



第4回会合の追加質問及び回答

令和6年4月23日
事務局

（一般社団法人テレコムサービス協会への質問）

問 NTT東西の活用業務について、現状、地域における業務は地域の事業者が行っているとのことだが、それらの事業者は継続して事業を行っていくことが可能という保証はあるのか。換言すれば、NTT東西が活用業務として参入しなくても、永続的に地域へサービスを提供できるという保証はあるのか。JAIPAからは、地域の事業者は高齢化が進んでいるという指摘があり、少子高齢化による人手不足によって地域の事業者の事業継続が困難になった場合、NTT東西の参入に強い規律をかけていると、逆に必要なサービスが地域住民へ行き渡らない可能性があるのではないかと懸念されている。

（一般社団法人テレコムサービス協会の回答）

- 弊協会は全国11の地方支部において約300の電気通信事業者及びICT関連事業者を会員として活動しており、これらの事業者を様々な取り組みによって支援し、もって地域社会の発展に寄与していくことを協会のビジョンとしているところである。
- これら多くの地域の事業者は、確かに企業規模や人員の規模、ブランド力等においてNTT東西とは大きな差があるのは事実であるが、NTT東西の持つ電気通信設備（光ファイバー等）や、線路敷設基盤（局舎等）をも活用しつつ、小規模ながら長年に渡り地域のニーズに寄り添って事業を展開してきているものである。
- 仮にNTT東西の活用業務の規制を緩和し、地域電気通信業務以外の事業に無制限に乗り出すこととなれば、地域における小規模な電気通信事業者やICT関連事業者はドミナント事業者であるNTT東西との競争に晒されることとなり、体力やブランド力の圧倒的な違いにより、存続が危ぶまれることとなりかねない。現在、弊協会は地域における電気通信事業者やICT関連事業者を支援している活動を継続しているものの、そのような努力すら及ばずに、地域の情報通信産業が一夜にして無に帰すことも懸念され、あえてそれをリスクにさらす意義を見いだせないところである。
- 地域の電気通信事業者、ICT関連事業者が、これまでの累次の構造的・非構造的措置により確保されている公正な市場競争により、地域のニーズに寄り添った事業展開で地域社会の課題を解決し、それにより地域の若い力が魅力を感じる情報通信産業を地域に作り出し、維持していくことが、ICTによる地域活性化の唯一の方法であると考えている。
- なお、弊協会は業界団体として存在しており、会員企業が継続して事業を行っていくこと、あるいはサービスを提供し続けていくことをいかなる形で保証できるものではない点は申し添える。

（一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会への質問）

問 NTT東西の活用業務について、現状、地域における業務は地域の事業者が行っているとのことだが、それらの事業者は継続して事業を行っていくことが可能という保証はあるのか。換言すれば、NTT東西が活用業務として参入しなくても、永続的に地域へサービスを提供できるという保証はあるのか。JAIPAからは、地域の事業者は高齢化が進んでいるという指摘があり、少子高齢化による人手不足によって地域の事業者の事業継続が困難になった場合、NTT東西の参入に強い規律をかけていると、逆に必要なサービスが地域住民へ行き渡らない可能性があるのではないか。

（一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会の回答）

- 仰るとおり、民間企業による事業である以上事業の継続が保証されることはございません。地域において事業者および利用者の高齢化が進んでいるのは事実であり、現在も地域行政や民間事業者が一体となって人手不足や生産性向上に向けた取り組みが行なわれていると認識しております。今後も地域社会の活性化に向け知恵を絞り、自律的にサステナブルな事業活動に取り組むのは各地域事業者の自負であります。JAIPAとしても地域事業者に寄り添い各種課題に取り組んで参る所存ですが、圧倒的な力を有するNTT東西殿の参入により公正競争が阻害され、市場が破壊され、地域事業者が撤退するような事はあってはならないと考えます。
- 地域事業者から見ますと地元には本社のない法人は、採算が合わなくなると例え困る人がいても直ぐに地方から撤退する例がよくあります。その点、地元の事業者は困る人の顔が見えていますので、そこに住んでいる限り簡単には事業をやめません。大手企業には人材がいても、田舎に優秀な人材を必ずしも配置するとは限らず、地域企業と行政が一体となり地域で活躍する人材が確保し、そうした人材を地域に根ざした企業が育成して行く事が重要と考えます。
- また、現在既にNTT東西殿の子会社や関連会社等が各地域においてサービスを提供しており、今後ともサービスを提供することは可能である以上、NTT東西殿自身に参入規律をかけても、誰もが地方におけるそのようなニーズに対し必要なサービスが提供できないという事態は起こりえないと考えます。

（一般社団法人テレコムサービス協会への質問）

問 テレコムサービス協会発表資料3頁目、最後から2行目の「ドミナント規制の抜本的な見直し」とは、具体的にどのような見直しを想定されているのか。現行のドミナント規制の内容を含めご教示いただきたい。

（一般社団法人テレコムサービス協会の回答）

- 現在のドミナント規制は固定系の「第一種指定電気通信設備制度」、移動系の「第二種指定電気通信設備制度」によって構成されており、それぞれは別個の制度となっている。前者ではNTT東西が、後者ではNTTドコモ、KDDI、ソフトバンク等が指定を受けているとの理解である。
- この現行のドミナント規制では、第一種・第二種の双方に跨って指定を受けている事業者は存在していない。これは、固定系と移動系に跨る「ジョイントドミナンス」を発揮する事業者が存在しなかったことを示すものとの理解である。このことから想定されるものは、ジョイントドミナンスの事業者間競争に与える影響は、これまでのドミナント規制を巡る議論において十分に問題視されてきたということはないものである。
- そのため、例えばNTT東西の活用業務の容易化などの事業範囲の拡大によりNTTの持つ固定系と移動系の商材の一体営業が可能となるなど、これまでの個別のドミナント規制が想定していない市場環境が生じうる場合に、どのような市場支配力のバリエーションが生み出され得るかを検証し、その結果として、固定系と移動系に跨る市場支配力を持つ事業者をどのように定義するか、どのようにその市場支配力を抑えて固定系と移動系に跨る公正競争を確保していくかを包括的に議論し、第一種・第二種の垣根を超えた新たな指定電気通信設備制度として制度化することを弊協会として強く求めるものである。

（一般社団法人テレコムサービス協会への質問）

問 テレコムサービス協会発表資料5頁目、グループ内の合併等審査の対象について、どの範囲を想定しているのか（特定関係法人か。それより広いのか。）
また、そのような合併や事業譲渡以外の結合方法（役員兼任、株式所有・取得等）や、それらを用いた場合の「市場競争に影響を及ぼすおそれ」について、グループ内であることからそのような「影響を及ぼすおそれ」は些少又ははないという主張に対して、どのような考えか。

（一般社団法人テレコムサービス協会の回答）

- NTTグループ内の指定事業者（NTT東西、NTTドコモ）と、その特定関係法人たる電気通信事業者との合併や事業譲渡の際は、原則としてすべてを事前・事後措置の対象とすべきである。
- また、合併や事業譲渡以外の結合方法については、累次の公正競争条件による現行の規律を踏襲することを出発点に、今次のワーキンググループでの検討に委ねられるべきものと考えているところであるが、市場競争に影響を及ぼす恐れについてそれが明白にないという客観的な論拠がない場合には、弊協会の意見にあるとおり、事前的な検証により市場競争にどの程度の影響を及ぼし得るかを確認し、しかる後にその適正性を審査し、かつ事後的な検証をすることは、いづれにしても有用であると考えているものである。

（一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会への質問）

問 日本インターネットプロバイダー協会発表資料8頁目及び9頁目に関して、グループ内の合併等審査の対象について、どの範囲を想定しているのか（特定関係法人か。それより広いのか。）
また、「構造による規律（NTT法の維持）」という主張は、現行法の規制の維持に止まるものなのか、それ以上も想定しているのか。

（一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会の回答）

- NTTドコモ殿とその子会社が現行のNTT法では規制対象となっておりません。過去数年のNTTグループにおけるISP事業を営む子会社の再編はNTTドコモ殿を中心に行われていることから、NTTドコモ殿とその子会社も位置付けることは重要と考えています。また会社の設立や事業の定義、移管等は意図的に行える事から、通信を前提として事業を行なうビジネスレイヤー、通信関連事業、通信の上の付帯レイヤー等においても公正競争の阻害になり得る組織再編等については広く規律の対象とすべきと考えます。その意味では現行法の規制を超えるものとなります。

現行制度においても、子会社を通して地域電気通信業務以外の業務を実施することは可能。NTTは現状のデメリットとしてワンストップでサービス提供できないことを挙げているが、説得力に欠けるので、本質的な主張をすべき。

日本電信電話株式会社から回答（別紙）

公正競争の確保に関する基本的な考え方

＜NTT東西がサステナブルな企業となるための規制の見直しと公正競争の考え方＞

【将来にわたってNTT東西がネットワーク基盤を支え、高度化していくため、さらなる効率化や事業成長が必要】

- NTT東西は、日本の情報通信インフラを支えていく会社として、将来にわたって安定的にその責任を果たしていくことが重要。
- 上記の責任を果たすため、これまでも不断のコスト削減を実施してきたものの、現在の制約の下でのコスト削減は限界を迎えることから、さらなる抜本的なコスト改革や新たな成長を実現し、安定的なネットワーク基盤の運営だけでなく、将来のネットワーク高度化に向けた投資余力を一定程度確保することが必要。
- その実現に向け、電気通信市場における公正競争に大きな影響を与えない範囲で、事業機会の拡大のための業務範囲規制の見直し、運営の効率化追求のための東西統合、テクノロジーの変化に伴う機動的な投資・資産の効率化等、事業の自由度を確保し、NTT東西をよりサステナブルな企業へと変革させていきたい。
- そのため、NTT法において時代に合わなくなっている規制（業務範囲規制、自己設置義務、東西の分離等）は見直していただきたい。

公正競争の確保に関する基本的な考え方



＜NTT東西がサステナブルな企業となるための規制の見直しと公正競争の考え方＞

【地域産業の活性化に向けたNTT東西の非通信業務への進出】

- 地域産業の活性化や地方創生に向け、以下の理由からNTT東西の業務範囲規制を見直していただきたい。
 - ✓ NTT東西としては、電気通信市場の公正競争は確保しつつ、電気通信市場に影響しない分野として地域課題のコンサルティング活動、DX支援、さらには地域の一次産業の活性化、社会インフラ（電気・ガス・水道・道路等）の保守・メンテナンス等を通じて、地方創生や人手不足等に貢献していくとともに、将来的に安定的なネットワークの維持やさらなる高度化を可能とするための事業成長を実現していきたい。線路敷設基盤については公平な提供義務が課されており、特に非通信業務に進出するにあたって、問題は生じない。
 - ✓ NTT東西が非通信業務に進出することは、NTT東西のサステナビリティにつながるだけでなく、お客様の利便性向上や我が国の社会課題の解決に貢献できるものとする。
- 業務範囲の拡大に際しては、現状のような事前規制で制限するのではなく、まずは事業者の判断で業容拡大することを可能としたうえで、事後的に市場の競争状況を検証し、仮に不当な競争が行われていると考えられる場合は、是正する仕組みへ変更していくべき。（ただし、公正競争に与える影響の大きい移動体事業やISP事業への進出、NTTドコモとの統合については、事業法で禁止することも考えられる）

NTT東西が本体で取り組みたい分野（非通信業務）



地域の様々な課題に対するソリューションをワンストップで提供していくことで、地域循環型社会を実現

まちづくり・地域創生

スマートストア

ICTを活用した無人店舗により
人口減少地域の店舗維持を実現



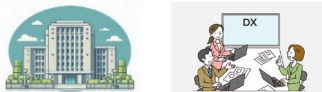
MaaS

遠隔型自動運転バスにより、
再開発エリアなどの交通手段の確保



自治体DX

業務効率化に加え、人材育成等まで
実施しDXをトータルサポート※



社会インフラの維持(道路・橋・電力・ガス・水道 等)

スマートメンテナンス

ドローンや3Dスキャナ等を
用いたインフラ点検



リモート保守・AI解析

高スキル者による遠隔保守や
AI画像解析による異常検出



一次産業活性化

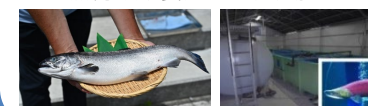
農業

「高い生産性」と
「持続可能な農業」を実現



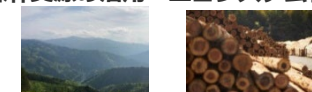
水産業

立地の制約を受けない陸上養殖で
魚介類の安定生産に貢献



林業

森林情報・価値の可視化により
森林資源の活用・エコシステム構築



人口減少 気候変動 設備老朽化

地域社会の抱える社会課題

人手不足 防災・減災 財政不足

再生可能エネルギー（地産地消）

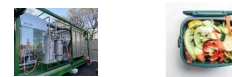
スマートエネルギー

蓄電池技術等活用し、再エネの
効率的な導入やレジリエンス強化



バイオマス

超小型バイオガスプラント発電等
で堆肥化促進・フードロス回避



※電気通信と親和性のあるDXであっても、現状では、その**企画、調査・サポート、業務効率化コンサルティング等の人的業務等は電気通信業務ではないため提供不可**。
実際、2018年にNTT東より総務省に相談した「RPA(注)を用いた業務改善コンサルティングは、経営コンサルティングに該当するため、活用業務として認められない」と判断された事例がある。（注）人間がPCを使って行う作業を、ソフトウェアに組み込まれたロボットが代行・自動化する仕組み

NTT東西の子会社で非通信業務を実施するうえでの課題



<お客様のニーズ>

ワンストップでの対応	ワンストップでの 迅速な提案
	サポート窓口の 集約による お客様利便の向上
	契約等事務手続きの 一本化による稼働削減
低廉な価格	
高品質なサービス	

<お客様のニーズに対する課題>

- グループ会社等を跨る提案となるため、**NTT東西としてワンストップで提案することはできない**
- お客様から未提供のサービスを要望された場合、NTT東西で実施可能な業務であるかの検討（総務省へ確認等）や準備が必要であり、また、子会社を新設することが必要となる場合は、設立から対応が必要であり、**多大な時間ロスが発生する**
- お客様からNTT東西に提案の要望をいただいたとしても、**子会社で応礼が必要な場合、入札参加資格（類似案件の実績要件・地域要件等）を満たせず、要望にお応えすることが出来ない**
- 以下の理由から**お客様の利便性が低下するおそれ**
 - ✓ サービス毎に提供主体が異なるため、サービス毎に対応窓口が異なる
 - ✓ （仮にNTT東西で窓口を一本化しても）指揮系統が異なる会社間をまたぐ伝達が必要となり、サポート対応のリードタイムが長くなる
- サービス毎に提供主体が異なるため、お客様に対し、複数社の契約締結や支払い処理を依頼する必要**があり、お客様の事務処理に係る手間やコストが余計にかかる
- 子会社を設立・活用して提案する場合、以下のような間接コスト等が発生し、結果的に**お客様にリーズナブルな価格での提案ができない**。
 - ✓ 開発・マーケティング・経営企画・総務人事・財務・法務等の間接部門のコストが必要
 - ✓ 情報システムやサーバ設備等を重複して設置するため分割損が発生
 - ✓ 子会社を設立することに伴う、登記等の事務的コストが発生
- SE等の高スキル者が各社に分散してしまうため、**各社間でのソリューションの品質等にばらつきが生じ、高い品質によるソリューションをご提供することができない**
- 子会社は拠点数が少なく、特に**地域におけるサポート品質（駆けつけが遅れる等）が低下する**

(参考) お客様からいただいた実際の声 (抜粋)

コンタクトセンターの導入



「回線の増設希望はNTT西日本本体への連絡、オペレーターの増員希望は子会社への連絡となり、通信サービスと非通信サービスで対応窓口が分かれているのは非常に煩雑」

スマートシティの推進



「NTT東日本には、広範囲の事業（スマートストア、ドローン活用、MaaSシステム構築等）をまとめて対応してくれることを期待している。
スマートシティやまちづくりの対象は通信以外も含め、多岐に渡るため、契約本数をできるだけ減らせるような緩和策や解決策を考えてほしい」

通信、非通信を含めた様々な商材の提案



「事務処理をできる限り簡素化したいため、契約は一元的に実施してほしい。他社は一元的に契約できるのに、なぜNTT東日本はできないのか」

(参考) NTT東西の業務範囲外となる事例



- 地域や企業から寄せられる非通信業務も含めた、ご要望に対し、NTT東西は一元的な対応（プロジェクトマネジメント等）を実施することができず、現状は子会社等を交え、個別にサービス提供をせざるを得ない

ワクチン接種BPOソリューション（各社ごとの提供）



農業×再エネによる循環型地域社会の形成

