

クラウドサービスに関する意見交換会 議事要旨

1 日 時 令和4年3月30日（水）15：00～18：00

2 場 所 オンライン開催

3 議事次第

(1) 開会

(2) 議事

ア 事務局説明

イ 意見交換

(3) 閉会

4 議事概要

事務局から「クラウドサービスに関する意見交換会事務局資料」（資料2）に基づき説明が行われ、意見交換を行った。

その際に出席者から出された意見等は以下のとおり（なお、以降、特段の記載がない限り、「クラウド」と表記する際は、IaaS・PaaSを指す。）。

（1）クラウドサービス市場の今後の見通しについて

- クラウドサービスの国内市場規模は急速に拡大しており、その中でもAmazon Web Services（以下「AWS」という。）、マイクロソフト、グーグルクラウドの3社（以下「AWS等3社」という。）が特にシェアを伸ばしている。AWS等3社が提供するIaaS・PaaSは、特に企業の顧客へのサービス提供基盤として広く利用されている。他方、従来オンプレミスとして提供されてきた基幹系（財務会計、生産・販売・調達、人事給与）システムへの採用率はまだそこまで高くない。
- 利用者の目線からすると、オンプレミスからクラウドサービスへの移行は不可逆的に進んでおり、また、クラウドサービスについてはAWS等3社のサービスが主流を占めている状況である。一方、現状ではAWS等3社間での競争があり、利用者は機能ごとにAWS等3社の中から最適なものを選ぶことができる。
- クラウドサービス市場は今後も拡大していくと考える。利用者から見たAWS等3社に対する印象としては、先行者かつ大規模な事業者であるが故にセキュリティ等の面で安心感がある。また、提供されるサービスの種類の多さや、他のサービスとの接続容易性といった点も魅力である。さらに、特にマイクロソフトが提供するAzureに関していえば、クライアントOSやWindows、Office製品と

の親和性の高さも利点の1つである。

- クラウドサービス市場は今後も急速に拡大していくと見込まれる一方で、AWS等3社による市場集中が進むと考えられる。その要因としては、規模の経済及びネットワーク効果の2つが大きい。特に、基盤となる下の方のレイヤーにおいては、規模の経済が働きやすい。すなわち、規模の大きな事業者ほど多額の投資を行うことができ、それによってコストが下がり競争力が増す。これがAWS等3社の市場シェアが高まっている要因といえるのではないかと。さらに、クラウド上のサービスの利用に当たって特定のフォーマットの利用が必要とされるとネットワーク効果が発揮されやすくなると思われる。例えば、セールスフォースのように、あるサービスをプラットフォームとして、その上にいろいろな機能・サービスを組み込んでいく形態の場合は、ネットワーク効果が働くこととなる。

- 市場の急成長にもかかわらず、市場集中は原則としてしばらく進むのではないかと。情報システムは（IaaS・PaaS・SaaSという区分のように）機能のレイヤー構造が積層になっているが、計算機工学一般にいう話として、市場や技術が成熟していくと、上の層にあった機能がより下の層に取り込まれていくという歴史が繰り返されている。すなわち、現在はアプリケーションレイヤーと考えられていたものが、3年後、5年後には標準的機能としてインフラレイヤーに取り込まれ、利用者は取り込まれた機能を使い続けることになるというのが基本的なダイナミクスである。

クラウド分野において、この現象が最も顕著にみられるのはAIフレームワークの領域である。AWS等3社が成長している背景として、AI利用に強みがあることが挙げられるが、AIフレームワークについては、AWS等3社の中でも分野や機能によって得意・不得意がある。したがって、自らのニーズに合うAIフレームワークサービスが特定の社にしかなく、しかもそれがインフラレイヤーにどんどん取り込まれていくという構造があるため、今後もスイッチングは非常に難しくなることが想定される。

これらを踏まえ、少しでもスイッチングが可能な環境にするために、つまり、競争を促進するために、どのようなことを提供事業者求めていくかが重要な論点である。例えば、ある特定の提供事業者のクラウドサービスでしか利用できないAIフレームワークやアプリケーションのフレームワークについて、他の提供事業者のサービスでも展開できないか働き掛けるといったことも1つの考え方として必要になってくるだろう。

- 現状、AWS等3社間の競争はある程度働いていると思う一方、他の事業者が新

規参入する可能性は低くなってきている。パッケージソフトの場合はプログラマーが作るだけでよかったが、クラウドサービスの場合は24時間365日安定運用するための体制を作らないと参入できない。さらに、各国がセキュリティ基準を設けたことにより、この分野でビジネスをしようとしたら莫大な金額をかけて様々な認定・認証等を取らなければならなくなってしまった。そのため、現在は、この分野に例えばベンチャー企業が参入することは想定できない。

また、現在、AWS等3社のような大手クラウド提供事業者は、基本的には様々なサービスをバラ売りしているが、現状でも大口利用者に対しては、個別のサービスごとに利用する分を契約するのではなく、様々なサービスをまとめて一括・定額で契約する手法を採っている。大手の事業者がそのような販売方法を採用すると、たとえベンチャー企業が非常に優れたサービスを1つ開発したとしても、参入することは難しくなると思う。

- AWS等3社はそれぞれが時価総額トップレベルの企業であり、この3社による競争の結果、撤退する社が出る可能性は低いと思われるが、IaaS・PaaSには多くの種類のサービスがあり、この中で各社得意な領域や不得意な領域があることから、徐々に棲み分けが進んでいくのではないかと思う。
- AWSがクラウドの中では非常に人気があるが、その理由はコスト面だけではない。例えば、AWSは、他のクラウドサービスに比べて明らかにエンジニアリングコミュニティが発達しており、問題があれば相談できる人がたくさん周りにいるという状況ができている。AWS自身もこの価値を非常に理解しており、コミュニティの発展のために大量の資本投下をしている。また、サードパーティがAWS上で利用されるソフトウェアをどんどん作っている。クラウドインテグレータも、そこに1つ貢献している存在といえる。このようなポジティブなエコシステムがAWSを中心に発生していることが人気の背景としてある。また、このようなエコシステムにより、エンジニアにとっては他のクラウドサービスと比べてAWSに精通することで魅力的な給与が実現されるという、エンジニアの労働市場におけるインセンティブにもつながっている。
- クラウドサービスの価格については、SaaSのレイヤーでは大手クラウド提供事業者が次々と値上げを行っている。IaaSレイヤーでも先日値上げを発表した提供事業者が出てきた。利用者が何年か利用して抜け出せなくなった頃合いを見計らったかのように値上げをするということが実際に起きている。
- 欧州のクラウド提供事業者の団体であるCISPEが委託した報告書において、あるクラウド提供事業者との取引では、初回の契約が安くても2回目以降で約30

～40%程度価格を引き上げてくるという傾向が指摘されている。マクロの価格の推移と、ミクロの取引の中での価格設定・価格交渉の状況を両方注視する必要がある。

- クラウド上で用いるソフトウェア等の提供事業者の中には、AWS等3社のIaaSを基盤として利用しながら顧客にサービスを提供する者も多く、この場合、サービスの原価としてIaaSの利用料も含まれることになる。そのため、仮に今後市場集中が進み、IaaS提供事業者が利用料を引き上げることがあれば、これらサードパーティが提供するサービスのコストも上がることにつながると考えられる。そのため、影響が大きく、市場集中が進むことを非常に懸念している。
- クラウドサービス市場では多くのイノベーションに向けた投資が行われていると思われ、こうしたイノベーションを阻害してはいけないという視点は重要である一方、いかにして市場集中による弊害を牽制するかという点も大きな課題となる。取り分け、市場集中が進むということは、少数のクラウド提供事業者がデータを集中するということを意味する。データのオーナーシップや利活用についての議論も踏まえて検討していくべき課題である。
- 競争政策の観点から離れるが、クラウドサービスについては、市場が3社に集中していることというより米国の事業者に集中していることも問題である。以前から指摘されているが、日本の事業者や個人のデータが米国に渡ってしまっている。このような状況を前提として、Service Level Agreement (SLA) の中に、スイッチングの条件だけでなく、データが置かれる場所や取引終了後のデータの取扱いについて記載を求めるなど、データの在り方にも配慮する必要がある。
- 競争政策の議論とは違うと思うが、経済安全保障の議論も重要である。ガバメントクラウドにはGCPとAWSのクラウドサービスが選定されるなど米国事業者のクラウドサービスが日本のインフラに広がっていく中、万一、日米間で問題が生じたときには、日本の事業者や個人のデータがインフラごと完全に米国に持っていかれるという状況に至るおそれもある。このような懸念も含めた議論が日本全体として必要である。
- 経済安全保障の議論は競争政策の問題ではないものの、スイッチングの可能性を確保するという点で、手段としては共通する部分があるのではないかと。
また、他国によるいわゆる「ガバメントアクセス」の問題に関しては、EUのデータ法案では、クラウド提供事業者に対して、域内法で認められないような

域外政府によるアクセスを防止すべく然るべき対応を求めている。

（２）クラウドサービス市場におけるベンダーロックインの回避、スイッチングの促進

- 各ユーザー企業がクラウドサービスにどの程度依存しているのか、あるいはクラウド環境の中で自分たちのやっていることがどの程度クラウドサービスと密結合になってしまっているかということについて、ユーザー企業自身で認識することは難しく、気が付いたらそのクラウドサービスから退出できないという状態に陥ってしまっていたということが往々にしてあり得る。したがって、そのようなユーザーの状況をユーザー自身が理解しやすいようにする観点から、クラウド提供事業者 서비스에 に関する情報提供をしてもらう必要性は高い。

また、クラウドインテグレータがそのようなユーザーの状況について客観的な評価・検証を行って、データの移行性について可視化できるような状態を作れば、移行の容易性は高まるのではないか。

- 現在はクラウドサービス市場自体が拡大している段階であり、利用しているクラウドを切り替えたいと具体的に考えている利用者が出てきているような段階ではないのではないかと思います。もっとも、スイッチングが可能となるように今から環境を整備することは必要である。スイッチングの際は、データ移行に多大なコスト、時間、労力が掛かるものであり、そのうちコストがどの程度になるのかという情報については、あらかじめ利用者に明示しておくことをクラウド提供事業者 に求めるような枠組みが必要ではないか。
- データは共同利用できる性質を有する財であり、一般論としてデータシェアリングが可能な状況が方向性としては望ましく、データが囲い込まれることによって、様々な弊害が起こり得る。IaaSレベルで独寡占が進行するようなことがあっても、いざとなれば退出することが可能な状況というものをいかに維持し、確保していくか、そういうプレッシャーをクラウド提供事業者 にかけていく仕組み、制度が必要である。
- 情報開示を求めることは非常に重要なアプローチである。資料 2 の12頁に記載のEUのデータ法案では、情報を開示することに加え、スイッチングプロセスをクラウド提供事業者側が積極的に支援することも求めている。さらに、アプリケーション部分も含めて、オープンスタンダードを欧州委員会が採択して義務付けることができるといったような踏み込み方までしている。もともとは、同資料にあるとおり、自主規制でやっていこうという方針だったが、これが機能しなかったため、データ法案という形になった。

また、この自主規制に情報開示は含まれていたが、自主規制自体が業界により作られたものということもあり、クラウド提供事業者が積極的にスイッチングを支援するという内容は十分ではなかった。このように、情報開示に加えて、クラウド提供事業者によるスイッチングの支援も考える必要がある。

- ベンダーロックインの回避やスイッチングの促進のために必要な情報をクラウド提供事業者が利用者に提供することや、契約締結前にそのような情報を利用者が獲得しておくことは必要であろうが、クラウド提供事業者には、ベンダーロックインが生じた後に価格を上げる、サービスを悪化させるといった形で収入を上げるインセンティブがあるので、ベンダーロックインの回避のために、あらかじめデータの移転費用や、スイッチングコストに関する情報を利用者に開示するインセンティブはないと思われる。そのような状況を回避し、競争環境を確保するためには3つのアプローチが考えられる。

1つ目は、ロックインやスイッチングコストを懸念して、利用者が契約に入ることを躊躇することが理論的にはあり得ることに着目した考え方である。ロックインの懸念を理由に契約しない者が多くなれば、クラウドベンダーは積極的に情報を開示したり、スイッチングコストを低くしたりせざるを得なくなり、競争を確保できる。しかしながら、クラウドサービスの市場については、現状、ロックインが起こればと考えていない又は将来のことだから気にしていないという利用者が多いように思われ、このような圧力は望めないと思われる。

2つ目は、クラウド提供事業者には取引を開始する際に重要な取引条件を開示する義務があるというアプローチである。スイッチングコストは幾らになるのか、どうすればスイッチできるのか、あるいはスイッチできないのかといった重要な情報については契約に入る段階で提示することが提供事業者には求められる。これは、いわば法律的、司法的アプローチである。

3つ目は、公正取引委員会が競争環境整備に必要なこととして提示するというアプローチである。この場合、クラウド提供事業者から利用者に対して必要な情報をあらかじめ開示し、取引条件を明確にしておく必要があること、あるいはこうした要請に対するクラウド提供事業者の取組状況を明確にしていく必要があることを公正取引委員会が示すことになる。

また、環境整備の観点からは、情報開示に加え、スイッチングコストを低くする、データの移転の支援をするといったことをクラウド提供事業者に求めることも必要である。

- スwitchングコストを下げるという観点からは、クラウドインテグレータの存在も重要である。複数の提供事業者のクラウドサービスを使いこなすことができる業者が多く存在し、「この技術を使えばクラウドの移行が可能ですよ」

という提案をしてくれたりすると、クラウド提供事業者間の競争が働き続ける。そのため、クラウドインテグレータを育成し、データのポータビリティを彼らに促進させるような取組が非常に重要になる。

また、スイッチングを容易にするといっても、スイッチ先がなければ意味がないため、競争政策からは離れるかもしれないが、スイッチ先となるクラウド提供事業者を作るという観点からは、国としてスイッチ先となるようなベンチャー企業の育成にも取り組んでいく必要がある。

- クラウドサービス内のデータの移行を実現するためのサービスは存在するので、利用者がそこにコストをかけさえすれば、現状でもある程度はポータビリティは担保されていると思う。

また、迅速にビジネスを展開できるとか、世界中でサービスを展開できるといったクラウドサービスのメリットもある中で、そのメリットを享受する代わりにある程度のロックインは仕方がないと利用者が判断することも合理的である。そのため、スイッチングを容易にするような環境をあえて外部が整えてあげる必要性がどこまであるのか。故意にスイッチングを妨げるような行為は排除すべきだと思うが、ある程度までは利用者の判断に委ねてよいのではないか。

- 通常、ユーザー企業においては社内インフラの標準化や最適化が重要であるが、標準化・最適化を進めるとおのずとベンダーロックインやプロダクトロックインに陥ってしまうという関係性にある。しかし、ロックインには3つの問題点がある。1つは維持費・ランニングコストの自主的なコントロールが難しくなる可能性があるということ、次に世の中の技術革新への適応が進まなくなるとということ、最後に、スイッチングコストが高くなってしまうということである。逆にいえば、ユーザーとしては、これらの問題について受入れ可能な上限を事前に決めておくことで、ある程度のロックインは許容することができる。現在のベンダーから退去する可能性が生じることも念頭に置いて、事前に退去する条件、どこまでいったらスイッチングを実行するかという条件を最初の投資意思決定の段階で決めておくことが重要である。そのためには、事前に自社のインフラ標準化方針とロードマップを整備し、これに基づきスイッチングリスクを評価することが必要であろう。当社では、毎年、各条件に照らしてどのような状況にあるのかを確認し、事前に設定した閾値を超えたらスイッチングを考えるという体制をとりたいと考えている。

- クラウド提供事業者は、データを移行するサービスは用意しているが、データ転送費用について、一般的にデータを入れるときは安いが出すときは高く料金を設定することで利用者がコスト面でスイッチングをとどまることを政策的

に行っているようである。

- 事務局の説明の中で「マルチクラウド」という言葉が出てきたが、IaaSについては提供事業者が異なる複数のサービスを併用するメリットは少なく、SaaSについてはこうした併用が広く行われている。IaaSの場合は、むしろ、パブリッククラウドとプライベートクラウド又はオンプレミスを連携させることができる環境、いわゆる「ハイブリッドクラウド」を可能とする環境の整備が必要ではないか。オンプレミスからクラウドへの移行は更に加速していくと思われるものの、全てがクラウド化するわけではなく、会社の重要機密のようにオンプレミスで自社で持っておきたいデータや、そもそもクラウドに適さない領域も残るはずである。
- ハイブリッドクラウドについては、システムが複雑になり、運用が難しくなるので、障害が起こった時のことなどを考えると簡単には導入できない。オンプレミスとクラウドとに機能を分けられれば良いのだろうが、ハイブリッドにしてシステムを組んでしまうと、難しい局面が生じやすくなるのではないか。
- データの開放といった話について議論するときには、インターオペラビリティを高めると、かえって大手事業者へのデータの集中が進むのではないかという指摘もなされる。AWSのホームページの情報を見る限りでは、コード・オブ・コンダクト（行動規範）としてデータのインターオペラビリティやポータビリティをしっかりと維持していくとされているようだが、それが現実にデータの分散化につながっているかという点については、疑問に思われる。
- データの囲い込みへの対応に関して、EUでは、片方を競争政策という形でやりながら、もう片方はData Free Flow政策、日本でいうところのData Free Flow with Trust政策で行うという側面が非常に強い。競争政策そのものかどうかという問題はあるが、データの自由流通、より多くの活用というものを進めていく上で、どのような施策が望ましいのかという観点の議論も必要ではないか。

（３）クラウドサービス市場において今後注視すべき行為

- AWS等３社の中には、既存のIaaS・PaaSやグループウェアの一環として提供するサービス・機能の領域をどんどん拡大する動きを見せているところもある。拡大先の領域でサードパーティの事業者と競合することも当然あり、IaaS・PaaSやグループウェアをトリガーにして拡大していくという方法には懸念を持っている。

- 昨年、欧州のクラウド提供事業者の団体であるCISPEがフランスの競争政策専門家に委託して、インフラのレイヤーとは別のソフトウェア等のレイヤーで強い市場支配力を持っているクラウド提供事業者が、それを活用してIaaS・PaaSのレイヤーに対して影響力を行使しているのではないかという報告書を出した。当該報告書では、例えば、内部補助や略奪的価格設定が可能であったり、市場支配力を持つ他のレイヤーのサービスとの抱き合わせや自社優遇が行われているといった指摘がなされていた。今後、クラウドサービス市場が進展する中で、このような他のレイヤーのサービスとの関係には留意が必要である。
- あるグループウェアの提供事業者は、多くの企業にとって不可欠となっている自社サービスを、本来は独立した個別のサービスになり得るにもかかわらずグループウェアの中に組み込んで提供しており、ばら売りは一切していない。つまり、新サービスの競合他社を排除するために、既に圧倒的に市場支配力を有する既存サービスに様々な新サービスをバンドルさせて提供しており、独占禁止法上、非常に問題であると考えている。

ユーザーがニーズに合ったサービスを自由に選択することができる環境の整備という観点からも、クラウド提供事業者には、個々のサービス・機能のばら売りを続けさせることが必要ではないか。
- 本日の議論では、クラウドサービスについて抱き合わせなどの問題が起こっている、あるいは将来、起こりそうであるとの指摘があり、実際にいろいろな競争上の弊害（harm）が現に起こっているようにも思われる。このような行為については独占禁止法を実際に発動するということを報告書等に明記することが必要である。
- 抱き合わせに係る料金は非常に難しいテーマである。クラウドサービスは複雑なメータリングをして課金されており、利用者にとって中身を全部理解するのは容易ではないと思われる。料金の在り方をどう評価するかというのは隠れた論点としてあるのではないか。
- あるクラウド提供事業者が自社のパートナーであるクラウドインテグレータに対して他のクラウド提供事業者のサービスを取り扱わないよう圧力をかけたという話を聞いたことがある。このようなクラウド提供事業者によるクラウドインテグレータの囲い込みは問題である。
- あるSaaSに関して利用者がクラウド提供事業者から営業を受けて4年契約を締結していたために、他の事業者のサービスに切り替えようとしても切り替え

られないという例があった。4年というのはオンプレミスでサーバーを構築するのと同程度の期間の長さであり、クラウドサービスにおいてこのような長期契約を締結させるのは問題ではないか。

- 利用者がクラウドの評価で困るのは、費用の妥当性の評価である。カリキュレーターのような形で公開されているが、そもそも設定価格が公正妥当な水準なのかを検証できない。例えば、一般的な通信市場における調達価格は急速に低下しており、クラウド事業者が負担している調達コストと利用者に請求している価格設定とに大きな乖離がないのかどうかというところは、公正取引委員会において検証できるのではないか。

- 料金体系や価格の妥当性については独占禁止法上の問題というより、例えば契約の条件、契約の内容の問題であり、クラウド提供事業者は契約の当事者として利用者に説明する責任がある。

独占禁止法上、価格が高いこと自体を規制するのは難しい。チャレンジングな話であり、現段階でできるかどうかは別として、欧州では、例外的対応ではあるが、競争法による独占的事業者の高価格設定への介入が行われている。

価格に対する独占禁止法による介入は、資料2の14頁の1番目のポツのように、データを転送する際、入力の場合には転送料を無料とする一方、出力の場合には高額としており、それが実際にクラウド提供事業者が要するコストと見合わないといったケースにおいて想定し得る。出力時のコストがそれほど高くないのに高額とするのであれば、競争者を排除する又は競争者等へ乗り換えることを禁止、制限するために料金設定がなされていると評価することができ、独占禁止法により介入できる。また、資料2の14頁の2番目のポツのように、自己と取引をしているか、していないかによってライセンス条件を変えるという形で競争者の取引を排除する行為、これも独占禁止法上問題になり得る行為である。

- 資料2の15頁の最後に記載のある、クラウドサービスを通じた情報収集と当該情報の他の事業での活用については、仮にこういったことが多少なりともあり得るのだとしたら、競争政策上非常に影響が大きいため、注視していく必要がある。

- 現在、通信業界では、5Gのインフラをクラウド上に実装するという動きがかなり活発になっている。例えば、アメリカで2番目の通信キャリアであるAT&Tは、5Gコアというモバイルネットワークに係るコアネットワークをエンジニアも含めてマイクロソフトに売却した上で、Microsoft Azureの上で通信インフラ

を作り始めている。

このようにコア技術のソフトウェア化が進むことで、クラウドの上で様々なものを作ることができる環境となってきた。日本の通信インフラに置き換えていうなら、NTTドコモやKDDIのインフラがAWSやAzureの上で動く状況になるということである。こうして社会インフラをクラウドのみが支えるようになっていった場合には、競争への影響や社会的な影響について再評価が必要となる。

- 「Software is eating the world」という言葉が以前にはやったが、それになぞらえれば現状は「Cloud is eating the world」と表現するのがふさわしい。通信インフラや、恐らく教育、医療なども含め社会インフラごとクラウドが飲み込もうとしている状況になっている。他方で、本日も議論されているようにスイッチングは難しくなっていくと思われる。これらは避けられないとの前提で、いかにクラウドベンダーに、抱き合わせといった周辺のエコシステムに悪影響を及ぼすような行為をさせないか、そういう視点で政策を考えていくことが必要である。大手クラウド提供事業者は国家以上に巨大な存在になってきており、EUのデジタル市場法のようなものの検討も重要ではないか。

（４）その他

- EUのデジタル市場法が先日合意されたが、その中では、事前規制として自己優遇の禁止、データ移転のツールの提供義務、他者のデータを自らの事業に利用するといった行為の禁止などを規定している。クラウドサービスもデジタル市場法の対象になっており、日本でもデジタル市場法のようなものを考えるということが、別のアプローチとしてあり得る。
- EUのデータ法案に掲げられているスイッチングに関する義務は、事業者の規模の大小にかかわらず事業者全体に関わってくるが、いわばそれに上乗せする形でデジタル市場法では、対象を非常に大きな事業者に限定した形で、例えば自己優遇の禁止、相互運用性の義務付けといった規制をかけている。広く一般に課される義務と、特に巨大な事業者のみに特別に課される義務をどのように適切に組み合わせていくか議論が必要である。
- スwitchングではデータの移し替えを伴うが、スイッチング後もスイッチング元のクラウドサービスのデータが本当に消去されているのかがよく分からない。企業の情報を適切に消去することをクラウド提供事業者に求めることも重要である。
- 近年、特にIoTの分野では、エッジコンピューティング、MECなど、全てのデ

ータをクラウドに集約するのではなく、現場でデータを集めて、使い終わったら解放するといった使い方も出てきている。AWS等3社が提供している一極集中型のクラウドだけではない技術が出てきていることも視野に入れる必要がある。

- 日本は韓国と並んで世界的に見ても光ファイバーが非常に普及している。これは国やNTTが大きな投資を続けてきた成果であるが、それを使って伝送容量を拡大している米国のデジタル・プラットフォーム事業者がどこまでコストを負担しているのかという議論がある。クラウドサービスについても、ただ乗りとまではいわないものの、ある意味、日本の恵まれたインフラ環境を非常にうまくいかしてサービスが提供されているという面もある。
- クラウド提供事業者も含めて様々な事業者が通信会社の通信回線を利用してサービスを提供する中で、こうした事業者における光ファイバー回線などの利用コストが、ある瞬間に当該事業者のエンドユーザーやユーザー企業に転嫁されるというようなことが発生し始めている。単なる玉突きの話にも見えるが、この費用転嫁は誰かの意思決定によるものであり、競争政策と消費者保護政策、場合によってはデータプライバシーや国家安全保障に関わる問題である。関連する省庁が連携し議論を密にすることが必要である。

以上

(文責：公正取引委員会事務総局)