



NTTドコモの完全子会社化について

2020年12月3日

情報通信市場を取り巻く
環境変化

社会トレンドの変化

固定通信と移动通信の融合

リモートワールド
(分散型社会)

通信レイヤを超えた多面的
・多層的な市場競争

ニューグローカリズム

グローバルレベルでダイナミックな環境変化

◆ めざす方向性

- ① リモートワールドを考慮した新サービスの展開・提供
- ② リソースの集中化とDXの推進
- ③ 世界規模での研究開発の推進
- ④ スマートライフ事業など新規事業の強化

そのためには、

**グループ横断でのリソース・アセットの戦略
的活用と意思決定の迅速化が不可欠**

◆ NTTドコモの完全子会社化

【目的】

➤ NTTドコモの競争力強化・成長

- ✓ NTTドコモは、NTTコミュニケーションズ・NTTコムウェア等の能力を活用し、新たなサービス・ソリューションおよび6Gを見据えた通信基盤整備を移動固定融合型で推進し、上位レイヤビジネスまでを含めた総合ICT企業へと進化

➤ NTTグループ全体の成長

① 法人営業力の強化

- ✓ 移動固定融合型の新サービス創出
- ✓ クラウド・データ連携による融合ソリューションの創出

② サービス創出力の強化

- ✓ パートナーとの協創によるスマートライフ事業強化と新事業創出
- ✓ ソフトウェア開発力の強化とユーザエクスペリエンス向上

③ コスト競争力の強化

- ✓ ネットワークや建物、IT基盤等に係るリソースやアセットの最適化

④ 研究開発力の強化

- ✓ 6G時代の移動・固定を跨るコアネットワーク
- ✓ IOWN構想の実現
- ✓ O-RAN + vRANに係る研究開発

① 産業の国際競争力の強化

- ✓ 世界で利用される情報通信機器・ソフトウェア・サービスの開発・展開
- ✓ 情報通信国際標準への貢献

② 社会的課題の解決

- ✓ デジタル化、スマート化の普及促進
- ✓ 地域社会・経済の活性化

③ 安心・安全な通信基盤の確保

- ✓ 事業継続性の向上、情報通信の災害時の強靱化、サイバーセキュリティの強化

④ 情報通信産業の発展と顧客満足度の高いサービスの実現

- ✓ より使いやすく、安価なサービス・料金の提供

- NTTドコモの株式について、公開買付けが成立
8億1,502万株の応募があり、議決権所有割合は91.46%

<公開買付けの概要>

買付け期間	9月30日（水）～11月16日（月）
買付け価格	1株あたり3,900円

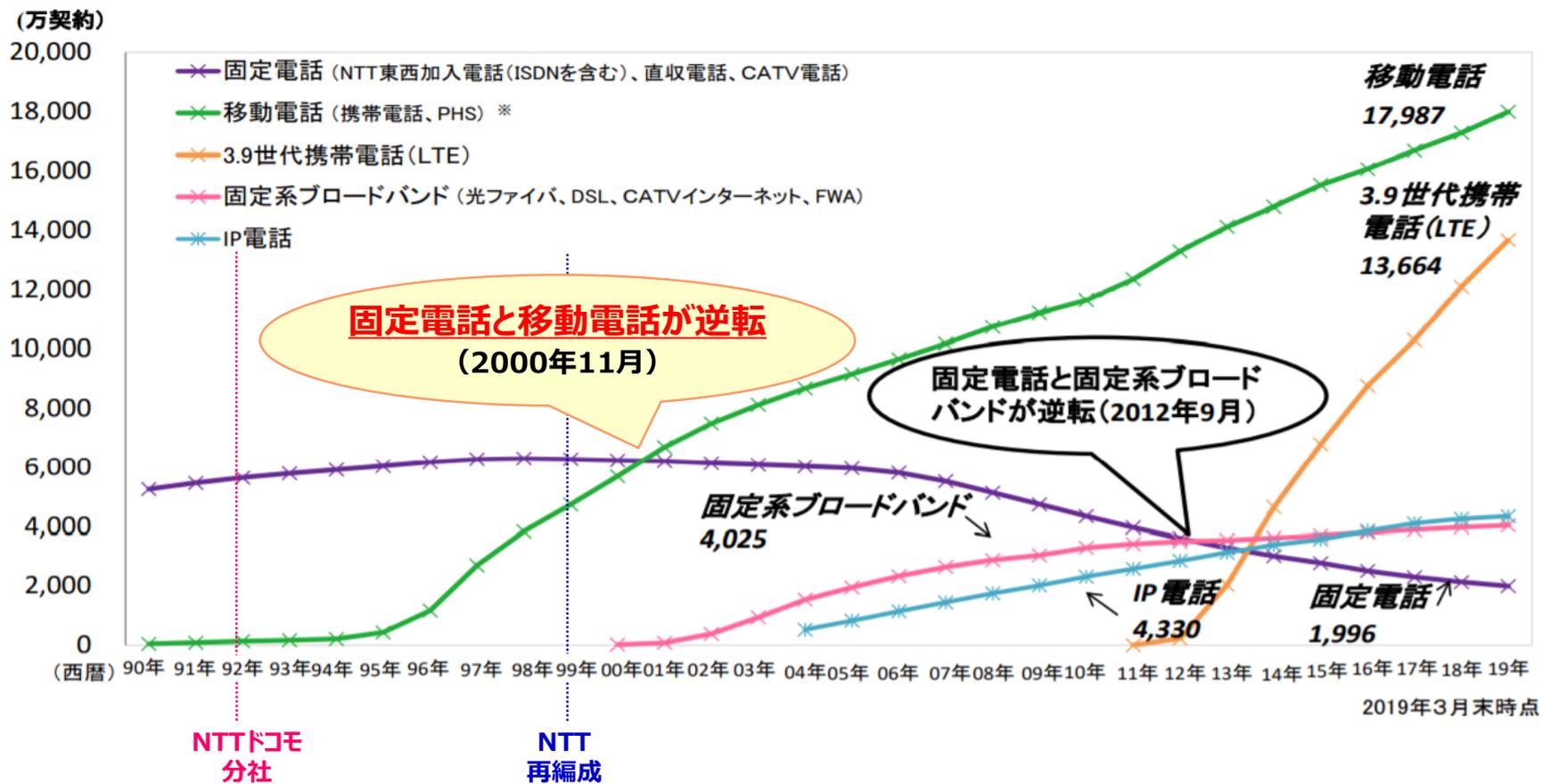
- 11月27日にNTTドコモ取締役会において、持株による売渡請求の承認を決議し、12月25日にNTTドコモは上場廃止予定、12月29日に持株会社が株式を取得予定（議決権所有割合100%の効力発生）

- 現時点未定だが、NTTドコモを完全子会社化した上で、NTTコミュニケーションズやNTTコムウェアのNTTドコモへの移管など、グループ会社との連携強化について検討していく考え
- NTT東西については、NTTドコモ・NTTコミュニケーションズ等との関係は変わらず、今後とも各種法令などを遵守していくことから、公正競争条件の確保に支障が生じることはない

市場環境の変化等について

電気通信サービスの契約数の推移

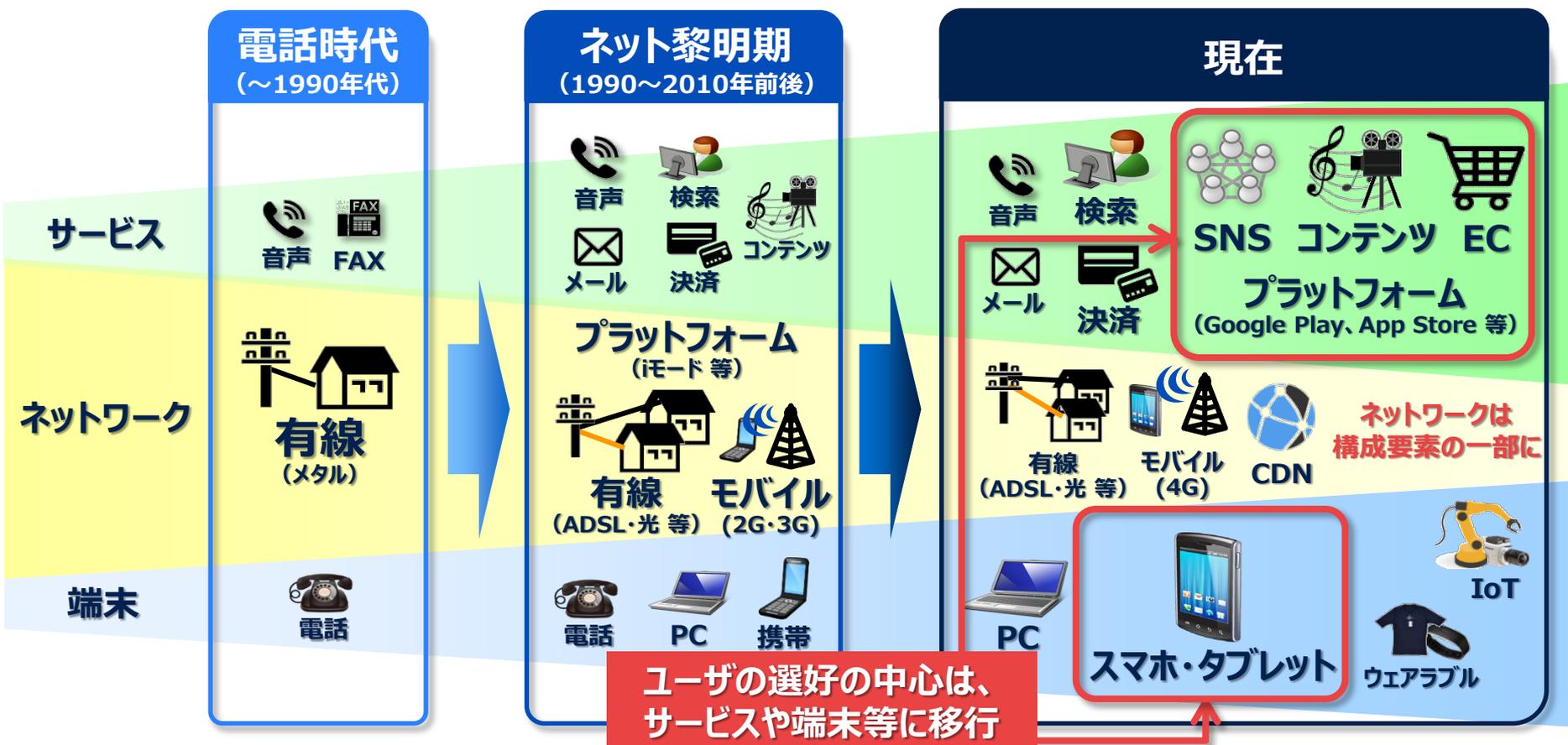
■ 携帯電話が成長し、2000年には、固定と携帯の契約者数が逆転



※ 2013年度第2四半期以降は、グループ内取引調整後の契約数。ただし、2015年度第1四半期以降においては、携帯電話サービス同士の事業者間のグループ内取引がなくなり、携帯電話の契約数については単純合算とグループ内取引調整後の数値は同数となっている。

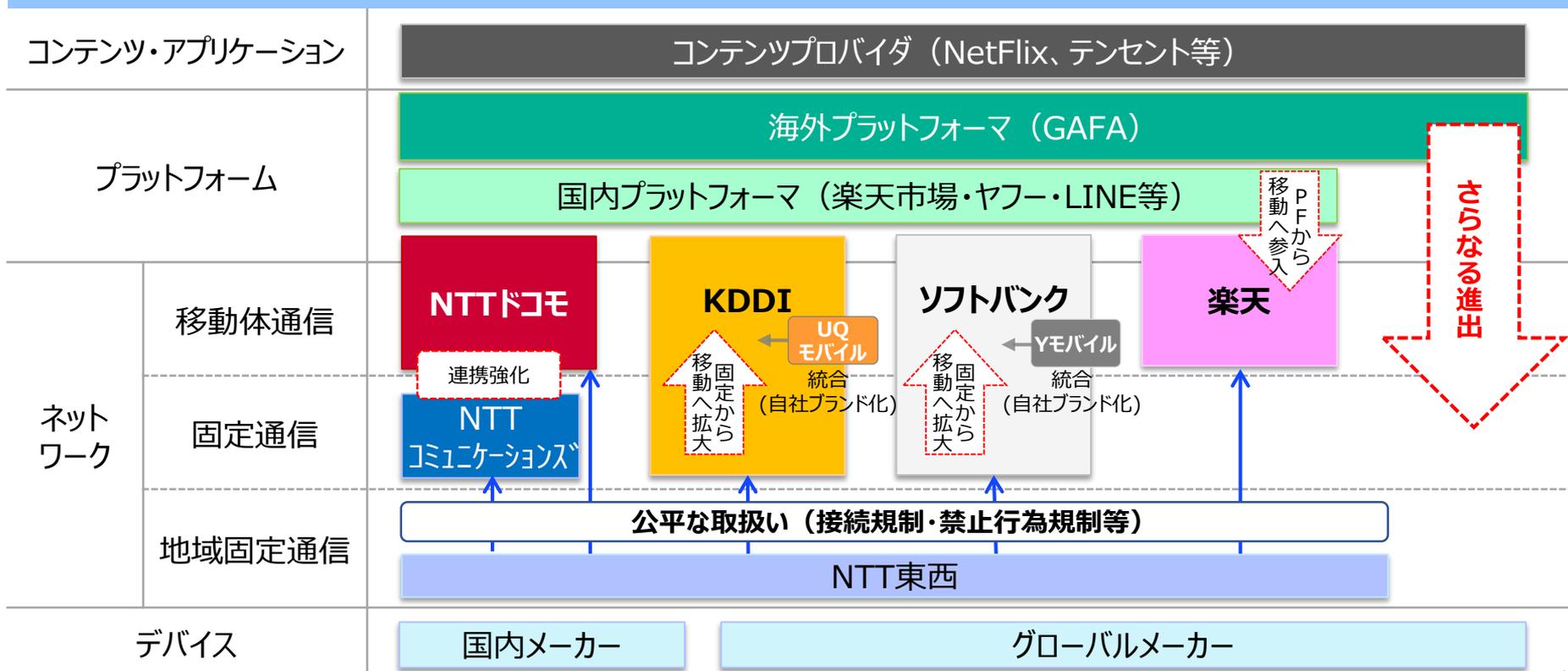
市場環境の変化

- スマートフォンの登場を契機に、音声通話からデータ通信へのシフトが進むとともに、現在では、様々なプレイヤーが提供する多様なデバイス、クラウドサービス等の登場で、利用者の関心は、通信サービスからデバイス、クラウドサービス、コンテンツ等に移行



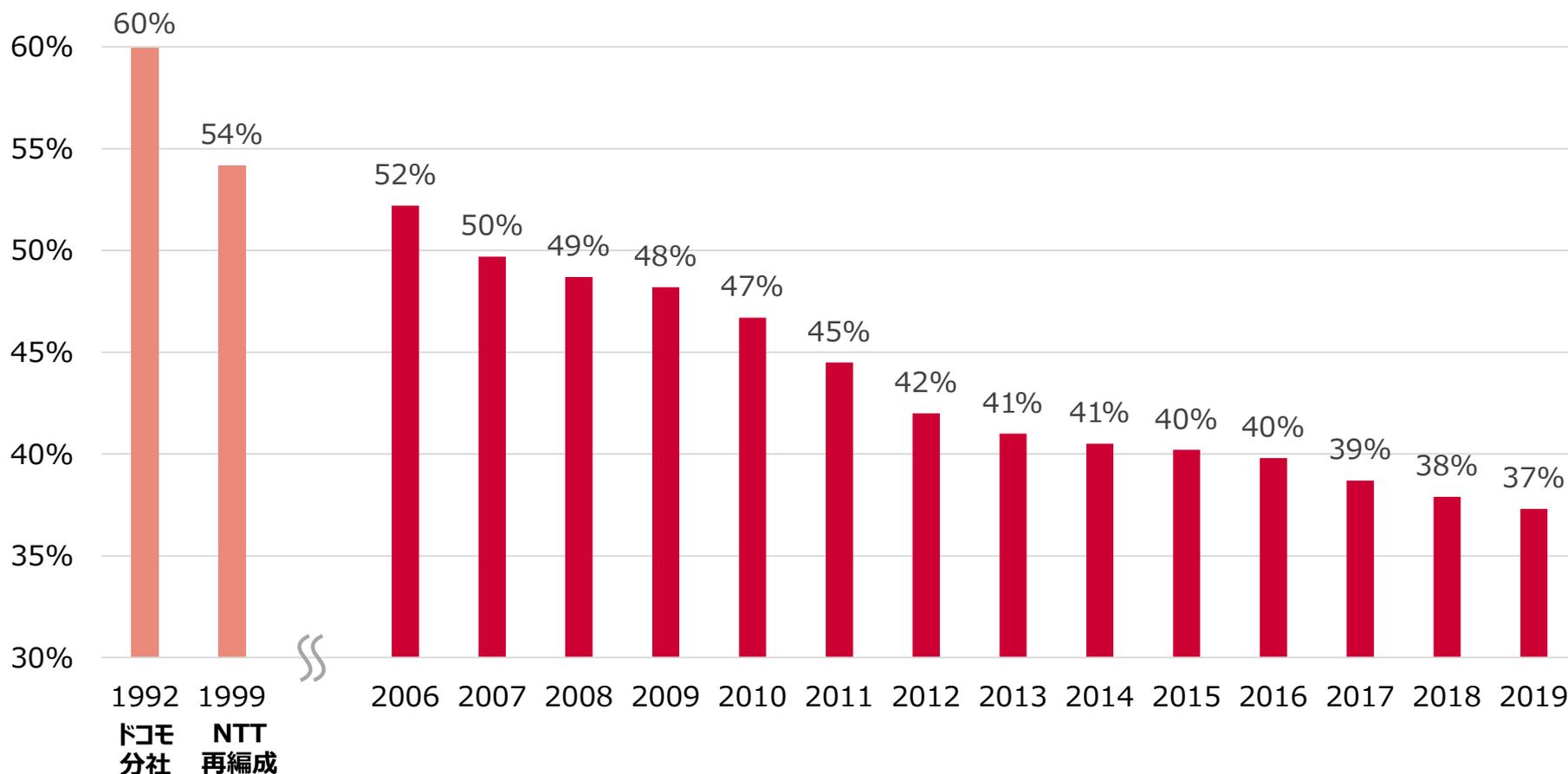
通信市場の競争構造

- 利用者ニーズの変化に対応し、各社も、映像コンテンツや保険、決済、電気・ガス等、非通信分野のサービスを取り込んでセット提供する等、**競争は通信以外の様々な分野・領域を含むトータルでの付加価値競争にシフト（多面的・多層的な競争が展開）**
- 加えて、ネット通販や金融に強みを持つ楽天のMNO参入、ソフトバンクによるヤフーの子会社化、ヤフーとLINEの経営統合、KDDIによるUQモバイル統合等、**競争事業者のビジネスモデルの転換が進展**
- 固定事業から移動体事業へと拡大していったKDDIやソフトバンクと異なり、NTTドコモは移動体事業に止まっていた。**NTTコミュニケーションズとの連携強化を図ることで、両社にキャッチアップ**



〈参考1〉 NTTドコモのシェア推移

■ 競争が進展し、分社時に約6割だったNTTドコモのシェアも約4割以下まで減少



※2006年度～2019年度は総務省公表値、1992年度・1999年度はTCA（一般社団法人 電気通信事業者協会）公表値・総務省公表値を基にNTTドコモ契約数のシェアをNTTで作成 ※MVNOへの提供分を除く（分計不可な年度については、一部MVNO提供分を含む）

〈参考2〉 法人・通信モジュールの契約数シェア **NTT**

構成員限り



〈参考3〉 MNO 3社の比較（2019年度）

■ MNPも減少が継続しており、売上高・営業利益もMNO3社で最下位

□ : 3番手キャリア

	KDDI	ソフトバンク	NTTドコモ
営業収益	52,372億円	48,612億円	46,513億円
営業利益 (営業利益率)	10,252億円 (19.6%)	9,117億円 (18.8%)	8,547億円 (18.4%)
モバイル本体 純増数 ^{※1}			
MNP± ^{※2} 2019年度下期 (2020年度上期)			
シェア (MVNOを含む場合のシェア)	27.6% (31.4%)	21.8% (25.5%)	37.3% (43.0%)

構成員限り

※1：各社決算資料に基づく当社作成値（サブブランドとMVNOを含む）、※2：外部調査に基づく当社作成値（サブブランドとMVNOを含む）

GAFA等のコアネットワークレイヤへの進出

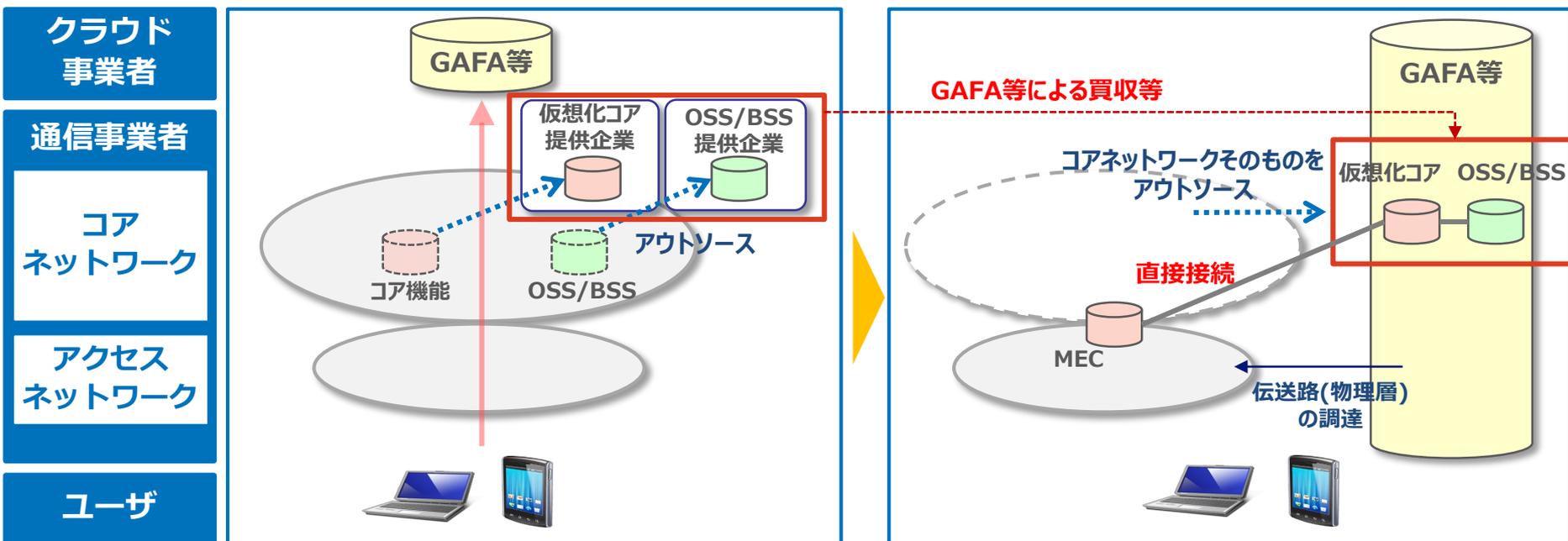
- GAFA等が、通信事業者向けの機能を提供している企業を買収等する動きが増加
- 通信事業者向けの機能を具備したGAFA等は、**通信事業者向けのサービス提供・エンドユーザ向けのサービス提供が可能**に

従来～現在

- ・我が国では、これまで通信事業者がコアネットワークを自前で構築・運用することが一般的であったが、世界的には、通信事業者がベンダー等にアウトソースすることも多かった
- ・最近では、海外を中心に、仮想化コア提供企業のソリューションを一部活用するケースが増えている

今後

- ・GAFA等が、仮想化コアやOSS/BSSを提供する企業を買収等するケースが増加 ⇒ GAFA等がアウトソース先となる
- ・また、GAFA等がそれら技術を取り込み、通信事業者から伝送路（物理層）を調達・活用することで、通信事業者と同様のサービスをエンドユーザに提供することが可能となる



※仮想化コア：従来は通信網専用のハードウェアで構築していたコア機能を、汎用ハードウェア上にソフトウェアで構築。これにより、ネットワークスライシング（顧客ごとの帯域制御・遅延制御メニュー等）がクラウド上で提供可能

※OSS（Operations Support System）：通信ネットワークの運用・管理などのシステム、BSS（Business Support System）：顧客管理、課金管理などのシステム、MEC：Multi-access Edge Computing

クラウド事業者が、仮想化コア提供企業を買収

- **Microsoft**、Affirmed Networksを買収 (2020.3)

クラウド事業者が、通信事業者向けOSS/BSS提供企業と提携

- **Google**、Amdocsと提携 (2020.3)
- **Google**、Netcrackerと提携 (2020.3)

クラウド事業者が、通信事業者向けネットワーク管理機能を導入

- **IBM**、「IBM Cloud for Telecommunications」発表 (2020.10)

クラウド事業者が、通信ネットワーク設備を構築

- **Google (Loon (ルーン) 社)** は、**気球**を使ったインターネット接続サービスを提供開始 (2020.4)
- **Amazon**は、**衛星**コンステレーションによるブロードバンド計画「Project Kuiper (カイパー)」を展開 (3,236基の衛星で地球全人口の95%をカバー) (2020.7)
- **Facebook**は、中国移動、MTN GlobalConnect、Orange、STC、Telecom Egypt、Vodafone等と、アフリカ、中東、欧州23カ国を結ぶ**海底ケーブル**「2Africa」の敷設に向け提携を発表 (2020.5)
- **Google**は、米国・英国・スペインを結ぶ**海底ケーブル**「Grace Hopper」敷設計画を発表 (2020.7)
- **Google**と**Facebook**は、米国・台湾・フィリピンを結ぶ**海底ケーブル**「Pacific Light Cable Network(PLCN)」計画を発表 (2020.8)

- ドコモ分社の目的は、公正競争環境を整備し、競争を通じて、料金低廉化、サービスの高度化・多様化による選択機会の増大、サービスの品質の確保、非常災害時の重要通信の公共性の維持等を実現することであった。
- この当時の公正競争に関する議論の論点は、固定電話全盛期における、独占的な市内通信事業（東西）と移動体通信事業（ドコモ）との間の一体的経営、内部相互補助の排除。
- その後、東西に対しては、厳格な接続規制が課されたほか、禁止行為規制や業務範囲規制等、出資比率を下げなくても、市内通信事業の独占性の影響を遮断できる措置が講じられている。
- ドコモの完全子会社化やコミュニケーションズとの連携によって、両社と東西との関係が変わるものではなく、東西は、今後とも各種法令等を遵守していくことから、公正競争条件の確保に支障が生じることはない。
- 20数年前と比較し、市場環境は激変しており、ドコモの完全子会社化や、NTT再編成以降、純粋民間会社として自由に事業運営してきたコミュニケーションズとの連携が、現在の市場競争環境に悪影響を及ぼすことはないことから、当該連携に関し、新たな規制を設けるべきでない。
- むしろ、モバイル事業者間の競争状況、グローバルプレイヤーの台頭等を踏まえれば、二種規制が課されているモバイル事業者中、ドコモだけに追加的な規制（禁止行為規制）を課すべきでない。

- また、市場に目を向けると、ブロードバンドインフラの整備とともに、様々なプレイヤーが参入できる機会が整い、多様なサービスを提供すること等を通じ、携帯電話が急成長し、FTTH等の固定ブロードバンドも普及拡大する等、我が国の情報通信市場は大きく発展していった。
- その後、スマートフォンの登場を契機として、ユーザの関心は、通信サービスからGAFA等が提供する多様なデバイス、クラウドサービス、コンテンツ等に移行したことで、現在では、レイヤを跨るトータルでの付加価値競争にシフトする等、情報通信市場の競争構造は一変している。
- さらに、GAFA等が通信レイヤに進出する動きが顕在化。こうした動きはNTTだけが直面する問題ではなく、我が国の事業者共通の問題として検討・対応していくことが必要。そのためには、各事業者が強みを活かして、GAFA等への対応、利用者の利便性向上等に向けて、研究開発力・サービス創出力の強化を図ることが重要。
- NTTは、ドコモの完全子会社化の取り組み等を通じ、様々なベンダやプレイヤー等との連携・協業も含め、研究開発力・サービス創出力の強化を図っていく考え。
- こうした取り組みにより、更なる情報通信市場全体の発展、利用者利便の向上等に寄与。