

高額な携帯電話料金と競争政策の在り方

2018年9月10日

りそな銀行 アセットマネジメント部
チーフ・マーケット・ストラテジスト 黒瀬浩一

積年の課題である日本の高額な携帯電話料金について、政府が政治主導で引下げに躍起になり始めた。菅官房長官が料金引下げ余地を「約4割」と具体的に明示したこともあり、関連企業の株価は急落した。そもそも何が問題なのか、原理原則に立ち返って考える必要がある。問題は2つに大別できるだろう。

1つは産業政策としての競争政策だ。米国はIT産業の競争力強化を独占的競争モデルで展開したと考えられている。単純化すると、将来が有望視される産業分野で事実上の独占を許容して超過利潤を発生させ、それを軍資金として世界市場を席卷する戦略だ。古くはマイクロソフト、最近ではFAANG（フェイスブック、アップル、アマゾン、ネットフリックス、グーグル）が代表例だ。この戦略は大成功したと評価して良いだろう。独占は世界のプラットフォーマーとして多大な利益をもたらし、リーマンショック後に米国株だけが突出して上昇する原動力となった。近年はこのIT産業の成功例を見習う形で、防衛、重電、薬品、食品など他の分野にも大型M&Aを通じて独占的競争モデルが横展開されつつある。

中国はもっと戦略的だ。2000年代に国内鉄道網を整備する過程では、鉄道会社を激しい競争状態に置くことで、結果的に急速なスピードで整備した。そして国内網の整備が終わると、鉄道会社は海外に進出して熾烈な低価格による受注競争を始めた。ここで中国共産党が介入し、鉄道会社を合併させ、価格競争を止めて独占的競争モデルに切り換えた。2015年に合併して誕生した中国中車（南車と北車が合併）は新興国で大きなプレゼンスがある。これは鉄道分野での国際的な大型M&Aの嚆矢と位置付けられる。

このように競争政策は産業政策の根幹をなす。かつては日本でも通信分野で電電ファミリーと呼ばれる企業群に同じ独占的競争モデルが展開されていた。独占企業だったNTTの前身の電電公社のおかげで、NECや富士通など電機産業が国際企業として飛躍する原動力となった。ところが、昨今の携帯会社はガラパゴス化している。アプリや携帯端末は日本だけの仕様になる例が多い。もっと言うなら、独占的競争で生じる超過利潤が、携帯端末の早い買い替えサイクルや携帯ショップの開店や閉店のサンクコスト（埋没費用）に投入され、日本の産業競争力の向上に寄与していない。更に言えば、長崎県の地域金融機関の合併への指導に見られるように、当局に競争政策の視点があるようには表面的には見えない。

もう1つは、価格の不透明性だ。公益性を持つ許認可企業では、原則として根拠のない価格差別は禁止されている。しかし、なかなか開示されないのだからわかりにくいだが、日本の携帯会社は顧客の携帯端末の販売を含む同一のサービスを、顧客によって全く異なる価格で提供している可能性がある。もっと言うなら、高齢者など情報に疎い人から高い料金を徴収している可能性がある。もしそうなら、結果的に国民の情報リテラシーの向上にマイナスの影響を与えていることになる。

日本の当局は縦割りだ。しかし諸外国では、具体例を示したように国際競争力を念頭に一体で産業政策が展開されるのが標準的な姿だ。最近では官僚機構の政権に対する忖度が問題視されることが多い反面、本来の機能である政策立案能力、その結果としての成長戦略の停滞が懸念されている。もっと言えば、中国の市場歪曲的措置が国際的に問題視されるのをしり目に、日本の成長戦略は補助金のオンパレードだ。今回の騒動を通じて、政府の政策立案能力が劣化していないかどうか、情報リテラシーへのマイナスの影響により経済的厚生低下が生じていないかどうか、を徹底的に見直す必要があるのではないかと。

以上

- ・本資料は、お客様への情報提供を目的としたものであり、特定のお取引の勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料は、作成時点において信頼できるとされる各種データ等に基づいて作成されていますが、弊社はその正確性または完全性を保証するものではありません。
- ・また、本資料に記載された情報、意見および予想等は、弊社が本資料を作成した時点の判断を反映しており、今後の金融情勢、社会情勢等の変化により、予告なしに内容が変更されることがありますのであらかじめご了承下さい。
- ・本資料に関わる一切の権利はりそな銀行に属し、その目的を問わず無断で引用または複製することを固くお断りします。