

## 電気通信市場検証会議（第8回） 議事要旨

- 1 日時：平成30年5月25日（金）13:00～14:20
- 2 場所：総務省10階 総務省第1会議室
- 3 出席者：
  - ・ 構成員（五十音順）  
青木構成員、浅川構成員、池田構成員、大木構成員、大橋座長、佐藤構成員、  
中尾構成員、西村構成員、林座長代理、森構成員
  - ・ 総務省  
古市電気通信事業部長、小笠原総務課長、竹村事業政策課長、  
藤野料金サービス課長、内藤データ通信課長、  
徳光消費者行政第一課長、安東事業政策課調査官、  
松井事業政策課市場評価企画官、佐藤事業政策課課長補佐

#### 4 議事

- (1) 開会
- (2) 議題
  - ① 電気通信事業者の業務の状況等の確認結果
  - ② 電気通信市場の分析（中間報告）
  - ③ その他
- (3) 閉会

#### 5 議事要旨

##### (1) 電気通信事業者の業務の状況等の確認結果

（松井市場評価企画官から資料8-1、藤野料金サービス課長から資料8-2及び資料8-3に沿って説明。討議の内容は以下のとおり。）

**林座長代理：** 詳細に分析されており、エビデンスベースの議論が進むのではないかと思います。資料8-1の26ページにおける「論点1 県間伝送路の調達関連」について、NTT東西のグループ内外における調達の公平性が挙げられているが、県間伝送路は県内と異なり一般的にはボトルネック性がないため、NTT東西だけではなく他の事業者も含め、公募調達の状況等の競争性を確認してはどうか。

また、資料8-2の8ページにおいて、利用者料金収入と振替接続料とのマージンスクイーズの指標が20%となっており、これは「接続料と利用者料金との関係の検証（スタックテスト）の運用に関するガイドライン」における小売料金と設備コストの差分を参考とされているとのことであるが、NTT東西の対営業コストには小売と卸の両方に係るものが含まれるところ、その小売と卸のギャップの目安として、スタックテストと同様の数字を利用することは妥当なのか。

**松井市場評価企画官：** 林座長代理の1点目のご指摘について、今回の県間伝送路の調達に関する確認は、NTT東西の調達では落札の選定理由が開示されておらず、NTT

グループ会社が不当に落札しているのではないかというものである。他の事業者においても同じように一般的な調達で行われていると思うが、NTT 東西については活用業務のガイドラインでルール化されていることを踏まえ、状況について確認したい。

**藤野料金サービス課長：** 林座長代理の2点目のご指摘について、スタックテストというのはある種のスクリーニングであり、20%という数値も、「これをクリアしていないと直ちに不当な競争を引き起こすおそれがある」というものではなく、「これをクリアしていればあまり注視しなくてもよい」といった性質のものである。確かに接続料と卸料金を同じベースで見ることについては議論があるかもしれないが、少なくとも接続のベースで見たときには、この数値が1つのステップになりうると考えている。

**中尾構成員：** 林座長代理からもご指摘のあったマージンスクイズに関して、価格改定によって良い方向へ向かっているとのことであるが、一方で資料8-2の5ページにおいて、卸の契約数は増加しているものの増加率は鈍化傾向にあると記載いただいている。目安的には正常な市場に向かっているにもかかわらず鈍化傾向にあるという現状について、卸マーケットの状況が変わりつつあるのか、別の原因があって鈍化しているのか等、どのように解釈すべきと考えるか。

**藤野料金サービス課長：** まずは、従来の小売サービスから卸利用サービスへの移行が一定程度落ち着いたということは言えるかもしれない。今後は、引き続き、新規の利用者をどの程度獲得できるのか等を注視していくこととなるが、正確な分析を行うためにはもう少し年数をかける必要があるのではないかと考えている。

**中尾構成員：** 資料8-3の15ページにおける割引総額帰属テストの結果を見ると、かろうじて利用者料金が卸料金を上回っている。事業者の意図があつてこのような価格になっているのであれば正常と思われるが、偶然このような結果が出たのであれば、各プランにおけるユーザの構成比率が変わった瞬間に結論が逆転する可能性もあると思われる。事業者の意識として、うまく市場を考えた結果としてこの価格設定・割引設定になっているという確証が得られると良い分析になるとは思いますが、難しいところ。継続的に見ていくといいと思うが、これを受けて、事業者の意識が変わるようなことは今後あるのだろうかということも気になる。

また、資料8-3の17、19、34ページにある割引の広告表示について、あり得ないような最大割引額を表示して購買を煽るようなことは企業の姿勢として推奨されず、このようなことが明るみに出るとユーザを欺いていると思われるため、改善されるべきだと思う。

**藤野料金サービス課長：** 今回の割引総額帰属テストはあくまでも試行的に実施したものであり、同様のテストは、比較の仕方やマージンの見方を検討しながら、今後必要に応じて実施していきたい。ただし、このようなテスト等を行うと、事業者の意識にも様々な影響を与えられるため、多様な方法を慎重に検討したい。

また広告表示について、虚偽の表示が許されないのはもちろんのこと、虚偽ではないにせよ広告表示どおりの提供条件をほぼ確実に受けられないという場合も問題がある。これら両方のケースの対応も含めて、どのように関係事業者の問題意識

を持っていただくかということ、今回の調査結果を受けて考えてまいりたい。

**佐藤構成員：** 中尾構成員のご指摘に関連して、今回の割引総額帰属テストは事業者側から協力を受けて大変貴重なデータを得て分析されたものであると考えるが、今後他の事業者に対しても、お互いの協力という形で同じようなデータを得られるよう調査を行ってほしい。また、このような、エビデンスに基づいて色々な指標や形によって分析していくことは重要だと考えるので、これからもチャレンジングなことを続けていただけると良い。

**藤野料金サービス課長：** ご指摘のとおりであり、NTT ドコモのみを調査したということにはならないようにしたい。

**池田構成員：** 資料8-1の6ページにおいて、NTT 東日本が販売委託会社に提出していた電話勧誘リストに目的外利用に当たる利用者情報が含まれていることがわかったとのことで、該当の情報を営業活動に利用している蓋然性の高い行為と思われるが、具体的にはどのような事案か。

**松井市場評価企画官：** 詳細は現在調査中であるが、光コラボ事業者とのみ契約をしている利用者の情報を、NTT 東日本が自社のサービスの勧誘に利用したというのが事案の概要である。

**池田構成員：** 光コラボ事業者とNTT 東日本の自社サービスとの間に競争関係があるのかわからないが、少なくとも個人情報保護の観点で問題があると考えられるほか、NTT 東西における光コラボの管理部門と一般利用部門との間のファイアウォールや機能分離の要否等についても、今後、事案を調べていただいて検討する必要があるように思われる。

**松井市場評価企画官：** ご指摘いただいた観点も含めて詳細を調査し、また報告させていただきたい。

(藤野料金サービス課長から資料8-4に沿って説明。討議の内容は以下のとおり。)

**青木構成員：** 総務省が何らかの関心を持って調査を行い、また、競争事業者も含めてヒアリングが行われ、それを受けて、事業者が付度して、望ましい方向に進んでいるように見える。今回の話を伺う限りでは、いまのところ特に問題はないと思うが、ミスリードによって市場がおかしな方向にいつてしまうという可能性もある。総務省においては何に関心を持って対処するのかということを一層慎重に考えてやっていく必要があると思う。規制権限を行使する前に市場が動いていくという状況があり、こうした手法の有効性がみられる一方で、危険性もあるので、総務省においては注意深く行動するほうがいいのではないかと思った。

**藤野料金サービス課長：** ご指摘のとおり、注意深く調査を進めてまいりたい。

**大木構成員：** 資料8-4の17ページにおいて、人気のある端末が一部の関連MVNOにだけ提供されている状況は、移動系通信市場における競争に影響を及ぼす可能性

があり、二種指定設備設置事業者と MVNO との間の端末の提供に対する協議等の状況を注視するとあるが、MVNO 間と携帯電話市場全体のどちらの視点で競争を分析するかどうかで、採るべき対応は変わり得ると考える。総務省がどの立場に立ってどのような意見を出すのか、しっかりと検討し、明確化した方が良い。

**藤野料金サービス課長：** 今回の視点は MVNO 間であり、MNO グループ内の MVNO とそうでない MVNO が公正に競争できているのかという観点で分析しているが、ご指摘いただいた視点についても考えながら進めてまいりたい。

**中尾構成員：** 市場の検証というとは価格に焦点が当たることが多いが、実際にはテザリングの提供の有無等の機能に関する差異も購買を阻害する原因となりうる。大木構成員からも指摘のあった端末提供をはじめ、子供の見守り機能等の価格には表れない機能において差異があるような状況が作られていないかどうかについて検証することは非常に重要である。

**藤野料金サービス課長：** ご指摘いただいたような様々な機能や、現在スポットが当たっている伝送速度等、どのような要素で利用者に訴求しているのかについて、機能面もよく見ながら考えていきたい。

## (2) 電気通信市場の分析（中間報告）

(松井市場評価企画官から資料 8-5 に沿って説明。討議の内容は以下のとおり。)

**林座長代理：** 資料 8-5 の 5 ページによると、「キャッシュバックよりも通信料金の値下げを優先してほしい」と感じている者の割合が 78.5%であったほか、販売代理店が行う契約媒介、端末販売について公正競争を阻害する行為については法令上の根拠がなくて業務改善命令の規定は適用されないこととなっている。「モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針」の抜け穴を突いてキャッシュバックが一部横行している現状を踏まえると、電気通信事業法の改正が必要であり、総務省が販売代理店の端末販売に対して直接指導可能になるような規律を設けるべきではないか。

また、同じページに記載のある公正取引委員会との連携について、参考資料となっている「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会」報告書においては方向性のみ提示されているが、具体的な連携に向けて、端末購入補助やセット割引等による不当販売等に関して具体的な定義をどうするか、またどのような場合に独占禁止法に抵触する可能性があるのかというような点から明確化すべきと考える。

**森構成員：** 公正競争の観点から、表示の問題はやはり重要。これは景品表示法に関わることであり「消費者庁の所管だから」ということになりがちだが、最近の景品表示法の改正で、事業所管庁に権限を委任できるようになったと聞いている。具体的な委任があるかどうかは承知していないが、そのような点も含めて、表示の問題を扱っていただきたい。

**大橋座長：** 事務局においては、本日の議論も踏まえて、最終報告書である年次レポートの作成を進めていただきたい。

中尾構成員のコメントにもあったとおり、通信市場の競争評価は、当初は価格か

ら始まったものと考えられるが、近年は価格以外にも品質や取引契約条件等についても分析する方向へ変わりつつあるように感じる。本日も説明いただいたような地道な積み重ねは非常に重要と考えるので、引き続き調査等を進めていただきたい。

#### **(4) 今後のスケジュール等について**

佐藤課長補佐から、次回の検証会議は6月27日(水)13時からの開催を予定しており、議題は年次レポート案と平成30年度の年次計画案等である旨を連絡した。会場については別途連絡することとなった。

(以上)