

第92回電気通信事業紛争処理委員会 (平成20年10月31日開催)議事録

1 日時

平成20年10月31日(金)14時から15時50分まで

2 場所

第4特別会議室(総務省5階)

3 出席者

(1) 委員

龍岡 資晃(委員長)、坂庭 好一(委員長代理)、尾畑 裕、富沢 木実、
淵上 玲子(以上5名)

(2) 特別委員

小野 武美、白井 宏、瀬崎 薫、寺澤 幸裕、樋口 一夫、森 由美子、
若林 亜理砂(以上7名)

(3) 鳩山 邦夫 総務大臣

(4) 事務局

竹澤 正明 事務局長、元岡 透 参事官、矢島 勲 紛争処理調査官、
長谷川 哲雄 上席調査専門官、小森 一秀 上席調査専門官

(5) 総務省総合通信基盤局

高地 圭輔 電気通信事業部事業政策課企画官

4 鳩山総務大臣挨拶

鳩山総務大臣から当委員会では発足以来多くの紛争を解決するとともに、我が国の通信料金の低廉化やブロードバンドの普及に貢献してきた。今後、電気通信分野では次世代ネットワークの構築や無線ブロードバンドなど、新たな事業が予定されているところ、委員会においてこれからも新たな紛争を迅速、円滑に解決することを願っている旨のあいさつがあった。

5 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2007の概要等」(総合通信基盤局からの説明)【公開】

総合通信基盤局から電気通信事業分野における競争状況の評価2007の概要等について説明を受け、その後意見交換を行った。

(2) 「市場支配的事業者に対する競争法による規制 プライススクイズの事例を手がかりにして」(若林特別委員からの説明)【公開】

若林特別委員から市場支配的事業者に対する競争法による規制について説明を受け、その後意見交換を行った。

(3) 「電気通信事業紛争処理マニュアル」の改訂について【公開】

事務局から「電気通信事業紛争処理マニュアル」の改訂について説明を受け、その後意見交換を行った。

(4) その他【公開】

事務局から次回委員会等について説明を受けた。

6 議事内容

<開会>

【龍岡委員長】 それでは、定刻になりましたので、ただいまから電気通信事業紛争処理委員会の第92回会議を開催いたします。

本日は、委員が5名出席しておられますので、定足数を満たしております。また、特別委員も7名出席の予定ということになっておりますが、1人まだお見えになっておりません。

本日は先般の新内閣発足に伴い、総務大臣に御就任されました鳩山大臣に御出席いただきしております。鳩山大臣、公務御多用の中、出席いただき、ありがとうございます。

それでは、まず鳩山総務大臣からごあいさつをちょうだいしたいと存じます。よろしく願いいたします。

<鳩山総務大臣挨拶>

【鳩山総務大臣】 こんにちは。麻生内閣で総務大臣を拝命いたしております、鳩山邦夫でございます。電気通信事業紛争処理委員会の会合に際し、一言ごあいさつを申し上げます。

この委員会は平成13年の発足以来、電気通信事業者間の多くの紛争を解決するとともに、総務大臣に対する勧告を通じて通信料金の低廉化や、ブロードバンドの普及に貢献してこられたと承知いたしております。

現在、我が国は世界的な金融危機や景気後退に対する経済対策、安心・安全な社会づく

りといった大きな課題に直面しております。電気通信分野では、次世代ネットワークや無線ブロードバンドなど、新たな事業が予定されております。世界に先駆けて我が国の通信サービスが高度化することは、我が国の抱える経済、社会面の問題解決にも有効でございます。

新たな事業には新たな紛争が伴います。かつては、行政の事前規制により未然に紛争発生を防止してまいりましたが、これからは事業者は自由に事業を行い、問題が発生すれば、事後的に解決していくということが求められてまいります。その意味で、皆様方の果たされる紛争処理への重要性も高まっております。我が国の電気通信は世界で最も進んでおりますので、前例のない紛争や込み入った紛争も多いと思います。龍岡委員長はじめ、皆様方の御尽力により、紛争を迅速・円滑に解決していただくことをお願いしたいと思っております。

私は、次世代ネットワーク、またその次の世代ということを知るときに、また新たに何かそれを悪用しようとする連中が出てきてはしまわないかと思ってしまうわけでございます。1年前に法務大臣をやっております、IT犯罪を主要テーマにしたG8主要サミットを開きました。科学技術の進歩というものは、それは大変望ましいことなのですが、進歩すればするほど、光が強くなった分、影がくっきりと浮かび上がることも多いものです。もともとはただ普通の電話で振り込め詐欺をやっていたものが、IP電話のいわゆる振り込め詐欺ということまで考え出してしまっています。

地上デジタル放送への完全移行、アナログの停波まで1,000日を切っておりますが、地デジの工事をしてあげますと言って、金を持って逃げる。悪い事を考える人間は本当に何でも考えるんだなという思いがします。実は私、かつて自民党で選挙制度調査会長をしばらくやっておりました。そのときにインターネットを使った選挙運動をどのように解禁するかという議論を延々とやったわけでございます。ホームページを使うことぐらいは認めるかというような議論をしました。しかし、もし、全く根も葉もない悪口やデマを書き込んだ場合には、一般社会では名誉回復の道があったとしても、選挙は終わってしまって、投票日が来てしまった場合にどうするんだという、そんな議論もいたしました。プロバイダー責任制限法でいけるのかといっても、どうなのかという議論になったことがあります。

その議論は、今ちょっと多分休止中だと思うのですが、それは携帯電話の普及が一つの理由なのでございます。携帯電話でインターネットにつながるようになってしまいますと、それを含めて公職選挙法上規制しなければ、全く意味がないということで、この公職選挙

法が今、とても技術の進歩についていけないという状況が生じているわけでございます。

ですから、新しい時代になればなるほど、新しい紛争形態が出てくるのであろうと思うときに、先生方の御苦勞に心から感謝しなければならないと思っておりますし、龍岡委員長はじめとする先生方のお力添えをぜひともよろしく願いたいと思います。

ありがとうございました。

【龍岡委員長】 どうもありがとうございました。

鳩山総務大臣は所用のため、ここで御退席されます。お忙しいところ、御出席いただき、どうもありがとうございました。

(鳩山総務大臣退室)

<議題(1)「電気通信事業分野における競争状況の評価2007の概要等」

【公開】>

【龍岡委員長】 それでは、お手元の議事次第に従いまして、本日の議事を進めてまいりたいと思います。最初の議題は、議題1の「電気通信事業分野における競争状況の評価2007の概要等」であります。本件につきましては、総務省総合通信基盤局事業政策課の高地企画官より御説明をいただくことになっております。よろしく願いたいと思います。

【高地企画官】 それでは、早速御説明させていただきます。資料1の方を御覧いただければと思います。1ページをお開きいただきますと、目次のようなものがついておりまして、本日、お話をさせていただく内容は競争評価の関係で、背景とテーマ、それから評価結果、さらにMVNOに関する状況について簡単に御説明させていただきたいと思っております。

2ページ目を御覧いただけますでしょうか。先ほどの大臣の話にもありましたとおり、規制の体系が事前規制から事後規制へというふうに、電気通信事業の規制の制度改革がされてきたわけでございますけれども、そういった中で、非常に市場の変化も急激でございまして、その動向を的確に把握するということが政策立案に不可欠になってきておりまして、その市場の動向を把握するために、2003年度より、電気通信事業分野における競争状況の評価について実施してきております。

次のページを御覧いただければと思いますが、競争評価につきましては、法令に基づいて実施しているというものではございませんで、基本的には事業者の協力などを得ながら、毎年実施してきているというものでございます。一番左側にありますように、基本方針と

いうものをまず定めております。今ですと、2006年から2008年をカバーするものがございます。これにのっとりまして、毎年の評価を行っているというものでございます。

一番最初に実施細目という、その年の評価の基本方針のようなものを出しまして、これに基づいて事業者側あるいは利用者側から情報収集をします。利用者側というのはアンケート調査のような形で行ったりするわけでございます。

それから市場画定を行います。さらにその画定した市場の中での競争状況の分析を行いまして、最終的な評価結果を取りまとめるというのが、一連の流れでございます。

4ページ目を御覧いただけますでしょうか。競争評価2007において実施した内容でございますけれども、以下のようになっておりまして、中が大きく2つに分かれております。定点的評価と申しまして、これは毎年、4つの領域について分析をルーチン的に行っているというものでございます。固定電話、移動体通信、インターネット接続、それから法人向けネットワークサービスという4つの領域を取り上げております。

それから戦略的評価、これは時々の時宜を得たテーマについて焦点を当てて、分析評価を行うということになっておりまして、これに関しまして、1つ目としてプラットフォーム機能、これは通信事業者が例えばコンテンツを提供している事業者に使っていただくような、共通機能を用意しているわけなんですけれども、ここの米印にありますような、課金・認証機能といったようなものを想定しておりますけれども、こういった機能が競争に及ぼす影響について分析しております。

それから2つ目としまして、事業者間取引が競争に及ぼす影響について、突っ込んで分析しております。競争評価では、主に小売の競争状況を見ているということでございまして、事業者間取引について上乘せの的にちょっとやってみたというものでございます。

5ページ目以降、定点的評価、ルーチン的にやっております4分野の評価でございますが、その内容を御説明させていただきます。

6ページ目をお開きいただけますでしょうか。「定点的評価における市場画定」というのは、現状、このような形になっておりまして、大きく分けて固定電話領域、移動体通信領域、インターネット接続領域、法人向けネットワークサービス領域というふうになっているというものでございます。この市場画定に当たりましては、通常、競争法の運用等でも考察されるような需要とか供給の代替性といったようなものを中心に見ているというものでございます。

例えば左下のインターネット接続領域のところを御覧いただきますと、大きく3つに分

かれておりまして、ナローバンドの回線サービスの市場、それからブロードバンドの市場、その上にISPの市場という、そのような形で画定しております。中が点線で分かれている部分がございます、これは部分市場と、ある程度一体性のあるようなサービスの市場をさらに細かく見ていくというものでございまして、例えばブロードバンドであれば、ADSLとFTTH、それからケーブルインターネットの市場に分けているというものでございます。FTTHに関しては、その中をさらに戸建てと集合住宅に分けたりして、きめ細かく見ている。そんなようなことを各市場についてやっているということでございます。

7ページ目を御覧いただけますでしょうか。この競争評価では市場支配力、これは、通常、価格を上げ下げする力というようなことで解釈されていると思うんですけども、これは2つのフェーズに分けてまして分析を行っております。市場支配力の「存在」と「行使」ということでございます。

下のフローチャートにありますように、大きな市場構造とか競争状況というのを見まして、まずそこから考えまして、市場支配力を行使する地位にある事業者があるかないかということ进行分析しまして、ないとは言えないのではないかとというふうに判断される場合に、市場支配力がひとまず存在するというふうなことを言います。

その上で、短期的な競争の状況とか、あるいは政策の存在、例えば競争ルールのようなものがそこにかかっている、実際に本来持っている市場支配力が行使されない状況にあるという場合には、市場支配力の行使ができないというような、そういう2段階の分析をしております、この辺が競争法の市場支配力の考え方と大きく違ってくる部分でございまして、ひとまずそのようなステップを踏むことで、その市場構造とか、競争状況、あるいは競争ルールの相互の関係が明確になるのではないかと考えております。

8ページ目をお開きいただけますでしょうか。ここでは、数値的な市場集中度と言われるような指標とか、あるいはNTTグループのシェアを1つの表にまとめているものでございます。市場集中度につきましては、下の米印にございますが、ハーフィンダール指数というものを算定しております、ごく簡単に言うと、1万という値をとる場合には、これは1社が完全に独占している状況、100%自乗するということなんですけれども、0であれば完全競争に近いというようなことでございます。

その公正取引委員会の判断基準によりますと、1,000以上1,800未満であれば、市場構造は高度に寡占的ではないというふうに判断されるということなんです、電気通信市場の場合は、ほとんどかなりの市場で高い数値をとっているということで、まず寡占

性が強い市場であるということが言えようかと思えます。

中でも、やはりもともと独占的な地位にいたNTTグループというもののシェアに着目しますと、これまた高い市場がかなりあるということなんですけれども、昨今の競争状況の変化というものを見ますと、インターネット接続のところのFTTHのサービスでございますが、NTTグループのシェアが71.4%というふうになっておりまして、これは06年度ですと67.5%でしたので、大体4%ぐらい上昇してきているということになります。毎年やっていますと、あまり年度年度の数値の変動というのは、必ずしも大きなものではないんですけれども、このあたりが目立ったところかなと考えております。

9ページを御覧いただけますでしょうか。先ほど御説明申し上げました、市場支配力の「存在」「行使」の部分なんですけれども、それぞれ分けて見ておりまして、固定電話であれば、例えば加入市場、これは御想像のとおりかと思うのですが、NTTは非常に設備もシェアも高いですし、実際の小売サービスのシェアも高いということで、例えば設備シェアの高さに着目して、市場支配力の存在について強いものがあるという判断をした上で、さまざまな接続規制、競争ルールといったようなものがかかっておりますので、実際にそれが行使される可能性は必ずしも高くはないというような判断をしております。

黄色で抜いてある部分が、前年度と少し違うというか、差分の部分だと思っております。例えば固定電話とブロードバンドのところをちょっと御覧いただきますと、固定電話のところにはブロードバンドへのレバレッジの懸念、ブロードバンドであれば、例えばFTTHのところには固定電話市場からのレバレッジの懸念というような形で、ある1つの市場において高いシェアを持っているサービスがある場合に、そこでの潜在的な支配力を他市場で行使するような懸念があるのではないかというような指摘とか、あとは移動体通信の部分で、料金の透明性の確保とか、プラットフォームの互換性といったところに課題があるのではないかというような指摘を行っております。

次に10ページを御覧いただけますでしょうか。ちょっと個別の市場について簡単に触れさせていただきたいと思えます。固定電話の場合には、このグラフのような形でシェアなり集中度なりが推移してきておりまして、NTT東西は青です。それで長期的に見れば、そのシェアも減少傾向、集中度も微減というような感じなんですけれども、引き続き極めて高い水準にあると思っております。

11ページを御覧いただきますと、要点のみまとめさせていただきましたが、実際の評価におきましては、今御覧いただいたようなシェアとか集中度といったような指標に加え

まして、1で言えば、C)に書いてありますような定性的な分析を行っております。そういったものの中で、例えば固定電話市場であれば、先ほども申し上げたように、シェアが高い不可欠設備を保有しているので、市場支配力を行使し得る地位にあるのだけれども、規制ルール、競争ルールの存在によって、それを実際に行使する可能性が低いというような評価結果になっております。

このほか、注視事項として、ソフトフォンと言われるようなスカイプのようなP2P型のサービスとか、FMCの進捗、トリプルプレイ等の進展を注視するというようなことが言われております。

次に12ページを御覧いただけますでしょうか。携帯電話・PHS市場、これをまとめて移動体通信市場としておりますが、これの契約数のグラフでございます。全体としては、いまだに伸びているのですけれども、非常にその伸びが鈍化してきておりまして、市場が成熟していると言われるような傾向がより鮮明になっているかなと思っております。

13ページを御覧いただけますでしょうか。こちらは、シェアのグラフでございます、これも一番下の赤い部分がNTTドコモ、オレンジがau、グレーがソフトバンクということになっておりますけれども、毎年というか每期、少しずつは動いてきてはおりますけれども、NTTドコモがこの評価時点で50.6%ぐらいのシェアがあるという状況が続いております。あと移動体通信市場では、上位3社を足し合わせますと、9割を超えるようなシェアになりますので、非常に集中度自体は高いというようなことが言えようかと思えます。

14ページに主な評価結果をまとめてございます。1にありますように、こういう市場が成熟といえますか、契約数の伸びが鈍化しているというような状況の中で、移動体通信市場では、1人当たりの売上高というものがずっと落ちているという状況が続いております。中でも音声の収入の減少が大きいと。さまざまなデータ関連のサービスをしているのですけれども、全体の1人当たりの収益、これはアープというふうに普通言いますけれども、この歯どめにはなっていないという状況がございます。その中で、非常に集中度が高い市場になっているということで、これは、NTTドコモの単独での市場支配力、あるいは上位3社、上位事業者の協調での市場支配力もあるのではないかという評価をしております。

この市場につきましても、競争ルールの存在、あるいは非常にシェア競争が厳しい市場

であるということも考え合わせまして、実際にその市場支配力を行使する可能性は低いのではないかという評価をしておりますが、いろいろ課題もあるということで、先ほど料金との関係とか、あるいは事業者間の互換性の問題とかということがございますので、その点は指摘しております。

競争評価としても、MVNOの活性化とかこういったところについては注視して、必要な貢献を行いたいと思っておりますのでございます。

次に15ページをお開きいただけますでしょうか。ブロードバンドについてでございますけれども、これも全体の契約数の伸びというのは一時ほどではないという状況になっております。内訳が大分変わってきておりまして、一番下の黄色い部分が光ファイバのサービスになるんですけれども、これが増えてきておりまして、直近の数字では、光ファイバのサービスが1,300万を超えておりまして、DSLの契約数を逆転しているというような数字になってございます。

16ページをお開きいただけますでしょうか。これは集合住宅向けと戸建て向けに光ファイバーの契約数を分けてみたものなんですけれども、下の色の濃い部分が戸建て住宅市場になっておりまして、近年は集合住宅向けよりも戸建ての方の伸びが大きくなってきているというような状況でございます。

17ページを御覧いただきましょうか。「契約回線数の事業者別シェア」というものを見ますと、先ほど、簡単に御説明いたしましたけれども、NTTグループのシェアがずっと上昇が続いているというような傾向にございます。

18ページに参りますけれども、ブロードバンド市場の評価結果の要点でございますが、全体でまず評価を行っておりまして、これにつきましてはDSL、FTTH、CATV、インターネットすべて足してみた場合でも、NTT東西のシェアが45.8%、設備の方の回線シェアと申しておりますけれども、ここのシェアは92.5%になっているということで、これは市場支配力の源泉になっているだろうという判断でございます。ここでも競争ルールの存在ということで、実際に行使される可能性は高くないのではないかという判断を行っております。

ただ、固定電話市場からのレバレッジの指摘というのは、ここでも行っておりまして、B)の2行目あたりなのでございますけれども、電話、音声通話のサービスとのセット提供とか、あるいは顧客情報を利用しているのではないかというような指摘が競争事業者の方からされるということもございまして、これに関してはいろいろな反論もあるわけでございます

が、ひとまず競争評価としても注視していきたいという評価にしております。将来的には、次世代ネットワークの普及の進展に伴って、インタフェースのオープン性というようなものも課題かなと考えております。

あとはそれぞれ個別の市場についての評価を行っております。ADSLなどは縮小しておりますので、形上、ソフトバンクが小売のシェアが1位になっているという状況なのですけれども、やはり回線のシェアの高さというものを考慮したような評価を行っているということでございます。

ここまでが定点的評価の簡単なまとめでございます。法人ネットワークサービスの方は時間の関係もありますので、省略させていただきます。

19ページでございますが、戦略的評価の評価結果について、以下、簡単に御説明させていただきます。

20ページを御覧いただけますでしょうか。ここで、私どもの方で想定しています、プラットフォーム機能というものを表にしております。以下の具体的な評価は主に携帯電話を取り上げて行っておりますけれども、携帯電話上で、例えばコンテンツなどを提供する事業者が共通で使うような機能というのは、どんなものがあるのかというものをまとめたものでございます。例えば下から5番目にありますような課金・決済の機能というようなものが携帯電話事業者のサービスの上で、コンテンツが提供される上で非常に重要な役割を果たしているということでございます。

一番左側と、左から2つ目を比較していただきますと、これはいろいろその経緯がございます。携帯電話のサービスにおいては、こういったプラットフォーム機能が統合的に提供されている割合が高いと認識しております。

21ページでございますけれども、分析事項としまして、主に中身が2つございまして、1つ目が加入者の事業者間の乗換に及ぼす影響ということで、3に下線を引かせていただきましたが、これは、事業者間のプラットフォーム機能の互換性の不足ということが、サービスのポータビリティを損なって、乗換の障害になっているのではないかということでございます。具体的には例えばA社で購入した音楽コンテンツは、B社に乗り換えたときにはそのまま持っていくことはできないとか、あるいは乗換の際に、必ずメールアドレスを変更しなければいけないとか、そういうようなことでございます。

分析の としまして、加入者のコンテンツ選択への影響を分析するということを行っております。これも2ポツのところの下線を引いておりますけれども、例えばプラットフォ

ーム機能が提供されるということで、利用者はそのコンテンツを例えば買うときに、携帯電話の料金と一緒に回収してもらって、いわば便利に買えるというような要素があるわけでございまして、こういったものが提供される、されないということが、上位レイヤーの競争にどういうふうに影響するかというものを挙げているものでございます。

22ページを御覧いただければと思うんですが、これは一問一答式のアンケートへの回答ということでございまして、例えばメールアドレスの継続利用、ここでは携帯電話会社以外のメールアドレスを持ち運ぶということを想定しているのですけれども、これに関しまして、そういうようなものがあつた場合に使うかと聞いたら、大体3割ぐらいの方が使いたいということでございます。この中にはそもそも乗換をあまり考えていないという方も入っておりますので、結構高かつたかなとは思っております。

右側がコンテンツの継続利用でございまして、これも若干低いのですが、大体3割ぐらいの方が使いたいと回答されたというものでございます。

23ページを御覧いただけますでしょうか。これは別に計量・分析の形で、それぞれポータビリティが用意された場合に、大体どのぐらいの支払い意思があるか。WTPとは支払意思のことですけれども、そういった分析を行ったものでございまして、全体では一番右の にありますように、平均で2,306円ぐらいの支払い意思がある。その内訳というのは、例えば のポータブルなメールアドレスであれば、グラフの一番左側の728円であるとか、音楽コンテンツであれば489円、そんな内訳になっているわけでございまして、合計すると2,300円ぐらいと。特にナンバーポータビリティを使ったことがあるという方に関しては、数字が高く出たというような結果がございまして、一応このようなポータビリティのサービスというものがあれば、利用者の利便向上につながるのではないかというような結果が出ているのかなと思っております。

24ページに参りますが、これは携帯電話のサービスで公式サイト、一般サイトというものがあると思うんですが、一般に公式サイトの方では、携帯電話会社の料金回収代行が提供されるというようなことになっておりまして、その点に着目して、そういういわばプラットフォームが携帯電話会社から提供されることの意味と申しますが、それがどの程度コンテンツを見るという行動に効いているのかということ、これも一問一答で聞いたものでございます。公式サイトと一般サイトのどちらを多く利用するかと聞いたところ、赤で書いておりますが、どちらとも言えないというのが実は半分ぐらいあつて、意外に公式サイト、一般サイトの差というのは小さくなっているというか、相対化しているという状

況にあるのかなと思っております。

またその下ですけれども、同じコンテンツを利用するという場合に、携帯電話用のサイトとパソコン向けのサイトのどちらがいいかと聞いたら、これも大体半々ぐらいだったというものでございます。右側は公式サイトの方を多く利用するという方に、それはなぜかと聞きましたところ、これに関しては、大体従来の流れだと思うのですが、安心して利用できるからとか、アクセスがしやすいとかという説明が選択されたというものでございます。

25ページですけれども、これも先ほどの分析と同様に、アクセスの容易さ、例えばポータルサイトにじかにコンテンツが載っているとか、載っていないとかということ。あるいは決済が簡単にできるかどうかといったようなプラットフォーム機能にかかわるようなことについて、音楽コンテンツを取り上げて、どの程度の支払意思があるのかということを実計・分析したものでございまして、大体合計すると、の左側の棒にありますように、1曲当たり89円ということでございます。大体1曲300円ぐらいで提供されているものだと思うのですけれども、こういったものが実現されると、これだけのプラスで支払うというような解釈にもなり得ると思うのですけれども、利用者の利便が向上するということが言えようかと思うのです。

26ページが今のまとめでございまして、特に3にありますように、利用者の好みに応じた事業者間の乗換とかコンテンツ選択というものは、利用者利便を向上させるということで、高い互換性を持つプラットフォーム機能の幅広い提供というのが、利用者の側から見れば望ましいというようなことが言えるのではないかと考えております。

こういうようなものを実現するに当たっては、費用の関係とか、いろいろな問題がありますので、それに関して引き続き総務省の研究会の方で議論していただいているという状況でございます。

27ページでございますけれども、もう一つの方の分析、事業者間取引についてということで、これも簡単に御説明させていただきます。

28ページに参りますが、これはブロードバンドの市場を取り上げて、その卸売について分析したというものでございます。ブロードバンド市場に対応する卸売市場というのは2つ大まかに分けてあるのではないかと考えてございまして、1つが下の方の市場、回線サービス提供のための事業者間取引というものがあろうかと思っております。これはNTTが例えば保有されているメタル回線とか光ファイバーを他事業者に貸し出すというような

取引がそれに当たろうかと思えます。

もう一つが、その上の方にあるものでございまして、これは実際に小売される段階で、I S P事業者が例えば消費者に自分のサービスと一緒にそれを売るといような取引の中でやりとりされる、でき上がったサービスとしてのブロードバンドサービスの取引というのがあるのではないかと考えております。この2つにつきまして試行的に分析を行っております。

29ページを御覧いただきますと、これは前のページの図でいくと、下の方の市場ということになりますけれども、回線の部分の取引について見たものでございます。左側が総数、右側がD S Lと光ファイバ、それぞれ分けたものでございます。この中には実際に取引が行われているものだけではなくて、自己利用といいますが、自社の中で使われているものも一応含めてのシェア算出ということを行っております。御覧いただきますと、D S Lはほとんど全部N T Tから供給を受けているという状況でございます。

30ページを見ていただきますと、特徴的な部分なんですけれども、D S Lにつきましては、自己調達によるサービス提供というふうに、左側の棒グラフのところでございますけれども、要するに回線をお持ちのN T Tが自分で使っておられるという部分が全体の37.5%ぐらいと。残りの6割強は他事業者が借りてサービス提供をしているという部分でございまして、ある意味、サービスベースの回線をやりとりした上でのサービスの競争というのは活発に行われているというような状況かなと思えます。

他方、光ファイバ、F T T Hの部分を見ますと、逆になっておりまして、回線を他事業者から借りてサービス提供しているという部分が1割ぐらいということになりますので、これは大分市場構造が違うのかなと思われるところでございまして、小売の方ではやはりD S LからF T T Hへの乗換というのが進んでおりますので、市場の構造も随分変わってきているということでございます。

31ページを見ていただきますと、これはI S Pの方の取引になります。ここはI S Pを4つぐらいのカテゴリーに分けて見ているものでございますけれども、簡単に申し上げますと、N T Tの関係会社、例えば「N T Tコミュニケーションズ」とか、「ぷらら」とか、N T T系I S Pと呼んでいるのですが、ここではN T T東西との取引が高い比率を占めている。それから、N E Cとかニフティーをベンダー系統と呼んでおりますが、ここでもN T T東西向けのサービスが高い比率を占めていると。逆に非N T T、例えばK D D Iとか、ソフトバンクは比率が低いというような数値が把握できたということでございます。

32ページを御覧いただけますでしょうか。一応今回の分析で分かったこととしまして、ブロードバンドのサービス市場においては、やはりNTT東西のシェアというのが高いというのが分かったというのが1点。それから、先ほどのADSLからFTTHへの移行に伴いまして、卸売の市場構造も大分変わってくるということが推測されるというのが2点目です。それから今申し上げたISPの状況というのが3点目なのですが、なかなか難しかったのがデータの精緻化という部分でございまして、この点に関しては実際にこの分析結果をもとに何かしていくのであれば、さらにきちんとしたデータを取らなければいけないというようなことではないかと思っております。

最後に33ページ以降、MVNOに関する状況について御報告させていただきます。まず34ページ、35ページなんですけれども、最近のMVNOの参入動向をまとめておりまして、特に赤で抜いているのは、7月以降の状況でございまして。ここで御覧いただけますように、3カ月ですけど、かなりいろいろなサービスが出てきているということでございます。

それから36ページを御覧いただけますでしょうか。これはかなりの部分御案内の内容かと思うんですが、MVNOに関しては、事業化ガイドラインというものを私どもの方でまとめておりまして、もともと2002年につくったものでございまして、これについて改定を重ねております。特に2007年11月の紛争処理委員会様の勧告というものを踏まえまして、ガイドラインの再改定を実施しております。また携帯電話各社に対する検討の要請等も行っておりまして、この辺につきまして、以下で御説明させていただきます。

37ページは、日本通信とNTTドコモの接続協議の経緯について書いてございますが、真ん中辺、08年6月13日に日本通信とNTTドコモとの間で接続条件について基本合意がなされておりまして、その内容がここにありますような内容ということでございます。これにつきましては、2008年8月にMVNOとの接続に当たり必要になる接続料等を規定した接続約款という形で、公表を行っているところでございます。

その次のページが事業化ガイドラインの再改定の内容になります。ここにありますような改定内容になっておりまして、例えば卸役務に関する標準プランの策定・公表が望ましいというようなことを明記するであるとか、あるいはMVNO向けのコンタクトポイントの設置・公表が望ましいというようなことを追加したというものでございます。

39ページにその辺りについての現状を書かせていただいております。まずコンタク

トポイントの明確化でございますけれども、これについては各社大体お答えをいただいたという状況でございます。それから卸電気通信役務に関する標準プランにつきましては、イー・モバイルが9月10日にMVNO向けモバイルデータ通信サービス標準プランという形で策定・公表されております。またドコモは接続約款に接続料をひとまず載せていただいているという状況でございます。

40ページにイー・モバイルの標準プランの概要について載せてございます。このような形でガイドラインの趣旨を踏まえて、標準プランの策定・公表がなされたということでございます。

それから41ページ目以降が、いわゆるWiMAXと言われております、広帯域移動無線に関する動きを御説明させていただきます。このWiMAXに関しましては、MVNOの受け入れ計画を明示するとか、あるいは電気通信事業者の登録あるいは変更登録において、その履行を担保するための条件をするということを行っております。

UQ社というのがありまして、こことウィルコムが2社が免許を取得したということになりますが、UQの方が既に登録を行っておりますので、その概要を御説明します。

開設計画の概要について42ページにございますが、ちょっとこれを飛ばしまして、43ページに登録申請において、UQ社が明確化したMVNO受け入れ計画の主要事項ということでまとめてありましてNTT、例えば接続料に関しましては、適正原価、適正利潤というのをコストベースで、あるいはその卸役務料金に関しては、直販料金から営業費を控除して設定する。具体的にはこのようなことを既に決めてきているというようなことでございます。

すみません、多少時間が延びましたが、説明は以上でございます。

【龍岡委員長】 どうも御説明をありがとうございました。

それでは、ただいまの説明に対して何か御質問、あるいは御意見がございますでしょうか。よろしいですか。

【竹澤事務局長】 もし先生方からなければ、私から質問をさせていただいてよろしいでしょうか。

【龍岡委員長】 どうぞ。

【竹澤事務局長】 今、評価について一通り御説明をいただいたのですが、例えば経年のトレンドを見ていて、あるいは今回の競争状況を断面的に見て、今すぐどうこうはないけれども、少しウオッチを要する点がありましたら、教えていただけますか。

【高地企画官】 説明の中では9ページのところに簡単にまとめたところではございますけれども、これの左側を見ていただきますと、丸バツが書いてあるところがございませぬけれども、バツがついているところは、そもそもかなり市場が競争的であるというような評価になります。丸がついているというようなところとか、三角の場合には、これは上位シェアの事業者が協調してということになりますけれども、この辺の中で見ていくことになろうかと思うのですが、特にやはり動きが大きいところというのは、光ファイバのサービスにおいて、NTT東西のシェアが高くなっている。大体1年で4%ぐらいになっている。そもそもサービスの総数自体もかなりの勢いで伸びていますので、その中でシェアが結構大きく動いているというのは注目に値するかなと思っております、その辺りはしっかり見ていきたいと考えております。

【富沢委員】 一つ質問させていただいてよろしいですか。

【龍岡委員長】 どうぞ。

【富沢委員】 今、アナログ放送からデジタル放送への移行が進んでいますよね。それで、地デジの視聴でアンテナを立てるのが嫌だと思うと、CATVかNTTの光回線によるサービスを利用する事になるのでしょうかけれども、光回線を提供しているKDDIとかはまだ地デジ対応サービスを提供していないようですので、結局、そうするとNTTと契約してインターネットも、という形で、何かますますシェアが高まりそうに感じたのですけれども、その辺りはどういうふうこれからお考えになっていくものなのでしょうか。

【高地企画官】 我々としても、放送と例えばバンドルしたサービスというのは始まってきていて、それがどういう影響を及ぼすのかというのがきちんと検証できているわけではないので、できれば今年の評価で、その辺りを少し明らかにしていきたいなと思っております、具体的にはそういうバンドルされたサービスがあることでシェアが伸びているのか、あるいは何か違う理由でシェアが動いているのかとか、ちょっとその辺りがよくわかっていない部分がありますので、それを調べていきたいと考えております。

【富沢委員】 わかりました。どうもありがとうございました。

【龍岡委員長】 よろしいですか。

それでは、以上をもちまして議題1を終了いたします。高地企画官どうもありがとうございました。

<議題(2)「市場支配的事業者に対する競争法による規制 プライスクイー

ズの事例を手がかりにして」【公開】>

【龍岡委員長】 それでは、次に議題の2に入りますが、2は「市場支配的事業者に対する競争法による規制 プライススキーズの事例を手がかりにして」であります。本件につきましては、若林特別委員に説明をお願いすることになっております。よろしくお願いいたします。

【若林特別委員】 少しのどの調子がよろしくありませんので、マイクを使わせていただきます。失礼いたします。

本日は、市場支配的事業者の行為に対する競争法の規制というタイトルでお時間をいただいて、簡単に御説明をさせていただきたいと思っております。一応資料2に従ってお話をさせていただきますが、細かいことをこちらに書いてしまいましたので、そのエッセンスを前のスクリーンに映すという形で進めさせていただきます。

かつては、電気通信分野をはじめとした設備等について、巨大な投資が必要な事業については競争原理が妥当しないと考えられていて、競争法の適用対象外でありましたが、平成12年に適用除外条項が削除されて、現在では競争の導入された部分については、我が国でも独禁法が当然適用されると考えております。この状況は、諸外国でも同様の状況となっております。

このような、かつて法的な独占が認められていた分野において、経済法との関係で問題となるのは、独占的な事業者による市場支配力を利用したというのでしょうか、濫用した行為であるということが言えると思っております。本日は、特にその中でも電気通信との関係で、ここ数年各国で取り上げられているプライススキーズ、ヨーロッパなどではマージンスキーズと呼ばれることが多いかもしれませんが、これを例に取りまして、市場支配的事業者に対する競争法による規制を御説明したいと思います。

そこで本日は、各国の競争法によるプライススキーズの規制の現状を、事例を使って簡単に御説明したいと思うのですが、その前にまず導入として、我が国で初めてプライススキーズで規制されたと言われておりますケースであります、昨年のNTT東日本の事件について、簡単に御説明をして、進めたいと思っております。

この事件は、戸建て向けのFTTHサービスにおける問題が取り上げられた事例ですが、この戸建て向けFTTHサービスの価格についての設備構成としては、まず芯線直結方式、局とユーザ宅を1芯の光ファイバで結ぶという方式と、スプリッタを設置して、複数のユーザーが1芯を共用するという分岐方式があります。分岐方式の方がユーザー当たりの価

格は下がりますが、通信速度は低下する場合もあるという状況だったわけです。

この事件では被審人が平成14年以降、ニューファミリータイプというサービスの提供を始めたのですが、分岐方式を用いるとして届出をしました。しかしながら、実際には、芯線直結方式を用いてサービスを提供したわけです。このサービスは当該サービスの料金を分岐方式を前提として5,800円としたわけですが、実際は芯線直結方式で提供していると。ほかの事業者がその芯線直結方式で接続するための接続料金が約7,000円であったと計算されますので、これは下回るものであったということで、これが独占禁止法3条前段の私的独占をしてはならないということに違反するとされた事例です。

ここで違反とされた独禁法3条前段というのは、最後の参考資料に関連条文が載せてありますけれども、私的独占を禁止するものでありまして、私的独占は、2条5項に定義がなされています。被審人の行為は、この条項のいわゆる排除行為に該当するとされた事例ですけれども、独禁法で禁止される排除というのは、競争者の排除すべてを意味するわけではありません。

独禁法で禁止される排除というのは、今申し上げたようにすべてを意味するものではなくて、良質・廉価な商品・サービスを提供するという、効率性が高い事業者がそうでない事業者を排除するというのは、逆に独禁法の目的に合致するわけですので、そうではない排除、競争法上望ましくない排除というものを違法とする。それを区別する必要があって、問題となる排除というのは、いわゆる人為的な行為による排除であるとか、あるいは効率性に基づかない排除だと説明されるわけです。

欧米の競争法におきましても、市場支配的な事業者の行う排除行為は問題とされているのですが、実際に何が具体的に違法な排除であるのかということについては、各国で現在議論が進められているという段階であります。

そこでプライススクイズに話を移していきたいと思うのですが、プライススクイズの定義は必ずしも一様ではないのですが、垂直に統合した事業者が川上市場と川下市場における商品・サービスの価格料金を、川下市場における事業者が、その垂直統合事業者自身と競争できないような幅に設定することと定義ができると思うのです。スクリーンの図で言いますと、A社とA'社というのが垂直統合事業者であって、このピンクの卸価格と、それから水色の小売価格の差が非常に小さいので、このB社が市場で競争をしていくのが非常に難しくなるという状況を意味するわけです。

問題となる場合は、その川下市場の価格と川上市場の価格の差が、すなわちマージンが

マイナスである、つまりピンクの卸価格よりもA'社の水色の小売価格の方が低いというような場合は、もちろんこのB社というのは競争していくというのが非常に難しくなるわけですね。そういう場合はもちろん問題となりますけれども、それだけでなく、そのピンクよりも水色の方が高いのだけれども、この差が非常に小さいので、B社のコストをカバーすることができないというような場合も問題となってくるわけです。

このような状況が生じる場合として、ピンクが非常に価格が高いという場合と、水色が低いというケースと、あるいは両方というケースがあり得るということです。

ただ、マージンが競争者、今スクリーンにお見せしている図は、例えば卸の価格が単純化して7という単位で卸していると。そのB社、A'社が小売で売するためのさらにコストが5かかるといった場合に、そのままコストを足すと、B社にとっては12以下で売ったらマイナスが出るということになるわけですが、ここでA'社が例えば10で売るといった場合、マージンが3で売った場合は、マージンの方がそのコストよりも小さいということになって、B社とA'社は同様に効率的であるにもかかわらず、B社が排除されてしまう可能性が出てくるということになるわけです。

こういう場合は規制する必要があるのではないかと考えられるわけですが、これに対して逆にB社のコストが7であって、A'社のコストが3であるという場合、A'社の方が効率的であるといった場合には、確かにそのA'社のマージンではB社はやっていけないのだということにはなりますけれども、これを排除するというのは、先ほど言ったように、効率性に基づく排除というんでしょうか、独禁法がまさに守ろうとしている排除ということになるわけなので、ここを区別する何らかの基準が必要になるわけです。

それでは、問題がありそうなケースの中で、どのような場合を規制すればいいのかということになるわけですが、そもそも反競争的であって、規制が必要なのかということ。それから必要であるとして、それは競争法によって規制することが必要なのか。あるいは競争法による規制が必要であるということを仮定して、どのような基準によって規制すべきなのかということについては、各国ははっきりとした結論が出ている、あるいは一致した結論が出ていると言えないのが現状です。

そこで、具体的な規制として、まずEUではどうなっているのかということについて御説明をさせていただきたいと思います。EUについてプライスクイーズと関連する条文としては、EC条約82条がございます。このEC条約82条は後ろの方にも条文の訳を載せてあります。問題となるのは、市場支配力の濫用を禁止することで、市場支配力が存

在すること、それから濫用が存在することという、両方が必要であるということです。

このうち、市場支配力は何かということで、レジュメにも書いてありますが、「事業者が競争者、顧客及び最終消費者から相当程度独立して行動することによって、関連市場における有効な競争の維持を妨げることが可能とするような、事業者によって行使される経済力についての地位である」と判例ではされております。

この市場支配的地位というのは、事業者の市場シェアであるとか、参入障壁などから判断されますけれども、これまでの判例では50%以上の市場シェアがある場合には、特別な事情がある場合を除いて市場支配力が推定されると考えられておりますし、委員会の基準では20%以上50%未満の場合には、市場の状況などによっては認定される場合があるとされております。

それから、市場支配的地位の濫用ですけれども、これは「既に弱体化した競争をさらに弱めるように市場構造に影響を与え、商品・サービスの競争における通常の競争条件とは異なる手段を通じて、市場の現状の競争レベルを維持することを阻害し、あるいは競争の成長を阻害することである」と、判例上は定義されています。

82条は具体的な濫用行為の例として、限定的ではありませんけれども、AからDまで挙げています。これが資料の5ページ目、参考資料の条文に記述があると思います。

電気通信分野における接続に関するプライススクイズにつきましては、欧州委員会が告示を出しております、それによるとプライススクイズは市場支配的地位の濫用とされ得る行為であると。どのような場合に認められるかということ、ここに2つ挙げました独占的事業者の競争者に対する川上市場における価格を基礎としたときに、独占的事業者自身の川下市場における事業部門の採算がとれない場合、それから川下市場における競争事業者に課される接続価格と独占的事業者の川下市場の価格の差額が川下市場における、適度に効率的なサービスプロバイダが通常の利益を得るためには不十分である場合と述べられております。

すなわち差額、マージンがマイナスであるか、あるいはプラスであっても効率的事業者が生き残れないぐらいにマージンが小さいといった場合には、プライススクイズが認められるとしているわけです。

EUで電気事業分野におきまして、このプライススクイズが問題となった事例として、ここではDeutsche Telekomの事件を御紹介いたします。このケースは、欧州委員会の電気事業分野で、これまで3件の事例があると思うんですけれども、その中でも最初の事例で、

最初の判決ということになると思います。この事実概要としまして、Deutsche Telekom、以下D T社と述べさせていただきますが、この会社はドイツ国内における既存地域通信事業者でありまして、固定電話通信網を所有しておりました。1996年8月以降は、地域電気通信網へのアンバンドルしたアクセス提供義務を課されております。

D T社は地域通信網へのアクセスを競争者に卸売すると同時に、みずから顧客に小売もしておりました。小売段階ではD T社、競争者ともにアナログ接続、ナローバンドのデジタル及びブロードバンド、ADSLのサービスを提供しておりました。D T社は卸・小売のナローバンド、ブロードバンド双方の市場で90%以上の市場シェアを有しておりました。インターネットサービスプロバイダは、そのD T社のネットワークに接続するということが必須、必要であったという前提がございます。

そのD T社の価格につきましては、まず卸売価格につきましては、規制当局から認可制、認可を得る必要がありましたし、小売接続価格につきましてはアナログ、ISDNにつきましてはプライスカップがかかっていた。これに対して、ADSLには特に規制がかかっていないという状況にありました。

欧州委員会はこのD T社のこの行為が、82条違反であるという決定を行っています。委員会の認定では前にもお示ししましたように、1998年から2001年のマージンはマイナスであるということ。つまり卸売価格の方が小売価格よりも高かったということです。それから2002年以降は、マージンはプラスだけれども、差額はみずからのコストをカバーできるほど大きなものではなかったと認定されています。

このようなことでD T社がドイツ全域における固定電話通信網への直接接続市場におきまして、競争者に対する地域通信網への卸接続サービス料金と小売接続サービス料金を不当に課すということによって、その市場支配的地位を濫用したということで、82条(a)に該当するということで、1,260万ユーロの制裁金を課したというのが事実関係でございます。これに対しまして、そのD T社が第一審裁判所にこの決定が無効であるということの確認と、それからあるいは制裁金の減額を求めて訴えたというのがこの事件でございます。

裁判所の判断でございますけれども、結論としては裁判所は全面的に委員会の判断を認めまして、制裁金の減額も認めなかったということです。

争点は、その手続的な面も含めて幾つかあるのですけれども、82条違反に該当するかについてのプライススクイズに関する主たる争点については、次のとおりになります。

まず第一の争点は、プライススクイズが仮にあったとしても、これがこの価格設定等が国によって強制されたということであれば、その企業には責任はないだろうということで、それを前提として、DT社自身がみずから自発的行為としてプライススクイズを行ったのかということについて争われています。

このことについて、DT社は規制価格だったので裁量はなかったと主張しているのですが、これに対して判決は、2001年末までは、DT社のアナログとISDNの接続料金は、先ほど申し上げたようにプライスカップ制だったのですが、接続料金は引下げがそれぞれの期間で命じられていると。しかしながら、その引き下げを命じられている幅よりももっと低い価格を設定しているということで、みずから命じられた額、上限であればそのプライススクイズはなかったであろうと。だから、これは自発的行為としてプライススクイズが行われていると。

それから2002年2月以降は、価格の引上げというのはドイツ当局によって認められなかったのですが、つまりキャップがかかっている2つの価格については、調整ができなかったのですが、プライスカップのかかっていないADSL料金では調整が可能だったであろうと。ですから、総合して卸売価格との差を調整することが自発的に可能だったのだと判断をしています。

それから、第2の論点として、プライススクイズの認定方法について、まずDT社はプライススクイズというのは、価格自体が不当であることが必要なのだと。不当に高いか、あるいは小売価格がコスト割れであるというように不当に安いか、あるいはその両方であるかという、個別の価格の不当性が問題なのだと言ったのですが、判決ではその行為の不公正さというのは、小売価格と卸売価格の差の問題なんだと。それぞれのその価格の問題ではないということで、こういう考え方自体は従来の判断とも整合しているので、その法的安定性の観点からも、これは問題ないと判断をしています。

それから争点3を飛ばして、争点4になりますけれども、プライススクイズがあったとしても、それが実際に濫用であると言えるのかということで、DT社はそのプライススクイズが市場に悪影響を与えたという立証はないので、濫用していないと主張したわけです。これに対して委員会はプライススクイズがあったということは、すなわちそれ自体で濫用があると考えられるのだと主張しています。

裁判所は、1998年に新規参入者が参入するまで、このDT社が法的に独占されていたという市場に関する決定でありますので、実際にその濫用と言って先ほど御説明した定

義の中で、立証すべき効果というのは、市場における競争の成長を阻害したことであるということ。これを立証すべきであるということなのですから、実際のこのケースにおきましてはドイツにおいてそのDT社が固定電話回線を所有していると。決定採択時にはそれ以外のインフラはなかった。つまり、この接続が不可欠であったということ。それを前提として小売段階でマージンスクイズが行われたということは、新規参入を阻害する。つまり競争の成長を阻害することであるということ、立証は十分であると認めて、結局、DT社の主張はすべて認められないという形で、最終的な結論として、プライススクイズがその市場支配的地位の濫用に当たるとした委員会の決定を支持し、DT社の訴えを退けています。

この第一審裁判所での判決を受けて、ヨーロッパ・コート・オブ・ジャスティスに上訴していますので、この後どうなるかというのは、まだ確定してありませんが、一応プライススクイズが市場支配力の濫用であると認められた事例であると、第一審裁判所での段階では認められているという事例であります。

次に、今度は米国におけるプライススクイズの規制について見てみたいと思うのですが、まず米国の反トラスト法に関連する規定はシャーマン法2条になります。シャーマン法2条は、やはり資料に規定がございます。

アメリカの反トラスト法、シャーマン法2条は、事業者が独占化ないしは独占化を企図するということを禁止しております。独占化の立証のためには、レジュメにも載せてありますが、事業者が関連市場において独占力を有しているということ、それからその独占力を意図的に獲得し、または行使し、維持するという行為を行うことが必要であるとされており、また、独占化の企図の立証には略奪的または反競争的行為が存在すること、それから特定の意思が存在すること、独占を達成する危険な蓋然性があることということの立証が必要であるとされております。

独占化の要件である、その独占力を意図的に獲得し、行使し、または維持する行為というのと、独占化の企図の要件である略奪的または反競争的行為というのは、内容的に重なっていると考えられております。

そこで、従来の判例でプライススクイズが独占化に該当するとされた、シャーマン法2条に反するとされた事例としましては、ここの3ページの一番下に書きましたAlcoa事件、アルミのインゴット、それから生産されるアルミのシートの中のプライススクイズが問題となった事件がございます。このAlcoa事件では、この4つの要件が立証されれば違法で

あるとされているのですが、しかしながら、この2番目のfair price、公正な価格であるとか、4番目の生存するための利益というのは一体何であるのかということにつきまして明確でないということで、批判をされている事件であります。

その後の下級審の判決では、ここに述べた3つの基準によって違法なプライスキューズが認定されていると整理がなされております。

実際の事例ですけれども、プライスキューズが問題となった事例として、linkLine事件に話を移したいと思うのですが、ここでは先ほどのEUとは異なり、そもそもプライスキューズ自体が違反となるのか、つまり、違反を構成されるプライスキューズが違反となり得るということを前提として、基準は何かという話ではなくて、プライスキューズ自体がそもそもシャーマン法2条に照らして違反となるのかが問題となっております。

この事件では、2004年に出されたTrinko事件という事件の最高裁判決との関係が問題となっておりますので、非常に有名な事件なので御存じの方もいらっしゃるかと思うのですが、まずこの事件の説明からさせていただきます。事実関係として、被告でありますVerizon社は、既存の地域電気通信事業者でありました。このVerizon社にはFCC規則によりまして、地域ネットワーク、それからサポートシステムへのアクセス提供が義務づけられておりました。

しかしながら、独立ネットワーク事業者からの接続要求に適切に応じなかったということで、FCCによる同意審決が行われたということです。これは事業法による処分ということになるわけですけれども、これに対してTrinkoという原告は、ニューヨークの弁護士事務所でありまして、AT&T社の地域電話サービスの顧客でありました。原告は被告のローカルループを提供するに当たっての不適切な行為によって、競争者に顧客が流れることが妨げられている、つまりこの接続をきちんとしなかったことによって、競争を阻害したということで、これはシャーマン法2条に違反していると主張して、3倍額賠償と、その行為の差止めを求めて提訴したという事件です。

本件は、最高裁まで争われまして、主として以下のような判断が下されています。ここで問題となったのは、そもそも取引をしなかった、あるいは取引を適切にしなかったということが違反となるのかということです。事業法上はもちろん違反ですけれども、競争法上違反となるのかということが問題となりました。判決は、単なる独占力を保持しているということ自体は違反ではないと。事業者が独占力を持っていること自体は違反ではない。仮にほかの会社が持っていないインフラを持っていたとしても、それを提供しなければい

けない義務というのは原則としてない。取引しなければいけないという義務は原則としてない。

ただ、例外として義務が生じる場合があって、それは一番最後にも載せました、参考判決のアスペン事件のような場合だと。このアスペン事件というのは、自発的にもう既に行っていた取引であって、さらに経済的にもメリットがあった取引を打ち切った事件です。しかしながら、それとは違う。それは例外。それは、取引義務が、そのシャーマン法2条に照らして生じる場合であるが、その例外にはこのTrinkoの場合に該当しない。

なぜかという、アスペン事件の場合にはそもそも自発的に行っていたメリットのある取引を切ったということなのですが、このTrinko事件の場合には、取引をしていたのは規制に基づく義務を負っていたからだと。自発的に自分で進んで取引をしていたわけではない。ですから、例外には該当しないので、違法となる場合ではない。すなわち、このVerizon社がその競争者と適切に取引をしなかったということは、このシャーマン法2条に違反とはならないというふうにしたわけです。

これを前提としまして、linkLine事件の事実概要について御紹介をいたします。本件はインターネットのサービスを提供するサービスプロバイダであるlinkLine社というのが原告となっておりまして、これが被告を訴えた事件なんですけれども、この被告がSBCグループでありまして、このグループではSBC Californiaが既存地域、電気通信事業者であり、この子会社がやはりインターネットサービス、ADSLサービスを提供しているパシフィックベルである。垂直統合ですね。さらにこの小売の料金徴収など行っているこの会社も含めて被告として訴えた事件です。

この原告の訴えの内容というのは、SBC社がみずからの小売価格よりも高い卸接続価格を設定したと。つまり、このパシフィックベルが消費者に売っている価格よりも、この接続のための価格の方が高かったということによって、これはシャーマン法2条に違反していると。地域のADSL市場を独占化する。あるいは独占化を企図しているという形で、争われたのがこの事件です。

実際に、この事例が違法かどうかという実質審議に入る前の段階で、被告はそのプライススキーズの主張は、結局、原告の望む価格での取引を拒絶したということになるのではないかと、先ほどのTrinko事件のように、適切な取引を拒絶したというのと同様、望む価格での取引を拒絶したということにほかならないのではないかと主張したわけです。だとすると、Trinko事件の最高裁判決でそれは認められないと言われているのであるから、

このlinkLine事件のその原告の主張も認められない、有効な訴えとはならないと主張して争われたのが、この事件です。

第9巡回区の控訴裁判所は、ここでの争点を卸売段階での原告の供給者ではあるけれども、規制法がなければ原告と取引をする義務がない。ここまではTrinko事件と一緒にすけれども、小売段階における原告の競争者である被告によって行われたプライススクイズを理由として、原告がシャーマン法2条違反を主張することは、Trinko事件に照らして認められるかということが争われた。ここが争点で、結論としては、プライススクイズというのはTrinko事件の射程範囲外である。つまり、なお認められるのだとしております。

そのように判断した理由は、プライススクイズは、これまで伝統的に認められてきた反トラスト法の一部なのだ。実はこのTrinko判決では、最後の資料のところでも書きましたように、資料で言いますと6ページの下から5行目ですけれども、電気通信事業法は反トラスト法の確立した基準を満たす訴えの妨げにはならないと言っているわけで、これは伝統的な反トラスト法の一部でありますので、これは反トラスト法で判断されるのだと言っているわけです。

それから第2番目にTrinko判決は、規制事業分野について判断する場合には慎重であるべきと言っているのですけれども、Trinko判決というのは、実際に規制分野そのものが問題となった事例ですが、この事例では川上市場は規制価格だけれども、川下市場というのは規制価格でない。半分が規制されているけれども、半分はそうではない。Trinko事件はその規制分野そのものに関する事例だった。だからTrinko事件の射程には入らないということで、原告のプライススクイズの主張は、Trinko判決によって妨げられるのではない。つまり、その主張自体をすることというのは、認められるのだと述べているわけです。

この判決は被告によって上訴されまして、連邦裁判所は裁量上訴を認めているという段階です。連邦裁判所はどのように判断するのかは、非常に注目されているところですが、この問題、つまりプライススクイズが、そもそもその訴えが認められるのか、シャーマン法2条に違反するのかということについては、実は意見が非常に分かれているというのが現状です。

まず裁判所の意見は分かれています、このlinkLine事件の判断と、それから他の高裁、控訴審では異なる判断をしています。この第9巡回区の判断というのは、プライススクイズ全体について、シャーマン法2条に照らして有効な訴えとなり得ると述べているように、問題の立て方からすると見えるけれども、他の巡回区では、例えばマージンがマイナ

スであって略奪的、つまり小売価格よりも卸の方が高いというような場合は認められるで
あるとか、そういう判断をしていると。

それから執行機関の間でも、実は意見は分かれておりまして、司法省が最高裁に対して
意見を出しているのですが、司法省はこのようなプライスキーズはそもそもシャーマ
ン法2条違反の基礎とはならないと主張している。これに対してもう一方の執行機関であ
る連邦取引委員会は、司法省の出した意見書には賛同しない旨を表明しています。

また、研究者の意見も必ず一致していない。法と経済学を中心とする研究者はやはりS
B Iの主張を支持する意見書を書いているのに対して、アメリカン・アンチ・トラストイ
ンスティチュートは、linkLine、原告の方を支持する立場で意見書を出しているという形
で、アメリカの中でも非常に賛否両論出ているという状況です。

近年の規制分野に関連するプライスキーズの判例を見る限り、先ほど見ましたよう
に、EUでは今のところ実際にプライスキーズ、これはマイナスマージンのプライス
スキーズでありましたけれども、これを違法とする判例も出ていて、一般論としては、
必ずしもマイナスマージンでない場合であっても、規制対象とし得ると述べているわけ
ですが、アメリカではこのように、そもそもプライスキーズの規制そのものに慎重であ
ると思われるわけです。

このアメリカにおける慎重論、規制反対論という根拠は幾つか挙げられまして、これは
まず川下市場における不当廉売規制、川下市場の価格が適正ではないのだと。低過ぎる、
コスト割れなのだという、これだけで十分なのではないかという考え方があるわけです。
この不当廉売の基準を満たさないような行為の規制というのは、逆に価格による競争を抑
制するのではないかということ、それが根拠になるわけです。

近年、特にアメリカの反トラスト法において、盛んに述べられているのは、反トラスト
法というのは競争プロセス、消費者を保護するものであって、競争者を守るというもので
はないんだと。だから、消費者に対する価格が引き上がるというようなことがない限り、
これは反トラスト法違反とすべきではないと主張がなされるわけです。

不当廉売ではないようなプライスキーズを規制するというのは、この考え方に反す
るのではないかというような主張です。

それから、裁判所の負担を懸念する意見もあって、例えばそのプライスキーズを反
トラスト法で規制するためには、そもそも純粋な効率競争、実際、本当は効率がいいのだ
という場合と分けるために、何が適切なコストであるのかを算出しなければいけない。し

かしながらそれは、裁判所はその役割にはふさわしくないということです。それよりは専門的な知見を持っている規制当局の方が適任ではないかというような意見。それから、経済状況も刻々と変わるので、もし裁判官がこれを検討しなければいけないというのであれば、長期にわたって監視をするということも必要となってくるだろうということでもあります。特にアメリカの場合には規制機関によって、つまり反トラスト法当局によって問題とされる事例よりも、民間による裁判の方が断然多いという状況にありますので、裁判所の負担を懸念することは強く示されているところです。

それから適正な価格レベルを判断するのが難しいのであれば、逆に過剰規制、つまり適正な価格による価格差も規制してしまう。つまり過剰規制になってしまうという可能性があると。だとすると、やはりそれも価格競争を抑制することになるし、それから実際に競争を制限するかという検討は、必然的に事後になされることとなりますので、予見可能性という意味でも問題があるだろうということが述べられています。

それから、経済学からの知見からも反競争的なプライススキーズはそもそも生じないのではないかという議論もなされていて、経済学では卸段階で独占にあるものが、小売段階に独占を拡大しても、二重に独占的利益は得られないとすると、卸段階で独占にあるものが、小売段階に独占を拡大しようとして、プライススキーズをするというようなことはしないのではないか。あまりそういうインセンティブがないのではないか。

それから二重の限界性の議論からしても、消費者の価格はむしろ効率的であれば、統合によって下がるのではないかというようなことが述べられていて、だとすると、そもそもプライススキーズの規制そのものについての疑問というのがあるのだとされているわけです。

非常に駆け足でございましたけれども、今日はプライススキーズに対する競争法の規制について、EU及びアメリカの現状について簡単に御説明をさせていただきました。先ほども述べましたように、まだまだ事例が多くないという状況で、かつ規制のそもそもの当否、それから規制基準について各国議論しているという状況であります。我が国でも初の事例が出た直後ということで、あるべき規制について、NTTの事例などを参考にしながら、議論を今後していく必要があるだろうと考えております。

非常に雑駁な報告、御説明でしたけれども、これで終わらせていただきます。

【龍岡委員長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に対して何か御質問、あるいは御意見がございますでしょ

うか。

特にないようでしたら、若林特別委員、本日は大変貴重な話、有益な話をありがとうございました。非常に専門的な分野の話で、現状についてお話しいただきまして、大変参考になると思います。ありがとうございました。

< 議題(3)「電気通信事業紛争処理マニュアル」の改訂について【公開】 >

【龍岡委員長】 それでは次に議題の3に移りたいと思います。3は「電気通信事業紛争処理マニュアルの改訂」についてであります。本件につきましては、事務局から説明をしていただきたいと思います。

【矢島紛争処理調査官】 私、矢島の方から御説明いたします。

マニュアルの改訂につきましては、配付資料の3、それからマニュアルの第8版の案を使用して御説明させていただきます。

このマニュアルは御存じのとおり、当委員会活動の情報発信の手段の1つとして、毎年ほぼ作成しておりまして、事業者に配布するとともに、当委員会のホームページにも掲載しているところです。

この資料3は主な変更点を記載したのですが、左から整理番号、ページ数、修正、追加、削除という区分、その概要を記載しています。他方、マニュアルの第8版、厚い方につきましては、枚数的にも多くて厚くなりましたので、縮小版を配付させていただいておりますため、多少見づらい部分がありますが、御容赦願います。

マニュアルの見方としましては、資料3の整理番号を付記したインデックスを該当するページにつけてありますので、それを見ていただくとともに、追加・削除した部分につきましては、赤い色の字で統一し、削除した部分は見え消しとして、第7版での記載内容がどうであったかも分かるようにしてあります。

今回のマニュアルの改訂に当たりましては、少しでも利便性の向上を図る観点から、構成とか内容を見直した結果、大きく4点について改正を図っております。資料3の整理番号でいいますと、2番、7番、16番、17番でございます。

まず改善点の1点目ですが、整理番号2番の目次の部分でございます。目次のローマ数字の小さい から ページにかけまして、「第 部 事例集成」というところがあり、ここではあっせん等の申請事例を記載してありますが、第7版の記載ぶりでは申請日と委員会の処理番号のみの記載となっていたために、申請内容が全くわからず、目次の役割を十分

に果たしているとは言えませんでしたので、今回は今回、目次の各事例の表題を見れば、どのような事例の内容であるかが容易にわかるようにということで、表題に簡易タイトルを付記したことにより、そういった事例の該当ページをすばやく開くことができるように改善を図りました。

2点目です。整理番号の7番、「第 部 事例集成」の参考として付けている事例一覧の部分ですが、この事例一覧に掲げてあるあっせん・仲裁事例につきましては、事例ごとに事例内容を詳細化しまして、当該事例一覧を見れば、事例の概要、例えば申請年月日とか終了年月日、それから申請者・相手方、それから申請内容、結果などが容易にわかるように記載しました。特にあっせん後に仲裁申請に至ったとか、当該あっせんに関連した勧告がなされたことにつきましても一目で分かるように改善を図りました。

3点目でございますが、整理番号の16番でございます。資料の23と24ページであります。現在、事務局に設けております「『電気通信事業者』相談窓口寄せられた相談等」という項目を新たに追加しまして、年度別の相談件数とか、主な相談内容を新たに追加いたしました。

それから4点目は、整理番号の17番です。資料の25から32ページですが、今回新たに資料 としまして、用語解説を新たに追加しました。

以上、4点が利便性の向上の観点からの主な改善点でございます。

時間の関係もございまして、あとは簡単に御説明いたします。整理番号1番の「はじめに」ですが、7版の文章を生かしながら、7版以降における当委員会にかかわる制度改正に関する記述を見直したほか、7版以降の諮問とか勧告事例を追加するとともに、関係資料の現行化を行っている旨を記載しております。

整理番号2番は、先ほど御説明したとおりです。

整理番号3番、 - 5ページと6ページですが、ここでは制度の沿革として、第7版以降の当委員会のあっせん・仲裁等にかかわる制度改正の状況を追記しております。特に電気通信事業法の改正とか電波法の改正の部分付記しております。

次に、整理番号4番、 - 8ページから9、10、19ページですが、 - 8ページで言いますと、「第1章 電気通信設備の接続等」のところの図表2の「接続等の主な紛争処理制度の概略」の部分につきまして、電波法の改正に伴って対象項目が追加されたということ記載しております。

整理番号5番、 - 18から37ページですが、今まで第2節で仲裁の手続を記載して

いるところですが、今回、記述の全般的な見直しを行いまして、今年4月に作成しました「無線局紛争処理マニュアル」を参考に見直しを行い、手続の手順とか表現の統一を図っております。

整理番号6番、7番は省略しまして、整理番号8番、 - 1と - 38ページですが、第7版ではあっせん仲裁の事例を第1節にまとめて記載していただきましたので、表題も「第1節あっせん・仲裁申請」としておりましたが、今回はよりわかりやすいようにということで、第1節を「あっせん申請」、第2節を「仲裁申請」として分けて記載しております。

整理番号9番、 - 74から87ページですが、ここにつきましては、新しい事例である先ほどのMVNOの関係を新たに記載しております。

次に整理番号10番、第4章の「総務大臣への勧告」ですが、これもMVNOの関係を追加しております。

付属資料関係の変更点ですが、整理番号11番、資料1から8ページですが、ここにいらっしゃる委員、特別委員の名簿、事務局の概要、連絡窓口一覧の現行化を図っております。

整理番号12番は表題だけの変更ですので、省略します。

整理番号13番、資料9から16ページですが、「活動状況」にある「委員会開催状況」につきましては、当マニュアルの利用者にとっては、あまり利用することが少ないということで、削除して、今後は年次報告書に掲載するということにしております。

整理番号14番、資料17から18ページですが、委員会の処理件数の更新、それから相談件数、あっせんの解決率などを新たに追加しております。

整理番号15番は、先ほどの処理事例一覧と一部内容が重複しますので、削除しております。

整理番号16、17番は、先ほど利便性の向上のところでお説明しましたので、省略します。

整理番号18番、「資料 事業法等の運用基準等」の部分ですが、7版において運用基準として4つ掲載されていたもののうち、今回、3つの運用基準の内容の現行化を図りました。具体的には資料3を御覧ください。

それから最後になりますが、資料番号19番、「資料 関係法令集成」の部分ですが、新たに追加した法令が5つ、それから現行化を行った法令が3つでございます。これも具体的には資料3を御覧ください。

時間の関係もございますので、以上でございます。

【龍岡委員長】 どうもありがとうございました。

ただいまの事務局の説明について、何か御質問、あるいは御意見がございますか。

ちょっと中身のある程度読んでいただかないと、なかなか御意見と言っても難しいかと思いますが、この段階でございましたら、どうぞ。よろしいでしょうか。

それでは本件につきましては、分量もかなりありますので、後で十分御覧いただいて、また追加の御意見がありましたら、できましたら、11月11日火曜日までにメールなどで、事務局に御連絡いただきたいと思います。そのようにお願いしたいと思います。

その後の取り扱いについてですけれども、委員長に一任させていただき、追って11月中を目途に事務局より公表することにさせていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして、議題3を終了ということにさせていただきます。

< 議題(4)その他【公開】 >

次に議題4に移りますが、議題4はその他ということになっておりますけれども、事務局から何かございますか。

【小森上席調査専門官】 委員会の認知度、利便性の向上の取り組みといたしまして、地方において開催する電気通信事業者などを対象とする講演会等に事務局職員が出席し、当委員会の地方説明会を行うこととしております。まずは11月に名古屋市及び大阪市において実施し、来年3月までの間に全国およそ10カ所で説明会を行うこととしております。

また、次回委員会の開催でございますが、既に御連絡しておりますとおり、11月28日金曜日午前10時から総務省の11階会議室において開催を予定しております。現時点では、議題として、移動通信事業を中心に、最近新たな事業展開を行っている電気通信事業者、具体的には、イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社、日本通信株式会社及びUQコミュニケーションズ株式会社から、最近の事業展開及び事業者間協議の状況等に関するヒアリングを予定しておりますので、御出席方よろしく願いいたします。

最後に、本日の配付資料につきましては大部でございますが、大変分厚くなっております資料でございますので、資料送付を希望する方には事務局から郵送いたしますので、御希望の方は配付資料をそのまま席上に置いてお帰りいただきますよう、よろしく願い

たします。

以上でございます。

<閉会>

【龍岡委員長】 委員、あるいは特別委員の皆様から何かございますか。よろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして、本日の会議を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

- 以上 -