

NTTグループにおける共同調達に関する検討会（第2回）

1 日時 令和2年4月28日（火）13:00～14:52

2 場所 WEB会議

3 出席者

○構成員

相田座長、関口座長代理、石田構成員、大谷構成員、西村構成員

○オブザーバ

日本電信電話株式会社、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社

○総務省

竹村電気通信事業部長、山碕事業政策課長、佐伯事業政策課調査官、

田中事業政策課課長補佐、長谷川事業政策課課長補佐

4 議事

【相田座長】 それでは、本日は、皆様お忙しいところ、御参加いただきまして、ありがとうございます。定刻となりましたので、ただいまから、NTTグループにおける共同調達に関する検討会の第2回会合を開催させていただきます。

本日の会議につきましては、昨今の新型コロナウイルス関連の情勢を踏まえまして、ウェブ会議による開催とさせていただきます。一般傍聴につきましても、ウェブ会議システムによる音声のみでの傍聴とさせていただきます。このため、御発言に当たりましては、お名前を冒頭に言及いただけますようお願いいたします。

このほか、事務局から、ウェブ会議システムの関係で何か補足がございましたらお願いいたします。

【田中事業政策課課長補佐】 事務局の田中でございます。ハウリングや雑音混入防止のために、発言時以外はマイクをミュートにさせていただきますようお願いいたします。また、ウェブ会議システムが不調の場合、大変お手数でございますけれども、事前に事務局よりお送りしましたURLにもう一度ログインをし直していただければ幸いです。また、万が一、御発言の途中で回線が切れてしまった場合には、事務局から発言者の方にお電話を差し上げて、一時的に復旧を試みたいと思いますので、よろしくようお願いいたします。

【相田座長】 それでは、本日の議事に入りたいと思います。前回に続きまして、本日もオブザーバ3社の皆様から、NTTグループにおける共同調達に関するヒアリングを行

い、意見交換をさせていただければと思います。

まずは事務局から、前回、第1回会合で構成員、オブザーバから寄せられました主な御意見等につきまして、御説明をお願いいたします。

【佐伯事業政策課調査官】 事務局でございます。お手元の資料2-1に基づきまして、御説明させていただければと思います。

1ページ目は前回の資料で提示させていただきました検討事項の（案）でございます。こちらは割愛させていただきます。

2ページ目、第1回の検討会における主な意見等ということで、4ページ目までにまとめさせていただいております。

1番目が、NTTグループの一体化を防止するための構造的な措置等ということでございまして、構成員の皆様からの御意見といたしましては、共同調達会社の少数の専門職員が交渉する点を踏まえれば、グループ各社と持株東西との間で情報の一体化が生じる可能性はさほど高くないのではないかという御意見。それから、NTTが提案する共同調達スキームは2段階となっており、他事業者との間での窓口におけるファイアウォールと、持株東西以外のグループ会社との間でのファイアウォールの2つが課題ではないかということ。それから、共同調達会社内のファイアウォールの重要性を踏まえた検討、あるいは、そのみならず、窓口を含めた構造的な措置について検討が必要ではないかという御意見がございました。

2番目が、公正競争を確保するための措置でございまして、構成員の先生方からは、持株東西が行う独自調達と、共同調達窓口を使った調達の比率にアッパーリミットを設けることについて、考え方を示す必要があるのではないか、また、「例外的に共同調達を認める」趣旨との関係から、何らか定量的な上限を定めることは考えられるのかという御意見がございました。また、NTTに対して他事業者との相互接続の確保を改めて求めることも考えられるのではないかという御意見もございました。

これに対して、事業者からの意見といたしましては、共同調達に関し、閾値のように、例外の範囲を示すようなものが必要ではないかという議論は歓迎するという、それから、網機能提供計画の届出等の制度によって、相互接続性を確保するための仕組みが既に整っているのではないかという御意見がございました。

3ページ目でございます。他の電気通信事業者に対する共同調達機会の提供という意味では、構成員の皆様から、このスキームに関心を持つ事業者は、KDDIやソフトバンク

とは異なる中小事業者が考えられるのではないかということ、それから、こうした共同調達を繰り返すうちに、NTTの調達トレンドがいずれ分かるようになり、こうした資材を調達する方向にそろっていくのではないかというコメント、また、消費者サイドからは、調達コストの低減が図られることはよいことと思われるというコメントがございました。

また、事業者からの意見といたしましては、戦略的・秘匿性の高い情報を、競合他者に対して共有することは現実的ではなく、情報を一方的に吸い上げられることにならないか懸念するという点、それから、そのプロセスにおいて情報が1社に集められてしまうことが問題ではないかという点、それから、営業・経営上の戦略が共有されてしまう可能性があるということで、共同調達に参加することは考えにくいという御意見がございました。

また、NTTからは、こうしたソフトバンク、KDDIからの意見に対して、別途、共同調達窓口を設けること等によって、公平性の担保や情報の適切な取扱いにしっかり取り組む考えであるという御意見がございました。

4ページ目でございます。4番目の環境変化等による指針等の見直しでございます。構成員の方々からは、総務省に対する報告項目をあらかじめ設定しておくことが必要ではないか、また、指標の一つとして、持株東西がグループの中で占める調達割合などを一定のものに限定する方法があるのではないかと、あるいは、資材の項目をある程度決めた上で、この割合が、例えば3割程度を超えた場合に環境が変化したと考えられるのではないかと、この御意見がございました。また、共同調達における国内ベンダの占める割合などの定量的な指標を決めるべきではないかというコメントもございました。

さらに、5番目のその他ということでございまして、構成員の先生方からは、独禁法の観点からは、川上である調達市場と、川下であるサービス市場の両面を見るのが通例であるという御意見、それから、共同調達への他社の参加機会を提供することが余りにも対応されると、囲い込みの懸念が逆に発生するのではないかと、また、マルチベンダ型のインターフェースの共通化を進めると、これが余りにも広範囲に利用されるようになると、それ自体が市場支配力を有する懸念があるのではないかと、この御意見がございました。

また、事業者からは、今後、NTTがIOWN構想、5Gに向けて、大規模な設備調達を行うとも考えられ、もう少し具体的に見通しを示す必要があるのではないかと、この御意見がございました。

こうした御意見の上で、本日、3社からヒアリングをさせていただければと思いますが、

1点、事務局から補足的な資料ということで、我が国における通信機器市場の環境変化について、データを少し示させていただければと思います、準備いたしました。

5ページ目でございますが、1990年代まで、我が国の総合通信ベンダは、固定電話を中心とした通信サービスを提供する上で不可欠な通信機器について、調達を前提とした研究開発をNTT等と共同で行うなど、内需に牽引されてきたということがあると思います。

一方で、インターネットが本格的に普及した2000年代以降につきましては、我が国の総合通信ベンダは、通信機器の製造事業を縮小して、生産額が大幅に減少しているところが右のグラフから読み取れるかと思えます。また、2007年には、輸入額が輸出額を逆転して、以後、輸入超過の流れが加速しているというところが見て取れるかと思えます。

こうした流れが加速する形で、6ページ目が現在のグローバル市場における日本市場の規模ということでございますが、下に、光電送装置、ルータ・スイッチ、FTTH機器と、円グラフを3つ並べさせていただいておりますが、いずれにしても、世界市場に占める日本市場の規模は、数%と小さいものとなっていることが見て取れるかと思えます。こうした環境変化のことを念頭に置いていただいた上で、本日のヒアリング、御議論いただければと存じますので、よろしくお願い申し上げます。

事務局からは以上です。

【相田座長】 それでは、続きまして、各オブザーバの皆様からのヒアリングに移りたいと思います。まず、KDDI株式会社様から御説明をお願いいたします。

【KDDI (株)】 本日は、改めての説明の機会を頂きましてありがとうございます。それでは、早速資料に基づいて御説明させていただきます。

スライドの1でございます。

まず弊社の説明ですが、4部構成になっております。

1点目、これはNTTさんからの御説明が、あるいは情報開示が十分であるかどうかという問題。2点目が、前回、これはNTTさんから御提案がありました共同調達スキーム、これに関する問題が2点目。3点目は、じゃあ、どうしたらいいのかというところの当社の提案でございます。4点目が、その他、公正競争上、考慮すべき問題という4部構成でございます。

スライドの3でございます。

まず、これまでNTT様から、いろいろと公正競争上の問題という形で情報はお示しいただいているんですけども、前回の議論でもお話がありました、I OWN構想、あるいは今後の5Gなどについての資材調達の見通しについて、これはまだ決まっていないという御説明でございました。

ただ、今これから議論すべきことが、NTTさんがグループとして共同調達をされるということが今後どういうふうな影響を及ぼすのかということであるのであれば、もしこの見通しが不明ということであると、現時点で公正競争を阻害しないということはなかなか言い切れないのではないかと。ですので、こういったI OWN構想などについての調達資材について、もし分からないということであれば、当面これは共同調達の対象外としていただきたいというところがございます。それがはっきり分かった時点で改めて検討するという形を取るべきであろうと考えております。

続きまして、スライドの4でございます。これはNTT様のほうからいろいろとデータ、情報を、過去の経緯、ファクトということでお示しはいただいております。ただ、項目等についてはお示しいただいたんですが、これが具体的にどういう構成比になっているのか。こういったものについては、やはり比率を明確にしていきたいと思っております。それによって影響というものが実際どうなのかというものが判断の材料になるかと思っております。

続きまして、スライドの5でございます。今の話の流れを受けまして、これはNTT東西さん、あるいはNTT持株さんの購買力、これが、影響が大きいのか、小さいのかというものを判断した上で、この調達比率が高いというものについては、やはり共同調達の対象外とすべきでありますし、比率が低いというものであれば、これは本当に問題ないかどうか、検証の上、改めて判断いただくというものでございます。

続きまして、スライドの6以降でございます。ここからは、前回、NTT様から御提案のありました共同調達スキームに関する問題でございます。

スライドの7は飛ばして、スライドの8に入ります。共同調達スキームについては、以下、2つの問題があると思っております。これは共同調達スキーム自体の問題点、それからもう1つは、共同調達をもしやる場合、何か具体的な制約が必要。いわゆるファイアウォールの問題というところがございます。スライドの9でございます。こちらが、そもそも共同調達が、これらの他事業者の参加の機会が本当にあるのかどうか、実効性の問題でございます。

御説明いただいたところによりますと、これはNTTグループさんと調達したい市場、

資材と一致する場合、あるいは調達先のベンダ様の御了解があること、こういった条件をクリアする必要があるという御説明であります。こういったことでありますと、機会はある、オープンになっているように見えるけれども、実際には共同調達に参加できる可能性は低いのではないかという問題でございます。

続きまして、スライドの10でございます。こちらがファイアウォールの問題、いわゆる情報の取扱いの件でございます。前回も申し上げましたように、競争関係にある他社、NTT様にこういった戦略的な直接の情報を共有するということは非常にハードルが高いと思っております。なので、こういった情報がNTTグループさんの中で流通する際、これをどうするかという課題がございます。

それから、2つ目でございます。こちらはNTTグループさんの中でのファイアウォールの問題でございます。当然これはグループ内で共有化を図る、効率化を図るということでございますから、これを効果的にするには、当然グループ内での情報の共有というもの、これを進めると。こうなると、ファイアウォール機能というものが実効性を持つのかどうかというところの問題でございます。

次のスライドは、さらにそこから続く問題でございまして、仮にこういったNTTグループさんの中で情報が共有されるということになりますと、現在、これは接続ルールの中でありまして、いわゆる網機能の提供計画。これはNTT様が接続に関する網の機能を提供するときに、事前に情報を開示するというものでございますが、こちらは競争事業者が情報を得る以前に、やはりNTTグループさんの中で情報が共有される問題があるのではないかと。こういった問題もきっちり検証する必要があると思っております。

続いて、スライド13以降。では、どうしたらいいのかというところの提案でございます。

まず、スライドの14。こちらは当社の提案でございますが、まずはそもそも共同調達スキーム。これはNTTさんから提案があったものに対する提案と、もう1つは、具体的に共同調達するに当たって、こういった具体的なセーフガードが必要かというところでございます。

スライドの15。こちらのほうは、先ほど申し上げましたような他事業者の参加機会の問題でございます。では、どうしたらいいのかということでございますが、提案は2つございまして、1つは、共同調達の対象を誰でも調達可能な汎用品に限定する必要があるのではないかと。例えばこれは具体的に今後どうなるか分からないんですけども、もろもろ

の調達をする場合に、NTTさん仕様のようなカスタマイズされた資材というものになるのかどうか。こういったものが対象となるかどうかという問題でありますので、こういったものは対象外に、本当に汎用品に限定するということが必要かと考えております。

もう1つは、やはり調達先ベンダ。これが他事業者さんも参加可能と認めた資材のみに限定するという、これは大きな原則でございますが、そうしますと、結果的にNTTグループさんのみが共同調達できるという状況になりますと、これは結果的に参加ができなかったということになりますので、NTTグループさんのみが調達するものは対象外という運用みたいなものも考えられるのではないかとこのように考えております。

続きまして、スライドの16でございます。こちらはファイアウォールの問題ですが、もろもろファイアウォールの措置、いろいろなアイデアはありますが、やはり一番大きいものは、こういった共同調達の機能を中立的な機関、これNTTさんから切り離れた機関を設置する。そうすれば、もろもろの問題が解決するのではないかと。

これも2つありまして、そもそも共同調達をする会社というものを参加事業者が参加する形で会社を運営していくというものがああります。そうでないにしても、調達会社はNTTさん、グループが行うにしても、少なくとも共同調達の窓口、いわゆる情報を整理するということについては中立的な機関を間に1つ。こういったものが考えられるのではないかとこのように提案でございます。

続きまして、スライドの17でございます。こちらは具体的にNTT東西さんが共同調達に対応するとした場合、これは例外的な措置として検討されるものでありますが、これは先ほど申し上げましたように、I OWN構想ですとか、そういったものは対象外にする。

あるいはNTT東西さんの調達比率が高いもの、これも対象外。これは先ほど申し上げたとおりです。これに合わせて、例えば上限規制みたいなものはやはり必要ではないかというものでございます。

それが次のスライドの18でございます。例えば、これは先ほど事務局さんの説明、あるいは、前回、構成員の方々からコメントもありましたものですが、こういった上限規制というものが何かあったほうがいいのではないかとこのように2つでございます。

1つは、NTT東西、それから、分離4会社の調達額全体に占める、NTT、持株さん、あるいは東西さんの共同調達額比率に一定の上限を求め、この上限は一体何%なんだという問題は、これは個別の問題としてやっております。

もう1つの提案でございます。これが、いわゆるNTT東西さんが調達をする上で、共

同調達スキームでやるものとそうでないもの。これの全体に占める比率のうち、共同調達に占めるものを一定のシーリングを設けるというものでございます。では、これも具体的な比率は何なのかというのはいろんな議論があろうかと思えます。

続きまして、スライドの19でございます。こちらのほうは手続のところでございます。当然、総務省様には事前の認可、あらかじめ、この調達目的は何なのか、どんな資材なのか、どんな時期にどれくらいの額をやるのか、その比率がどうなのかといったことを事前にチェックしていただきたいと考えております。

続きまして、スライドの20でございます。これは事後の検証でございます。まず1つは、NTT東西さん、持株さん自身による運用について報告する。これはガイドラインの遵守状況みたいなものに従って定期的に報告していただくとともに、当然これは総務省様において、こういった影響があるのか、ないのか。こういった検証結果の公表をしていただく。こういったことがしっかりと手続ができるまでは、共同調達はなし崩し的に始まるようなことがないように考慮いただければと思います。

最後、その他考慮が必要な問題点、スライドの21や22でございます。こちらは前回も御指摘がありますように、独禁法の問題、川上と川下でございます。簡単に一言で言いますと、川上のものは、専門の構成員には釈迦に説法になるかもしれませんが、いわゆるNTTグループの共同調達というものがあつた場合、この調達メーカーさん。これは外国のメーカー、ルータ等のメーカーかもしれません。こういったところに対して、価格や数量などとの取引条件について非常に不利な条件を強いるということがあるのではないかとというのが独禁法の考え。

それから、もう1つ。川下の問題、こちらは当然、グループによって得られる条件によって、エンドユーザー様のほうに著しく低廉な価格、いわゆる不当廉売みたいなことをやった場合には、このスキームに乗らない競争事業者。例えば弊社が乗らない場合はなかなか競争上、対応できないといったこと、こういった他事業者排除の問題もあるのではないかとこのところでございます。

弊社の説明は以上でございます。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。

では、続きまして、ソフトバンク様、お願いいたします。

【ソフトバンク（株）】 では、資料の2ページ目から説明させていただきます。前提ということで、まずは述べさせていただきます。

3 ページ目です。今回ですけれども、「公正競争を阻害しない範囲で例外的に認める」という最終答申の記載に沿って、共同調達の許容可否・条件について検討が必要と考えており、こちらに沿って、私どもの説明をさせていただきます。

4 ページ目、まずは各論として、実施条件について意見を申し上げます。

5 ページ目です。まず、公正競争を阻害しない範囲において例外的に共同調達という点についてですが、こちらは公正競争環境を確保する取組みとして、前回、NTTさんから御提案の内容のみでは不十分と考えております。

具体的には、1 点目、電気通信事業法を遵守しても、結果的に公正競争を阻害する可能性があること。2 点目、共同調達スキームへの競争事業者の参加は事実上困難であること。

6 ページ目です。3 点目、網機能提供計画は共同調達に関する懸念を解消しないことでございます。

以上3点について、詳細を申し上げたいと思います。

まず7 ページ目、1 つ目の電気通信事業法の遵守のみでは不十分という点でございますが、こちらは不当な差別的取扱いには当たらずとも、結果的に競争優位性が著しく高まる事例があると考えています。前回のプレゼンでも申し上げましたが、携帯電話事業者の周波数割当ての関係で、仮に4.5ギガヘルツ帯で携帯電話の周波数帯とローカル5Gの周波数帯を共用できる機器というものができた場合、そのメリットを享受できるのは、NTTドコモさんとNTT東西さんのみになる可能性がございます。このように、NTT東西さんが差別的取扱いをせずとも、結果的に競争事業者が排他される例が考えられます。

8 ページ目です。共同調達スキームへの競争事業者の参加は事実上困難ということで、こちらは前回のヒアリングでも申し上げましたが、ベンダ・型数・数量・必要時期等は、営業・経営戦略情報の1つでございまして、外部に容易に提示できる情報ではなく、現時点において参加は困難と想定しております。

9 ページ目としまして、網機能提供計画は共同調達に関する懸念を解消しないということで、こちらは、先ほどKDDIさんの説明にもございましたけれども、網機能提供計画の公表時点では、既に競争事業者との間で非対称性が生じ得て、共同調達はこれを拡大させ得るものと考えております。

1 枚おめくりください。以上を踏まえて、当社としては、共同調達の実施に当たっては、下記のような懸念、すなわちNTTグループの一体化であるとか、NTT殿と競争事業者の非対称性といったものを踏まえて、公正競争を阻害しない例外的な範囲の具体化が必要

と考えます。

例として2点、調達可能な品目を限定する方法と、閾値による制限を設ける方法というのを考えておりました、こちらについて御説明させていただきます。

1 1 ページ目、まず1つ目は、調達可能な品目を限定する方法です。ここに記載の対象外とすべき品目の例というのは、先に挙げたグループ一体化であるとか、競争事業者との非対称性につながる懸念のあるものと考えております。このような公正競争阻害のおそれがある品目というのは、当社としては共同調達の対象外とすべきではないかと考えております。

ページ下部の青地の部分を御覧ください。共同調達は、答申にもあるとおり、あくまで例外的に認められたということ踏まえると、こちら、共同調達可能な品目として認められるものについては、ホワイトリスト方式で阻害のおそれがない品目のみ許容すべきではないかと考えております。

1 2 ページ目です。閾値による制限を設ける方法でございますが、こちらはやはり共同調達は、先ほども申し上げましたとおり、あくまで例外的に認められるものであることを踏まえると、公正競争を阻害しない調達額・量に限定する必要があると考えております。

1 3 ページ目は、参考といたしまして、電話サービス提供における他者設備利用に関する議論について記載しています。

包括的検証で同様に例外的に許容された他者設備利用につきましては、NTT東西さんから、「例外」となるケースというのを提案されています。こちらの吹き出しにもありますとおり、具体的には、利用者が極端に少ないであるとか、メタル再敷設・光化が極めて不経済なケースとされており、これらが他者設備の利用が真に必要・合理的な場合として認められました。当然、例外ですので、自己設備設置に比して、その割合は極めて少ないものとの認識です。共同調達においても、これと同様に例外となるケースを明確にすべきではないかと考えております。

1 4 ページ目、こちらは例外のボリュームであるとか閾値に関することですが、こちらでも過去、例外的に許容される範囲の考え方について、NTTさんからこのような提案がありましたので、こちらでも同様に共同調達においても明確にすべきではないかと考えております。

1 5 ページ目、利用者の利益の還元でございます。今回、公正競争を阻害しない範囲で例外的に共同調達が認められるものである以上、NTTグループさんの競争力強化のみが

効果として現れるのは認められないと考えております。

左の図を御覧ください。ピンクの蛍光部分は、NTTさんが主に恩恵を受けるもの。ブルーの部分は、競争事業者が恩恵を受けるものです。仮にこの共同調達の結果として、NTTグループさんの競争力が強化されるという結果が生じるのであれば、それに応じて、競争事業者に対してもネットワークサービス、特に光サービス卸等の料金低廉化が必須ではないかと考えております。

16ページ目でございます。他の事業者も含めた共同調達ということで、こちらは先ほども申し上げましたとおり、実効的なファイアウォールの有無を問わず、競争事業者の利用は想定しがたいため、競争事業者の参加・公平性を確保するためには対象品目の限定が必要ではないかと考えております。

17ページ目で、仮に対象品目が限定されて、当社としても、NTTさんに情報を提示して、共同調達に参加するということを考えた場合に、NTTさん提案の共同調達スキームについては、事前に少なくとも下記について明確にしていきたいと考えております。

こちらに記載のとおり、左記以外の共同調達というのがあるのか、ないのか。案件をエントリーした場合の詳細、「共同調達窓口」の詳細、ファイアウォールの詳細というのが考えられます。

18ページ目でございます。以上の(1)から(3)の条件につきましては、本検討会の方針としてまとめ、策定し、一般に公表し、こちらに基づいて共同調達というのを実施されるべきではないかと考えております。

19ページ目です。次に、各論として、担保措置について意見を申し上げます。

20ページ目、検証のための報告の必要性です。共同調達の状況のNTTさんにおける公表の適宜実施のみでは不十分と考えております。「経営情報に係るものは公表対象外」という話でしたが、検証のために、総務省さんへの報告は少なくとも必要ではないかと考えております。

右側の情報の開示・事後措置という図を御覧ください。NTTさんは、競争事業者に対して、共同調達の状況・情報の公表というのをされると思いますが、それと並行して、青字のこの矢印のとおり、公表不可情報も含めて、総務省さんには情報を定期的に報告する必要があると考えております。それを受けて、総務省さんにおかれては、公正競争阻害の有無を確認の上、検証結果を根拠とともに開示する必要があると考えております。この場合、右の赤い四角の中のとおり、公正競争阻害のおそれが認められる場合には、速やかに

是正措置を講じる必要がありますし、②番、答申に記載の前提変化が生じていると判明したときには、方針・ガイドライン等を見直す必要があると考えております。

21ページ目で、NTTさんとNTT東西さんの調達額の比率が上昇したときの対応です。今回の共同調達には、NTTさん、NTT東西さんの調達額の比率が一定水準に低下したことが許容の前提である以上、当該比率が上昇に転じた場合には前提と異なることとなりますので、共同調達を再度禁止する必要があると考えております。また、前回のNTTさんの説明資料の下部のところでございますけれども、こちら、下の吹き出しに記載しておりますが、「対象となる資材は、ルータ・サーバ・パソコン等のハードウェア、ソフトウェア、ケーブル類等」というふうになっておりますので、この比率算定の妥当性、分子・分母に変わりはないか等も検証が要るのではないかと考えております。

22ページ目です。共同調達で得られる効果の公表・検証ということで、事後検証のために何を公表し、何を総務省さん限りで報告すべきかという点についてはもう少し議論が必要と考えておりますが、少なくともNTTさんが共同調達で得られる効果として示している項目については、状況の公表が必要と考えております。

下の吹き出しを御覧ください。答申では、共同調達の効果を期待して、例外的に許容している以上、これらの効果というのが市場にどのように反映されているのかというのをきちんと見ていく必要があるのではないかと考えております。すなわち、こちらの左のNTTさんの資料にあるような研究開発力の強化であるとか、ネットワークサービスの提供料金の低廉化、また、グローバルなOTTプレーヤー等に対する競争力の強化等について、NTTさん自身にて評価していただくとともに、総務省さんでこちらを検証し、公表する必要があるのではないかと考えております。NTTグループさんのプラスの効果と、やはり少なくとも同等の効果が競争事業者に生じていなければ、共同調達の禁止等の是正措置が必要ではないかと考えております。

23ページ目、IOWN構想やネットワーク仮想化進展等の影響確認でございます。こちら吹き出しにありますとおり、答申では、「かつては国内総合通信ベンダからの調達に占めていたものが、グローバル通信ベンダからの調達シフト」といったことを前提にしておりますので、IOWN研究開発・導入や、ネットワーク仮想化等による調達等によって、国内ベンダ回帰・囲い込み、またはNTTさん独自仕様を推進・グローバル仕様との乖離のおそれがないか等、前提や環境変化がないか確認・検証が必要と考えております。

24ページ目は、公表・報告項目として現時点で考える1例でございます。左の確認・検証すべき内容、こういったものに必要とされるものを公表・報告いただく必要があるものと考えております。

25ページ目は、認可制の導入ということで、こちらは前回のヒアリングでも申し上げましたが、これまでに記載の条件であるとか、事後措置の履行というのを担保すべく認可制が必要と考えております。吹き出しにも記載のとおり、共同調達というのは、これまで禁止されていた行為というものを新たに許容するものでございますので、電話サービスの他者設備利用と同様に、まずは認可制により条件担保を確実にすべきではないかと考えております。

26ページ目、最後に、まとめということで申し上げます。

27ページ、共同調達実施の許容可否についてということで、少なくとも私どもとしては品目の制限、それと事前認可・事後検証等の実施というのは必須と考えており、これらについて十分な制度整理ができない場合には、共同調達の実施を認めるべきではないかと考えております。

最後、28ページ目は、これまでに申し上げたまとめでございます。こちらに沿って御検討をお願いしたいと考えております。

以上で弊社の説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。

続きまして、日本電子電話株式会社様から御説明をお願いいたします。

【日本電信電話（株）】 それでは、資料2-4に沿って御説明をさせていただきます。

1枚おめくりいただきまして、1ページ目でございます。今回の規律の対象となる共同調達の範囲について、改めて再確認ということで説明をさせていただきます。

現状、共同調達を実施してはならないとされているのは、この絵にあるとおり、NTT・NTT東西と、データ、ドコモ、コム、コムウェアといった旧NTTから分離した国内事業会社4社との間のみであります。したがって、今回の規律対象というのは、NTT・NTT東西の3社とそれら4社との間の共同調達に限定して検討されるべきと、このように考えております。

2ページを御覧ください。今回の本共同調達の対象とする物品ですけれども、こちらに列挙しているネットワーク系装置、サーバ系装置、端末系装置、ソフトウェア、ケーブル類、その他物品を共同調達の対象としていきたいと考えております。なお、ドコモブラン

ドで販売されるような携帯電話端末等は除くという形で考えております。

3 ページを御覧ください。今回、各社さんから色々と意見が出ていますけれども、本共同調達に他事業者さんに参加いただく場合の他事業者さんとはどういう方々になるのか、あるいは参加に当たっての前提条件等について、改めて整理しております。対象事業者は、登録・届出電気通信事業者とし、対象案件は、NTT・NTT東西の3社のうちのいずれか1社以上、かつ、対象4社のうちのいずれか1社以上が参加する共同調達案件について、他事業者さんにも参加の機会を与えていくという形で考えております。

費用負担については、共同調達会社と共同調達窓口の運用に係る費用を負担いただくということと、前提条件としては、調達先のベンダの方々が当該他事業者の共同調達への参加を承諾することと、要望する要件（納期、価格等）が満たされた場合には、原則購入いただくよう努めていただくこと、あと、共同調達会社の稼働状況によっては対応できない場合があることは御了解いただきたいこと等、こういった条件がございます。

4 ページを御覧ください。こういった話を前回お話しさせていただいた際に、構成員の方々及びKDDIさんとソフトバンクさんから御指摘を頂いております。頂いたコメントは、構成員の方々からは適切なファイアウォールをしっかりと設けることが重要ではないかということ、KDDIさんとソフトバンクさんからは、競合関係にあるNTTグループに詳細な調達情報を提示することは困難であるということ、ベンダが他事業者の参加を認める可能性が低く、結果的に不調となる場合が多いのではないかとということ、また、結果としてNTTに情報を取られるだけで他事業者は損ばかりするのではないかとということ、あとは、NTTグループ内であらかじめ調達する装置を統一するといったようなことが懸念されるのではないかとといったようなご指摘がございました。

我々としては、こうした御指摘を踏まえて、まず取り扱う情報への適切なアクセス権限の設定や、会社間あるいは会社・従業員間の守秘義務契約の締結など、適切なファイアウォールを設置したいと考えております。

また、NTTと競合関係にある方々が必要以上にNTTに情報を渡すというところに懸念があるということであれば、まずベンダが他事業者の参加を認めるかどうかという、いわゆるマッチングの部分と、共同調達への参加決定後、詳細な調達条件のやり取りをする部分の2段階のスキームにしていくことで、まずエントリーの段階で必要となる情報は粒度を粗くして、他事業者が参加することでもいいですよということをベンダ側で認めていただいたときに、詳細情報のやり取りを開始するという形とし、少しでも、そういった懸

念を軽減するようなことを考えたいと思っているところでございます。

両社からは、NTTグループとの共同調達に参加するつもりがないというお話を頂いたと思いますが、我々のほうで、一部の他事業者にヒアリングをさせていただいた中に、NTTグループとの共同調達について、詳細を教えてほしい、興味はあるということで、現在、意見交換、質問のやり取り等をさせていただき始めたところでございます。そういう意味では、ニーズはないということはないと、我々としては認識しているところでございます。

先ほど申し上げたファイアウォール等の詳細について、5ページ、6ページで説明させていただきます。

5ページが先ほど申し上げたマッチング、他事業者さんが共同調達に参加できるかどうかという段階までのやり取り、それ以降、実際に共同調達に参加するとなって、具体的な金額等のやり取りをするところが6ページになります。まず、5ページを説明させていただきます。

こちらには、案件エントリーからマッチング結果の回答というところまでを書かせていただいております。案件エントリー時に頂く情報としては、まず必須の項目として、先ほど2ページでもお話しした対象物品の区分の中にある製品、例えばネットワーク系装置であれば、ルータ・スイッチ、伝送装置という情報は必須で頂きたいと考えております。また、仕様の概要として、ハイエンド、ローエンド、あるいは、このベンダのこれぐらいの装置スペックに相当するもの以上だとか、処理スピードがこれ以上だとか、そういった仕様の要望があれば出していただくということです。ハイエンド、ローエンド程度でも構わないです。

あと、購入予定の物量。これも概算で、例えば1,000台なのか、1万台なのか、10万台なのか。そういった話が分かれば、ざっくりでよいので教えていただければと思います。また、いつまでに納入すればよいのか、交渉結果の通知はいつまでに必要なのかという辺りを必須項目として提示いただくことを考えています。

ベンダの名称や目標価格、あるいは自社利用なのか再販なのかという点も、可能であれば情報をいただきたいと思っています。とくに、自社利用か再販かについては、ベンダが共同調達を認めるかどうかを判断するに当たって、非常に重要な要素となるようです。ただ、経営に関わる情報かと思いますので、あくまでもオプションということにさせていただきますけれども、こういった情報があると、よりマッチングの確度は高くなっていくと思っ

ていますので、可能であればこういった情報も頂きたいと思っております。

共同調達窓口は、NTT・NTT東西及び他事業者さんの調達希望内容、今言ったような情報を共同調達会社に対してのみ流通し、マッチングの可否を確認するよう依頼します。共同調達会社がベンダにマッチング可否を確認した上で、NTT・NTT東西及び他事業者に対し、このベンダからの共同調達がマッチング対象になりました、このベンダとの交渉が可能になります、という情報を回答するような形でやり取りをすることになります。

ここでのポイントは、繰り返しになりますが、ポイント1に書いてあるとおり、マッチング可否までの段階で提示いただく情報は概要程度にとどめることができるということと、あと、他事業者さんは、自分がどこのベンダを使うかを決定する前に、調達を検討しているルータ等について、NTTグループ各社、NTT東西等の両者から購入要望が上がっていて、かつ、どのベンダから共同調達できそうだという情報を得ることが可能となります。他事業者さんは、ベンダ名等の情報を得た上で、共同調達に参加するかどうかを検討することができるというステップにしたいと思っています。

6ページになります。こちらでは、共同調達への参加が決定してからベンダとの基本契約を締結するところまでを説明させていただきます。ここで、ベンダと価格交渉等を詳細に実施していくこととなりますので、調達を希望する装置についての詳細な仕様を提示いただきたいと思いますと考えています。詳細仕様については、型番を指定いただいても結構ですし、ある程度の範囲内での仕様指定にも柔軟に対応できるようにしたいと思っています。

他には、購入量、目標価格、納品場所など、詳細な情報を提示いただくということになります。情報を頂いた上で、共同調達窓口から共同調達会社に情報が流れて、共同調達会社のほうでベンダと価格、納期、ペナルティの条項等も併せて交渉した上で、その結果をNTT・NTT東西及び他事業者に通知するということとなります。その際、全てを、共同調達窓口を通じて対応するだけでは情報が不十分になる場合もあり得ますので、必要に応じて、米国に所在する共同調達会社と他事業者さんとの間で直接、御相談いただけるルートも設けたいと思っています。

その後、通知された条件を基に、各社にて、最終的に購入するか、購入しないかの意思決定を行っていただきます。購入ということになった場合は、ベンダさん、もしくは、そのベンダさんの販社と直接、基本契約あるいは売買契約を締結していただいて、具体的な購入内容を決定していくこととなります。

その際、同じベンダさんであること以上の情報、購入する製品の型番や納品時期といっ

た情報は、調達元の会社間でお互い知り得ませんので、そういう意味でも、経営情報等について、他社に知られるといったことはありません。また、当然、調達したものをどう営業活動に用いるとか、どういうサービスに使うとか、そういったことについては、そもそも共同調達窓口も情報を入手しませんので、そういう意味でも、川下市場の競争への影響は特段ないのではないかと考えているところでございます。

それでは、7ページを御覧ください。本共同調達によって、調達市場、川上市場である、グローバルなワールドワイドの情報通信機器市場にどのような影響が出るかというところとなります。次のページに書いていますけれども、そもそも日本企業の調達規模というのは、このワールドワイドの情報通信機器市場の中では非常に限定的だと思っております。

したがって、仮に他事業者さん、日本の国の多くの会社が仮に共同調達に参加するようになったとしても、グローバル市場で事業を行っているベンダに悪影響が及ぶということはないのではないかと考えております。

調達市場の範囲としては、ここに書いてあるようなグローバル市場で販売されるものになると思いますが、もちろん、先ほどの総務省資料の5ページにあったように、我が国のベンダさんが海外に出て売っている、輸出というものは大分減ってしまっているものの、実際に輸出している商品についてはターゲットになると思います。いずれにしても、今回はワールドワイドの市場をターゲットに考えているということでございます。

そういった市場における調達規模を見ると、別紙3を御覧いただくのがよいと思います。8ページを御覧ください。これは情報通信白書からのデータで我々が作っている資料ですけれども、アジア太平洋の内訳として、日本のデータが単独で出ているものはタブレットぐらいで、他の区分については、アジア太平洋で区切っている形になるのですが、巨大市場である中国を含めたアジア太平洋の中でも、比率が大きいもの、F T T Hや光伝送関係の装置となりますが、それ以外はせいぜい4割ということでございます。

F T T Hや光伝送関係につきましては、7ページに戻っていただきまして、下段の参考のところにも書いておりますけど、2018年度における、固定系ブロードバンド契約の増加数という数字を御覧いただくと、日本が100万契約ぐらいの増加であるのに対して、中国が1,300万契約の増加ということでございまして、F T T H機器等もアジア太平洋の調達規模では、市場全体の6割とか5割とかありますけれども、固定系ブロードバンド契約の純増数を踏まえると、中国が市場を牽引していて、日本の調達規模というのはかなり小さいのではないかなと推測できるということですので、そういう意味では、グロー

バルベンダからすると、日本は本当にワン・オブ・ゼムの市場というような状況になっているということかなと理解しているところでございます。

続きまして、9ページです。国内電気通信市場における公正競争環境の確保という観点で、第1回検討会の中でも、公正競争環境を確保するために、何らかの比率を設定してはどうかとご意見があったと思います。こちらは、閾値を設けて、その数値と実態との関係を見ながら、状況を把握しながら必要なアクションを打っていくということができるようになるべきじゃないかという趣旨だと思いますが、それについて、2つの比率についての当社の考え方を申し上げております。

まず、NTT・NTT東西の3社それぞれの総調達額の中で、本共同調達スキームによって共同調達した額がどれぐらいの割合を占めるのかという比率です。この比率を重視する目的というのは、本共同調達が例外的なものだということを確認するためだと理解しておりますので、さすがに過半になると例外的とは言えない可能性があると思いましたが、NTT・NTT東西の総調達額に占める本共同調達額の割合が半分以下とするということが考えられるのではないかと考えているところでございます。

次に、NTT・NTT東西の調達力が市場に影響を及ぼすことが問題視されているという点に関するところです。

包括的検証の最終答申において、NTTグループ全体の総調達額に占めるNTT・NTT東西の総調達額の割合が大きく低下し、市場に与える影響が小さくなっていると整理されていることを踏まえると、総調達額比率について水準を設定することが考えられると思います。

総調達額比率については、分子となるNTT・NTT東西の総調達額側のゆらぎ、集中的な装置更改や災害対応による単年度での増減というものは出てくると思いますし、分母の大宗を占める対象4社の総調達額も揺らぐと想定されますので、ある程度のゆらぎは見込む必要があると考えておきまして、例えば「30%以下」という水準を設けて運用していく中で、環境変化を見ていくということが考えられるのではないかと考えているところでございます。

以上で終わらせていただきます。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。

それでは、ただいま3社から頂きましたプレゼンテーションを踏まえて、意見交換に移りたいと思います。各オブザーバより発表のあった内容への御質問や御意見、その他、何

でも結構ですので、順次御発言いただければと思います。御発言に当たりましては、先ほど申し上げましたように、御自身のお名前を最初に発言いただければと思います。よろしくをお願いいたします。

【KDDI (株)】 すみません。KDDI ですけども、オブザーバからでも発言はよろしいのでしょうか。

【相田座長】 はい。結構です。

【KDDI (株)】 ては、NTT さんに一つ確認したいんですけども、資料の 7 ページ、8 ページのところグローバルの話をされていたかと思うんですけども、ここでグローバルな話を持ち出しているということは、今回の共同調達というのは、日本のいわゆるメーカーだとか、そういう日本市場から調達というのは対象外と言っておられるという理解でよろしいでしょうか。

【相田座長】 NTT さん、いかがでしょうか。

【日本電信電話 (株)】 NTT でございます。7 ページの調達市場の範囲というところに記載していますが、グローバル市場で販売されている商材を対象にしまして、もちろん我が国の企業の製品がグローバルに向けて広く販売されているようなものであれば、それは対象になると思っておりますが、日本国内に閉じた市場の製品というものについては、今回、対象にしようとしているわけではないです。

【KDDI (株)】 その線引きはどう線を引かれるんですかね。

【日本電信電話 (株)】 今回の共同調達にあたってベンダ等との交渉を行う共同調達会社は米国に設立されていまして、米国で実際に調達交渉を行うこととなりますので、基本的にはそちらで対応するものということになるということでございます。グローバル市場で販売されているものというのは、さきほど申し上げたような 8 ページに記載している商材、我々が 8 ページに参考資料として、情報通信白書から引用しているような商材、こちらを見ていただくとグローバル市場で調達されているものだということは明らかになるかと思います。基本的にこういうものを対象に考えているということです。

【KDDI (株)】 ただ、例えばシスコさんから調達をかけるのと、NEC さんから調達をかけるので、仮に売っている商品がグローバルでも売られているとしても、何か大分影響が異なるような気がするんですけども、その辺はどう考えていらっしゃるのでしょうか。

【日本電信電話 (株)】 まず、今回の総務省の資料の 5 ページで、我が国における通信

機器市場の環境変化が提示されていると思います。今回、私もこの数字、グラフを見て、驚いたのですが、1990年代以降、これだけ日本の国内での生産は落ちてしまっているということだと思います。我々、NTTとしては、今回の新型コロナウイルスの影響等でグローバルなサプライチェーンが分断されるリスクというのが顕在化していくと思っ
まして、今後の経済安全保障を考えていくということが日本にとっても必要になるのではないかと考えています。その点、4月3日に総務省より公表されたBeyond 5G戦略においても、我が国のプレーヤーがトラステッドなグローバルサプライチェーンの中で、しっかり活躍できるようにすべきだとされており、Beyond 5Gのインフラ市場では、日本のメーカー、ベンダがグローバル市場でのシェア3割を取り戻そうという目標も掲げられていると考えています。そういった戦略の基で、NECさんであったり、富士通さんであったり、日本のメーカー、ベンダが、今後グローバル市場で活躍されていくの
らうかと想像していますので、そういう点でも、そういった会社の方々の商品も対象に考
えていく必要があるのではないかと考えているところでございます。

【KDDI (株)】 ありがとうございます。この辺りはきちんと整理する必要があるかな
なと思っていますので、よろしくお願ひします。

【相田座長】 NTTさんの資料の5ページ目の絵というのがあって、将来的にどうな
るかということは置いておいて、当面考えていらっしゃるのが、NTTさんが既にアメリ
カにお持ちの共同調達会社を利用するというので、要は国内で価格交渉するよりはア
メリカで価格交渉したほうが安く手に入りそうなものが対象と考えればいいのかと、今、
お2人の会話を聞いていて思ったんですけど、NTTさんはそういうことでよろしいで
しょうか。

【日本電信電話 (株)】 はい。そういう理解で結構です。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。

では、私から。KDDIさんの資料の4ページ目で、やっぱりNTT持株東西さんの調
達比率というのはもっと細かく、設備ごとの比率と見て、それで行かなきゃいけないん
じゃないかというようなことをおっしゃっておられますけども、これについて、何かNTT
さんのほうからは御意見ございますでしょうか。

【日本電信電話 (株)】 あらかじめ検証するための材料ということで、我々のプレゼン
テーションの2ページの区分、ネットワーク系装置やサーバ系装置等の区分ごとの割合等
のデータは、総務省には提示していきたいと考えています。また、それを構成員の方々に

も後でご確認いただけるよう、必要な情報は出していきたいと考えています。

ただ、規制されているNTT・NTT東西の数字については、ある程度、お出しできると思うのですが、その他のグループ会社については相談させていただきたいと思っているところでございます。

【相田座長】 だから、それぞれのジャンルごとの調達額比率をチェックした上で、このジャンルはOKだけでも、このジャンルはだめというような可能性というのについては何か御意見ございますか。

【日本電信電話(株)】 ジャンルごとに共同調達を許容するか否かを判断するというところは御容赦いただきたいと考えているところでございます。

【相田座長】 はい。この件でも結構です。別の件でも結構ですので、ほかの構成員の方、あるいはオブザーバの方からいかがでございましょうか。

【KDDI(株)】 KDDIですけど、よろしいでしょうか。

【相田座長】 はい、どうぞ。

【KDDI(株)】 我々も上限の比率を設定すべきということは説明させていただいて、NTTさんも比率を何らか設けるべきというところはおっしゃっておられて、もし比率を設けるのであれば、やっぱり中身が分からないとということ、あとは集計する対象によって比率はいかようにも変わってしまうので、やはりそこは細かく見ていく必要があると考えています。

要は、中身が変わってしまうと、それで2割とか3割と制限を設けていても、中身が変わって、全然変わってしまったということでは意味がないと思っているので、そこはしっかりやっていただきたいと思っています。

【相田座長】 はい。ほかにいかがでございましょうか。

【ソフトバンク(株)】 ソフトバンクです。事務局資料について事実確認をさせていただきたい点がございます。事務局さんの資料の5ページ目。先ほどお話がありましたけれども、こちら、右側に、「通信機器の生産額・輸出額・輸入額の推移」と書いてあるんですけども、こちらは、いわゆる携帯電話端末が含まれているのか、含まれていないのかとこのを確認させていただきたいと思います。

見ると、2008年辺りから非常に伸びが激しくなっており、2008年というのはちょうどiPhoneが出た年でございますので、その事実関係を確認させていただければと思います。よろしく申し上げます。

【相田座長】 事務局、いかがでございましょうか。

【田中事業政策課課長補佐】 事務局、田中でございます。おっしゃるとおり、こちらの輸入の中には携帯電話端末が含まれたものとなっております。こちらの資料のほか、C I A Jさんのほうで公表されている資料を拝見しましても、現状、国内の通信機器市場において、国内生産よりも輸入のほうはやや超過しているといったような傾向については変わらないというふうに認識してございます。

以上です。

【相田座長】 これは携帯電話端末を除いた統計というのは、アベイラブルなものはあるのでしょうか。

【田中事業政策課課長補佐】 残念ながら、公表可能な資料として入手しているものはありません。引き続き検討はしたいと思っております。

【相田座長】 それでは、ほかにいかがでございましょうか。

【関口座長代理】 関口です。今のプレゼンを頂戴して、1点、気になった点があるので、確認をさせていただきます。KDDIさんが9ページとか22ページで、ベンダにとって、29ページのところを見ると、調達先ベンダの立場に立つと、各社の個別交渉によって高い単価で提供したいというのが自然だから、結構これは厳しいんじゃないかということで、調達先ベンダの了解が取れないときのリスクを懸念されています。

先ほど、NTTさんのほうから、このスキームに賛同されて、スキームをもう少し、詳細に知りたいというニーズはあるんだという御説明を頂戴しましたが、調達先ベンダ側の反応というのがもし分かれば御紹介いただきたいと思えます。

【日本電信電話(株)】 NTTでございます。ご質問いただいた、ベンダ側の話について、一般論でお話させていただくと、例えば、単純にもともと高い単価、少ないボリュームで買ってくれていた事業者が共同調達によって調達量がまとまることで、単価が下がって商売に悪影響が出るということだけであれば、恐らく皆さん乗ってこないということはあり得るかもしれません。けれども、調達先のベンダの製品を今現在、採用されていない事業者が共同調達に参加するとか、あるいは、ロングレンジで調達し続けてもらえる等の将来性とか、調達先のベンダにメリットがある場合は、承諾いただける可能性があるのではないかと聞いています。

具体的に、どちらのベンダから、そのような反応があるのかというところについては、具体的な案件がないと、具体的にそれが是か非かという議論になるものですから、一般論

として、プラスにならないケースもあるし、プラスになるケースもあるという話で聞いているところでございます。

【関口座長代理】 ありがとうございます。先ほどの御説明頂きましたように、グローバル市場の中で言うと、日本はワン・オブ・ゼムという扱いですから、ベンダ側にとってみて、それがさほどの脅威に感じるような結束力ではないということであれば、多分乗ってくるだろうと思いますけれども、決してこちら側の交渉力が強靱なわけではないということは、議論の中で念頭に置いておく必要があるというふうに考えて、今の御回答を頂きました。ありがとうございました。理解いたしました。

【相田座長】 それでは、KDDIのほうから、ただいまのことについて、追加の発言を希望されるということですので、お願いできますでしょうか。

【KDDI (株)】 KDDIでございます。グローバルの市場なのか、日本国内の市場なのか、これは市場の画定の問題だと考えておりますが、今回の共同調達に対して、グローバルベンダさんに対する考え方につきましては、弊社のプレゼン資料で言うところの22のスライドでございます。この共同調達のスキームに乗る場合のメリットについては、NTT様、御説明のとおりで、これは安く買えるわけですから、当然にこれはメリットがあります。ただ、ここでの問題はそうではなくて、これを販売するベンダ側にとって、どうということなのかというところで、当然これは今まで個々に販売していて、利益を上げられているところが、価格がある程度圧縮されてしまうと。ここで言うところの購買カルテルみたいなものに当たるのかなと考えておまして、当然我々が一定の量を調達していたもの。これはNTTさん等が仮にKDDIとNTTさん、あるいは国内の主要な事業者がみんなまとめて調達するということになると、つまり、世界に比べて日本がどうのこうのという問題ではなくて、日本における売上という市場においては、非常に彼らとしてはプレッシャーを受けてしまうと。これがいわゆる購入カルテルと呼ばれるものだと思うんですが、こういった問題がグローバルベンダさん側のほうに働くので、こちらのベンダさん側にとってどうなのかというのが問題の論点かと思えます。

以上でございます。

【相田座長】 この件につきまして、何かNTTさんのほうからはコメントございますか。

【日本電信電話 (株)】 私共としては、先ほど申し上げたとおり、ベンダの方々にとってもメリットがある形も含まれていないと御了解いただけない場合もあるということだと

思っています。繰り返しになりますが、現に調達先のベンダもベンダ同士でも競争されているわけですから、よい条件を提示することによって、彼ら側に今、調達先ベンダの製品を採用されていない人が新たに入ってくるのか、あるいは将来にわたって長いレンジで契約を継続することができるようになるのか、そういったプラスになる場合もあると思っています。そういうケースが含まれる等により、承諾いただける可能性はあると考えています。

なお、独占禁止法の観点で、他事業者と共同調達する製品によっては問題が生じるおそれがあるが、ケースとしては論理的にありうるということは承知してはいますが、仮にそういった事態が想定される場合には、あらかじめ公正取引委員会への事前相談や、あるいは弁護士に相談する等、独禁法の観点で問題が生じないように対応していきたいと考えていますし、共同調達に参加いただく他事業者さんにご迷惑をおかけすることがないように、しっかりそこは押さえていきたいと考えているところでございます。

【相田座長】 それでは、大谷構成員、お待たせしました。どうぞ。

【大谷構成員】 ありがとうございます。今話し合われている論点からちょっと離れてしまうかもしれませんが、また、大変申し訳ないことに、会議資料を見る環境が十分ではなくて、どなたが主張されていたことなのか、分からなくなっているところがあるのですが、認可制という御提案をソフトバンク様から紹介いただいていたので、その点について意見を述べたいと思っております。

認可制という仕組みというのは、例外的に何かを解禁するときの手法の一つではあるのですが、そもそもグループ全体での共同調達を一定程度解禁しようといった狙いは、そもそも調達コストを低減させて、それを利用者に、利益を還元させたり、それから、グローバル展開を促進したり、あるいは投資そのものを促進させようという狙いがあったと思いますので、一定の機動性とか柔軟性というのを確保していないと、解禁することとした当初の目的を達成することが難しいのではないかと思っております。

そういう意味で、恐らくソフトバンク様の資料だったと思うのですが、調達を実施するごとに認可制というのは、そういった解禁する狙いといったものを、意味をなくしてしまうことになってしまいますので、効果的な方法ではないんだろうなという感想を持っているところです。

その一連の御提案の中にあっただのだと思いますが、調達する資材を限定するのかどうかといった議論が出ていたと思うんですけども、一定の資材の限定というのは必要だと思

っております、これらについては、NTT様から頂いている対象製品の資料の範囲であればいいと思っております。ただ、そこで、NTT様のほうでは、携帯電話というのを除かれているように、やはり持株東西という巨人の背中で、ドコモが調達でメリットを受けるということによって公正競争が歪むということを考えますと、携帯電話等の物品、ドコモブランドで販売されるものというのを対象外にするというのは当然必要だと思っております、このルールを定めることは必要だと思われま。

ただ、この共同調達可能な物品をホワイトリストのような形で、この範囲でやりなさいというよりは、明らかに公正競争に歪みを生じさせるような資材というのをブラックリストのような形で挙げるというほうが現実的ではないかなと思っております。そのようなものとして、NTT様のほうからも明示的に除外されている携帯電話といったものをブラックリストに挙げるのは適切だと思いますが、それ以外にどのようなものがブラックリストに挙げる必要があるのかといったことについては、例えばKDDI様の御意見としては、資材、NTTの持株東西が占める調達額が高くなるようなものについては、危険ではないかという御意見は出ているところなのですが、まだそれが抽象的な危険性にとどまっているうちは、明示的に除外するものにはできないのではないかと考えている次第です。

ここまでは意見を申し上げましたが、KDDI様の資料で確認したかったところをついでに御質問させていただくと、それから、NTT様の資料について確認したいところがあって、それぞれ1つずつ質問をさせていただきたいと思っております。

初めにKDDI様の資料ですが、22ページ、23ページは、独禁法の通常的一般ルールを述べていただいたものですので、今回、ルールとして明示しなくても、当然これらについては適用があるというふうに理解しているんですが、それについて特に言及されている理由があるかどうかといったところをひとつお聞かせいただければと思います。

そして、NTT様にもお聞きしたいと思っていたのが、ページ数がよく分からなくなっているのですが、5割、3割という基準値を挙げられた部分があったかと思っております。9ページですね。公正競争環境のための共同調達額の比率といったところ、30%以下という水準というのは、私が第1回の会合のときに3割程度というような発言したことが、もしかすると影響しているかもしれないんですが、当初、第1回目の事務局資料の中で拝見したのが、実態面としてはやはり2割以下であるということですので、このゆらぎというのを10%近く見ているということ。これは金額にすると、これは想像ベースですけども、1,000億近くなるのではないかと思いますので、ゆらぎという表現で説明ができ

るものなのか。もしかすると、そのゆらぎというご説明では、ちょっと過大な数値なのではないかという懸念がありますので、例えばこれを2割にするとか、あるいは2割が余りにも、ゆらぎの内容にもよりますけれども、妥当性がないというか、厳し過ぎるということなのであれば、例えば25%とかという基準とした場合にどうなのかといったことについて、御意見を伺わせていただきたいと思います。

【相田座長】 それでは、まずKDDIさん、資料の22ページ、23ページについて、何かコメントございますでしょうか。

【KDDI(株)】 KDDIでございます。この資料の22、23について御説明した意図でございますけれども、独禁法ですので、本来はもしかしたらこれは公正取引委員会さんが扱うものであるかもしれないということは重々承知の上ですけれども、そうは言うものの、電気通信市場において、公正競争上の問題、いわゆる競争に何らかの影響を与えるということが今回のテーマでありますので、これは電気通信事業法とはちょっと別ではあります、非常に密接に関係する競争市場に大きな影響を与えるものだというので、あえて掲載をさせていただいた次第でございます。

あともう1点、これは質問に対する答えではないのですが、大谷構成員から、先ほどNTTさんに対する質問について、いわゆるシェアの話がありましたので、後ほどコメントをさせていただければと思います。

【相田座長】 はい。では、続きまして、NTTさん、そのシェアのことについて、御回答をお願いできますでしょうか。

【日本電信電話(株)】 では、総調達額比率の案として、3割をお示した背景を御説明させていただきます。我々の御説明させていただいた資料の10ページに、前回の参考資料を掲載しておりますが、御覧いただけますでしょうか。こちらをご覧くださいと、直近の2018年度では20%を少し超えているところですが、過去からの推移を見ていただくと、2001年にFTTHサービス等を展開した頃から、全国に装置の導入等をしていったこともあって、経年で10%程度比率が上がっていきました。このときは光ファイバーそのものの投資もしていましたので、それに関連する装置や物品も入っていたと思います。その後、2007年度以降、ネットワークをNGNに更改したとき、このときも全国的に装置を入れ替えていったわけですけれども、このときも31.4%から35.5%ということで、4.1%ほど比率が上がりました。現在は、NGNのネットワークは維持されているわけですけれども、今後、新しいネットワークに徐々に更改していくという話になっ

たときに、ある程度、段階的に設備更改を行ってれば、そんなに大きな影響は与えないとは思いますが、ネットワークの更改をある程度のスパンで全国的に行うということになると、やはり5%から10%ぐらい比率が上がるということが想定されるということで、そういったことも踏まえ、2割ではなくて、3割という案を提示させていただきました。

あともう一つ考えておかなければならないのは、災害が発生したときの話だと思っています。東日本大震災においてもかなり広範なエリアで被害が出ていますが、比較的、人口密度の低いエリアに被害が集中したと認識しています。今後、南海トラフ地震等の災害が発生したときには、人口集中地域に大きな被害が出ることも想定されるわけですので、そういったときでもしっかり対応できるようにある程度柔軟性を確保しておきたいというところがございます。当該比率のキャップがあるからといって、東西等の復旧対応がどういかなるという訳ではございませんし、また、わがまを申し上げるつもりもないのですが、これぐらいはバッファとして見ておいたほうがよいのではないかとということで提案させていただいているものでございます。

【相田座長】 はい。それでは、KDDIさん、この比率に関するコメントがあるということですので、お願いできますでしょうか。

【KDDI(株)】 ありがとうございます。NTTさんのスライドの9ページに、50%と30%という数字、2つの数字をお示しされているところですが、今回の趣旨が例外的であると。つまり、大宗を占めるものと例外との関係の数字で何がいいのかというところが議論かと思いますが、通常、一つの参考になるものとしては、この電気通信市場において影響を与えるものという意味では、いわゆる寡占市場において二種指定設備、これがシェア10%を超えると競争に影響を与えるという先例がございますので、弊社としては、少なくとも10%というところが大きな分かれ道になるんじゃないかと考えております。

以上でございます。

【相田座長】 それでは、続きまして、西村構成員、お願いいたします。

【西村構成員】 ありがとうございます。中央大学の西村でございます。今回はコメント1点と質問をNTTさんに1点させていただければと考えております。コメントのほうですけれども、大谷構成員をはじめ、KDDI、NTTの2社からも独禁法に関する言及がございました。

今後の市場における競争、公正競争の問題という場合、例えば、御指摘のあったとおり、

NTTさんの今後の将来の構想。現在の状況では、どういうこと、どういう状況になるかは不明な中でございますけれども、その点はやはり事後的な独禁法の執行という点。公正取引委員会による対応になろうかと考えております。

質問、NTTさんのほうなんですけれども、今回の例外的な対応というのは、やはりドコモと持株東西との関係が問題視されてきた背景があるかと思います。今回、公正競争を阻害するおそれのない範囲で共同調達を認めるという場合、ドコモなどとの関係をどのように、一定の距離感と申しましょうか。透明性を確保できるか、これが課題かなと思われれます。

そこで、例えばNTTさんの資料ですと、No.2の品目一覧、No.7の調達市場の範囲などに関しまして、ほかの2社さんのほうから結構詳細な提言があったかと思います。この点、ドコモなどとの共同調達の観点から、例えば総務省への品目報告などの検討が今後可能なのか。品目に関してどういうふうにお考えなのか、お聞かせいただければ幸いです。

【相田座長】 NTTさん、お願いいたします。

【日本電信電話(株)】 御質問ありがとうございます。NTTでございます。我々の御説明させていただいた資料の2ページにある1から6までの分類、こちらに沿った形で、NTT東西の把握可能な調達額については、総務省にその割合等の情報を提供させていただいた上で、構成員の方々に共有させていただくことは可能かと思っております。ただ、ドコモやデータ、コムウェア、コミュニケーションズといった規制されていない会社の内訳等については御容赦いただきたいと思っており、東西については出させていただこうと思っております。

【石田構成員】 石田ですけれども。

【相田座長】 はい、どうぞ。

【石田構成員】 各社さんのほうで、様々な可能なのか、共同調達が可能な御提案がされたかと思うんですけれども、ちょっと気になって、よく分からないので教えていただきたいんですが、現在、共同調達によって、今まではNTT独自仕様ではなかったけれども、今回、共同調達によって、独自仕様が変わっていくというようなことはないだろうとは思いますが、今後についてなんですけど、共同調達によって、本来であれば、独自仕様ではなくても可能なものが独自仕様になってしまうといったようなことを、余りいいことではないと思うんですよね。やはり公正競争上は競争が阻害されるということになる

かと思うんですけども、そういうところをチェックするとかそういうことは可能なんではないでしょうか。

【相田座長】 これはどこにお答えいただきましょう。まずNTTさん、いかがでしょうか。

【日本電信電話（株）】 先ほども少し日本のベンダの話をさせていただきましたが、我々として、独自の仕様というよりは、グローバルレベルで、オープンイノベーションを加速して、ベンダにとらわれずに幅広い技術を用いて、どこのメーカーでもちゃんと接続でき、キャリア側でも色々なネットワークを自在に作っていくことができるようにしていきたいと考えています。その中で、日本の企業がむしろ日本固有の装置を作っているのは、その装置を海外にも輸出していくことができないということになりますので、やはり Beyond 5G推進戦略にも書かれていますが、グローバルな市場をターゲットに物事を考えていこうとすると、仕様の標準化等を重視していくことが必要になるのではないかと考えていまして、もちろん競争領域で一部、特別な設定とかそういったものがあるのかもしれませんが、そこはどちらかというところ、設定とか運用の工夫のところ、差別化していくということになるのではないかと考えているところでございます。

【石田構成員】 はい。ありがとうございます。

【相田座長】 KDDIさんの資料の中で、カスタマイズされた資材は対象外にすべきというようなことを書かれていると思いますけど、KDDIさんのほうで何か、今の件についてコメントございますでしょうか。

【KDDI（株）】 これはプレゼンの内容と重なりますけれども、具体的にこれから調達されるものがNTTさん仕様のものになるのか、ならないのか。その辺りが正直、まだ情報が十分じゃないのかなと思っております。いずれにしても、調達対象になるものは、これは汎用品であるということが大きなポイントになろうかと思っておりますので、この辺は具体的な調達品目は一体何なのか、どういうふうにとどれだけ何に使うのかみたいな目的みたいなものをもっと少し情報を開示いただければなというのが、繰り返しになりますが、改めてコメントさせていただきます。

【相田座長】 では、続きまして、関口座長代理。

【関口座長代理】 関口です。実は前回を含めて、役員兼任の可否については議論の対象にはなっていなかったんですが、私は、ファイアウォール構築に関連して、グループあるいは東西との役員兼任については制限を求めるべきだというふうには思っているんです。

が、各社さんの御意見を賜れば幸いです。

【相田座長】 では、この件について、NTTさん、いかがでございましょうか。この共同調達窓口との間のファイアウォールということでもって、役員兼任等の制限というのにも必要なのではないかというのが今の関口座長代理のコメントのようですけれども、これについていかがでございましょうか。

また、KDDIさん、ソフトバンクさん、これについて何かお考えをお持ちかどうか。まずKDDIさんからお願いできますか。

【KDDI (株)】 ありがとうございます。関口座長代理の御指摘のとおりかと思えます。当然にこれはファイアウォールという話になりますので、この持株東西との役員の兼任、調達会社との兼任というのはあり得ないんだろうと考えております。

以上です。

【日本電信電話 (株)】 人的ファイアウォールを設ける必要があるのではないかという御指摘については、そういったことも含めて、どういう対応をしていけばよいかということをご今後御相談させていただければと思っております。

【ソフトバンク (株)】 制限するべきか、しないべきかといえば、それはしていただいたほうがもちろんファイアウォールは保たれると思うんですけれども、もともと当社の主張としましては、そもそもこのスキーム自体が本当に成り立ち得るのかどうなのかというところを疑問視しておりますので、本当であれば、まずその前提からなんですけれども、少なくともその今の役員兼任というところに特化した話で言えば、兼任は認めないほうがよいと思えます。

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、ほかに何か御発言を希望される方、おいでになりますでしょうか。

【ソフトバンク (株)】 先ほど来、幾つか構成員の方からも御発言あった件につきまして、幾つか考えを述べさせていただきたいと思えます。

まず大谷構成員からコメントがありました品目の制限という御提案は、非常に我々としてもありがたいと考えております。ただ、ブラックリストか、ホワイトリストかというところ、やはり私どもとしては、ここはホワイトリストでお願いしたいと考えております。

当社のプレゼン資料の3ページ目に最終答申の記載をしております。今回は、NTTグループの共同調達に係るルール趣旨は、引き続き維持しつつもということで、まず原則は、やはり共同調達に係るルールというのは維持すると。その上で、公正競争を阻害しな

い範囲において例外的に認めるという記載になっているところからすると、やはりここはホワイトリストが答申の趣旨に沿っているのではないかと考えております。それが1つ。

あと、NTTさんから、コロナ等を踏まえたグローバルの安定供給の観点からも、少しゆらぎを考えて、3割というふうにバッファを持ちたいというお話がありましたけれども、グローバルのそういうような調達の実現性を確保するということと共同調達というのは必ずしも結びつかないわけであって、共同調達をしなければグローバルベンダからの調達というのは可能なわけですから、そこは必ずしも共同調達の必要性があるということの要因にはならないのではないかとというふうに考えております。

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、大谷構成員、どうぞ。

【大谷構成員】 ありがとうございます。すみません。ちょっと話を戻してしまうのですが、先ほど、グループ全体の総調達額、その中に占める割合を3割とされる理由の御説明を頂いたところなんですけど、やはり段階的な設備更改をされる分には余り2割を超える可能性はなく、集中的な装置の更改が必要になったときということをやらぎとして捉えられているんですけど、そうしますと、やはり集中的に装置を更改することによって、消費、物品の調達市場に対して一定の影響力を及ぼすか、及ぼさないかという点でNTT持株東西の裁量が効いてしまうということになりますので、その意味ではやはりその3割というのは大き過ぎるのではないかなと再考をお願いしたいと思っております。

また、災害については、やはりこれは予測もつかないことですので、災害対応のときには別枠として、そうではなく、NTT自身の判断によって、調達の額というシェアを決められる部分については一定の、つまり、現状追認というようなレベルでのパーセンテージにさせていただくことが望ましいのではないかと考えております。

取りあえず、以上とさせていただきます。

【KDDI (株)】 KDDIですけど、1点、よろしいでしょうか。

【相田座長】 はい、どうぞ。

【KDDI (株)】 災害対応の話があったんですけども、先ほどのソフトバンクさんの意見とも似たことにはなりますが、結局、災害対応の復旧資材を例えば買うとしても、別にそれが共同調達で買わなければいけないというわけではないと思っているので、そこは共同調達の件と切り分けて考えたほうが良いと思っています。

以上です。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。

【ソフトバンク（株）】 ソフトバンクです。事前の認可の件について、少し考えを述べさせていただきたいと思います。

今回、またこれも答申の記載になりますけれども、実施に当たって、公正競争を阻害しない範囲での共同調達の実施に関する方針を策定するということになっておりますので、認可を個別の認可にするのか、それとも包括の認可にするのかというのは、この方針がどこまで具体的に書いていただけるのかといったことによるかと思っています。

この方針がある程度具体的に記載されるのであれば、その認可は包括的なものでもよいでしょうし、一方で、余りこの方針がかなり曖昧なものだとすると、やはり競争事業者としては、個別の認可というのを求めていきたいと考えております。

また、新しく認可というのを立ち上げるに当たって、既存の法律を変えるというのはなかなかハードルが高いということであれば、NTT法の12条において、年に1度、事業計画の認可というのがございますので、例えばそういった認可の中にこういった共同調達の方針等に関して含めるというようなアイデアもあるんじゃないかと考えております。

以上です。

【相田座長】 ただいまの件について、何か事務局のほうからコメントはございますでしょうか。

【佐伯事業政策課調査官】 事務局でございます。事前の認可の件につきましては、KDDI、ソフトバンクから、同じような指摘がございますが、現状の規制あるいはNTT法、事業法にあります現状の規定とのバランス面もございますので、引き続き検討していきたいと考えております。

【相田座長】 ありがとうございます。

それでは、そろそろ予定した時間も過ぎておりますので、本日は、大変活発に御議論いただきましてありがとうございました。まだ必ずしも完全にコンセンサスが得られたという段階ではないとは思いますが、本日までに、前回、今回と頂きました御意見を踏まえまして、方向性が見えてき始めたかなというところで、事務局におかれましては、これまでの議論を踏まえて、論点整理といいたいでしょうか、共同調達に関する指針の骨子というものをお考えいただき、次回会合でそれに基づいて議論を行いたいと思いますけれども、そのような方向性でよろしゅうございますでしょうか。

それでは、そのようにお願いしたいと思います。

【大谷構成員】 相田座長。

【相田座長】 はい、どうぞ。

【大谷構成員】 日本総研の大谷です。すみません。ウェブ会議ということもありまして、十分に資料を吟味して発言できなかつたところがありまして、それを後でメールで事務局に御連絡するというようなやり方でもよろしゅうございますか。

【相田座長】 はい。是非それをお願いしたいと思ひまして、これから、その手順等について事務局をお願いしたいと思っていたところです。

【大谷構成員】 そうですか。失礼しました。

【相田座長】 はい。それでは、今後の予定等につきまして、事務局のほうから御説明をお願いいたします。

【田中事業政策課課長補佐】 事務局、田中でございます。本日は、ウェブ会議システムの不調等々で御迷惑をおかけいたしましたことをまずもって、おわび申し上げます。

今、相田座長、また、大谷構成員から御指摘ございました今回の議論の関連での御質問ですけれども、可能でございましたら、今週中をめどに事務局までメールでお寄せいただければと考えてございます。

また、次回会合の日程等につきましては、詳細を別途御連絡差し上げたいと思ひます。

以上、どうぞよろしくお願ひいたします。

【相田座長】 それでは、本日の資料に関する御質問ですとか追加のコメントございましたら、今週中に事務局までということをお願いしたいと思ひます。

それでは、全体を通じまして何かございますでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、本日は長時間にわたり、御協力いただきましてありがとうございました。これで閉会とさせていただきます。それでは、失礼いたします。