

# 電気通信市場検証会議（第19回）

## 議事要旨

- 1 日時：令和2年9月29日（火）12:30～14:10
- 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、池田構成員、大橋座長、高口構成員、佐藤構成員、田平構成員、中尾構成員、西村構成員、林座長代理、森構成員
  - ・ 総務省  
谷脇総務審議官、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、鈴木電気通信技術システム課番号企画室長、片桐消費者行政第一課長、飯村事業政策課市場評価企画官、大内料金サービス課企画官、田畑データ通信課企画官、田部井事業政策課課長補佐、田中料金サービス課課長補佐、中島料金サービス課課長補佐

#### 4 議事

- (1) 開会
- (2) 議題
  - ① 令和2年度市場検証について
  - ② その他
- (3) 閉会

#### 5 議事要旨

##### (1) 令和2年度市場検証について

(飯村事業政策課市場評価企画官、中島料金サービス課課長補佐、梅村データ通信課長から資料19-1に沿って説明。討議の内容は以下のとおり。)

**森構成員：** 資料19-1の23ページについて、IoT向け通信サービスにおいて「通信サービス単体を利用者に提供している」とはどのような状態を指しているのか。

**田部井事業政策課課長補佐：** 提供する財やサービスの一構成要素として電気通信役務を提供している場合と対する概念であり、最終利用者に提供される商品と必ずしも紐付けされていない形で、単に通信サービスを提供する場合を想定しているが、明確な定義は未了である。

**森構成員：** BtoBの取引形態で、例えば通信事業者が家電メーカーに回線を販売するようなケースであっても、家電メーカーは自社の製品に含める形で販売しているとすれば、「通信サービス単体で提供される」という表現は、イメージが違う気がする。

**大橋座長：** IoT向け通信サービスについては、定義も含めて議論していくべき。

**林座長代理：** 資料 19-1 の 23 ページについて、IoT 向け通信サービスは、いわばパッケージソリューションの 1 パーツであり、契約者数のみで通信事業者の市場支配力を正確に評価することはできないのではないかと。つまり、いわゆる BtoBtoX のサービスにおいては、通信事業者の企業努力ではなく、メーカー等がその業界内の競争によりエンドユーザーを獲得した結果が通信契約者数に大きく反映されるため、契約者数をもって通信事業者の市場支配力を正確に評価することはできない。他方で、通信事業者のサービス提供先が直接エンドユーザーになる BtoB サービスの場合は、通信事業者自身の営業が通信契約者数に大きく反映されるといえる。このように、ビジネスモデルが BtoBtoX であるか BtoB であるかによって、IoT 向け通信サービス市場における契約者数の持つ意味合いが変わってくる。

次に、資料 19-1 の 19 ページに「通信サービスを利用することそれ自体による効用は限定的」と記載があるように、そもそも通信を基軸とした検証が妥当であるかという点も含めて検討すべき。IoT 市場は未だ発展途上であり、諸外国の例を参考にしつつ、まずは IoT 向け通信サービスやその市場の実態把握が必要である。

最後に、IoT 向け通信サービスとは、データエコノミーの急速な進展を示すものであると理解しているが、データエコノミー、DX が進展する中で、通信事業者間の競争においても、通信事業者が通信以外の分野でどのような優位性を有するのかについても視野を広げて検討してほしい。

**佐藤構成員：** 固定・移動通信における事業者の乗換えに係るスイッチングコスト低減のための政策が実施されているが、実際にどのような状況になれば利用者が乗換えたいと考えるのかという点がまだはっきりしていないのではないかと。

そのため、通信料金以外の観点として、例えば新型コロナウイルス感染症の拡大により、テレワーク等による通信需要が増大しているのであれば、通信速度や回線のつながりやすさの現状を消費者がどの程度理解していて、また、これらがどの程度変化すれば通信事業者を乗り換えるという選択をするのかなど、利用者アンケートにおいて従来よりも踏み込んで質問してみてもどうか。

**中尾構成員：** 資料 19-1 の 22 ページに「事業者ヒアリングではセルラー LPWA とアンライセンズ LPWA は類似サービスであり、競争関係にあるとの指摘もみられた」と記載されているが、技術が全く異なる両者について、同一市場とみなすことは危険ではないかと。同資料の 25 ページでも代替性の検証について言及されているが、代替性という単語が何を指すのか、今後、代替性を検証して同一市場とみなしていくのか、それとも同一市場とするかも含めて今後議論するのか、明確化してほしい。

また、IoT 向け通信サービスに関する論点として、アンライセンズ LPWA を使用したサービスが全国展開され始めており、特に都市部で非常に電波が混み合ってきて、事業者以外の利用者にも影響を与え始めているので、電波の混み具合について状況把握する必要がある。もし、電波が混み合うことで健全な市場形成が阻害されるようであれば、例えば全国で展開するサービスについて、免許制の周波数利用といった検討もあり得る。IoT 向け通信サービスに関してはもう少し詳細な議論が必要である。

次に、資料では 5G に関する記述がそこまで多くないが、国民の関心も非常に高いと思われるため、5G の普及率や周波数割当に当たっての基準を現状どの程度満たしているのか等、もう少し大きく取り扱ってほしい。

また、本日、NTTによるNTTドコモの完全子会社化に関する報道があった。もともと、NTTからの移動体事業の分離は、健全な市場形成のために必要な措置として行われたと承知している。NTTドコモの完全子会社化によって今後、NTTグループ全体での大胆なコスト削減や投資資金の投入等につながり、日本全体としては5Gに関して競争力が強化されるという良い側面もある一方、国内市場の観点からは、競合他社に対する大きな脅威となる可能性もある。国民の関心も高いことから、こうした動きについても、何らかの形で検証してはどうか。

さらに、新型コロナウイルス感染症の拡大により市場にどのような影響が出たのかについても、アンケートを通じてきちんと見ていく必要がある。

**大橋座長：** 事務局資料のように、技術面等で様々な違いがある通信方式について代替性を検証し、十分に代替性があれば同一市場に含めることについて、どのような点を危険と指摘されたのか、もう少し詳しく説明してほしい。

**中尾構成員：** 技術の違いをきちんと慎重に把握した上で代替性について議論すべきである。例えば、IoT向け通信サービスのユーザーが価格帯や帯域といった限定的な観点で代替性があるとみなし、サービス提供者側も同程度のユーザー数が利用可能であるとしてしまうと、技術・特徴が全く違う通信方式が同じ市場と認識されてしまい、違和感がある。

**大橋座長：** 単に同一市場であるといってしまうと、あたかも同質の商品・技術とみなしていると受け止められかねず、需要者がある観点から同質の機能と認識していても、両者の間の差異はしっかり区別するべきという指摘であり、そのほかの指摘を含めて事務局においても受け止めてほしい。

**池田構成員：** 資料19-1の5ページについて、利用者アンケートで調査項目となる対象サービスの中にOTTサービスが記載されているが、OTTサービスには動画配信サービス等、インターネットを使った様々なサービスがある中で、具体例として「スマートフォン、メッセージングアプリ、SNS等」が示されている。この理由は、これらのサービスは伝統的な電気通信サービスに対する隣接市場として強い競争圧力を与えているという考えからか。

次に、同資料の32ページにあるようなサブブランドやMVNOを含めた携帯電話事業者各社の料金プランの差が何に由来しているのか、また消費者が安価な料金プランに移行しない理由などについて、具体的に知ることができればよいと思う。

また、同資料の34ページについて、ネットワーク中立性に関するワーキンググループにおいて、ゼロレーティングサービスの提供等によるコンテンツ市場への影響も検証すると明記しているのは、競争に与える影響を鑑みると評価できる。逆に、コンテンツ市場の競争が通信市場に影響を及ぼすのかについても関心があるので、また本検証会議で報告いただきたい。

最後に、IoT向け通信サービスについて、卸売市場と小売市場を明確に区分するかどうか判断するに当たっては、まず、IoT向け通信サービス市場の競争状況を検証する目的を明確にし、取引実態を調査することが必要である。

**飯村事業政策課市場評価企画官：** OTTサービスのうち上記のような具体例を記載した理由は、現在の市場検証の対象となる通信サービスと比較的類似したサービスに

ついて利用者アンケートで質問することを想定したからである。

**西村構成員：** 基本的には従来と同様、利用者・事業者アンケートをベースに様々な情報を入手していくと理解しているが、今年度は特に番号ポータビリティ (MNP) 等に関して政策的な動きがあったことを踏まえると、アンケートだけでなく、例えば事業者間の MNP の生の数字といったデータが取得できないか、どうすれば入手可能になるのかを考えていく必要がある。

また、IoT 向け通信サービス市場に関して、慎重に検討すべきであるとの他の構成員の意見に賛同する。アンケートだけでは分かりかねるところもあるので、業種・業態や通信技術の違いについて、今年度も事業者からヒアリングを実施してほしい。さらにデータに関して、電気通信事業者以外からどのように入手するのも考えていく必要がある。

**浅川構成員：** IoT 向け通信サービス市場の評価に当たっては、最初にしっかりと議論、整理をした上で進めるべきと考える。今後、同一のサービスを複数の消費者が利用するといった複雑な IoT サービスがさらに登場し、通信料金や帯域を見て通信サービスを選択しないケースが多くなるなど、通信というインフラがユーザーから見えなくなっていくと思われる。そのような中で、契約者とは誰か、契約者数の意味などの整理、線引きが重要になる。

また、こうした整理が、中尾構成員から指摘のあった代替性の議論においても基礎になると考える。IoT 向け通信サービスにおいては、価格・帯域以外にも利用者数やセキュリティ、技術等の違いがあり、それらによって実現される機能が全く異なるため、このような点も踏まえて、IoT 向け通信サービス市場における代替性はどのようなものか、しっかり議論したい。

**田平構成員：** 資料 19-1 の 25 ページに記載のある、一時点におけるシェアの大小だけでなく、シェアの変動の大きさやシェアの増減の傾向にも着目するべきではないかとの考えに賛同する。例えば、同じ議論を IoT 向け通信サービスの場合に適用するには様々な考慮が必要だとは思いますが、公正取引委員会による企業結合審査においては、潜在的な利用者の伸びや動向を考慮する例もある。

また、昨年度は IoT 通信向けサービスを提供する電気通信事業者等にヒアリングを行い、大変有意義だった。今年度も電気通信事業者だけでなく、IoT 向け通信サービスを提供する事業者など他のレイヤーやユーザー等にもヒアリングできれば検討が多角的に進むため、ヒアリングを実施してほしい。

**高口構成員：** 今年度の市場検証では、IoT に限らず様々な市場の線引きや市場画定、分析等の試みがなされようとしている。例えば、固定系通信市場と移動系通信市場との間の関係の変化にも留意して分析を行うことや、スマートフォン・フィーチャーフォン向けサービスと IoT 向け通信サービスの差異、また IoT の中でもマッシュプ M2MIoT とクリティカル IoT の線引き、セルラー LPWA とアンライセンズ LPWA の差異などの論点がある。

事務局資料では、固定系通信と移動系通信の関係性については SSNIP テストの考え方を活用してデータを分析するとしつつ、他方でスマートフォン・フィーチャーフォン向けサービスと IoT 向け通信サービスについては、効用が異なるため IoT 向け通信サービスを別個の市場として画定すべきではないかとしている。また、セル

ラーLPWA とアンライセンス LPWA は技術面等で様々な違いが指摘されているとしており、一つ一つを見れば合点がいくが、市場を分析する基準が論点によって異なっていて統一感がないように見えてしまう。そのため、市場がどれくらい近いかは基本的にこういう方針で見るが、例えばセルラーLPWA とアンライセンス LPWA の場合は技術の違いが決定的に重要であるため技術的観点から両者を別の市場とみなす、といったように市場の区分け基準が毎回異なっているわけではないことが理解されるよう留意しつつ検証を進めてほしい。

次に、利用者アンケートについて、資料 19-1 の 7 ページで転換率を比較する試み等が記載されているが、利用者の通信料金に対する捉え方は様々である。例えば、ポイントサービスが通信料金とどのように関連しているのか、料金としてどう捉えられているか、またゼロレーティングサービスがどの程度料金的なメリットとして意識されているか、あるいは通信料金が高い、低いということ以上にスイッチングコストがネックとなっていたり、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、利用者の通信料金に対する捉え方も大分変わってきているはずである。このような利用者による通信料金に対する捉え方について、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を確認する中で調査してほしい。

**中尾構成員：** NTT による NTT ドコモの完全子会社化を通じて、今後 NTT グループとして 5G を推進していくことは、日本の国際競争力強化という観点からは望ましい動きである一方、国内市場における競争の適正化の観点からは懸念も生じるかもしれない。今後、本検証会議として、国内市場における競争だけを見ていくのか、あるいは国際競争力といった観点も考慮するのか、そのバランスをどのように考えればよいのだろうか。

**林座長代理：** 8 月 24 日に「日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に係る共同調達に関する指針」が策定、公表された。これまで、市場支配力の観点から規制されていた共同調達が本指針に則って解禁されたが、資料 19-1 の 11 ページから 12 ページに記載がある、電気通信事業者の業務の状況等の確認を実施する際に、場合によっては事業者からのヒアリングを実施するなど、共同調達に関しても本検証会議において検証を行ってほしい。

**飯村市場評価企画官：** NTT による NTT ドコモの完全子会社化については、そのような報道があることは承知しているが、NTT がそのような決定をしたとは聞いておらず、コメントは差し控えたい。NTT グループの共同調達については、以前にも本検証会議で申し上げたとおり、今後必要に応じて本検証会議で報告等を実施していきたい。

**大橋座長：** 市場検証は、国内における競争性を高める観点から実施していると認識しているが、それと国内市場の成長、国際競争力の強化は車の両輪の関係であり、本検証会議においては両者のバランスをとりながら市場の競争性を検証していく必要がある。

また、本検証会議では、市場が有効に機能しているかを検証していくが、価格の動向は当然として、価格に合わせて需要がどう変動するのかという点について、把握できていないのではないかと複数の構成員から指摘があった。

価格の変化だけでなく、サブブランドや、もう少し細かく言うとプラン毎の契約

数の変化がわからなければ、適正な市場形成を促進するための的確な対処法が検討できないと考えるため、必要なデータの取得方法について事務局でも検討してほしい。こうした取組を通じて、国内市場の競争性が確保され、中長期的な我が国の電気通信市場の成長にもつながるのだとしっかり外部に発信していく必要がある。

**中尾構成員：** 今回のNTTの件のような大きな報道があった場合には、本検証会議の位置づけや実現しようとしていることを再確認しながら議論を進める必要があると強く感じた。大橋座長がおっしゃったように、国内市場における競争性を確保しつつ、世界における我が国の通信の成長という両輪を認識しながら進めていく必要がある。

**大橋座長：** 両輪とも本検証会議で検討するか、あるいは総務省全体として両輪が確保されるようにするのかということは事務局でも検討してもらいつつ、本検証会議においてももしっかり対応していきたい。

**森構成員：** ネットワーク中立性に関するワーキンググループでは、コンテンツのベンダーによって通信の競争環境が歪められることを懸念している。国内事業者が自由競争の中で成長して、国外事業者と競争するという想定もあるが、本ワーキンググループではむしろ、通信のようなBtoC市場では、グローバルなプラットフォームが大きな地位を占めており、国内市場においても国外事業者との競争は生じていると認識している。従来のルールを変更するのではなく、国内外の事業者に対して同一のルールをきちんと適用することにより適正な競争環境を確保していく形で、中尾構成員の問題意識を本検証会議に組み込んで進めていけるのではないかと。

**大橋座長：** 今年度の市場検証については、構成員からの意見を踏まえながら作業を進めてほしい。また、構成員から希望のあったIoT関係事業者へのヒアリングについては、他の構成員からも同意があったため、事務局においてヒアリング実施に向けた調整を進めてほしい。

### **(3) 今後のスケジュール等について**

田部井課長補佐から、次回の市場検証会議の日程については別途連絡することについて説明があった。

(以上)