

競争評価アドバイザーボード（2014年度）

第3回議事概要

日時：平成27年5月25日（月）17:00～18:45

場所：総務省11階会議室

出席者：

- ・ 構成員（五十音順）
 縣構成員、依田構成員、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、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、
 飯村事業政策課企画官、片桐料金サービス課企画官、
 富岡事業政策課競争評価担当室長、松本事業政策課課長補佐

概要：

1 定点的評価の方向性

（富岡室長から資料3-1から資料3-4までに沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

舟田座長代理： 移動系通信に関する評価の視点（資料3-1の14ページ）で収益シェア等に関する指摘があった。私も契約数シェアについては考え方を変えたほうが良いのではと思う点がある。

シェアを算出する際、引き続きグループ内取引調整後の数値を使用していくことについては賛成であり、BWA事業者が同一グループに属するMNO事業者に対して卸している回線の契約数の取引調整は必要と考える。しかし、グループ内取引調整を行ってもなお、小売の契約数と事業者間の卸契約数が混在しており、そのシェアを使用することに違和感がある。

これまで、BWA事業者から同一グループ内の事業者への卸契約数や、NTTドコモとMVNO事業者間の卸契約数は、移動系通信全体からすればごく一部に過ぎず、無視し得る数と考えて良かったかもしれない。しかし最近、卸契約がある程度以上の割合を占めるようになっていくことを踏まえれば、エンドユーザ向けの契約数と事業者間の卸契約数を合わせた形でシェアを算出することに私としては疑問が生じていると言わざるを得ない。

競争評価の分析の指標として、事業者からの報告に基づく契約数シェアを基軸としてきた経緯は承知しているが、何を評価するのかとの意味を考える必要がある。市場支配力の有無を確認するには、やはり小売と卸を分ける必要があるのではないかと。また今後、キャリア間の契約はソフト面も含めてより複雑化していくことが予想されるが、そのようなことも含めて、シェアの在り方を考えていく必要があるのではないかと。思う。

一方、電気通信事業法では、第33条に第一種指定電気通信設備の指定を受

ける基準として加入者回線シェアが、第 34 条に第二種指定電気通信設備の指定を受ける基準として端末設備シェアが規定されている。この端末設備シェアを算出する際は、例えば NTT ドコモが MVNO 事業者に卸している数と、NTT ドコモから卸された MVNO 事業者がエンドユーザーに提供する数は、二重に計上されることになるのか。

事務局： そのような計算にはなっていないと思うが、確認する。

辻座長： シェアの問題点については、前回の競争評価アドバイザリーボードでも挙げられていた。事業環境の複雑化を踏まえた検討が必要な時期になってきているようだ。

事務局： 舟田座長代理から御指摘のあった電気通信事業法第 33 条の第一種指定電気通信設備制度は、直接的には市場支配力よりも設備のボトルネック性をみるもの。設備ベースでボトルネック性を有すると判断される結果として、市場支配力も有しているであろうとのロジックになっている。

他方、移動系通信における第二種指定電気通信設備制度は、接続協議における交渉力の優位性を計る基準として、端末設備シェアを用いている。

つまり、固定系通信の第一種指定電気通信設備制度と移動系通信の第二種指定電気通信設備制度では、制度の建て付けが異なる。

その上で、小売市場と卸市場を混在したままシェアを算出することに関する御懸念については、それぞれ異なる市場であることは承知している。ただし、資料 3-1 の 3 ページの移動系通信の契約数は、MNO が自ら小売している数だけではなく、MNO が MVNO に卸している数も含まれている。これは、小売と卸を混在しているというよりも、MNO が MVNO に卸したものは最終的に MVNO から小売で提供されるという考え方の下で擬制していると理解いただきたい。

舟田座長代理： つまりは、MVNO とエンドユーザーとの全ての契約数は分からないことから、卸の契約数をそれにみなしているということか。

事務局： そのとおり。MVNO 事業者は相当数存在する一方、法令上の報告対象は事業者負担等も踏まえて 3 万契約以上の一次 MVNO としているため、現状では MVNO とエンドユーザーの契約数の全ては把握できていない。

そのため、MNO が MVNO に卸した数が、最終的に MVNO とエンドユーザー間の契約数になっているとの整理で契約数を計上しているところ。

おそらく MNO が卸した数の内には、MVNO が在庫として抱えている分も含まれていると推測されるが、最終的には MVNO からエンドユーザーに提供されるものであり、おおむね実際の契約数と合致するものと考えて差し支えないと判断している。

他方、シェアについては別の見方が必要と考えている。例えば NTT ドコモのシェアの中には、同社とエンドユーザーとの契約だけではなく、NTT ドコモの回線を利用した MVNO とエンドユーザー間の契約数も含まれている。このため、資

料 3-1 の 14 ページの「評価の視点」でも記載しているように、NTT ドコモのシェアの増加が、そのまま NTT ドコモの直接のエンドユーザに係るシェアの増加ではないことに留意する必要がある。今後この点は引き続き注視していくことになると思うが、把握可能な数字に限界があること、その制約のもとでの確な評価を行うための視点として、提示させていただいた次第。

ただし、あるべき姿としては MVNO とエンドユーザ間の全ての契約を把握できることが望まれることは重々承知しており、引き続き把握方法については考えてまいりたい。

舟田座長代理： やはり MVNO の契約数をどう考えるかがポイントのように思う。契約数シェアのうち、例えば NTT ドコモの内数として、NTT ドコモから回線提供を受けている MVNO の契約数に係るシェアが含まれているとの理解で良いか。

事務局： そのとおり。

舟田座長代理： もう 1 点、資料 3-2 の 19 ページの評価の視点で、サービス卸に触れている部分があるが、例えばソフトバンク光はソフトバンクの契約数として計上されるのか。

事務局： 現在移動体通信で行っているものと同様のアプローチを取れば、卸元の数字としてカウントすることになるため、ソフトバンク光の契約数がどれだけ増えても NTT 東西の数字に含まれることとなる。

したがって、サービス卸に関するシェアについては、今後契約数が増加してきた際に、どのような分析を行うのかということも踏まえながら、シェアの算出方法等の検討が必要と考えている。

辻座長： MVNO の契約数の増加に伴い、MVNO と NTT ドコモ間の競合関係についてもきちんとした分析が必要となっているのではないか。MVNO 事業者の契約数を競合相手である NTT ドコモのシェアに含まずに分析する場面が必要との指摘はそのとおりだと思う。算出方法や分析結果の見せ方をどうするかは、事業展開を踏まえて、継続的な工夫をしていく必要があるだろう。

縣構成員： MVNO の契約数を把握できていないとはどのような状況なのか。

事務局： いわゆる格安 SIM のようなものを販売しているような一定以上の規模を持つ MVNO 事業者であれば、契約数を報告していただくことが可能となるが、例えば M2M のような形で小規模のサービスを提供しているといった、一般に名前が知られていない MVNO 事業者も多数存在している。

総務省では、2014 年 12 月末時点で MVNO 事業者数を 170 社と公表しているが、これは MNO から直接、卸あるいは接続で提供を受けている一次 MVNO 事業者の数。実際には一次 MVNO 事業者からネットワークの提供を受けている二次 MVNO や三次 MVNO 等も存在しており、それらの事業者も含めると 170 社ではと

どまらない、相当の数となる。そのような事業者全てにリーチして定期的に報告いただくことは困難であることから、現状では、MVNO の契約数について直接的な全数把握が行えない状況にある。

野原構成員： 競争評価が、電気通信市場のうち把握できていない部分については触れないことで、把握できる部分だけでの議論に陥っているということはないか。

事務局： MVNO の報告対象は契約数 3 万以上の事業者としているが、卸元である MNO からの報告も含めて、おおむね全体の傾向は把握できているものと考えている。反対に、契約数 3 万未満の MVNO 事業者からの報告を求めると、行政コストや事業者負担が増加することとなる。

それらを天秤にかけた上で、現状では契約数 3 万以上という基準で良いだろうと判断し、制度を運用しているところが、例えばシェアをコンマ単位で議論しようとする場合は難しい問題が出てくることとなる。

野原構成員： 効率を考えるとそのとおりのだろう。ただし、今後は MVNO 契約数としてカーナビや IoT などの比率増加が推測される。

事務局： そのとおり。したがって、資料 3-1 の 14 ページの「評価の視点」にも記載している収益シェアを中心に考えるということが、本来はあるべき姿なのかもしれない。

ただし、競争評価ではこれまで契約数シェアを基本として分析・評価しており、今回も基本的にはその延長線上として考えている。ただし、移動系通信におけるサービスの同一性や均一性が失われてきており、同じ一契約でもサービス内容によって単価が異なってきていることから、収益シェアを中心に分析するというのは 1 つの方向性ではないかと考えている。

舟田座長代理： 独占禁止法上は、一定の市場支配力以上を有する事業者が存在する場合、当該事業者を監視することが求められており、1 社で 50%、上位 2 社で 75% を超える市場については、独占的状态であるかについて監視するとの規定が存在する。公正取引委員会では各市場について情報収集と監視を行っているが、電気通信市場については、このように総務省が別途、分析・評価を行っている。

また、どのシェアを注視して評価を行うかに関しては、独占禁止法の関連で昔から議論が続けられており、数量シェアか金額シェアかなど、どのマーケットシェアで判断するかについては独占禁止法のガイドラインに考え方が示されている。

事務局説明にあったように、移動系通信の各サービスは同一性がなくなってきており、単なる数量のシェアで良いのかという問題がある。一方で、シェアというものはある程度の推計であることから、そのような点は断り書きした上で評価を行うという考え方もあるのではと思う。

事務局： 今回の資料では、競争評価2013の評価を示した上で競争評価2014の評価の視点を示している。評価方法について色々と課題はあると思うが、これまでの評価の積み上げがあることから、昨年度の評価時点からの変化に着目して評価を行うとのアプローチを取らざるを得ないのではないかと考えている。

辻座長： これまでの競争評価は、年度ごとの変化を見た上で、大きな変化は戦略的評価で分析し、必要に応じて翌年以降定点的評価に取り入れていく場合もあるというスタンスであった。これは正しいステップだったと思うが、市場の動向が激しくなっている現状を踏まえると、今後の在り方の方向性については議論を積み重ねていく必要があると思う。

野原構成員： そのような課題があるということの評価として記しておく必要があるのではないかと。現在の評価方法には問題点もあることを追加いただきたい。

林構成員： 資料3-1の14ページでは、グループ内取引調整について触れられているが、グループの定義は第4世代移動通信システムの審査基準と同じものか。

事務局： 競争評価2014におけるグループの考え方は、基本的に競争評価2013でまとめたものを踏襲していくこととしている。

林構成員： グループによって保有周波数の量の違いがあるが、それとは別に周波数の質的側面として、プラチナバンドなど、どの周波数帯を持っているか、帯域幅の「まとまり」として、連続してなのか細分化して持っているか、保有する周波数が1社による保有か、グループ内の複数社による保有か、などについても考慮が必要ではないかと思う。

事務局： 保有周波数について、競争評価としてどこまで詳細な分析が必要かという点もあるが、周波数の帯域による違いという論点にも留意した上で、周波数政策全体の中で議論していくべきと考えている。

辻座長： 競争評価2013では、レーダーチャートで周波数帯域別の保有状況のグラフを公表していた。今回も同様の分析は可能と思う。

縣構成員： 資料3-1の10ページのグループ別ひっ迫度について伺いたい。グラフの縦軸は何を示しているのか。

また資料3-2の3ページにある固定系ブロードバンドサービスの契約数の推移については、この市場は飽和状態にあると考えているのか。

事務局： 前者の縦軸については、周波数保有量 1 MHz 幅当たりの契約数を示している。ただし、契約数がグループ内取引調整後のものであり、各グループの数値を公表していないことから目盛りを示していないもの。各グループの周波数ひっ迫度の大小を相対的に見ていただけたらと思う。

後者のグラフについては、契約数の伸びが非常に緩やかになっているのを見てのとおり。他方、新たなサービス展開で市場自体が拡大する可能性はある。先般も NTT 東西がサービス卸を発表した際に、様々なパートナーと連携し、より市場を広げていくと公言しており、今後の状況はこのような新たなサービス等の効果により変化する可能性はある。

縣構成員： 固定系ブロードバンドと固定系超高速ブロードバンドに分けていくように、テクノロジーの進歩によって市場が変わることもあるかと思うが、人口動態を踏まえた上での契約数の上限はどのくらいになるかとの試算はあるか。

事務局： 例えば携帯電話においては、人口が減少している中で大体一人一台以上行き渡ったであろうということにより、今後は飽和するのではという見方もある。一方、M2M などの細かい機器単位でモバイルが使用されることとなれば、契約数は更に増えていくという見方もある。

固定系通信では、例えば FTTH が NTT 東西のサービス卸によって、エンドユーザーが自宅でネットを使用するという用途にとどまらない新しい活用法が出てきた場合、人口減にかかわらず契約数が増加するという可能性もあるが、総務省として現時点で明言できるものではない。

2 戦略的評価のテーマに関する動向

(富岡室長から資料 3 - 4 に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。)

依田構成員： 資料 3 - 4 の 4 ページの利用者・追加アンケートによると、サービス卸利用者はアンケート対象者 7 万名のうちの 738 名、全体の約 1% を占めることになる。更に 3 月末以降の利用検討者や申込者の伸びを勘案すると、現時点の利用者は総数の 2% くらいになると考えることもできる。

このような想定に加えて、3 ページの NTT ドコモの 2015 年通期予想契約数 180 万が達成され、なおもその伸長が続くものと考えれば、2 年、3 年後には FTTH 市場の中でのサービス卸のシェアが 20% 程度まで広がることもあり得る。

このような流れも予想される中で、サービス卸による影響により、現在約 2,600 万契約規模の FTTH 市場がどのように動いていくのかについて、その相関を見ていくことは極めて重要。現在の FTTH の契約数シェアと同じように、サービス卸のうち 7 割から 8 割程度を NTT グループが占めることは十分考えられる。

ソフトバンク光や、サービス卸には含まれない au スマートバリューの動向にも着目しながら、サービス卸による NTT グループのシェアの変動について、

競争状況の重要なポイントとして議論していく必要があると考える。

辻座長： 現時点ではサービス開始から3か月程度であり、具体的な分析は難しいと思うが、移動と同様にシェアの考え方について示唆があったものと思う。総務省としてはどのように考えるのか。

事務局： NTT東西が平成27年度事業計画を発表した際、それぞれ口頭ではあるが今年度末のサービス卸契約数の見込みを明らかにしており、NTT東が400万、NTT西が270万のとのことであった。合計すると670万となり、フレッツ光全体の契約数見込みが約1,900万であることから、かなりの割合をサービス卸が占めることとなる。更にそのうちの180万がドコモ光と、単純に数字を並べるとそういった形にはなる。

林構成員： サービス卸に関する評価は時期尚早だが、資料にある利用・予約者の内訳を見る限り、NTTグループ内の連携強化につながっていく可能性も読み取れる。

事務局： 資料の数字はあくまでも利用者アンケートの結果であるが、一般論として、サービス卸を通じてNTTグループの連携やグループとしての力に変化があるのであれば、注視する必要がある。

辻座長： サービス卸の今後の動向については、もう少し時間が経たないと分からないということか。

事務局： 2月にサービス卸が始まり、本年3月末で約27万契約。これはKDDIが2012年2月にauスマートバリューを始めた際の同年3月末の固定系約44万世帯よりも少ない数字であり、サービス卸の影響はまだ見えにくい。

次回の競争評価アドバイザリーボードでは、3月末時点における利用者に対する追加アンケートの詳細な分析を示す予定。前回議論のあった固定と移動のどちらを軸としたサービス選択が行われているか等の分析結果などを紹介したい。

3 利用者アンケート調査分析／事業者変更分析（依田構成員発表）

（依田構成員から資料3-5に沿って説明。質疑の概要は以下のとおり。）

野原構成員： 利用者アンケートの回答者の構成はどうなっているのか。回答内容は世代によって違いがあると思うが、そのような分析は実施していないのか。

依田構成員： 世代や男女の比率等は日本全国の比率を考慮して可能な範囲で割付を行っており、日本全国における動向と大きな違いは生じないように配慮し

ている。回答者の年齢属性は取っているなので世代別の分析は可能と思う。

辻座長： 事業者の乗換えについて、何が乗り換えの理由になっているかの分析は可能か。例えばMNPやスイッチングコストがどの程度影響しているのか、その辺りが分かると競争上の評価という点で非常に良い分析になると思う。可能ならお願いしたい。

4 その他

- (1) 事務局から、構成員からいただいた意見を踏まえて「定点的評価」及び「戦略的評価」の案を作成する旨、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は主に戦略的評価について議論いただくことについて言及。

(以上)