

## 電気通信市場検証会議（第23回） 議事録

- 1 日時：令和3年6月28日（月）13:00～14:30
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
  - ・ 構成員（五十音順）  
浅川構成員、大橋座長、高口構成員、佐藤構成員、田平構成員、  
中尾構成員、林座長代理、森構成員
  - ・ 総務省  
竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、  
吉田総務課長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、  
梅村データ通信課長、飯村事業政策課市場評価企画官、  
田部井事業政策課課長補佐、仲田料金サービス課課長補佐

### 4 議事

【大橋座長】 それでは、ただいまから電気通信市場検証会議の第23回会合を開催いたします。

本日はお忙しいところ、構成員の皆様方、御参集いただきまして、ありがとうございます。

本日は、池田構成員、西村構成員が御欠席です。また、森構成員が途中からの参加予定ということです。

本日の議事ですが、いつもながらウェブの開催形式ということで、音声のみの形ですけれども、公開にて開催いたします。

まずは配付資料の御確認を事務局よりお願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。配付資料の確認をさせていただきます。議題1つ目につきましては、資料23-1でございます。議題2つ目につきましては、資料23-2と資料23-3の2点資料がございます。もし過不足等ございましたら、事務局までチャットにておっしゃっていただければと思います。以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、議事に沿って進めます。はじめに、「事業法第27条の3 適合契約への移行について」ということで報告事項でございますけれども、事務局から御報告をいただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。資料23-1を御覧ください。前回の市場検証会議で御質問のありました、「事業法第27条の3 適合契約への移行について」

御報告でございます。こちら、競争ルールの検証に関するWGで現在議論を行っている内容の御紹介となります。

まず、1ページ目を御覧ください。2019年の電気通信事業法の一部を改正する法律の関係でございます。こちら、当時の改正法においてでございますけれども、資料23-1の左下、①、②とございますが、主な改正法による措置として、「①通信料金と端末代金の完全分離」、こちら、端末代金の値引きの上限2万円等などの規律が定められております。

また、「②行き過ぎた囲い込みの是正」ということで、期間拘束契約の期限2年まで、また違約金の条件1,000円までといったルールが定められたところでございます。

続きまして、3ページを御覧ください。今、御覧いただきました改正事業法のルールでございますけれども、2019年10月1日の施行日以降、新たに約す契約については事業法第27条の3に適合した条件での契約である必要があるというものでございます。

ただし、施行日より前に約された契約については、最初の契約の更新の際に事業法第27条の3に適合した条件の契約に移行することが原則となっております。他方で、適合契約への移行が不利となるおそれのある例外的な利用者も存在するため、「当分の間」の経過措置として、事業法第27条の3に適合しない条件のまま更新することを特例として認めております。

こちらの既往契約については2つございます。下、①、②となっているものでございます。

まず、①「不適合期間拘束契約」でございますけれども、違約金1,000円超、期間拘束2年超など、囲い込みの規律に適合しない契約となっております。特例により、再度、改正法不適合の条件で更新をすることができることになっております。

そのほか、②「不適合利益提供等」ということで、端末購入を条件とする通信料金の割引や通信契約の継続利用を条件とする端末代金の値引き、こちら割賦残債の支払免除ということで、詳細は9ページにございますので、併せて御参照いただければと思いますけれども、KDDI様、そしてソフトバンク様が提供されていらっしゃった旧端末購入サポートプログラムなどがございます。

こちらの既往契約2種類について、現在の残存状況でございますけれども、4ページを御覧ください。こちらの表の上から2段目でございます。「不適合期間拘束契約残存割合」ということで、改正法施行時を100としたときからの割合をお示ししております。3社計で約5,300万契約残っておりまして、こちら、割合で言いますと各社とも5割程度という形になっております。

また、表の一番下でございますが、事業法27条の3の不適合利益提供等の残存割合でございます。特に②が先ほど御案内いたしました、旧端末購入サポートプログラムでございますけれども、2社計で1,405万契約、そして割合で言いますとKDDI様が75%、ソフトバンク様が56%といった状況になっております。

以上が現状でございます、続きまして12ページから御説明いたします。こちらは競争ルールの検証に関するWGで、現在、議論している方向性でございます。12ページは、事業法第27条の3で禁止されている提供条件により改正法施行後も提供が続けられている契約が既往契約となっておりますけれども、事業法第27条の3の趣旨を徹底する観点から、できる限り早急に解消すること、0になることが望ましいとしております。

改正法の施行時には、既往契約について特段の終了時期は定めていなかったのですが、改正法施行から2年を迎えようとしている現在、具体的な出口を検討する時期に来ていると考えられるのではないかとこのところでございます。

「特に」でございますが、昨今の状況といたしまして、昨年の秋以降、携帯各社から低廉な料金プランが次々と発表され、競争が活性化しております。また、MNPに関するルールの改正、SIMロックの原則禁止、eSIMの導入などにより他の要因によるスイッチングコストの低減も進捗しております。こうした中で、既存大手であるMNO3社が、事業法第27条の3の趣旨に反する囲い込み効果の高い既往契約に加入する利用者を多く抱えたまま、新規事業者やMVNOとの間で顧客獲得を争うことは、決して対等な競争条件とは言えないのではないかとこの点。このため、公正な競争環境を整える観点から、既往契約を早期に解消することが強く求められると考えられるのではないかと、しているところでございます。

既往契約1つ目でございます。(2)にございます不適合期間拘束契約でございます。先ほど御覧いただきましたとおり、約5割の契約が残っております。この移行の促進に当たりましては、KDDI及びソフトバンクにつきましては、違約金9,500円の免除という取組をやっておりまして、改正法の趣旨に反する違約金を払うことなく、他事業者に通信契約を乗り換えることが可能となっております。

他方、NTTドコモについては、違約金9,500円の留保という取組をやっておりまして、他事業者に通信契約を乗り換えようとする、9,500円の違約金の支払いが発生する場合がございます。

続きまして、13ページ、2パラ目を御覧ください。NTTドコモは、この違約金留保にい

て、本年秋に解消することを表明しております。それが実現いたしますと、適合契約に一度移行すれば、改正法の趣旨に反する違約金を支払うことなく、他事業者に通信契約を乗り換えることが可能となる環境が整うこととなります。

「他方で」とございますけれども、特例により更新が繰り返されることにより既往契約が永続的に残る可能性があること、また、改正法適合契約に一度移行しなければ、改正法の趣旨に反する違約金を支払うことなく他事業者に乗り換えることができないことを踏まえますと、施行後2年を迎えるこのタイミングで一定の移行の完了期限を定め、移行を図ることが適当ではないか。その際、利用者利益にも配慮することが必要ではないか、としております。

続きまして、「不適合利益提供等」でございます。KDDI及びソフトバンクが提供している旧端末購入サポートプログラムにつきましては、現時点で両社とも5割を超える不適合な契約が残っている状態でございます。

ページをおめくりいただきまして、14ページを御覧ください。不適合期間拘束契約については、事業法第27条の3の規律に反するものの、今秋以降、NTTドコモの違約金留保の解消が実現した場合には、27条の3に反する違約金を支払うことなく、通信事業者を乗り換えることができる環境が整うこととなります。これに対して、旧端末購入サポートプログラムでございますけれども、利用者が通信事業者を乗り換えるためには事業者を乗り換えなかった場合に得ることができる利益である残債免除を断念するか、必ずしも望まぬ形、タイミングで端末を買換えなければならないという条件が依然として残っております。それにも関わらず、これまで見直しがなされておりません。このため、事業者の乗換えを妨げる囲い込み効果は継続することが懸念されております。

このため、「旧端末購入サポートプログラムについては、競争上問題が大きく、極力早急に解消することが強く求められるのではないかと」としているところでございます。

最後、「今後の方向性」でございます。事業者においては、できる限り早期の既往契約の解消に向けて、具体的に取り組むことが求められるのではないかとという点。

また、総務省においては、既往契約の種類に応じて、その解消の進捗状況や囲い込み効果の程度、また、利用者への影響にも配慮しつつ、早期解消に向けたスケジュールを定めた上で、事業者に対し、既往契約をできる限り早期に解消するための積極的な取組を求めることが適当ではないか。

その際、既往契約は事業法上一義的には違法とは言えないため、基本的に事業者各社の自

主的な取組を求めることとなります。このため、総務省においては必要に応じて、例えば、今後の周波数割当等に当たって、これらの自主的な取組の対応について審査に活用するなど、事業者にインセンティブを与えてその取組を促すことも検討に値するのではないかと。以上が現在、競争ルールの検証に関するWGで議論されている内容の御報告でございました。

【大橋座長】 ありがとうございます。既往契約については、令和元年に施行された、改正電気通信事業法によって講じた措置の効果を、競争ルールの検証に関するWGにおいて検討するというところで議論が行われているところです。前回の市場検証会議で既往契約について話題に上ったことから、今回、競争ルールの検証に関するWGでの検討状況を御報告いただいた形になっています。

ただいまの御報告について、御意見等いただきたいのですけれども、その前に欠席されている構成員から書面で御意見をいただいているようですので、事務局から御紹介をお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。本日御欠席の池田構成員から御意見をいただいております。読み上げさせていただきます。

利用者が通信事業者を乗り換えやすい（スイッチングしやすい）環境を整備することは、利用者が実際に通信事業者を乗り換えるかどうかにかかわらず、利用者が満足する取引条件を提供できなければ別の通信事業者に乗り換えられるかもしれないとの脅威を常に通信事業者に与えることができるので、通信事業者間の競争を促進することにつながり、ひいては利用者全体の利益につながる政策・取組みであると思います。改正電気通信事業法の趣旨が反映されていない既往契約の早期解消に向けて、具体的なスケジュールを定めた上で、総務省において積極的に取り組んでいくことに、強く賛同いたします。以上でございます。

【大橋座長】 皆さん、よろしく申し上げます。チャット欄にいただければ、御指名させていただきます。

中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 御説明ありがとうございました。前回の会議で私からもこの適合契約への移行というところの詳細を教えていただきたいというリクエストをいたしましたので、それを受けて、このような形で非常に分かりやすく御説明いただきまして、どうもありがとうございました。説明をお聞きすると、例えば4ページで、不適合期間拘束契約残存割合が、KDDIさんはUQを除くと5割を超えていて、3社の合計が5,300万契約残っている。これは、数字としてはかなり大きいと言わざるを得ないと思います。前回の議論にありました

ように、スイッチングコストを軽減させるという、eSIMであるとか、MNPのこととか、いろいろな施策が打たれている中で、こういった契約を解除するときの違約金支払いがまだ十分に消費者に伝わっていないかもしれないのではないかと思います。これは2つ問題があって、1つは通信事業者さんの御尽力で、もう少し消費者のために積極的にこのような違約金免除の取組があるということをちゃんと伝えていただきたいということと、それから、総務省さんでも少し分かりやすく消費者に説明をしていただくことも必要なのではないかと。その2つが必要かと思いました。

あと、最後のページの14ページでおっしゃっているところで、消費者が、これは契約のことなので自発的にこの契約を変更しない限りはメリットが受けられないとか、デメリットを解消できないということだと思います。ここに対して、通信事業者で積極的に対応が行われない状況があるのであれば、(消費者に対してデメリットでないという条件付きで)移行を迅速に、積極的にエンカレッジをして契約変更していただくような、あるいは制度的に切り替えてしまうような、そういった取組まで考えてもよいのではないかと思います。なかなか踏み切ることが難しいとは思いますが、それぐらいのメッセージを発してもよいのではないかと思います。

最後にインセンティブを与える点ですけれども、こういったことがよい取組に関してはインセンティブを与えて、積極的に優良な事業者ということで、加点方式で周波数割当等で有利に働くようにやっていくといったことも活用しながらできるとよいのではないかと思います。

最後にキャッシュバックについてですね。改善しているのか、どうなのかといったところを、お尋ねして始まった話だと思いますので、今日は不適合契約のところを御説明いただきましたが、キャッシュバックのところも時期を見て御紹介いただけると幸いです。以上となります。

**【大橋座長】**      ありがとうございます。

続いて、林構成員、お願いします。

**【林座長代理】**    林でございます。ありがとうございます。私も池田先生、中尾先生がおっしゃったことと全く同じですけれども、今回、競争ルールの検証に関するWGの議論状況等も教えていただきまして、大変ありがとうございました。先生方もおっしゃったように、既往契約というのは公正競争上、問題の大きい契約ですので、これをできる限り早期に解消することで、事業者間の乗り換えをしやすくして、結果的に携帯市場、通信市場全体として、

事業者間の競争を促進して電波を用いた携帯電話サービスの全体的な効用を高めることにもつながりますので、その解消のための事業者の自主的な取組を促すための仕組みづくり、14ページの最後にありますようなインセンティブスキームを含めて、総務省としても事業法あるいは電波法、それらの垣根を超えて、ぜひ仕組み作りを検討していただきたいと思えます。以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。私も3人の先生方と同意見でございまして、重ねて申し上げるようで恐縮ですけれども、本来、このようなことは本制度の改正に伴って事業者自身が変えていくことであろうかと思うのですが、一定の消費者の不利益にもなりかねないということで事業者自身もなかなか踏み込めなかったところもあろうかと思えます。市場環境をより適正にしていくという観点からも、ぜひ事業者にも頑張ってもらいたい。その意味でのインセンティブを与えるという意味で、総務省にまた周波数の割当とか、具体的な話が出ておりますけれども、より取組を促すようなことも一定程度検討して、せっかく様々な政策を打ち出しているところの実効性の確保というところにおいても、ぜひこれからも取り組んでいただければいいかと思えます。私からは以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。手を挙げていただいた構成員の方々には、皆さん、御発言いただいたと思えますけれども、ほかはよろしいですか。

中尾構成員からキャッシュバックの話もあつたのですけれども、もし事務局から、それも含めて何かレスポンスあればいただければと思います。

【仲田料金サービス課課長補佐】 事務局でございます。中尾先生から御指摘がありましたキャッシュバック、改正法の通信料金と端末代金の分離の関連かと思えます。令和元年度の改正法全体の、改正法施行後の評価検証につきましては、競争ルールの検証に関するWGで今まさに議論させていただいているところでございますので、その辺りの御議論をどこかのタイミングで、親会である市場検証会議に御報告させていただくように検討したいと思えます。以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。複数の構成員から様々な御意見をいただきまして、ありがとうございます。基本的に競争ルールの検証に関するWGで検討されている方向性について支持される御意見ばかりだったかと思えます。若干、残存割合が高い状況について、皆さん、懸念を示されるとともに、事業者についての実質的な取組、これは総務省において

も早期解消に向けて調整を進めていただきたいということも含めて、御意見があったと思いますし、事業者の取組を促す上で、周波数割当において審査に活用する、加点方式で活用するといった方策もあるのではないかとということで、御指摘いただいたところかと思えます。この既往契約の問題については、引き続き競争ルールの検証に関するWGで御議論いただくということだと思えますけれども、市場検証会議としても構成員の方々、大変御関心をお持ちですので、引き続き関心を持って注視していきたいと考えております。

以上、御議論いただきまして、ありがとうございました。また、御報告もありがとうございました。この議題についてはこの辺りにして次へ進めさせていただきたいと思えます。

次に、電気通信事業分野における市場検証（令和2年度）でありますけれども、この年次レポート（案）について、事務局から御説明をお願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。令和2年度の市場検証年次レポート（案）につきまして、本体は資料23-3でございますけれども、大部にわたるものでございますので、その概要といたしまして、資料23-2を用いて、年次レポート（案）本体のうち、第1編第5章の「I o T向け通信サービス市場」における競争状況の試行的評価のパートと、第3編の市場検証結果のパートを御紹介できればと思えます。そのほか、年次レポート本体におきましては、第1編第1章から第4章、第2編もございまして、こちらにつきましては、第3編の市場検証結果の前提となる市場シェアなどの各種データを掲載しているものでございます。また、第4編につきましては、市場検証会議傘下の各ワーキンググループの開催状況などを掲載しているものでございます。そのため、時間の関係上、御紹介は割愛させていただきます。

それでは、早速、資料23-2を御覧いただければと思えます。2ページ目を御覧ください。まず、市場の捉え方について検討を行っております。「I o T向け通信サービス市場」における競争状況の試行的評価に当たり、市場画定の在り方の検討を行ったものでございます。

I o Tの利用用途は様々ございまして、利用される通信規格も様々ございます。I o T機器/サービスにおいては、通信回線に求められる性質やI o T機器/サービスにおける通信の比重が異なる場合もあり、それらを踏まえて通信規格が決定されていると考えられます。そこで、I o Tの利用用途、通信規格、そして利用用途と通信規格の双方に着目した場合と場合分けをいたしまして、それぞれ市場の捉え方の検討を行っております。

また、併せて小売市場、卸売市場の捉え方についても少し検討を行った上で、I o T向け通信サービス市場の試行的画定というものを行っております。

2ページ目下半分でございます。まず、利用用途に着目した場合でございます。利用用途ごとにI o Tを細分化している例はございますけれども、需要者から見て利用用途が異なっても、通信回線に求められる性質が同様であれば、供給者にとっての代替性が一定程度認められるため、I o Tの利用用途のみに着目して市場を細分化することはしないとしております。

続いて、3ページ目を御覧ください。次に、通信規格に着目した場合になります。I o T向け通信には様々な通信規格が用いられておりますけれども、需要者から見た場合、通信回線に求められる性質などに応じて、利用場面が一定程度異なります。異なる通信規格間では、供給者にとっての代替性も限定的と考えられますので、通信規格ごとに基本的には市場を画定しうると考えられます。ただ、異なる通信規格であっても、需要者から見た場合に一定程度代替性がある場合が想定され、そのような場合には異なる通信規格を同一の市場として画定しうると考えられますけれども、この点につきましては、各通信規格間の代替性について、より詳細な検討が必要としております。

次に、3ページ目下半分以降でございます。利用用途及び通信規格の双方に着目した場合でございます。I o Tの利用用途によって、通信回線に求められる性質や通信の比重が異なっており、それらを踏まえて通信規格は決定されていること。そして、異なる通信規格でも一定程度代替性があれば、同一の市場として画定しうることを踏まえますと、こちらのイメージ図のように、通信回線に求められる性質や通信の比重が同様といえる範囲を捉えることで、市場を画定することが可能と考えられるとしております。

今お話しした内容は観念的な話でございます。具体例として、4ページ目を御覧いただければと思います。3ページ目からの続きですが、OECDが2018年にI o Tを区分しております。そちらの区分は、通信回線に求められる性質ですとか、通信の比重に着目してI o Tを細分化している例と考えられます。観念的には、それぞれの区分、ショートレンジのI o T、マッシュP2PI o T、クリティカルI o Tとされていますけれども、こういった区分ごとに市場を画定しうると考えられます。それぞれ、その間の線引きはグラデーションになっていると考えられますので、明確な線引きの基準を設けるというのは現時点では困難としております。

続けて、4ページ目下半分でございます。通信モジュールの取引段階について、若干の考察を行ったものでございます。通信モジュールの契約数が多いMVNOは、自社の商品・サービスの構成要素の1つとして、通信サービスを提供しており、通信サービスそのものの提

供という面で見れば、そうしたMVNOがMNOと競争関係にあるとは必ずしもいえず、卸売市場の捉え方についてさらなる検討が必要と考えられることから、試行的評価では、まずは小売市場のシェアなどの数値を用いて分析を行うとしております。

続いて5ページ目を御覧ください。これまでの考察を踏まえてのI o T向け通信サービス市場の試行的画定範囲でございます。主としてI o T向けに使用されている通信モジュールを、今年度はI o T向け通信サービス市場として試行的に画定をしております。

アンライセンス系のLPWAですとか、固定系通信、Wi-Fi、Bluetoothなど、ほかにもI o T向けとして用いられるものはございますけれども、そうしたほかの通信規格については、I o T向けの通信サービス市場に試行的には含めず、その代替性について、引き続き検討する必要があるとまとめております。

続いて、ページ飛びまして、7ページ目でございます。7ページ目以降で、試行的に画定したI o T向け通信サービス市場における競争状況の評価を試みております。

まず、評価に当たっての留意点について、7ページ目を御覧いただければと思います。上半分で3点挙げておりますけれども、1点目はシェアの変動や増減の傾向にも着目すべきであること。2点目は、通信回線に求められる性質や、通信の比重の差異に留意すべきであること。3点目は、通信レイヤー以外の事業者との関係などにも着目すべきであること、としております。

次に、契約数及びシェアについて、7ページ目下半分でございます。契約数は高い水準で継続して増加をしております。事業者別シェアにつきましては、NTTドコモが33%程度、KDDIグループが35%程度、ソフトバンクが11%程度、MVNOが20%程度となっております。

8ページ目を御覧いただければと思いますけれども、シェアの推移のグラフでございます。移動系通信市場全体のシェアの推移と比べますと、各社のシェアの変動が大きくなっているように見受けられます。ただ、この市場シェアについては、8ページ目の注釈にも幾つか記載しておりますけれども、留意点が複数あるものでございまして、あくまでも試行的なシェアのグラフということでございます。

続いて、9ページ目を御覧いただければと思います。「I o T向け通信サービス」に関する事業者の認識といたしまして、事業者アンケートの結果ですとか、事業者ヒアリングの結果を上半分で紹介しております。こちらは時間の関係上、紹介は割愛させていただきますが、御覧いただければと思います。

また、9ページ目下半分、「通信レイヤー以外の事業者の考慮について」でございます。事業者アンケートにおきましては、通信事業者以外の事業者と提携を行っているという回答は全体の約3割でございます。提携に当たって取引を制限するような特段の条件は付されていないという回答がほとんどございました。

続いて、10ページ目を御覧いただければと思います。「異なる通信規格間の代替性について」ということで、昨年度、令和元年度の事業者ヒアリングで、セルラーLPWAとの代替性があるという意見もありましたアンライセンスのLPWAに着目し、検討を行っております。

まず、回線数ですけれども、総務省において把握しているアンライセンスLPWAの回線数は、2020年度末時点で約162万回線となっております。

また、事業者ヒアリングの結果ですけれども、ニーズに応じてセルラー系とアンライセンス系のLPWAを自由に選択できる状況であり、セルラーのLPWAが有利な場合と、アンライセンスのLPWAが有利な場合とがあるといった御意見があったところでございます。

また、事業者アンケートについて、通信規格を採用した際の観点について、その回答結果を利用している通信規格ごとに集計いたしましたところ、3G/LTEといったセルラー系のものについてはエリアが対応していること、LPWAについては消費電力の小ささを回答する事業者がそれぞれ比較的多く見られたという状況でございます。

11ページ目を御覧ください。今年度の試行的評価結果でございます。これまでのシェアや事業者アンケートの結果を踏まえた評価結果でございます。契約数全体は高い伸び率を示している中、移動系通信市場全体のシェアの推移と比べると、各社のシェアの変動は大きくなっており、顧客の新規獲得を巡る競争が行われていると推察されるとしております。

また、他の通信規格との代替性についてですけれども、アンライセンスのLPWAはセルラーLPWAや3G/LTEとの間で使い分けが一定程度なされていることが示唆されるとまとめております。

また、今後の方針ですけれども、こうした結果なども踏まえまして、今後、競争状況を評価するに当たっての手法の検討ですとか、より詳細な市場分析を行う必要があるとともに、各通信規格間の代替性について、より詳細な検討が必要としております。

また、市場画定の在り方の検討ですとか、通信事業者以外の事業者と通信事業者との間の連携などの状況について、継続的な注視も必要としております。

以上が、IoT向け通信サービス市場における競争状況の試行的評価のパートでございます。

ました。

続けて、移動系通信市場・固定系通信市場についての市場検証結果でございます。12ページ目以降でございます。

まず、13ページ目を御覧いただければと思います。移動系通信市場についての検証結果でございます。移動系通信市場の契約数は、引き続き緩やかな増加傾向を維持しておりますけれども、その増加傾向の大部分は通信モジュールによるものでございまして、通信モジュールを除くと、ほぼ横ばいとなっております。

また、MVNO契約数につきましては、MNOに新規参入した楽天モバイルにおきまして、MVNOサービスからMNOサービスへの移行が生じているなどの要因により、増加率が低下の傾向が見られると考えられます。

また、移動系通信市場のシェアは、13ページ目の上から4つ目の丸のとおりですけれども、特に楽天モバイルのシェアが伸びてきている状況でございます。

続いて、14ページ目を御覧ください。続きですけれども、利用者アンケートからは、MNO利用者のうち3社又は4社以上を比較検討した者において、いずれかのMVNOを比較対象としたものが半数超であり、サブブランドやMVNO利用者についても、3社または4社以上を比較検討した者のうち、いずれかのMNOを比較対象とした者が一定程度存在するといった結果が得られたところでございます。

これらを踏まえた移動系通信市場における競争状況等の評価ですけれども、14ページ目の下の3つの矢印でございます。MNO3社のシェア合計が80%以上である状態は継続している一方、楽天モバイルのシェアは引き続き増加傾向にありますことと、MVNOについて、MNOへの移行が生じている楽天モバイルを除けば、全体的に契約数・シェアが増加傾向にあるものの、SIMカード型に限ってみますと減少に転じてきているとしております。

また、利用者アンケートの結果を踏まえますと、楽天モバイルやMVNOのサービスはMNO3社の利用者も含め、利用者にとっての選択肢となっているとしております。

加えて、前回の市場検証会議で御報告した内容でございますけれども、移動系通信に関する業務の状況等の確認及び禁止行為規制に関する遵守状況等の確認を実施したところ、現時点では特段の問題は確認されなかったところでございます。

15ページ目から23ページ目にかけては、移動系通信市場に係る各種グラフ等を参考として掲載しております。

ページ飛びまして、24ページ目、固定系通信市場についての検証結果でございます。固定

系ブロードバンドサービスの契約数全体及びF T T H契約数のいずれについても緩やかな増加傾向を維持しております。

主要事業者の市場シェアを見てみますと、F T T Hの小売市場における設備設置事業者別のシェアは、N T T東西が64.4%、K D D Iグループが11.6%、オプテージが4.5%。

サービス提供主体別に見ますと、N T T東西が20.9%、N T Tドコモが20.1%、K D D Iグループが9.7%、ソフトバンクが11.5%となっております。

また、F T T H市場の卸売の市場のシェアとしては、N T T東西が82.1%、K D D Iグループが10.1%、アルテリア・ネットワークスが3.4%となっております。

また、利用者アンケートにおいて、現在利用契約をしている固定インターネットサービスが仮に利用できなくなった場合に、他のどの事業者のサービスに変更するかを質問いたしましたところ、フレッツ光のほか、M N O 3社の提供するサービスが変更先として回答される場合が比較的多くみられたところでございます。

これらを踏まえた評価でございますけれども、24ページの下の方の矢印2つでございます。F T T H市場、特に卸売市場においては、N T T東西は依然として大きな影響力を有しており、F T T H市場におけるM N O 3社のシェアが増大してきており、固定系通信市場においても、移動系通信市場における有力な事業者の占める割合が高まってきている、としております。

また、固定系通信に関する業務の状況等の確認、禁止行為規制に関する遵守状況等の確認を実施したところ、現時点では、特段の問題は確認されなかったところでございます。

25ページ目から28ページ目にかけては、固定系通信市場に係る各種グラフなどを参考として掲載しております。

ページ飛びまして、29ページ目、移動系通信市場と固定系通信市場の関係、上半分でございます。利用者アンケートの結果などを踏まえますと、固定系のインターネットサービスの選択の場面において、携帯電話サービスとのセット割の存在は強い訴求力を有していることがうかがえるなどとしております。

また、29ページ目下半分、通信サービスの関連市場との関係について、利用者アンケート等の結果、何らかのポイントサービスや決済サービスを利用している者の方が、利用していない者より、事業者を切り替えにくい傾向にあるわけではないといった結果が得られたところでございます。

また、従来の通信サービスと比較的類似しているO T Tサービスの利用状況に関しまし

では、音声通話アプリを何らか利用している者は5割強、メッセージアプリを何らか利用している者は8割弱、SNSを何らか利用している者は6割弱などとなったところがございます。

30ページ目を御覧ください。新型コロナウイルス感染症の拡大による影響についてでございます。上から順番にいきますが、固定系、移動系のいずれにおいても、各電気通信サービスの契約数に大きな変動が生じたわけではないとしつつも、利用者アンケートでは、通信サービスの契約を変更したであるとか、通信サービスに関する認識・行動が変化したといった回答が一定程度見られたところがございます。

また、事業者アンケートにおいて、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響などについて確認をしたところ、自社の事業に様々な面から影響が生じたとの回答もございました。

これらを踏まえますと、新型コロナウイルス感染症の拡大によって、利用者における利用意向ですとか、電気通信事業者の事業活動には、一定程度の変化が生じたと考えられますけれども、そうした変化が各市場における競争にどの程度の影響を与えたかについては、必ずしも正確には把握できていないとしております。

31ページ目を御覧ください。移動系通信市場における今後の課題でございます。引き続き、移動系通信市場において、競争阻害的な行為や不当な差別的取扱いなどに該当する行為がないかについて注視する必要があるとしております。また、競争阻害的な行為や不当な差別的取扱いなどに該当する行為の有無を確認するに当たっては、より客観的な情報に基づいて検証を行うとともに、その検証プロセスにおいては、透明性を可能な限り確保すべきであるとしております。

また、移動系通信市場においては、市場環境に大きな変化が生じ、事業者間の顧客の移動状況に新たな傾向が見られたところがございます。追加的に必要なデータを取得することも含め、より詳細な分析を行う必要があるとしております。

さらに、ポイントサービスや決済サービスを含め、通信サービスに付帯して利用者に提供されるサービスの提供状況や課題の有無について引き続き分析をし、従来の通信サービスと比較的類似しているOTTサービスに関しても、さらなる分析が必要としております。

加えて、引き続き、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う影響について把握を行う必要があるとしております。

最後、32ページ目を御覧ください。固定系通信市場における今後の課題でございます。移動系通信市場と同じく、引き続き固定系通信市場において競争阻害的な行為や不当な差別

的取扱いなどに該当する行為がないかについて注視する必要があるなどとしております。

また、引き続き、固定系通信市場と移動系通信市場との間の関係について把握・分析する必要があり、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う影響について把握を行う必要があるとしております。

年次レポート概要についての御説明は、以上でございます。

なお、電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画の令和3年度の案につきましては、電気通信事業分野における市場検証に関する基本方針の見直し案と併せて、別途、市場検証会議において御議論いただきたいと考えております。

事務局からは以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。そのような意味で今回は、この市場検証の年次レポート（案）についての御議論になります。これから皆さんからの意見交換に入りたいのですけれども、先ほど同様、欠席の構成員から書面でいただいていますので、事務局から御紹介をお願いします。

**【田部井事業政策課課長補佐】** 事務局でございます。同じく池田構成員から御質問1つとコメント1つを御意見としていただいております。まず御質問から読み上げさせていただきます。

「I o T向け通信サービス市場」について、市場画定の基本的な考え方は、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断し、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮することになりますが、「需要者」から見た場合の「需要者」とは、どのような「需要者」を想定していますか、でございます。

また、コメントでございます。「卸売市場の捉え方」や「通信モジュールの取引段階」について、通信サービスは、I o T機器/サービス向けに投入要素（input）として供給されており、卸売・小売という法的な契約形態の違いは市場検証の観点からすれば重要ではないものの、投入要素（input）として通信サービスそのものの供給を行っている通信事業者が、事実上、周波数を割り当てられた通信事業者のみに限られている状況がなぜ生じているのかについて、引き続き市場検証していく必要があるのではないかと思います。

以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。御質問については後ほど事務局から併せていただければと思いますので、それでは、御出席の構成員からいただきたいと思います。

早速ですけれども、林構成員からお願いいたします。

【林座長代理】 ありがとうございます。林でございます。事務局におかれましては御説明、おまとめ、ありがとうございます。幾つか私も質問があるのですけれども、まず、5ページのところで、I o T向け通信サービス市場の試行的画定でございますけれども、ここでは通信モジュールをI o T向け通信サービス市場とするということでございます。ここについては、おそらく議論があるところではないかと思いました。と申しますのも、このI o T向けの通信市場というのは、外縁の、外側のI o Tの市場と非常に密接に関係している市場ですので、以前もたしか事業者からのプレゼンもあったと思うのですけれども、家などでは、ホームI o TではF T T Hだとか、L T Eだとか、W i - F iなどを組み合わせてI o T向けの通信サービスを構成されていますので、そこで通信モジュールだけを切り出して市場を画定するのがいいのかどうかというのは議論の余地があるのではないかと思いました。それがまず5ページのところです。

次に、まとめてで恐縮ですけれども、8ページのシェアのところですか。あるいは22ページでもいいのですけれども、シェアのところ、通信モジュールの契約数における事業者別のシェア及び市場集中度の推移でございます。これは通信モジュールとして市場を画定した場合のシェアということだと思っておりますけれども、このグラフを拝見しておりますと、真ん中のK D D I グループのシェアが最近非常に伸びているところがございます、この急激なシェアの増加というのは、どこに原因があるのかというのを補足してお聞きできればと思います。

それから、13ページの下に移動系通信の事業者別シェアと、通信モジュールの事業者別シェアがそれぞれ書かれてあります。これはおそらく移動系通信の事業者別シェアには、一番下の通信モジュールの契約者数も含まれているのではないかと読んだのですけれども、そうして見た場合に、通信モジュールのI o Tの契約数と、スマホの携帯電話のような契約数を1つの市場で見ることがいいのかどうか、というのがよく分からなかったので教えていただきたいということでございます。と言いますのも、2ページのところで、利用用途という点から見ると、まさに携帯を個人で使うという場合の利用用途と、I o Tのように産業だとか、企業の利用では、需要者から見て利用用途が明らかに違いますので、そういった通信モジュールの契約者数が、移動系通信の事業者別シェアに含まれているとすれば、その需要者が違う。先ほど池田先生の話にもありましたけれども、需要者が違うとか、あるいは用途が違うところと、どう整理するのがいいのかが課題になるように思いました。

続けて恐縮でございます。次に32ページの課題の2つ目のポツです。F T T H市場におい

てMNO 3社は、依然として小売シェアを伸ばしているということでございますけれども、このMNO 3社の間でのシェアの伸ばし方の違いみたいなものも、きめ細かにチェックする必要があるのかと思いました。差し当たり、以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。御質問、結構重要な点もありましたので、一旦ここで事務局から先ほどの池田構成員の件も含めて、御回答なりいただけるとありがたいのですけれども、いかがでしょうか。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。

まず、池田先生の御質問から回答させていただきます。I o T向け通信サービス市場を画定する際の需要者とはどのような需要者かという御質問ですが、I o T向けというより、I o T機器/サービスの分野では、いろいろなビジネスモデルがありまして、B t o Bのものもあれば、B t o B t o Xと呼ばれるものも含まれている状況であります。これについては、もう少し小売・卸売の段階の検討と併せて分析を深めていきたいとは思っているところではありますけれども、現時点で想定している需要者というものは、最初のB t o Bのモデルでいえば、2番目のB、通信回線を用いてI o T機器/サービスを造っているような事業者、B t o B t o Xでいえば、真ん中のBを需要者として想定しているものでございます。ただ、この点については、引き続きもう少し検討できればと思っております。

続いて、林先生から4点いただいたと思えます。まず、ページ順にいきますけれども、5ページ目の点でございます。通信モジュールを今年度はI o T向けとして試行的に画定しておりますけれども、これはあくまでも仮というか、試行的な画定でございまして、おっしゃるとおり、他の通信規格も様々、I o T分野で扱われておりますので、そうしたほかの通信規格との代替性というのは、引き続き検討した上で、代替性があるのであれば、同じ市場に含めるといった試行錯誤をしていければと思っております。

また、8ページ目のシェアでございます。こちらは、KDD Iグループが過去急速に伸びた時期がございますけれども、これは推測でございますが、恐らくスマートメーター系の契約は大量に出ますので、それが急速に伸びた要因かと推察しております。ただ、その点についても、来年度以降、伸びた要因、あるいはソフトバンクが減少した要因などについて、もう少し詳細な分析を加えていきたいと思っております。

また、13ページ目でいただいた御意見でございます。おっしゃるとおり、移動系通信市場には、通信モジュールが現状含まれております。この点について、通信モジュール側は今年度シェアの算出など詳細な分析を行い始めましたけれども、来年度以降、通信モジュールを

除いた移動系通信、便宜上名前をつけるとすれば、スマートフォン・フィーチャーフォン向け市場というものだと思いますが、その点についても市場シェアを含め、詳細な分析を行うようにできればと考えております。

32ページ目でいただいた御指摘でございます。上の3社、F T T H市場におけるシェアの伸ばし方の違いについても着目すべきという点については、この点も踏まえて来年度以降、検証できればと考えております。以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。このI o T向け通信サービス市場については、昨年度来、議論してきて、今回、試行的画定ということで、一步議論を深めていただいたところですが、引き続き、今後皆さんと議論するに当たって、今回、一定の形を作っていると思いますが、いろいろ御意見をいただければ、ぜひ今後の参考にしていきたく思っています。林先生、以上の御回答でよろしいですか。

【林座長代理】 大丈夫でございます。ありがとうございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、次に手が挙がっている佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 佐藤です。私からコメントという形で数点を申し上げたいと思います。

まず、I o T向けの市場画定ということで、今回、とりあえずやってみたという感じがどのくらいかというところはまだ難しいところがありますけれども、1つやっていたということ、議論の出発点になろうかと思しますので、よいかと思うのです。1つ、私が特に気になったのは、今回、シェアということを出しているわけですが、それが契約数をベースにしているところが若干気になっております。スマートメーターのようなものと、契約数はかなり取れるのですが、実態としてはかなり小さいという可能性もありますので、これは事業者との協力もあろうかと思しますが、例えば、売上高とか、様々な見方があろうかと思しますので、もう少し幅広く検討していただければいいかと思っております。

2点目ですが、スライドで言うと14のところ、今回、移動系のところで楽天モバイルが参入してきて、一定程度スイッチしている利用者がいて、選択肢としては一定程度あるのだらうということはよく分かるのですが、いかんせん、この選択構造がよく分からないというのが正直なところでありまして、それがポイントサービスであったり、様々な囲い込み、また、サブブランドとの関係であったりというところで、どのように考えたらいいかと言ったら、まだエビデンスのところ弱いのかなという気がしますので、もう少

し選択構造であったり、利用者特性であったり、様々なところから政策判断できるようなことを、エビデンスを作るという意味でやっていただければいいかと思います。

最後、同じような点ですけれども、スライド31の今後の課題のところ、今回だとコロナの影響であったり、ポイントサービスであったり、あまりはつきりしなかったことも多かったと思います。これに基づいて政策を何かというのは弱いので、もう少し深掘りをして明確な結果であったり、エビデンスを元に何らかの政策を考えられるような形で、この市場検証会議の下にワーキングであったり、検討会であったりとかありますので、そういったところの検討の素材を作る意味でも、よく分析をこれからもしていければいいと思っております。私からは以上でございます。

【大橋座長】       ありがとうございます。

続きまして、中尾構成員、お願いいたします。

【中尾構成員】     ありがとうございます。私からは2種類ありまして、最初にI o Tの市場検証のところでコメントがあります。

大きく分けると3つ、I o Tの市場検証に関して意見があります。1つは、3ページ目の下の市場X、Y、Zと書かれているように、性質や通信の比重が同様といえる範囲を捉えて、こういった市場を画定していくことが重要だという方針に賛成です。実際にどのようなサービスが市場にあるのか、あるいは、今現在も新しいサービスが続々と出てきているわけですが、そのような全体像を俯瞰するところ、理解するところから始めるのがよいのではないかと思います。

性質とか比重と書かれているところ、それから、規格にも該当するのかもしれないですが、同じ周波数領域を使っていることによって競合関係にあるサービスについて注目するべきだと思います。例えば、同じ920メガヘルツを使っているLPWA系のサービスが、どのような性質を持っていて、どのような用途に使われていて、それが競合関係にあるのかといったような観点です。要するに、この事務局に書いて頂いている図を、どのような材料があるのかといったところから始めて、最終的には市場を俯瞰する理解が進んで、市場競争関係がよく分かるのではないかと思います。この進め方には賛同すると同時に、周波数と競合関係といった軸を考えてみてはどうかと思いました。

それから、2点目です。先ほど林先生からも言われたように、I o T向けのサービスといっても、多様な解釈があって、通信事業者からもMNOとMVNOもそうですけれども、I o T向けプランという形でいろいろな低価格サービスが出てきています。最近ではMVNO

の参入が非常に加速していると思われまますので、こういったMVNOになりますと、今度は品質を注視する必要があると、必ずしも契約するだけではなくて、今後は低価格にするために「安かろう、悪かろう」のサービスが出てきて、消費者に影響を与える可能性もありますので、この辺りは品質を注視していく必要があるということに気がつけたほうがよいのではないかと考えております。

3番目です。最近、私が気づいたことで言いますと、例えばセンサーは、消費者の企業1社が1個だけ契約をするとか、数個を契約するというだけではなく、例えば、100個単位あるいは1,000個単位でセンサーの契約をやっていくという、バルク型の契約サービスの契約形態が出てきているのではないかと思います。これまでの通信の市場とは、まとめて契約はするというパターンが結構出てくるのではないかと。つまり、契約形態も少し調べておく必要があるのではないかと思います。既に数社のサービスで出てきているところになります。ここまでがI o Tの市場検証に向けたコメントです。

2番目の別のトピックでのコメントですが、固定系と移動系のところは、ずっと定点観測という形でシェアであるとか、契約で違反している者がいないのかといったところが御報告されているかと思います。最近の国民の関心事では、NTTとNTTドコモの完全子会社化に対する影響が大きくあるかと思っておりますので、これによってこれまで築き上げてきた競争関係にある市場がどのように変化するか、あるいは変化していないのか。ちゃんとエビデンスを持って検証していく必要があるのではないかと考えました。

以上、コメントとなります。

【大橋座長】      ありがとうございます。

続きまして、高口構成員、お願いします。

【高口構成員】      高口でございます。私はまずI o Tの部分につきましてのコメントになります。これまでも構成員の皆様からも御意見がいろいろ出ておりますけれども、I o T向け通信サービス市場を考えた場合に、例えば、通常の移動体通信市場だと、みんながスマートフォンという、ある種同じ端末を使う中での競争になるわけですが、I o T向け通信サービス市場ということになると、最終的なサービスというのは、自動車から農業まで本当に多様なサービスにつながっていく。その通信を担う部分の競争状況を今見ているということになるわけなので、普通のこれまでの固定とか移動というものとは、少しシェアとか契約数とかの評価が違ってくるものなのかと考えております。当然、シェアを見ますと、変動しているとか、ある事業者のシェアが大きくなっているとか、そのようなところは見られるわけ

ですけれども、その結果が最終的なサービスである自動車とか、農業とか、個別サービスのある種衰退だったり、イノベーションだったりというサービスに引っ張られてものすごくシェアが伸びたり、契約数が伸びたりする部分と、それと純粋な通信部分での品質競争ですとか、価格競争でのシェアの変動部分があって、これは切り分けないと、このI o T向け通信サービス市場というのはなかなか評価できないと思っています。

今回、試行的な評価ということで、こうやってシェアが目に見える形で出てきましたけれども、今後これを解釈する上で、より定性的な部分というものの情報も必要になってくるのかと。先ほども契約数が一気にバルクでくるパターンみたいなものもあったりしますので、なぜこのようなシェアの変動が起こったのかというのは、個別の事情を勘案して評価していく必要があるのかと感じました。これがI o T向け通信サービス市場におけるコメントです。

もう一点、移動系通信市場についてです。今回、例年どおりの評価がなされているわけですけれども、今回の最初の議題でもありましたとおり、今、競争ルールの検証に関するWGですとか、スイッチング円滑化タスクフォースといったところで、とにかくスイッチングコストを下げて、競争を促進させようといったことがずっと検討されているわけです。今後の話になるかと思うのですけれども、今後、この電気通信市場検証会議で移動系通信市場のシェアの推移などを見ていくことになると思うのですが、例えば、シェアが変わらないからということをもってスイッチングコストが低廉化されていないといったミスリードはなされないようにしないといけないと感じています。仮にシェアが変わってなくても、流動性は高まって、スイッチングコスト低廉化の恩恵が享受できている可能性もありますし、もっと極端なことを言うと、仮にスイッチが起こってなかったとしても、そのことをもってスイッチングコストを下げるという政策が、意味がなかったということにはなりませんので、これだけ今いろいろなWGとかタスクフォースでいろいろな政策が検討されている中で、その評価というものを単純なシェアの変動がないとか、思ったより流動していないということで過小評価しないように取り組んでいかなければいけないのではないかと感じた次第です。以上になります。

**【大橋座長】**      ありがとうございます。

それでは、浅川構成員、お願いします。

**【浅川構成員】**      日本総研、浅川です。私からはI o T向け通信サービスに関してコメントさせていただければと思います。評価のとりまとめ、御説明、ありがとうございました。

大変興味深いと言いますか、かつ、まだ試行的というところでI o T市場は難しい面もあると思うのですが、非常に重要な試行的評価だったと認識いたしました。ページ11に試行的評価結果というところで端的におまとめいただいたと思うのですが、特に最後の5つ目のポツだったと思うのですが、『I o T向け通信サービス』という区分で市場を捉えることが適当か否かも含め」という点。それから、「関連市場における通信事業者以外の事業者と通信事業者との間の連携」ですとか、「通信事業者以外の事業者の競争上の地位などの状況」みたいなのも継続的に見ていく必要があるというところは非常に重要かと思いました。

今は通信モジュールですとか、I o T向けという、ある程度センサー類ですとか、限られた端末であったりサービスがあると思いますが、カメラであったり、ドローンであったり、今後のMa a S、それから、今、盛んに議論されていますスマートシティとか、スーパーシティ、デジタルツインですとか、サイバーフィジカルといった、今後そういった新しい社会を築く上で重要な部分がこのI o Tに包含されていくと思いますので、そういった社会的なサービスの広がり、利用との広がりを考えると、例えば、ある事業者さんの事業が有利に働くとか、それによって広がるサービスとか、様々なそういった世界が広がることを妨げるべきではないと考えますし、逆に社会的なサービスという側面も増えてくると思いますので、利用者の便益の観点ですとか、品質面がおろそかになったりするべきでもないと思います。まだ試行的というところで非常に今後議論すべきところは多いと思うのですが、そういった比較的大きな視点というか、社会のインフラ的なものとしてI o Tを捉えて、今後も今回の評価結果を踏まえて継続的に注視、検討が重要というところを改めて認識させていただきました。以上になります。

【大橋座長】      ありがとうございます。

田平構成員、お願いします。

【田平構成員】      田平です。とりまとめていただいて、ありがとうございます。私からは3点ほどコメントさせていただければと思います。

1点目ですけれども、I o T関連のところでもいろいろ学ばせていただいております。10ページの最後のポツのところ、アンライセンスLPWAの都市部の混雑について、75%という数字と33.3%という数字を出していただいている、なかなか評価が難しいところなのかと思いましたけれども、混雑していると認識している層も25%いると捉えられるかと思えますので、引き続き継続的な注視が必要なのかと思った次第です。

2点目は、30ページのコロナの影響のところでした、今回は利用者や事業者によるアンケートということで、行動や意識の変化の状況を整理していただいたということで認識しています。競争への影響については、長期的な視点も必要だと思いますので、今回、なかなか評価が難しいところがあるということも認識していて、その点に異論はないです。ただ、利用者や事業者アンケートで利用状況の動向に変化が見られるということ自体にも一定の意義があると思いますので、そういった結果が分かりやすくなるように、例えばですけれども、レポート本体の中では目次に独立した項目として出す形での整理があってもよかったのかと思いました。

3点目は、2点目の公表の仕方に関連するところになりまして、コロナの点に限らず、今年のレポートの特徴ということで整理すると、従来と変わらないことが1つ。2つ目がトピックとしては従来あったけれども、去年と状況が変わったところ。3点目として、新しいトピックになるのかと思いますので、そういったことがメッセージとしてよりよく伝わるように、例えば、レポート本体の最初であったり、あるいはレポート本体とは別にということでもよいのかと思いますけれども、配付していただいた資料23-2のような、まとめた資料をつけていただくとか、そういったことがあれば発信とか受信の内容や方向としてよりメッセージが伝わるのではないかと思った次第です。以上になります。

【大橋座長】      ありがとうございます。

森構成員、もしあればいただければと思います。

【森構成員】      遅くなりまして申し訳ありませんでした。私も先生方が既にお話しされたことですが、I o Tにつきましては、11ページに書かれたような慎重な進め方といいですか、I o T向け通信サービスという区分で市場を捉えることが適当か否かも含め、継続的に注視していくことに賛成でございます。逆に言うと、6ページに書かれたように、このほかの白いアヒルの中にポンツと入っていると、若干違和感があると感じます。高口先生がおっしゃいましたように、最終製品、最終サービスに引っ張られた競争になっているので、ほかの子たちとは違うということを前提にそのように書いていただいているわけですが、お進めいただくのがいいのではないかと思います。

それから、29ページの下の方の中の上のポツです。2行目からですが、「なお、仮に現在利用契約している携帯電話事業者のサービスの料金が何%上昇すれば他の事業者のサービスに変更があるかを確認したところ、何らかのポイントサービスを利用している者の方が、利用していない者より、事業者を切り替えにくい傾向にあるわけではなかった」という

ところが、よく分かりませんでした。前半がサービス料金の話になっていて、後半がポイントの話になっているような気がしましたので、これを教えていただければと思います。よろしく申し上げます。以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。大変様々御意見をいただきまして、ありがとうございます。もし事務局からとりまとめてリプライがあれば、お願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 はい。様々な先生方からの御指摘、コメントをいただきました。幾つか、かいつまんでと思います。

まず、佐藤先生から、I o T向けの通信サービス市場について、契約数ベースとしてシェアを算出していることについてのコメントがございましたけれども、この点、我々事務局といたしましても認識を共通にしております、契約数で見るのが絶対に正しいとは思っておりません。おっしゃるとおり、スマートメーターのような数が多い契約もあれば、もう少しそうではないような契約、いわば契約に軽重があるというか、重みに差があると思われるので、その点を含めて、そういった重みも考慮して競争状況を図る指標というものを、何が適切なのかというところを引き続き検討していければと思っております。

また、中尾先生からの御意見でございます。そのうち、ドコモの子会社化のお話をいただきました。前回も少し申し上げさせていただきましたが、この点については市場検証会議の下の公正競争確保の在り方に関する検討会議において、今、議論を行っているところでございます。そのとりまとめも踏まえて、市場検証会議においてどのように検証していくかという点について改めて基本方針ですとか、年次計画といったものを御議論いただく過程で御議論いただければと思っております。

また、高口先生からいただいた御意見のうち、スイッチングをめぐる政策の検証という側面のものでございます。おっしゃるとおり、シェアの推移において、例えば、各社のシェアの分布が全く変わっていないという状況でも、ひよっとすると、例えば、お互いに同じ数だけの契約者が移動している可能性もありますので、今、ネットの契約者の移動のデータのみ着目していますが、その点は、何人がどこの会社に行って、何人が新たに新規契約して解約したかといったグロスのデータをもう少し用いるように検討できればと思っております。この点、事業者から新たにデータをいただかないとできない範囲もありますので、その点はもう少しやり方も含めて考えていきたいと思っております。

また、浅川先生からいただきましたけれども、I o T向け通信サービスについて、ほかのレイヤーの事業者の影響も踏まえてというのは、そのとおりでございます。引き続き、より

広い視野を持って検討を深めていければと思っております。

また、田平先生からの、レポートにおいて従来と変わらないところ、従来と変わったところ、新しいトピック等、様々あるという点につきまして、これはレポートの構成自体についても来年度以降、少し見直していければというところでございます。

また、森先生から29ページ目のポイントの点について、ポイントサービス、決済サービスについて御質問がございました。この点、少し記載を短くしている点で分かりづらくなっておりますけれども、ポイントサービスや決済サービスを携帯電話のサービスの選択において考慮要素としているという回答は一定程度ある一方で、ポイントサービスですか、決済サービスがあるから、事業者を切り替えにくい、スイッチングコストとなっているのではないかということがはっきりと分かっているわけではないという結論でございます。この点、アンケートの構造上の問題ですけれども、複数の事業者にまたがって利用されているポイント、世間一般で広く使われているようなポイントサービスと、特定のキャリアの利用者が主に利用しているようなポイントサービスと、様々ございますので、それを今年度は分けずに確認をしたところで、来年度以降それを明確に区分して、より精緻な分析を行っていただければと考えております。

一部を取り出してのリプライでございますけれども、以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。ただいま事務局からレスポンスをいただいたところですが、もし追加で構成員の方々から御意見なりあればいただければと思います。どうでしょうか。それでは、森構成員、お願いします。

**【森構成員】** 御説明いただきましてありがとうございます。29ページですけれども、御趣旨は理解できました。そうしますと、下の四角の2行目の、「料金が何%上昇すれば他の事業者のサービスに変更するかを確認したところ」というのは、あまり関係ないということですかね。

**【田部井事業政策課課長補佐】** これは、料金が仮に上昇したとしても切り替えないということは、何らかスイッチングコスト、ほかにスイッチングコストがあることで切り替えないのではないかと、その前提についても議論はあるのだと思いますが、普通は値段が高くなったら切り替えるのだという前提のもと、このような仮定の質問をしております、その際にポイントを利用している、していないで回答者を分けたところ、あまりその回答の傾向に差がなかったということでございます。

**【森構成員】** たった今、完全に理解しました。誠に申し訳ありませんでした。

【大橋座長】 よかったです。ありがとうございます。

ほかにはいらっしゃいますか。大丈夫ですか。いろいろ御意見をいただきまして、ありがとうございます。例えばですけど、佐藤構成員から移動系通信における顧客の流動が見えにくいと。確かにMNOが新プランを出したり、どうなっているのかということの御指摘もあるのかと思いました。そうした調査も、多分、総務省の別のワーキングとかでもやられているところもあるのかと思ひまして、そのような知見も今後共有しながら分析をしていくことは重要だということが佐藤構成員の趣旨だったのかと思ひます。

あと、シェアの点について高口構成員からあったのですけれども、おっしゃるとおり、シェアを見ているのはあくまでも市場検証の観点からすると、競争上の問題があるかという端緒に過ぎなくて、その先はシェア以外のことも分析していかなければいけないということなのだと思います。スイッチングコストについて見れば、ある意味、スイッチングコストは全ての事業者で一斉に同率だけ下がったらシェアは変わらないですよ。シェアは変わらないけれども、スイッチングコストが下がったことになるので、そのような意味で言うと、シェアからスイッチングコストを推測することは理論的には難しいということなのだと思います。ここの辺り、多分、数学的には記載ができるのですけれども、そのようなものをどうやって分かりやすい形で把握するのかというのは、今後さらに議論を深めていく必要があるだろうと思ひます。そうした観点で言うと、事務局から31ページ目の2ポツ目の最後の行でいただいていますけれども、分析は追加的に必要なデータを必要とするところもあるので、そうしたこともしっかり把握しながら詳細な分析を行う必要があるということが1つの結論としてあるのかと感じました。

様々な御意見をいただきました。特にI o T向けの通信サービス市場については、ほかの視点があるのではないかという様々な御指摘をいただきました。事務局からも今後さらに精査をしていきたいという御回答もいただいておりますが、今回、昨年度と比べると一歩進んだ分析になっているという感じもいたしますところ、今回、この年次レポートについて特段強い反対の御意見はなかったのかという認識をしています。もし皆さんの御意見が一致しているようでしたら、今回いただいた御意見をどう反映させるかについては、座長である私に御一任いただき、今後事務局としっかり調整させていただいて進める方向で検討できればと思っているのですけれども、これに対して皆さん、御了解いただけますか。

(構成員了承)

【大橋座長】 チャット欄で複数御意見いただきまして、ありがとうございます。ほぼ皆

さんからいただいて、御異存ないということでしたので、それでは、私のほうでしっかり皆さんの御意見を調整させていただいて、最終に向けてしっかりやってまいりたいと思いますので、よろしくお願いします。

以上になりますが、今後のスケジュールについて事務局から御説明をお願いいたします。

**【田部井事業政策課課長補佐】** 事務局でございます。「電気通信事業分野における市場検証（令和2年度）年次レポート（案）」につきましては、座長と御相談させていただきまして、所要の修正を行い、構成員の皆様にも別途お送りさせていただいた後に、意見募集（パブリックコメント）を行うこととさせていただければと思います。

意見募集の具体的な日程につきましては、改めて総務省ホームページなどで公開するとともに、構成員の皆様にも、別途御連絡をさせていただきます。

意見募集で寄せられた御意見につきましては、御意見に対する総務省の考え方等を整理・公表の上、「電気通信事業分野における市場検証（令和2年度）年次レポート」として、確定・公表する予定でございます。

次回の市場検証会議の日程につきましては、別途、事務局より御連絡を差し上げます。

以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。議題は以上ですけれども、もし全体を通じて構成員の方々から何かございましたら、チャットでいただければと思いますが、いかがでしょうか。大丈夫そうですか。

それでは、お時間でもありますので、本日の市場検証会議は以上とさせていただきます。本日はお忙しいところ御参集いただきまして、ありがとうございました。引き続きよろしくお願いします。