

## 電気通信紛争処理委員会（第259回）

### 1 日時

令和8年2月19日（木）10時00分～

### 2 場所

総務省8階第1特別会議室（WEB会議システム（Webex）を併用）

### 3 出席者等（敬称略）

#### （1）委員

笠井 之彦（委員長）、三尾 美枝子（委員長代理）、小塚 莊一郎、  
中條 祐介（以上4名）

#### （2）特別委員

柴田 潤子、中村 豪、矢嶋 雅子（以上3名）

#### （3）総務省

総合通信基盤局 電気通信事業部 事業政策課 市場評価企画官 林 大輔

#### （4）事務局

事務局長 大村 真一、参事官 小原 弘嗣、上席調査専門官 中島 明彦

### 4 議題

（1）電気通信事業分野における市場検証（令和6年度）年次レポート【公開】

（2）あっせん事案について【非公開】

## 5 審議内容

### (1) 開会

【笠井委員長】 おはようございます。ただいまから第259回電気通信紛争処理委員会を開催します。皆様には、御多用中のところ御出席をいただきまして、ありがとうございます。

本日は、委員4名に御出席をいただいております。また、特別委員は3名御出席をいただいております。

なお、本日、新任の矢嶋特別委員におかれては、初めて御出席いただいております。矢嶋特別委員に一言お願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

【矢嶋特別委員】 皆さん、おはようございます。このたび新しく特別委員に就任しました弁護士の矢嶋です。要領を得ないところもあろうかと存じますが、誠心誠意努めたいと思います。よろしくお願いいたします。

【笠井委員長】 ありがとうございます。

それから、中村特別委員におかれましては、再任ということですが、再任後初めて御出席をいただいております。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、この後議題に入りますが、御質問、御意見等、御発言がある場合には、会場の方は挙手をしていただき、指名後に御発言をお願いします。ウェブ参加の方は、挙手機能でお知らせをいただき、指名後にカメラとマイクをオンにして御発言をお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいりたいと思います。

本日は、まず、議題1として、電気通信事業分野における市場検証（令和6年度）年次レポート、議題2として、あっせん事案についての報告をいただきます。

議題1は公開の議事となりますが、議題2につきましては、当事者又は第三者の権利・利益を保護する観点から、電気通信紛争処理委員会運営規程第16条第1項の規定により非公開としまして、同規程第17条第1項及び第18条第1項により、議事録及び使用した資料は非公開ということにします。

## (2) 電気通信事業分野における市場検証（令和6年度）年次レポート【公開】

【笠井委員長】 それでは、早速、議題1に移らせていただきます。総合通信基盤局電気通信事業部事業政策課の林市場評価企画官から御説明をお願いします。林企画官、どうぞよろしくお願いいたします。

【林市場評価企画官】 総務省の林です。本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。

昨年12月に、電気通信事業分野における市場検証の令和6年度の年次レポートを公表しましたので、こちらの概要について御説明を申し上げます。

ページをおめくりいただきまして、資料の構成です。市場検証の概要が最初にございまして、そのあと、電気通信事業分野における市場動向の分析結果、三つ目として、電気通信事業者の業務の適正性等の確認の結果、そして参考資料の4パートで構成をしております。

一つ目について、3ページの電気通信事業分野における市場検証の概要です。こちらは昨年度から特に変更はございませんが、平成28年度以降、市場動向の分析・検証、それから、電気通信事業者の業務の適正性等の確認という観点から、これらを市場検証という形で一体的に行っております。

下の方にプロセスがあります。図示していますが、基本方針に基づきまして毎年の年次計画を定め、それに基づいて市場分析、市場の検証及び電気通信事業者の業務の適正性等の確認をしております。こちらの分析・検証等については、様々な市場動向を、数字等を用いてデータ等を収集しながら分析する、あるいはヒアリング等を使って検証するということを行っております。この結果を年次レポートという形でまとめ、その後の制度・施策等の見直しを必要に応じて行う、いわゆるPDCAサイクルを回す仕組みを構築しています。

4ページです。市場検証の概要ということで、大きく二つの柱があります。まず、市場動向の分析ということで、こちらについては、公正競争の確保、それから、利用者利便の確保という観点から、市場の動向を的確に把握・分析し、政策展開に反映するという観点から行っているものです。

それから、右側は、電気通信事業者の平時からの電気通信サービスを提供する上でのリスクの状況等を踏まえて、モニタリングを行いながら、実際にサービスが適正に提供され

ているかどうかを確認することになっています。

これに併せまして、一番下ですが、重点的検証ということで、特に集中的に検証する必要がある特定の項目を、電気通信事業分野の環境変化等を踏まえてピックアップをしまして、そちらを重点的検証の対象として位置付けています。こちらについては、毎年の年次計画の中で策定をしています。

5ページです。こちらは参考ですが、令和6年度の年次計画についても、先ほど申し上げた二つの柱を中心に議論しており、特に2番目の(1)、3番目の(1)にある重点的検証の対象ということで、市場動向の分析については、非電気通信サービスとの連携によるポイント経済圏と呼ばれるものの構築・拡大による移動系通信市場への影響ということ、それから、業務の適正性等の確認という点については、客観的・定量的なデータ等に基づく市場支配的な電気通信事業者による不当に優先的な取扱い等がないかどうかの検証を、この令和6年度の中では重点的に行ったということです。

それでは、各論に移ります。まず、市場動向の分析結果です。

7ページです。先ほど申し上げた重点的検証項目である、非電気通信サービスとの連携によるポイント経済圏の構築・拡大による移動系通信市場への影響ということです。こちらについては、いわゆるポイント経済圏と呼ばれるものが非常に最近市場では大きくなっているのです。こちらの移動系通信市場への影響の把握・分析を、利用者アンケートを通じて行ったものです。

また、MNO4社であるNTTドコモ、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイルへのヒアリングを通じ、自社の移動系通信サービスの利用者に対する優遇状況や、ポイント経済圏による移動系通信市場への影響について確認をしました。

下のところが検証結果です。利用者アンケートの結果からまず申し上げますと、メインで利用している携帯電話の事業者が提供又は連携するサービスの利用が多くなる傾向がうかがえます。

それから、メインの携帯電話を契約したことに影響をもたらしていることがうかがえる一方で、メインの携帯電話の利用継続に直ちに影響をもたらしていないということがうかがえます。

それから、三つ目として、メインで利用している携帯電話事業者が提供又は提携する他のサービスを多く利用している人ほど、メインの携帯電話を契約したこと及び利用継続することに影響があると回答する方が多くなるという傾向がうかがえたところです。

続いて、MNO 4社からのヒアリングの中では、ポイント経済圏との連携による無料化・割引及びポイント還元を実施していることは事実ですが、こちらは期間限定、あるいは有効期限、上限等が設けられておまして、還元規模への限度というのがあるという説明がありました。

また、一部の事業者からは、ポイント還元を使うことで、携帯電話の解約率の低下と、それから、ARPU、いわゆる利用額ですが、その上昇傾向があるという回答がありました。

他方で、各社からも、他の携帯電話事業者や非携帯電話事業者主導のポイントを、複数利用できることも指摘をされておまして、利用者アンケートからも、他のサービスも使えるという、同様の傾向が確認できたということです。

したがって、現時点におきまして、ポイント経済圏ということを使って、携帯電話サービスの過度な囲い込みがなされているとまでは言えないという状況であると判断をしております。いずれにしても、引き続き状況を注視していくことが適当とまとめています。

こちらがまず重点的検証項目です。

続いて、代替性の分析に移ります。代替性ということについては、令和5年度に引き続き検証を行いました。特定のサービスに代わって他のサービスを使えるようになるという状況ですが、今回の調査の中では、ある事業者が売上げ最大化を図る目的で、小幅ではあるが実質的であり、かつ、一時的でない価格引上げ、具体的に申し上げますと、10%の価格引上げを想定しまして、その場合に、その商品・サービスを他の商品・サービスに乗り換える程度を、アンケートを通じて分析をするという手法を用いて、この代替性の分析を行ったものです。

この結果について、9ページ以降です。まず、ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを含む、固定系ブロードバンドサービス間の代替性ということです。個人向けのサービスについては、FTTHアクセスサービスとワイヤレス固定ブロードバンドアクセスサービス（共用型）の間には代替性があるというようにアンケートの中では認識されていると理解をしております。

他方で、法人向けになると、必ずしもその傾向ではなくて、FTTHアクセスサービスを利用している法人にとっては、ワイヤレス固定ブロードバンドサービスは代替的であるとは認識していないということでした。

なお、ワイヤレス固定ブロードバンドサービスを利用している法人にとってみると、F

T T Hアクセスサービスは代替的であることで、相互に代替的であると認識されていないということで、全体のサービスとしての代替性があるとまでは認識されていないと考えています。

続いて10ページです。属性からの分析では、特定の傾向は見られなかったという結論になります。令和6年度は、アンケートで提示する各サービスのシナリオを見たときに、通信速度や安定性などの品質面での具体的な違いや契約時・解約時における工事の手間などを追加して調査をしておりましたので、なかなか一概に令和5年度と比較して代替性の変化を捉えるのは、まだ適正ではないと思いますので、引き続きこれらのサービスの認識を、代替性を通して検討していくことが重要なのではないかと考えているところです。

続いて、11ページです。携帯電話の通話といった従来の通信サービスとOTTサービス、いわゆる音声のアプリケーションのサービス、様々なアプリを通じた通話サービスと御理解いただければと思いますが、こういったものとの代替性についての検証の結果です。

従来の通信サービスに比較的類似しているOTTサービス（音声アプリケーション等）に関しまして、従来の通信サービスとの関係の分析を行ったところです。個人向けの音声通話については、LINEというサービスを具体的に申し上げておりますが、携帯電話の定額プランとLINEが代替的であるというまでの認識には至っていないということです。

それから、固定電話サービスと携帯電話の通話定額プランの間との代替性については、固定電話の利用者にとってみると、携帯電話の通話定額プランは代替性があると認識されている一方、携帯電話の通話定額プランの利用者にとっては、固定電話が代替的であると認識されておりません。そういう意味では、こちらも固定電話サービスと携帯電話の間で相互に代替的であるとまでは認識されていないということです。

続いて、法人向けの音声電話の話に入りますが、法人向けについては、結論から申し上げますと、携帯電話を利用する人から見た音声通話サービスと、それから、固定電話サービスを利用する人から見た音声通話サービスのいずれも代替性があると認識をされていないということがうかがえます。

したがって、個人向け、法人向けのいずれも代替性がないと認識をしているところです。

なお、一番下ですが、令和5年度の検証では、個人向けについては、携帯電話サービスの通話定額プランとLINEが代替的であると認識していたのに対し、令和6年度はこの傾向が変わっていることで、代替性の認識に少し変化が見られたというのも一つ大きなポイントと考えていますので、こちらの代替性の認識については、引き続き注視していく

ことが必要と考えているところです。

続いて13ページです。移動系の通信市場です。NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクのMNO3社の合計シェアが80%を超えるという状況は継続している一方で、新しいMNOである楽天モバイルはシェアが増加していること、それから、MVNOのシェアも非常に増加していることがうかがえるというのが全体の傾向です。全体的には5Gのサービスの契約数も増加していることが、大きな特徴であると考えています。

続いて14ページです。移動系通信のうち、携帯向けの通信サービスということで、いわゆる携帯の端末向けのサービスになりますが、こちらも基本的には移動系の全体の通信市場と同じで、特に楽天モバイルのシェアの増加が顕著になっています。

また、MVNOのシェアも非常に増加しており、今後、従来のMNO3社が市場の大半を占めるという状況からは変化していくのではないかと考えています。

それから、SIMカード型を提供するMVNOの事業者数も増加しています。それから、先ほどの利用者アンケートのところですが、現在利用契約している携帯電話サービスが仮に利用できなくなった場合、他のどのサービスに変更するかということを確認したところ、同一事業者が提供するブランド間での代替性ということで、今、MNOでは、かなり複数のブランドを抱えていることが多くなっていますが、こういったものの代替性が今高くなっていることが言えるのかと思います。

続いて15ページです。通信モジュールということで、これは具体的に申し上げますと、カーナビや、遠隔監視端末、いわゆるスマートメーターと呼ばれるようなものを使った通信を行っている市場です。こちらもMNO3社のシェアというのが非常に大きいということ、それから、MVNOの事業者数も緩やかに伸びていることになります。

こちらについては、下を見ていただくと、シェアが結構変動が大きいところもあります。そういう意味で申し上げますと、各社間での顧客獲得をめぐる競争というのは比較的活発なのではないかということが推察をされます。

それから、16ページです。固定系の通信市場ということで、FTTHについては、NTT東西のシェアが全ての地域ブロックで50%から70%と、高い状況が継続していることになりますが、地域別で見ますと、近畿から西では、KDDI、それから、電力系の事業者が一定のシェアを占めているというのが全体の流れかと思います。

それから、NTT東西のシェアも、全てのブロックでは、全体の数字としては減少傾向にあるのも一つの特徴だと思います。

17ページです。F T T Hの契約数そのものは増加傾向にあり、地域ブロックにおける事業者数も増加傾向にあることになっています。

18ページは、固定系の通信市場のシェアの推移ですので、こちらも御参照ください。

それから、19ページです。F T T Hの卸市場ですが、卸については、全ての地域ブロックで事業者数は横ばいになっています。

それから、契約数です。非常にN T T東西のサービス卸が多いわけですが、N T T東西を中心に見ていただきますと、契約数そのものは増加をしています。また、サービス卸全体の割合も上昇傾向にありまして、70%程度になっています。

他方で、サービス卸の契約数に占める、N T T東西からN T Tグループへの卸の契約数の割合は減少傾向で、卸先の事業者形態で見ると、M N Oが70%を超える水準ということで、相手はM N Oが非常に多いということが見てとれます。全体としては、N T T東西のシェアが非常に大きく、そして、卸もM N Oが多いということがうかがえると思います。

続いて20ページです。I S P市場ということで、全体のシェアを事業者別に見てみますと、N T T、K D D I、ソフトバンク、ベンダー系、それぞれが10%から30%のシェアということで、各事業者のシェアの変動は小さいというのが全体の傾向として見てとれます。

I S Pの契約数については、直近、少し減少傾向にありましたが、24年度以降、少し上昇傾向にあります。総じてシェアの変動は小さく、50%とか60%を超えるような圧倒的なシェアを有する事業者がないということが、このI S P市場の特徴かと思えます。

続いて、21ページです。固定電話ですが、こちらは事業者別シェアを見たところ、N T T東西のシェアは減少傾向にあるが、60%を超えているという状況です。

市場全体の動向としては、やはり契約数が減少しており、特にN T T東西の契約数の減少をきっかけとして、固定電話全体としても減少傾向にあることがうかがえます。

22ページです。050のI P電話ですが、事業者別シェアで申し上げますと、今、N T Tドコモビジネスに名前を変えています。N T Tコムが23%、ソフトバンクが45%、楽天モバイルが15%ということで、直近横ばいということですが、

それから、市場全体の利用番号数の推移も横ばい傾向ということで、特にこちらについても大きな変動はないというのが、I P電話市場の特徴です。

23ページです。法人向けのサービス市場ということで、こちらについては、ネットワークの提供に着目をしまして、移動系通信市場と固定系通信市場の双方を検証対象としま

して、ネットワーク単体で提供される場合と、ネットワークとソリューションがセットで提供される場合があることを想定し、用途ごとの横断的な市場を画定した上で、検証を行いました。

この市場検証では、用途ごとの横断的な市場として、拠点間の通信の用途、インターネット利用の用途、音声通話及びI o T機器接続用途の4種類の用途ごとの市場に関する検証を行い、これを市場動向、法人向けサービスの供給側、あるいは需要側、両方の動向から確認をしました。

法人向けの市場動向という意味で申し上げますと、いずれの移動系通信、通信モジュール、LPWA、一部のWANサービスの契約というのは、引き続き増加傾向にあります。

供給側から見ますと、法人向けサービスの提供というのは、用途ごとにかなり多種多様であり、国内の電気通信事業者が主な供給事業者であるということがうかがえます。

他方で、需要側から見ますと、国内の電気通信事業者だけではなく、S I e rも調達先の事業者候補に選ばれることで、レイヤーをまたいだ競争が行われる傾向があります。

また、調達に関して相談した企業から実際の調達先を選ばれることが傾向としては高くなっており、調達に関する相談相手にまず選ばれることが、契約につながることで重要だと考えられます。

それから、その下ですが、オンプレミスとクラウドサービスとの代替性ということに関して申し上げますと、オンプレミスシステムの利用者にとりましては、クラウドサービスというのは非常に代替性があることが、アンケート結果からは認識されます。

それから、クラウドサービスに代替することに伴い、WANサービスからインターネットの利用が増えていくことが想定されている一方で、法人利用者にとっては、継続してオンプレミスとWANサービスを利用する傾向が強いということで、やはりどの方が使うかによっても、その移行状況は変わって、捉え方が少し異なっていることですので、継続して注視する必要があるのではないかと分析をしているところです。

続いて24ページ以降は、研究開発の状況の把握ということで、各社からヒアリングを行い、研究開発費の推移の把握や、研究開発に関する現状についての把握を行っています。

なお、その際、令和6年法律第20号である日本電信電話株式会社等に関する法律の一部改正の中で、NTTに課せられておりました研究の責務を撤廃していますので、この撤廃も踏まえて、NTTの基礎・基盤的研究の取組状況の検証や留意点について検討を行ったということです。

ここは細かいところですので、割愛をしますが、26ページの(4)です。この法律に基づいて、NTTの基礎・基盤的な研究の取組の検証に当たって、国際競争力の強化、あるいは経済安全保障の確保という観点から撤廃をされたという文脈の中で、本当にこの撤廃によって、国際競争力強化や経済安全保障の確保につながったのかということを検証されるべき、あるいは、公正競争等の影響も配慮されるべきという御意見が出ているという点は付言をしておきたいと思います。

続いて、業務の適正性等の確認の結果に移ります。29ページです。こちらは従来の市場支配的な電気通信事業者に対する禁止行為の規制の遵守状況や、NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況について、基本方針に定めた確認事項を確認しました。

29ページでは、細かく書いていますが、総じて大きな問題点はなかったというのが総論ですが、それぞれの分野で引き続き検証を行っていくことが必要だということで結論を終えているところです。

続いて30ページです。モニタリングということで、こちらについては、各社の業務運営や、法令・ガイドラインの遵守状況、リスクマネジメント・ガバナンス態勢の把握等々のチェックを、ヒアリング等を通じて行ったところです。

特に、31ページをおめぐりいただきまして、情報漏えいリスク、それからリスクマネジメントの部分については、各社それぞれきちんと行っていると報告がありましたが、こちらもしっかり注視をしていくことが必要であるということです。

それから、32ページです。やはり子会社に業務委託をすることが多くあります。下部のモニタリング結果を見ていただきますと、例えば、子会社等へのグループ企業に対する委託という意味では、設備関連で20%、設備関連以外で80%ということで、非常に設備関連以外での委託というのが多くなっています。

それから、グループ外企業に対する場合ですと、この比率が40%と60%になります。いずれにしても、業務委託は一定数存在していますので、こういった各社の子会社、あるいは業務委託先のガバナンスもしっかり見ていく必要があるのではないかとということで、各社からもこの辺りについてのガバナンスは、契約等を通じて強化しているという意見がありましたが、引き続きこの辺りについても注視をしていく必要があると思います。

最後、33ページです。こちらは、いわゆる価格転嫁と呼ばれるものですが、物価上昇に伴いまして、サプライヤーとの取引関係できちんと物価上昇を適切に転嫁されることは非常に重要だと認識をしています。

中小企業庁において、半年に1回、価格の交渉や価格転嫁状況についての調査を行っていますが、通信業界で見ると、必ずしも高い水準ではございません。三十位中の二十数位との形になっていますので、こういったところを踏まえて、重点ポイントとしてモニタリングを行ったということです。

こちらについても、引き続き定点的なヒアリング等を実施しながら、価格転嫁の実効性ということを引き続き注視していく必要があると考えています。

なお、参考のところ一言だけ申し上げます。今まで、先ほど申し上げた市場検証のメカニズムというのは、電気通信市場検証会議という私的な諮問機関の中でやっておりましたが、こちらを審議会のフォーマットに少し形を変えまして、制度的に法定事項として情報通信行政・郵政行政審議会が引き続きチェックをするという形に体制強化を図っております。したがって、今年の今回の御報告をもちまして、電気通信市場検証会議としてのレポートの取りまとめということはこれで終わりになりますが、来年度以降については、総務大臣が市場検証の評価をすることとなります。それに当たって、審議会での第三者的なチェックをしていただくという形に変わることになりますので、その点、付言をしたいと思います。

すみません。長くなりましたが、以上です。

**【笠井委員長】** 林企画官、御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に関しまして、御質問等ございましたら、御発言をお願いします。いかがでしょうか。

**【小塚委員】** よろしいですか。

**【笠井委員長】** 小塚委員、お願いします。

**【小塚委員】** 委員の小塚です。いろいろな市場の動きがあるようで、毎年の検証ということで、お疲れさまです。

それで、今年度、重点項目でポイント経済圏を取り上げられたというのが非常に興味深いことですし、意義もあると思いますが、今から申し上げる点について、例えば検証会議で何か議論などがあつたのでしょうかということなのですが、利用者アンケートの検証結果で、メインの携帯電話を契約したときには他サービス、つまり、ポイントの付くサービスが影響している。しかし、利用継続には影響をもたらしていない。直感的に言うと、逆ではないかと思うのですね。サービスを契約するときにはまだ始まっていませんので、確かにこのキャリアと契約すればポイントが付くかなというのはあるかもしれませんが、それ

ほどそこを考えるかなと。一旦使い始めると、囲い込まれて、キャリアを乗り換えるのに消極的になる。直感的にはそうではないかと思うのですが、結果が逆に出たということについて、何か議論があったり、あるいは、こういう理由だとの推測が立ったりしているのでしょうか。

【笠井委員長】 林企画官、お願いします。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。そこまで細かい議論ができたわけではないというのが正直なところでございますし、利用者がどのように見ているのかと、それから特に楽天モバイルが一番分かりやすい例かもしれませんが、楽天モバイルを持っている人の見方と、それ以外の人の見方で少し違うということもあるのではないかと考えています。

ですので、実際に誰がその携帯のサービスを使っているのかということによって、恐らくこの受け止め方が違ってくるのではないかとというのが、今数字から見えてくる客観的な評価とと思っています。

そういう意味では、毎年この辺の経済圏の動きも変わってきていて、この調査をしたときから大分状況がまた変わってきていると思いますので、引き続き何らかの形でフォローをしていくことが重要なのではないかとと思います。今回、単発でまだ1回しか調査していないので、恐らく来年、再来年と、継続して見ていくことで、中長期的な見方が出てくるのではないかとと思っています。

【小塚委員】 ありがとうございます。是非継続調査をお願いします。場合によっては、これは宣伝、広告、あるいは勧誘の仕方のようなことにも関わるかもしれない。そうすると、少々業務の適正性等にも関わってまいりますので、引き続きよろしくをお願いします。

【笠井委員長】 では、他にいかがでしょうか。

【中條委員】 それでは、よろしいでしょうか。

【笠井委員長】 中條委員、お願いします。

【中條委員】 中條です。モニタリング結果の概要というので32ページのところで御紹介いただいたんですが、先日、KDDIにおいて設備関連業務以外でのトラブルだったと思うのですが、今後、そういった子会社等を使った不正などが他にもあるのではないかとというのが非常に心配なのですが、今後、この辺りについては、更に重点項目として見て

いかれるような方針などはあるのでしょうか。

【笠井委員長】 林企画官、お願いします。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。今いただきましたKDDIの件を含めまして、電気通信事業法の中では、当然、電気通信事業の運営に係る管理規程を定めることとされておりまして、これらを通じて各社がきちんとガバナンスの部分をチェックするという体制を制度上も担保しております。

その意味では、御指摘のような事案について、各社がまずどういった形でそれを直していくのかということが、適正性を確保していくのかということを中心にフォローするという形が重要なのではないかと考えています。

その上で、当然、他の事業者も含めて、電気通信事業に係る業務委託や業務の適正性を、こういった検証の場を使って継続的に見ていくことが非常に重要だと思っておりますので、この辺りはまた審議会での御議論も踏まえながら、きちんとフォローしていきたいと考えています。

【中條委員】 ありがとうございます。

【笠井委員長】 ありがとうございます。

他にございませんでしょうか。

三尾委員長代理、お願いします。

【三尾委員長代理】 ありがとうございます。33ページで、価格の転嫁が進んでいないというお話だったんですが、これはこの業界においては、割とグループ会社を使っている、委託先としてグループ会社という選択肢が確率的に高いという御説明があったのですが、その辺りのことも影響していると考えてよろしいのでしょうか。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。価格転嫁の状況については、業界ごとにいろいろな慣行や、あるいは特殊性みたいなところもあるということ、中小企業庁からいろいろとお話を聞いているところです。

通信の分野で申し上げますと、特定のところが悪いということを申し上げているわけではないですが、商慣行も踏まえながら、様々な委託先があるということも事実でございます。例えば、代理店を通じた営業や通信の設備を造る建設業界の方々など、様々なプレーヤーがいらっしゃるかと理解しております。そういう意味では、サプライチェーンと申しますか、業務の委託先についてもある程度のフローがあると思ひまして、その辺りをきちんと透明性を持ってやっていくことが重要なのではないかと考えています。

実は先ほど申し上げました審議会でも、この点については少し御議論をいただいております。各社からもいろいろ御報告をいただきながら、より業界全体として価格転嫁対策に取り組んでいく必要があるのではないかとということで、各先生方からも御意見をいただいているところですので、こちら審議会を通じて、より価格転嫁を適正に進めていただく取組を進めていきたいと今考えているところです。

【三尾委員長代理】 ありがとうございます。

【笠井委員長】 ありがとうございました。

特別委員の皆さんはいかがでしょう。御質問ございますか。特によろしいですか。

中村特別委員、ございますか。

【中村特別委員】 せっかくの機会ですので、少々教えていただければと思ったのですが、細かい点に恐らくなるかと思うのですが、12枚目ですかね。個人向け音声通話のところ、携帯電話の通話定額プランとLINEの代替性のところが、代替的だと認識していたものが代替的でないとなったことで、少々これも割と不思議な気がしたのですが、何か5年度と6年度で、例えばこの二つのもの間で技術的な変化が実は結構重要なものがあったということなのか。それとも、こういうアンケート的なものですので、比較的近い数字なのだけれど、少々閾値を決めていったときに、こちらは代替的であると判断するようなところにいたんだが、こちらは少々だけ数字がずれて代替的でないとなったみたいな、そういうものとしてこれは見た方がいいのか。その辺り、もう少し教えていただければなと思ったのですが、いかがでしょうか。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。多少、個人的な意見も含まれますが、実際問題として、令和5年度と6年度の間で技術的に何か劇的な変化があったとは捉えておりません。

恐らくアンケートの結果の数値によるのではないかと思います。他方で、ここは考慮事項として入っていないのですが、例えば価格や、通信キャリアの提供サービスが変わったりすることによっても、恐らくこの辺りの認識は変わってくるのではないかと考えています。通話定額プランといっても、例えば今年で見た通話定額プランと、来年見る通話定額プランが恐らく変わるといったこともあると理解しておりますので、少し継続的に見ていく必要があるのではないかとということと、もう少し精緻な条件を付して精査する必要があるのかとか、その辺りは方法論も含めてきちんと整理していきたいと考えています。

【中村特別委員】 分かりました。どうもありがとうございます。

【笠井委員長】 ありがとうございます。

他はいかがでしょうか。

柴田特別委員、お願いします。

【柴田特別委員】 柴田です。いろいろありがとうございます。私も、せっかくなので、少々教えていただければと思います。14ページのところなのですが、2行目の後半、「今後、従来のようなMNO3社が市場の大半を占める状況から変化していく」ということを書かれているのですが、これは変化の程度として、かなり中期的ぐらいで言いますと、大きく変化していくとお考えなのでしょうか。割とシェアも小幅な動きにとどまっていて、今後この辺り、どのように変化するのかなということで、関心を持ってお聞きしております。

また、こういう変化していくということなのですが、こちらの検討では、その根拠は従来のシェアの推移に基づいてこのように結論を出されているのか、あるいは、他の要因もあって、このような結論を出されているのか。もし他の要因がありましたら、教えていただければと思っております。

以上です。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。変化そのものについて、中長期的にどうなるのかというのは、いろいろな環境の変化の中で変わり得るものですが、ここ数年の傾向を見る限りにおいては、緩やかな変化が続くのではないかと考えています。

その上で、どういったことが要因かということですが、やはり各社からいろいろ御意見を伺う中では、かなり価格競争、競争環境が非常に激しいということを皆様から御意見をいただいています。その分だけ、そこにかかるコストも皆さんそれなりに、他社に合わせていくということになりますので、当然、先ほど申し上げた、劇的な変化にならない理由の一つとも言えるかもしれませんが、何か仕掛けるといいますか、例えば値下げをすれば他社も値下げをするといった形で、なかなか完全に、決定的に状況が変わるような状況には今のところはなっていません。その分だけ競争が激しいということなのではないかと理解しております。

他の要因という意味で申し上げますと、競争が激しい以外のところでは、特異な状況ではないとは思っていますが、他方で、いろいろなサービスの問題や品質の問題など、様々な御議論、御意見があると思っておりますので、その辺りは我々としても、そういったものが競

争環境にどういった影響を与えるのかということを引き続き注視していきたいと考えているところです。

【柴田特別委員】 ありがとうございます。

【笠井委員長】 ありがとうございます。

矢嶋特別委員、お願いします。

【矢嶋特別委員】 御説明いただきまして、ありがとうございます。私も1点御質問させていただければと思います。いろいろと御説明ありがとうございました。私の質問は、27ページの資料に関する質問となります。今後、国際競争力強化への影響について検証を行うということなのですが、どうしてもやはり国内競争に目が行きがちであり、国際競争ということについては、まずは国内競争を優先、その後に劣後してどうしても事業者というのは取り組んでしまうのではないかと懸念される場所なのですが、国際競争力強化に向けた何かしらの促しというのを総務省として行うことを予定されているのかという点と、それから、国際競争力に関する強化の影響というのは、どういったインデックスで検証される予定なのかということ、もし可能であれば、お伺いいたします。よろしくお願いします。

【林市場評価企画官】 ありがとうございます。国際競争力の強化というのは、まさに御指摘のとおり、日本の全体のプレゼンスという意味でも非常に重要な課題だと理解をしております。総務省としては、今、研究開発に向けた各社の支援、研究開発の資金を支援しているというのが実態です。それから、最近で申し上げますと、海外での事業展開を促す、あるいはそれを支援するための補助等を行っているというのが、今取り組んでいる内容です。

国際競争力の具体的なインデックスについては、正に来年度の評価に向けて、今練っている最中です。現時点で申し上げる材料がなかなかないのですが、例えば、グローバルな市場の中で、どういったところに我々が重点を置いていくべきかといったことについて、政府全体で今、成長戦略というものを考えています。こちらと足並みをそろえながらやっていくことが必要だと考えておりますので、この辺りと併せてインデックスを一緒に考えていくことが重要と考えています。

【矢嶋特別委員】 御説明ありがとうございました。

【笠井委員長】 ありがとうございます。

他はございますか。よろしいですか。

それでは、これで質疑は終えたいと思います。林企画官におかれましては、本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。それでは、以上で御退出いただければと思います。どうもありがとうございました。

(事業政策課職員退室)

**【笠井委員長】** それでは、以上で公開の会議は終了ということになります。

傍聴者の皆様は、ここで御退出をお願いします。

(傍聴者退室)

(3) あっせん事案について【非公開】

(内容について非公開)

(4) 閉会

【笠井委員長】 本日の議題は以上です。

委員・特別委員の皆様で他に何かございますか。特によろしいですか。

それでは、最後に事務局から何かございますか。

【小原参事官】 事務局です。本日はお忙しい中、御出席をいただきまして、誠にありがとうございました。次回の委員会の日程につきましては、別途御連絡したいと思います。

事務局からは以上です。

【笠井委員長】 それでは、以上をもちまして、本日の委員会は閉会します。お疲れさまでした。ありがとうございました。

— 了 —