組みで、これが端末を安くする代わりにサービスの料金を高くしている原因ではないかという指摘があったことも踏まえまして、現在このSIMロック解除についてのガイドラインの改正案を出しております。その中では、来年の5月以降に発売される端末については、原則としてSIMロックは解除されることになっております。

次のページをご覧ください。ここからは固定系ブロードバンド市場の動向でございます。

42ページをご覧ください。固定系ブロードバンド契約数の推移でございます。固定系ブロードバンドの契約数は3585万で、増加しているところであります。そのうちNTT東西のシェアは、FTHHだけで見ますと現在71.2%で、若干減少傾向にございます。他方、固定系ブロードバンド全体で見ますと54.5%でまだ増加傾向を示しております。

これは固定系ブロードバンド全体の中で、NTT東西のシェアが低かったDSLからシェアが高いFTHHの占める割合が増えていることに伴い、NTT東西のシェアも上がっているということでございます。

43ページをご覧ください。加入者回線の総数とNTT東西のシェアの推移でございます。加入者回線総数に占めるNTT東西の割合、これは赤の折れ線グラフですけれども、若干減少傾向にあって、現在は83.7%になります。

他方、光ファイバだけで見ますと78.3%、青の折れ線グラフですけれども、横ばいの傾向にございます。こちらメタルについてはNTT東西がほぼ100%のシェアを持っていましたが、メタルから光にインフラが移行しているということで、加入者回線全体で見ますと減少傾向にあります。

44ページをご覧ください。光ファイバの回線数、実際の設備の数の純増数に占めるNTT東西の割合を2010年度と2013年度で比較したものでございます。

2010年度が青の折れ線グラフ、2013年度が赤の折れ線グラフでございます。NTT東西の割合は東日本ではほぼ横ばいですが、西日本では減少している県が多いということになります。また西日本の割合は東日本に比べて全体的に低くなっておりませんが、これは特に関西地方などでは電力系事業者のシェアが高いために、こういった傾向になっております。

45ページをご覧ください。契約数の純増数の推移でございます。左側がFTHHで、右側がFTHHに一部のCATVインターネットも合わせました固定系超高速ブロードバンド契約数でございます。FTHHについては、NTT東西の純増数は低下傾向にあり、純増数のシェアも76%から50%へと下落しております。その一方で、設備設置事業者やその他競争事業者のサービスシェアは増加しております。

46ページをご覧ください。FTHH契約数の純増数に占める競争事業者の割合を2010年度と2013年度で比較したものでございます。2010年度が青の折れ線、20

13年度が赤の折れ線です。競争事業者の割合がごく一部を除き、全国的に増加していることが分かります。

47ページをご覧ください。NTT東西のフレッツ光と組み合わされているISPの契約数の分析でございます。フレッツ光はあくまでも足回りのサービスですので、それにISPを加える必要がありますが、このISPの中でヤフーBBの割合が着実に伸びており、2013年度末のシェアは13.7%、純増数ベースではシェア57%と最多となっております。

48ページをご覧ください。FTHアクセスサービスの月額料金の推移でございます。FTHサービスの月額利用料は、2005年時点と比べると低廉化が進んでおります。また、各社割引サービスをしておりますので、更に実質的な低廉化が進んでいることになります。

最後に49ページをご覧ください。こういった状況を踏まえまして、競争状況の評価を移動系、固定系について行っております。移動系につきましては、個社別で見ますとNTTドコモが市場支配力を行使する地位にございますけれども、それは低下傾向にある、また、NTTドコモが単独で市場支配力を実際に行使する可能性は低いという評価となっております。

企業グループ別で見ますと、3グループ各社が協調して市場支配力を行使しうる地位にあるという評価となっております。

固定系ブロードバンド市場については、NTT東西が単独で市場支配力を行使し得る地位にはありますが、実際に市場支配力を行使する可能性は低いということで、固定ブロードバンド市場全体、FTH市場ともにそういった評価となっております。

以上、少し駆け足になってしまいましたけれども、電気通信事業分野における競争状況の変化2013のご説明を終わります。

【中山委員長】 ありがとうございます。それではただいまのご説明に関しまして、ご質問等ございましたらお願い申し上げます。

【荒川委員長代理】 地域別のところで、あえて東北、関東、近畿、九州の4地域を選ばれた理由は何でしょうか。

【富岡企画官】 やはり特徴的な地域ということで、HHIの指数を地域ごとに出しますと、東北、関東、近畿、九州が特徴のある地域であったためです。例えば近畿では電力系事業者のシェアが高いといった特徴がございますし、東北地域は余り競争事業者がいない

といった特徴が際立っておりますので、そういった地域を選んだということになります。

【荒川委員長代理】 なるほど。では例えば北海道や四国といった地域には余り特徴がなかったということですか。

【富岡企画官】 そうですね。ただし、これから2014年度の競争評価を行っていきますけれども、その中ではこの4ブロックに限らず他のブロックについても分析をしていきたいと考えております。

【荒川委員長代理】 分かりました。あと1点、F T T Hや携帯電話、ケーブルテレビ等それぞれの分野で、今まで電話専門の会社であったものがケーブルテレビの分野に乗り込んだり、ケーブルテレビの会社がF T T Hのインターネットに乗り込んだりしますと、シェア争いがひどくなりまして、売込みも非常に激しくなっているように思います。そういうものについての規制はありますでしょうか。

【富岡企画官】 売込みが激しくなることによる消費者トラブルがかなり顕著になっているのは事実でございまして、現在ではサービス内容をきちんと説明してくださいという規制はかかっているのですけれども、それでは不十分ではないかと。例えばクーリングオフのようなものも入れるべきではないかという議論もございます。

現在総務省の研究会や審議会で方針を取りまとめているところでして、クーリングオフに近い制度を導入する、あるいはもう勧誘しないでくださいと言った人に対しては勧誘してはいけないといったルールを整備するという方針になっております。

【荒川委員長代理】 どうもありがとうございます。

【中山委員長】 非常に興味ある数字がいろいろ出されておまして、一番最後に「主な評価」となっているのですが、1つ1つ見たときにいろいろな仮説が立てられると思うのですけれども、その仮説を立てる部署はどこなのでしょう。業者に任されているのか、あるいはそういう仮説について私どもが目にする場合、こういう基礎的な数値だけ見せられてもなかなかストンと落ちない部分があるものですから、そのあたりはどうなっているのでしょうか。

【富岡企画官】 本来であれば、評価をする中で単にデータを整理するだけでなく、仮説を立てて実際どうなっているのかを検証することが必要であると思っております。

今回も例えばa uのスマートバリューで、これは移動、固定の連携サービスですが、固定のほうにより影響が出ているということは、仮説を立てた上で実証したということになります。単なるデータの整理に留まらないそういった分析を心掛けて、2014年

度の競争評価をやっていきたいと思っております。

したがって、その意味で言うと、まさに我々のところでやらないといけないと思っております。

【中山委員長】 公表するにはいろいろ憚るようなものもあるとは思いますが、またそういった点も含めてご教示いただければと思います。よろしゅうございますか。

【加藤特別委員】 詳細な資料、大変勉強になりました。ありがとうございました。

1つ質問というより雑談レベルの話ですが、7ページの図で見ますと、通信市場が3.4倍に拡大してきているというのは、私もネットワークの研究をしておりますので、大変喜ばしい状況ではあるのですが、一方では我々が支払う料金に関しましては、以前と比べますと5倍も6倍も、携帯、ファイバも含めて支払っている状況になっております。

言い方を替えればずいぶん便利になったのは事実でして、どこに居てもすぐにつながるし、家にいても高速、ギガ単位のネットが接続できるという状況ではあるのですが、一方ではやはりまだまだ料金が高いという状況にあります。一時期ソフトバンクがシェア争いのために低料金の体制を組んでだいぶやっていたけれども、ある程度シェアを獲得したら、それ以上はやらない。現状維持という状況がここ2、3年ほど続いている状況になっていると僕の目には映っております。

せっかく総務省として、こういう市場動向の調査をされているので、研究のレベルではトラヒックをいろいろ調べて戦略、ストラテジーを打ち出していくというのは求められているのですが、せっかくこういうデータがたくさん集まっておりますので、どういったような戦略でより良いサービス、それから料金の低廉化につなげていくのかという、その辺のざっくばらんな話をもし伺えると大変ありがたいのですが、いかがでしょうか。

【富岡企画官】 ご指摘いただいたとおり、料金が高い、特にモバイルサービスについて料金が高いといった指摘があるところでして、国際比較をしましても、特にあまりデータ通信を使わないユーザーのモバイル料金が日本は非常に高いといったことも言われております。

そういったことも踏まえまして、現在、情報通信審議会で競争政策の見直しの議論をいただいているところです。

基本的には競争を通じて料金を安くしていくということになりますけれども、モバイル

市場については、協調的寡占という状況にあるのではないかとした上でいくつか料金低廉化に向けた方策が打ち出されております。

その1つが先ほども少しお話ししましたSIMロックの解除でございます。端末が0円であったり、キャッシュバックでむしろお金がもらえるという状況なのに、実際のサービスが高いという構造を是正する必要があるのではないかとということで、SIMロックの解除を推薦していきましょうということが打ち出されております。

そのほか、携帯事業者数を増やすということになると、周波数資源の割当てとの関係がある中で、周波数を持っていなくても持っている人からネットワークを借りてサービスを提供するというMVNOの事業活動をより促進できるような、例えばネットワーク開放についてのルールの整備をすべきではないかといった議論が行われているところでございます。

こちらの情報通信審議会の議論につきましては、来月中には答申をいただけると見込んでおりまして、答申の後、法律の改正をはじめ、制度整備を総務省として行っていく予定でございます。

【加藤特別委員】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにはいかがでしょうか。

【若林（亜）特別委員】 何点かお聞きしたいのですけれども、最後の「主な評価」のところで、移動系通信市場につきましては、昨年も確か3社の協調的な市場支配力の可能性という懸念が示されていたと思うのですけれども、お話しいただいた新しい連携の動きというのは、固定系ブロードバンド市場のほうに影響が出たということで、この移動系通信市場における協調的な市場支配力の懸念には余り影響がないという理解でよろしいのかというのが1点。

それからそういった状態が続いていて、昨年もMVNOなどによる参入を促す必要があるというお話をいただいたと思うのですけれども、参入がなかなか進まない理由についての議論がもしあれば教えていただきたいということ。

それから全く別ですけれども、44ページでNTT東西の割合が沖縄で劇的に減っている感じがあるのですけれども、これは特別な何か理由があるのかということが、もしお分かりになれば教えていただきたいということです。よろしくお願いします。

【富岡企画官】 まず1点目、auスマートバリューのような移動＋固定の連携サービスが、協調して市場支配力を行使し得る状況にどういう影響を与えているかということです。

けれども、3グループが協調して市場支配力を行使し得るということについては、やはり続いていると考えております。むしろ移動+移動の連携で、特にソフトバンクグループあるいはKDDIグループの中での連携が進むことで、より3グループの協調して市場支配力を行使する地位という構図が固まってきていると考えております。

2点目のMVNOの参入が進まない理由としましては、ご紹介したとおりMVNOの契約数は増加しており、事業者数も増えてはいるのですが、まだまだ市場全体から見ると契約数ベースで5%程度ですので、もっと成長の余地はあるだろうと言われております。

そのためにどうすればいいかということですが、MVNOはMNOからネットワークの提供を受けますので、MNOからネットワークの提供をより受けやすくする制度整備が必要なのではないかという議論が行われております。

固定の世界では、アンバンドルによるネットワーク開放が制度化されていますけれども、モバイルについては法令上アンバンドルの制度はございません。あくまでもガイドラインのレベルで推奨していくということに留まっておりますので、そういったところについて制度化をしていくことで、よりネットワークを借りやすくなるのではないかという検討を行っているところです。

3点目、沖縄の状況につきましては、このグラフはあくまでも純増数に占める割合ですので、直近の動きにはなるのですが、沖縄は競争の構図がもともと他の地域とは若干違っているところがございます。例えば携帯電話でも沖縄セルラーというKDDI系の事業者が一番強いという中で、沖縄セルラーは固定もやっておりますので、ひとえにこのような事業者の努力に負う面があるのかなと思います。これが一時的な動きなのかあるいは継続的にここまで大きく動いていくのかということは注視していきたいと思っています。

【若林（亜）特別委員】 ありがとうございます。

【中山委員長】 ほかにいかがでございますか。よろしゅうございますか。

それではほかに特段のご質問等がなければ質疑を終えたいと存じます。富岡企画官には長時間にわたり本当にありがとうございました。ここでご退席いただきます。

（ 総合通信基盤局退室 ）

【中山委員長】 以上で公開の議題は終了となりますので、傍聴者の皆様はご退室をお願い申し上げます。

(傍聴者退室)

<議題（２）あっせん終了案件について【非公開】>

※ この部分については、非公開にて開催した。

<その他【非公開】>

※ この部分については、非公開にて開催した。

<閉会【非公開】>

※ この部分については、非公開にて開催した。

以上