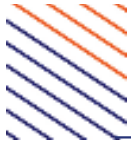


公正競争確保の在り方に関する検討会議（第2回） 質問事項への回答

KDDI株式会社

2020年12月25日





1. NTTドコモの禁止行為規制に対する見解

12 禁止行為規制について、NTTは、NTTドコモのみが規制対象であることの見直しを求めている一方、競争事業者は、規制が不十分と主張している。それぞれ具体的に理由を説明して欲しい。また、こうした見解の差異が生じる理由についても、具体的に説明して欲しい。【大谷構成員】

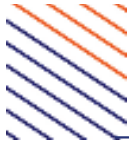
<回答骨子（詳細は次頁以降参照）>

【NTTドコモへの規制が不十分と主張する理由】

- NTTドコモは、携帯電話に係る端末設備シェア及び収益シェアにおいても40%を超過するトップ企業。
- FTTHにおいても、ドコモ光の契約数は680万契約を超えトップシェア（NTT東・西合算のフレッツ光の契約数は754万契約）。
- このような巨大な顧客基盤・市場支配力を有する事業者の禁止行為規制を緩和する理由はない。
- むしろ、移動通信市場における市場支配力が隣接市場（固定通信市場）に影響を及ぼしていること、また、NTT東・西を含めたNTTグループの共同調達などグループ一体運営を通じて、NTTドコモが製造事業者等に及ぼす影響が強まっていることを踏まえれば、NTTドコモの禁止行為規制は緩和するどころか、NTT東・西同等に戻す必要がある。
- NTTドコモとNTTコムの連携強化がなされるのであれば、猶更、顧客基盤・市場支配力の増大に対する措置の必要がある。

【NTTと競争事業者とで見解の差異が生じる理由】

- 市場シェア低下の主張は、6割という高いシェアからの相対評価であり、絶対値としては端末設備シェア及び収益シェアにおいても40%を超過しており、市場支配力が推定されるシェアを依然として維持している。競争の進展により、シェア6割からようやく4割強まできたという認識。



（詳細）NTTドコモの禁止行為規制に対する見解（1/2）

2

【NTTドコモへの規制が不十分と主張する理由】

（１）市場シェアが依然として高い

- ・ 年次レポートに記載されるとおり、2019年度契約数シェア首位のNTTドコモは、携帯電話に係る端末設備シェア及び収益シェアにおいても40%を超過。推移を見てもNTTドコモの電気通信事業での市場シェアに変化はない。（P.23「 9. NTTドコモの“3番手”に対する認識」参照）

（２）NTT東・西の市場支配力がNTTドコモに移転している

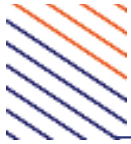
- ・ NTT東・西の光サービス卸の導入により、これまでのフレッツ光の顧客基盤（契約数）がドコモ光に移行し、それに伴い、NTT東・西の市場支配力がドコモに移転していくことが想定される。具体的には、ドコモ光（6,803千契約）は、フレッツ光の契約数（7,543千契約）に近づく勢いとなっており、この推移で進展していけば、両者の契約数が近々逆転する可能性がある。

（３）NTTコムに移管でさらに市場支配力が強化される

- ・ NTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転されると、NTTドコモは旧NTTコムのサービスと一体的なサービス提供が可能となり、それをNTTコムが営業・販売することで、禁止されているNTTコムとの排他的連携が、NTTグループ内の組織改編だけで実質的に可能となる。
- ・ 更に、NTTコムとの結合で巨大な顧客基盤（9,800万超^{（※1）}）を背景とした一体的なサービス提供等により、NTTドコモの市場支配力が増大するとともに、隣接市場（NTTコムが強みを発揮する固定通信市場、法人市場等）にその市場支配力が影響を及ぼす懸念。

（４）NTT東・西を含めた共同調達による禁止行為規制の見直しの必要性（一体運用に対する現行規律の適応化）

- ・ 市場の環境変化を踏まえ、様々な業種の企業との連携により新事業・新サービスの創出を促進するため、移動通信市場の市場支配的事業者（NTTドコモ）に対する禁止行為規制を緩和（平成27年事業法改正）し、3号行為（製造事業者等への不当な規律・干渉）については廃止された。
- ・ しかしながら、令和2年9月1日から開始されたNTT東・西を含めたNTTグループの共同調達の実施により、NTT東・西が影響を及ぼし得る製造事業者等に対して、共同調達を通じて、NTTドコモも影響を及ぼし得る状況に環境が変化。NTTドコモの禁止行為規制をNTT東・西同等に戻す必要があると考える。



（詳細）NTTドコモの禁止行為規制に対する見解（2/2）

3

【NTTと競争事業者とで見解の差異が生じる理由】

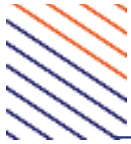
○ NTTとの見解で差異が生じている理由は、以下のとおりと想定します。

（１）市場シェアの考え方

- ・ NTTは、「約6割だったNTTドコモのシェアも約4割以下まで減少」と説明し、法人・通信モジュールの契約数シェア（構成員限り）を掲げて、NTTドコモの市場支配力低下を主張しているものと想定。
- ・ 当社としては、NTTドコモは創立以降、首位から陥落したことはなく、継続して携帯電話に係る端末設備シェア及び収益シェアにおいても40%を超過。依然として市場支配力を有するものと認識。シェア低下の主張も、6割という高いシェアからの相対評価であり、絶対値としては市場支配力が推定されるシェアを有するものと理解。

（２）企業グループとしての影響力の考慮

- ・ 5G/IoT到来の中、モバイル市場は、これまでのコンシューマ市場から法人向け市場へと競争の舞台が移行しつつある。通信事業者にとっては、いかに異業種と連携するかが鍵となり、異業種との連携においては、トータルソリューション能力が競争力の源泉となる。
- ・ トータルソリューションが重要なIoT時代だからこそ、NTTグループのみが持つボトルネック設備・不動産・局舎等、営業基盤や巨大な顧客基盤等の資本関係を通じた事業者の総合的な能力が発揮される。
- ・ 今後のモバイル市場は、モバイル単体でのコンシューマ市場だけを見るのではなく法人市場を含めた両面で分析する必要がある。
- ・ NTT自身も、今後のIoT時代を視野に入れ、今年9月の「NTTドコモの完全子会社化について」の説明資料において、“グループ横断でのリソース・アセットの戦略的活用”や“法人営業力の強化”を掲げている。
- ・ NTTドコモの市場支配力を分析する場合は、コンシューマ市場におけるモバイル単体の市場支配力のみでなく、法人向け市場における企業グループ全体としての影響を考慮することも必要。



2. 公正競争ルールにおける課題

- 8 これまでの公正競争確保に係るルールやその検証などで不十分な点があるのであれば、具体的にご教示いただきたい。【関口構成員】
- 9 また、公正競争確保に係る検証を定量的に行う際に用いるべき指標・観点があれば、ご指摘を頂きたい。【関口構成員】
- 10 現状、接続規制の及ばない部分についても、卸の届出制度など、一定の規律が存在している。現在の接続ルールや卸ルールで具体的に不足しているところはあるのか。【大谷構成員】

<回答骨子（詳細は次頁以降参照）>

○ NTT東・西とNTTドコモの資本的な100%結合・グループ一体運営によって、ボトルネック設備との結びつきが強まるとともに共同営業等が行われやすい構造的要因となることから、NTT東・西との間で厳格なファイアウォール規制がかかる特定関係事業者にNTTドコモを追加する必要がある。また、主に以下3つの観点から、現行の公正競争ルールについて課題がある。

①接続ルールの運用面の課題

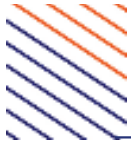
- ・ グループ一体運営により事業戦略や事業計画がグループ内で共有されると、例えば、光のエリア拡大情報等においてNTTグループと競争事業者間で情報の非対称性が生じる。加えて、事前調査申込等の接続の手続きにおいてNTTグループが優遇される懸念や、競争事業者の接続情報が、NTTグループ内の人事交流等を通じてNTTグループ内に流通するおそれがある。
- ・ NTT東・西とNTTグループ間のファイアウォール措置、手続等におけるNTTグループと競争事業者のリードタイム検証などが必要。

②卸取引におけるコスト面の課題

- ・ NTTグループ全体の利益最大化を図るため、卸料金を高止まりさせるインセンティブが働く。競争事業者の事業展開に不可欠なボトルネック設備は、公正競争環境に与える影響が大きいため、事後検証ではなく、公正報酬率規制等の事前規制が必要。

③競争ルール適用外取引によるグループ優遇の課題

- ・ NTTグループ内取引を一般コロケーションのような競争ルールが及ばない取引で実施することで実質的なグループ優遇が可能。NTT東・西とNTTグループの競争ルール外取引について、競争ルールとの差分や優遇の有無等を検証、同等条件での競争事業者への提供義務が必要。



(詳細) 公正競争ルールにおける課題

5

○ NTT東・西とNTTドコモの資本的な100%結合・グループ一体運営によって、ボトルネック設備との結びつきが強まるとともに共同営業等が行われやすい構造的要因となることから、NTT東・西との間で厳格なファイアウォール規制がかかる特定関係事業者にNTTドコモを追加する必要性。また、主に以下3つの観点から、現行の公正競争ルールについて課題がある。

(1) 接続ルールの運用面の課題 ⇒ 厳格なファイアウォール措置と透明性の確保が課題

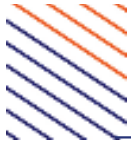
- ・ NTT東・西のボトルネック設備に関する事業計画等の情報がグループ内で共有されることで、例えば、光のエリア拡大情報といった重要な情報において、競争事業者との間で情報の非対称性が生じる。【参考①】
- ・ NTT東・西の接続条件は開示されており全ての事業者に対して平等でも、NTTグループ内で設備等の仕様統一等が行われることで、その条件自体がNTTグループと競争事業者の間で不平等な状態が生じる。【参考②】
- ・ 接続に係る事前調査申込等の手続きにおいて、NTTグループが優遇されるおそれ。【参考③】
- ・ NTT東・西とNTTグループ間での人事交流やNTT持株を通じて、競争事業者の接続や卸等に係る情報がNTTグループ内に流通するおそれ。

(2) 卸取引におけるコスト面の課題 ⇒ 卸料金の適正性・透明性の確保が課題

- ・ NTTグループ全体の利益最大化を図るため、卸料金を高止まりさせるインセンティブが働く。【参考④】

(3) 競争ルール適用外取引によるグループ優遇の課題 ⇒ グループ内取引の実態把握とルール整備、現行規律の適応化が課題

- ・ NTTグループ内取引を一般コロケーションのような競争ルールが及ばない取引で実施したり、NTTグループによる一体運用（光ファイバ工事におけるグループ共同工事、グループ共同調達など）の実施によって、実質的なグループ優遇が可能。また、ルールが未整備のため、実態が分からず、ブラックボックス化する。【参考⑤】



【参考①】 公正競争ルールにおける具体的な課題 (1/6)

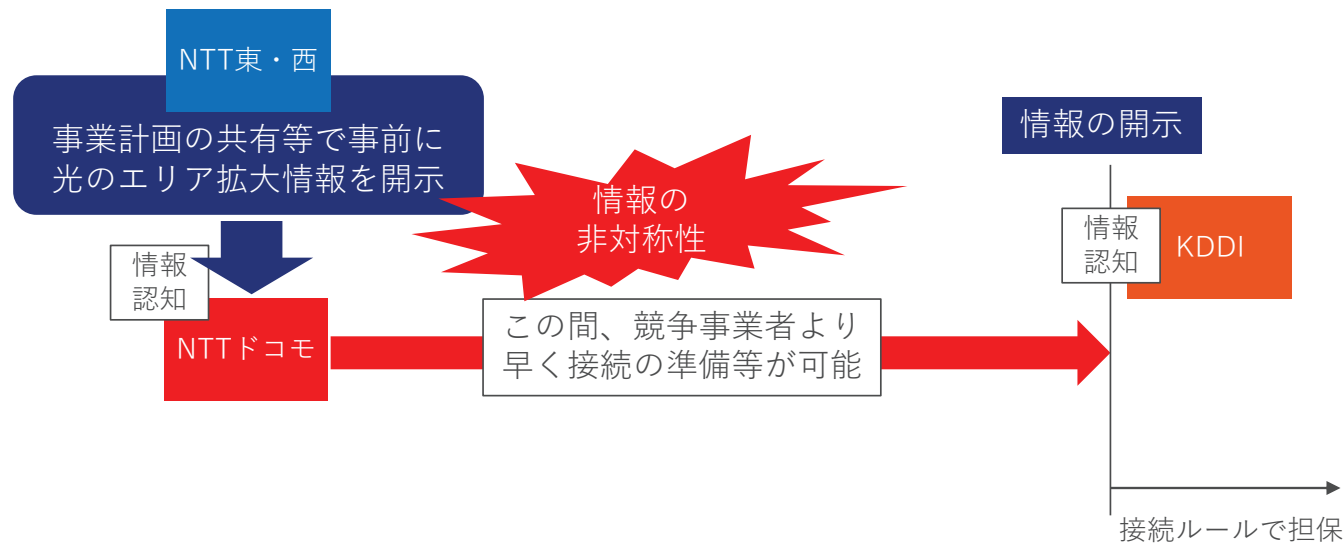
6

- ・ NTTグループ一体の事業運営により、接続ルールで担保される情報開示ルールの外側で、NTT東・西のボトルネック設備に関する事業計画や設備投資の計画等の情報が共有されることで、競争事業者との間でボトルネック設備に係る情報の非対称性が生じうる。

例1：光のエリア拡大情報

光ファイバのエリア拡大情報は、NTT東・西の接続事業者向けのホームページ上で開示されており、情報が掲載されてからの事業者間の公平性は担保されている。

しかしながら、その前段でNTTグループ内で事業計画の共有等が行われると、光のエリア拡大情報等をNTTドコモが先行して知り得ることになり得る。



【参考②】 公正競争ルールにおける具体的な課題（2/6）

7

- ・ 接続ルールでは接続機能に対して公平に接続条件が設定されているが、接続条件そのものの公平性担保が課題。

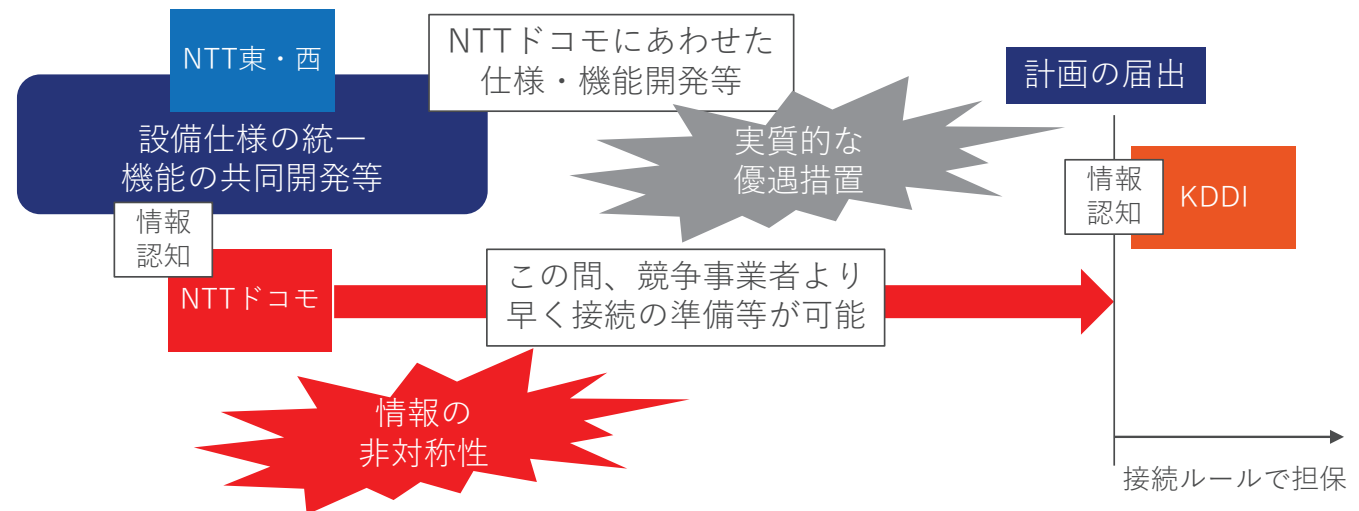
例えば、NGNにおいて、最初から他事業者との接続を前提としている機能（例：PPPoE接続。NTT東・西は自身でインターネット接続サービスを提供していないため、他事業者が利用する前提の機能となっている）は接続利用が進んでいるが、それ以外は、NTT東・西の自社利用を前提にNGNが構築されており、競争事業者が接続利用しようとしても網改造が必要（追加の開発・費用が必要）等の理由で接続利用が進んでいない。つまり、接続条件は情報開示されており全ての事業者に対して平等でも、その条件自体が不平等な状態となっており、現にNGNではその問題が顕在化している。

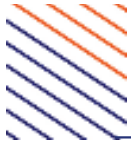
今後、NTTグループで設備仕様の統一が行われたり、NTT東・西が事前にグループ会社の要望する仕様に合わせた機能開発等を行うと、同様の問題が生じ得る。

例2：網機能提供計画

接続を前提としないネットワーク構築や接続事業者の意見が反映されないネットワーク構築がなされると円滑な接続が妨げられるため、「網機能提供計画」制度により、NTT東・西は、機能の内容、提供条件、インターフェース等、プロトコル情報等を工事開始日の90日以上前までに届出することが規定されている。

しかしながら、その前段でNTTグループ内の設備仕様の統一や機能の共同開発等が行われると、情報の非対称性が生じたり、実質的に不平等な条件（競争事業者が利用する場合は追加開発等が発生する等）がもたらされる。





【参考③】 公正競争ルールにおける具体的な課題 (3/6)

- ・ 接続に係る手続きにおいて、NTTグループを優遇するインセンティブが働くことから、接続ルールで担保される範囲外で優遇措置が行われるおそれ。
- ・ 接続の手続きにかかる時間や接続開始、工事開通までのリードタイムをNTTグループ各社と競争事業者で比較・検証が必要。

例3：事前調査手続き

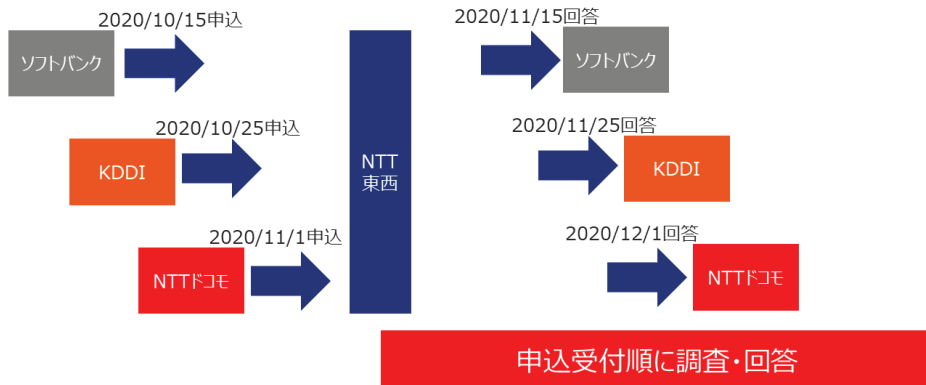
事前調査手続きで、事業者間の公平性が担保されているのは一部のケースのみ。手続きに係る運用の不透明性によりNTTドコモを優遇していても外部からは判別できない。

接続約款（事前調査の受付及び順番）

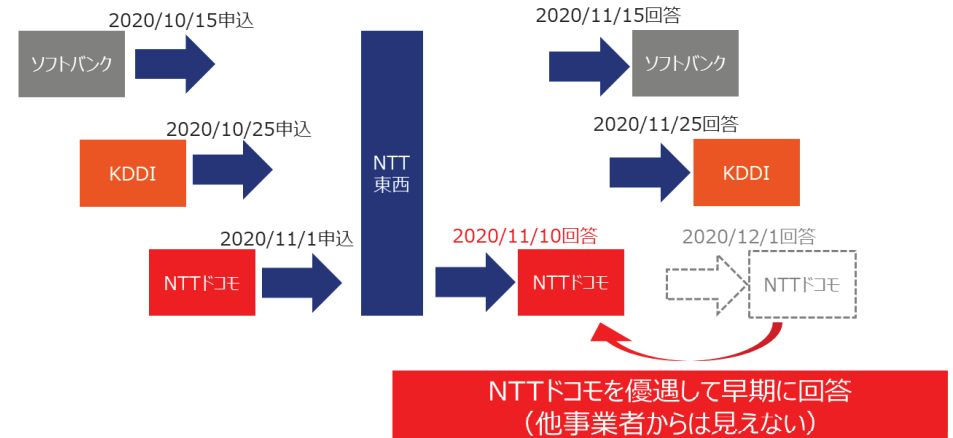
第12条 当社は、事前調査申込書が当社に到達した日をもって、事前調査の申込みの受け付けとします。

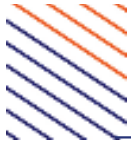
3 当社は、接続の申込みが複数ある場合であって、それらの申込みが、同一の接続開始希望時期又は同一の通信用建物等に設置されている設備への接続であるときは、申込みを受け付けた順番に従って事前調査を行います。

同一の接続開始希望時期又は同一の通信用建物等に設置されている設備への接続の場合



同一の接続開始希望時期又は同一の通信用建物等に設置されている設備への接続でない場合

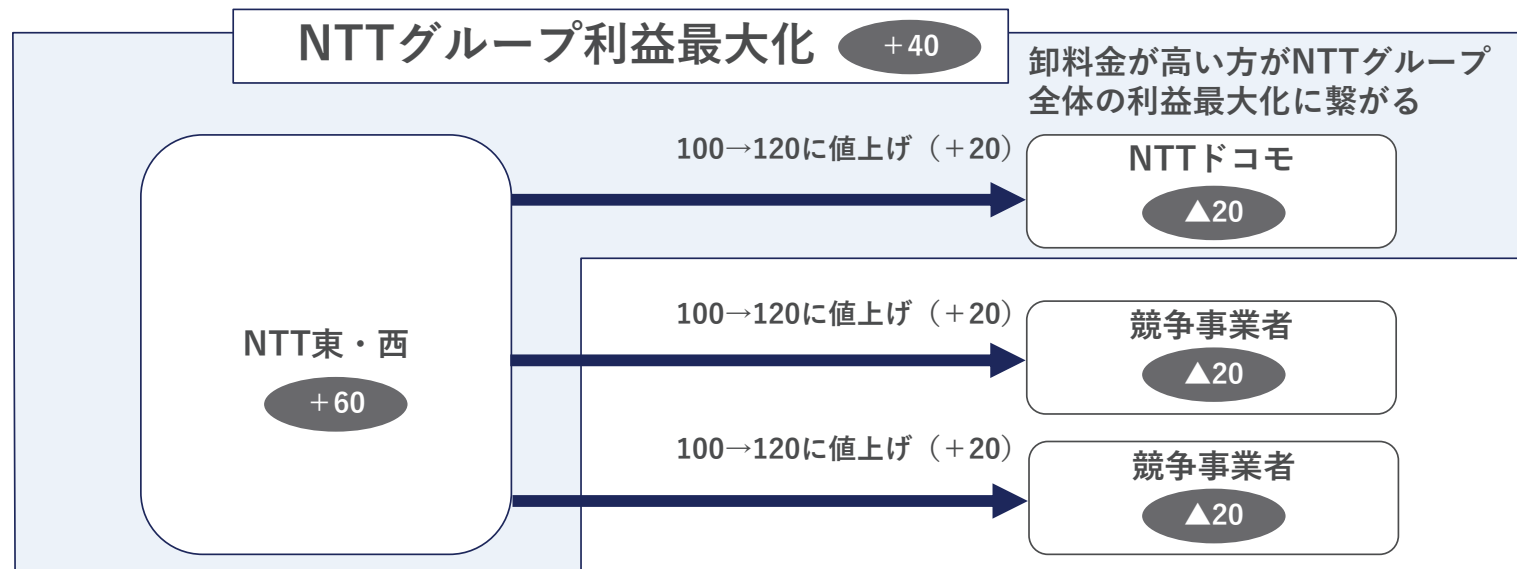


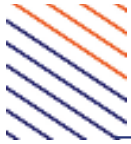


【参考④】 公正競争ルールにおける具体的な課題（4/6）

9

- ・ドコモ完全子会社化で、NTTグループ全体の利益最大化を図るため、NTT東・西とNTTドコモとの間において、経営戦略として非競争的な行為を取り得る。例えば、高い卸料金でNTTドコモの利益が圧縮されたとしても、NTT東・西が利益を上げれば、NTTグループとしては利益最大化が可能。
- ・卸料金の公平性担保（NTTグループも競争事業者も同条件で提供）だけでは、上記問題に対処できない。卸料金の適正性・透明性の確保が必要。令和2年9月に公表された「指定設備卸役務の卸料金の検証の運用に関するガイドライン」で、NTT東・西の光サービス卸については、①「接続料相当額」と「卸料金」の差分で回収する費用項目の妥当性と②「接続料相当額」「卸料金」「小売料金」の時系列比較を自ら検証して総務省に報告することとなっているが、競争事業者の事業展開に不可欠なボトルネック設備は、公正競争環境に与える影響が大きいため、本来は事後検証ではなく、公正報酬率規制等の事前規制が必要だと考える。





【参考⑤】 公正競争ルールにおける具体的な課題（5/6）

10

例1：一般コロケーションの活用

- ・ NTT東・西が、NTTグループに対して、一般コロケーション（民間取引）を使った相対契約により、義務的コロケーション（接続ルール）より有利な条件・料金等を適用していても外部からは分からない。また、一般コロケーションのリソースを押さえることで、義務的コロケーションの空きがなくなる状況が起こり得る※。

光ファイバの利用にあたって重要な局舎（コロケーション）リソースについて、このように競争ルール適用外取引を利用することで、接続ルールがあっても、公正競争が確保できない状態が生じ得る。

- ・ NTT東・西とNTTグループの競争ルール外取引について、契約書等の全てを総務省へ報告し、競争ルールとの差分や優遇の有無等を検証、同等条件での競争事業者への提供義務が必要。特にコロケーションについては、局舎毎にNTTグループ各社の一般／義務的コロケーションの利用状況の把握・検証が必要。

※義務的コロケーションと一般コロケーションは、設置場所が物理的に区分されているわけではなく、接続に必要な設備の設置については前者として正味固定資産を基として接続料規則に準じた方法により料金が設定され、それ以外の設備の設置については後者として市価等を基準とした料金が設定されている。したがって、義務的コロケーションリソースに空きがないとされている局舎においては、一般コロケーションについても新たなリソース確保が不可となる。

例2：光ファイバ工事におけるグループ共同工事

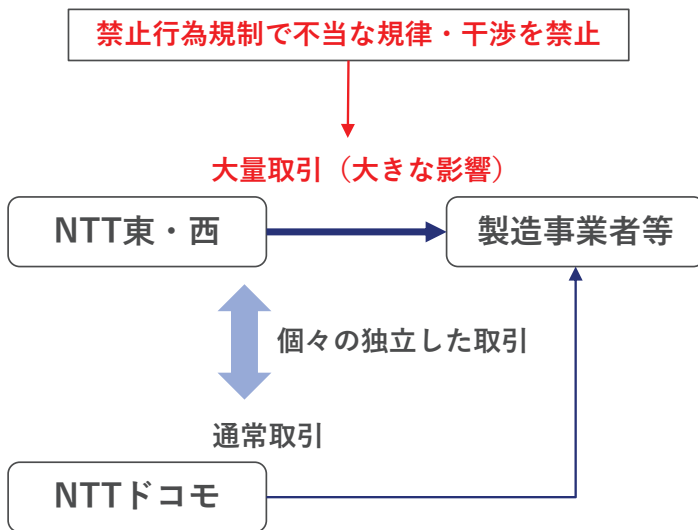
- ・ NTT東・西の光ファイバ工事にあわせて、NTTドコモの基地局関連工事の実施をNTT東・西に業務委託した場合、工事一回あたりの時間増加により、一日で実施できる光ファイバ工事の絶対量が減少するとともに、委託工事であるNTTドコモの基地局関連工事の遅れ等により、本来実施できたはずの光ファイバ工事ができなくなる等、NTT東・西が接続ルールで行う本来の工事業務に大きな影響を及ぼし得る。
- ・ このように、電気通信業務に関連した周辺的な業務の業務委託をNTT東・西とNTTグループ間で行うと、NTT東・西が公平に実施すべき接続に係る業務に影響を及ぼすおそれがあるため、NTT東・西とNTTグループ間の業務委託の実態調査を進めるとともに、新たな規律（本来の接続業務に影響を及ぼさないことをNTT東・西が認可申請で証明し、総務省の認可を得た場合のみ実施可能とするなど）を課す必要がある。

例3：NTT東・西を含めた共同調達による禁止行為規制の見直しの必要性（一体運用に対する現行規律の適応化）

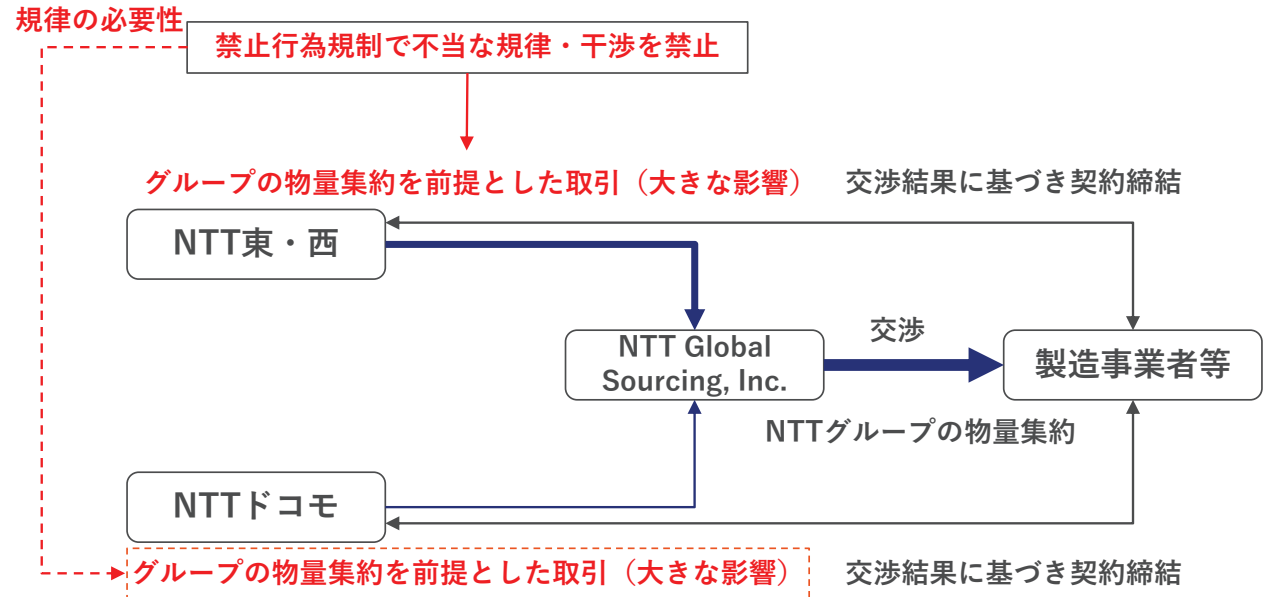
- ・市場の環境変化を踏まえ、様々な業種の企業との連携により新事業・新サービスの創出を促進するため、移動通信市場の市場支配的事業者（NTTドコモ）に対する禁止行為規制を緩和（平成27年事業法改正）し、3号行為（製造事業者等への不当な規律・干渉）については廃止された。
- ・しかしながら、令和2年9月1日※から開始されたNTT東・西を含めたNTTグループの共同調達の実施により、NTT東・西が影響を及ぼし得る製造事業者等に対して、共同調達を通じて、NTTドコモも影響を及ぼし得る状況に環境が変化。NTTドコモの禁止行為規制をNTT東・西同等に戻す必要がある。

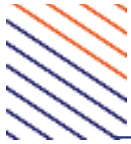
※令和2年9月1日、NTT東・西は「共同調達実施計画」を公表。

■従来（共同調達実施前）



■共同調達実施後





3. NTTドコモとNTTコムの連携

- 6 NTTドコモとNTTコムとの連携について、NTTは市場競争への悪影響はないとしており、競争事業者はグループの一体化を懸念している。それぞれ具体的に根拠等を説明して欲しい。【大谷構成員】
- 13 NTTから説明のあったNTTコムとNTTドコモが共同で法人への営業を行うことは、現状は禁止行為規制の対象となっているが、NTTコムの事業をNTTドコモに移管するなどの連携強化の方向性については、どのような懸念点があるか。【大谷構成員】

<回答骨子（詳細は次頁以降参照）>

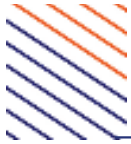
○ NTTドコモとNTTコムの連携（一体化）については、主に以下2点の懸念がある。

①NTTドコモとNTT東・西のボトルネック設備との一体化が強化される問題

- ・「2. 公正競争ルールにおける課題」で述べたとおり、NTT東・西とNTTドコモの資本的な100%結合・グループ一体運営によって、ボトルネック設備との結びつきが強まるとともに共同営業等が行われやすい構造的要因となることから、NTT東・西との間で厳格なファイアウォール規制がかかる**特定関係事業者**に**NTTドコモを追加**する必要がある。
- ・ 加えて、特定関係事業者であるNTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転された場合は、当然に、**特定関係事業者**に**NTTドコモを追加**する必要がある。

②NTTドコモの市場支配力濫用を防止できない問題

- ・ 市場支配力を持つ**NTT東・西とNTTドコモに関わるNTTグループ内の組織改編は、市場支配力の濫用につながらないか事前検証**が必須。
- ・ 具体的には、旧NTTの分離・分割が公正競争の促進を図ることを目的に行われたため、**NTT東・西・NTTドコモが旧NTTからの分離会社（NTTコム・NTTコムウェア・NTTドコモ・NTTデータ）を合併等する時は、「電気通信事業の登録の更新」の対象**にして、電気通信の健全な発達のために適切でないと認められる場合に、**総務大臣が登録の拒否ができる**ようにするべき。



(詳細) NTTドコモとNTTコムとの連携 (1/2)

13

○ NTTドコモとNTTコムとの連携（一体化）については、主に以下2点の懸念がある。

(1) NTTドコモとNTT東・西のボトルネック設備との一体化が強化される問題

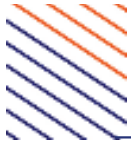
- ・ NTTコムは、管路・とう道等の一部をNTT東・西と共有するなどNTT東・西のボトルネック設備と結びつきが強く【参考⑥】、事業観点でも一体的な共同営業が行われやすい構造になっているため、NTT東・西との間で厳格なファイアウォール規制がかかる特殊な分離会社【参考⑦】。
- ・ NTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転されると、構造的にボトルネック設備との一体性が強まるにも関わらず、NTTドコモに対して厳格なファイアウォール規制がかからないため、ボトルネック設備の公平利用が担保できない。
- ・ 更に、移動通信分野で市場支配力を持つNTTドコモとNTT東・西のボトルネック設備の一体性強化は、NTT東・西とNTTコムの構造的一体性よりも公正競争へ与える影響は大きいと想定されるため、事前検証が必須。

(2) NTTドコモの市場支配力濫用を防止できない問題

- ・ NTTドコモの移動通信分野での市場支配力の濫用を防止するため、禁止行為規制でNTTコムとの排他的連携は禁止されている。
- ・ 一方で、NTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転されると、NTTドコモは旧NTTコムのサービスと一体的なサービス提供が可能となり、それをNTTコムが営業・販売すること（※1）で、禁止されているNTTコムとの排他的連携が、NTTグループ内の組織改編だけで実質的に可能となる。
- ・ 更に、NTTコムとの結合で巨大な顧客基盤（9,800万超（※2））を背景とした一体的なサービス提供等により、NTTドコモの市場支配力が増大するとともに、隣接市場（NTTコムが強みを発揮する固定通信市場、法人市場等）にその市場支配力が影響を及ぼす懸念。
- ・ NTTドコモに関わるNTTグループ内の組織改編は、NTTドコモの市場支配力の濫用につながらないか事前検証が必須。

（※1） NTTコムとの営業連携をオープンで行うことで禁止行為とならないが、競争事業者がNTTドコモのサービスを営業・販売することはないため、実質的にNTTドコモとNTTコムの排他的連携が可能。

© 2020 KDDI （※2） NTTドコモの携帯電話（8,099万契約）、ドコモ光（680万契約）、ぷららのISP（395万契約）にNTTコムのISP（OCN：711万契約）を加えると9,885契約（2020年9月末時点）



(詳細) NTTドコモとNTTコム連携 (2/2)

14

○ 前頁の問題に対して必要な措置は、例えば、以下のとおり。

- ・ 移動通信分野で市場支配力を持つNTTドコモとNTT東・西のボトルネック設備の一体性強化は、NTT東・西とNTTコムの構造的一体性よりも公正競争へ与える影響は大きいと想定されるため、事前検証が必須。
- ・ NTTドコモに関わるNTTグループ内の組織改編は、NTTドコモの市場支配力の濫用につながらないか事前検証が必須。

⇒ 「電気通信事業の登録の更新」の対象に、旧NTTからの分離会社（NTTコム・NTTコムウェア・NTTドコモ・NTTデータ）を追加

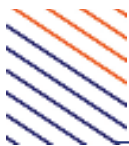
- ・ 「電気通信事業の登録の更新」（電気通信事業法第12条の2）※について、禁止行為規制の対象となる指定設備設置事業者（NTT東・西、NTTドコモ）が、NTTコム（特定関係事業者）を合併等する場合は「登録の更新」の対象とすることで、上記の事前検証が可能。なお、旧NTTの分離・分割は、公正競争の促進を図ることを目的に行われたため、対象はNTTコム（特定関係事業者）に限らず、旧NTTからの分離会社（NTTコム・NTTコムウェア・NTTドコモ・NTTデータ）とすべき。

※現状、指定設備設置事業者（第一種・第二種）が、特定電気通信設備設置事業者（指定設備設置事業者、加入者回線シェア10%超の事業者、端末シェア3%超の事業者。ただし、既にグループ内の事業者の場合は対象外）を合併等するときは「電気通信事業の登録の更新」（手続きが必要。総務大臣は、その電気通信事業が電気通信の健全な発達のために適切でないと認められる者は、登録の拒否をすることになっている。

- ・ ボトルネック設備と結びつきの強いNTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転されると、構造的にボトルネック設備との一体性が強まるにも関わらず、NTTドコモに対して厳格なファイアウォール規制がかからず、ボトルネック設備の公平利用が担保できない。

⇒ NTTコム分離時の公正競争要件、特定関係事業者制度の対象にNTTドコモも追加

- ・ 仮に、ボトルネック設備と結びつきの強いNTTコムの事業・資産等がNTTドコモに移転された場合、現状、NTTコムを対象事業者としたNTT東・西に課される規律（NTTコム分離時の公正競争要件、特定関係事業者制度）について、NTTドコモも対象として、NTT東・西との間に厳格なファイアウォール規制を課す必要がある。



【参考⑥】NTT東・西のボトルネック設備と結びつきの強いNTTコム（1/2）

15

- ・NTTコムは、旧NTTの長距離通信等に係る事業・顧客基盤並びに局舎・管路・とう道等の通信基盤を承継するとともに、NTT東・西との間で分離が困難な資産（管路・とう道等）についてはNTT東・西とNTTコムで共有するなど、**NTT東・西のボトルネック設備との結びつきの強い特殊な会社**。

実際に、NTTコムの方が通信用設備の占有率が高かった局舎は、NTTコムが旧NTTから局舎を承継したが、**NTT東・西がNTTコムから局舎スペースを借りる形で、自社の設備設置と空きスペースを義務的コロケーションとして提供する等、旧NTTのボトルネック設備の利用について、構造的にNTT東・西とNTTコムは一体性が強い関係**になっている。

- ・そのため、分離に際しては、**NTT東・西との間で役員兼任・在籍出向の禁止といった人事交流の禁止、NTT東・西がNTTコムと競争事業者を同等に扱うこと（接続形態・接続条件の同等性確保）等、公正競争要件**が課されている。（次頁参照）

日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する実施計画案の概要

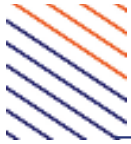
※一部抜粋

◆電気通信設備の用途及び資産帰属の考え方

伝送装置	県内通信を提供するために必要な伝送装置は、地域会社の資産とし、県間通信を提供するために必要な伝送装置は、長距離会社の資産とする。 一部の伝送装置については、地域会社と長距離会社のサービスを混在収容する場合があるが、分離が困難であることから、回線数見合いで、地域会社と長距離会社で共有する。
専用線ノード装置 (CNE/LD-XC)	県内通信を提供するために必要な専用線ノード装置は、地域会社の資産とし、県間通信を提供するために必要な専用線ノード装置は、長距離会社の資産とする。ただし、一階位網の場合は、地域会社と長距離会社のサービスを混在収容しており、分離が困難であることから、他の電気通信事業者（以下「他事業者」という。）との接続形態の同等性も考慮し、地域会社と長距離会社で共有する。
電力設備	受電盤、エンジン等、ビル基盤の電力設備は、通信用建物と一体的に帰属させる。また、フロア単位に設置する各装置への給電設備は、負荷電流の使用量の多い会社の資産とする。ただし、他事業者の設備に供給するものについては、公正競争条件を担保するため、地域会社の資産とする。
中口径管路/とう道/マンホール/ハンドホール	県内通信を提供するために必要な中口径管路、とう道、マンホール、ハンドホールは、地域会社の資産とし、県間通信を提供するために必要な中口径管路、とう道、マンホール、ハンドホールは、長距離会社の資産とする。 地域会社と長距離会社の混在区間については、将来的にも分離が困難であり、当初より県内通信用と県間通信用にそれぞれ持ち分を定めて構築した設備であることから、地域会社と長距離会社で共有する。

◆建物・土地の用途及び資産帰属の考え方

通信用建物	通信用設備を設置するために取得されたものであり、通信用設備と一体として運営することが効率的であることから、通信用設備の占有率が多い承継会社の所有とする。
-------	--

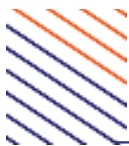


【参考⑥】NTT東・西のボトルネック設備と結びつきの強いNTTコム（2/2）

16

日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針（平成9年12月郵政省告示）

- 五 承継会社への事業の引継ぎに当たって電気通信の分野における公正な競争の確保に関し必要な事項に関する基本的な事項
会社は、承継会社への事業の引継ぎに当たっては、電気通信の分野における公正な競争を確保するための以下に掲げる条件等が遵守されるよう適切な措置を講ずるものとする。
- （一）地域会社と長距離会社との間の役員兼任は行わないこと
 - （二）地域会社と長距離会社との間において在籍出向は行わないこと
 - （三）持株会社及び承継会社の短期借入については、それぞれ個別に実施すること
 - （四）持株会社及び地域会社は、長距離会社と共同して資材調達を行わないこと
 - （五）地域会社と長距離会社との間の接続形態は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同等にすること
 - （六）地域会社と長距離会社との間の接続条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
 - （七）地域会社と長距離会社との間の電気通信役務の提供に関連する取引条件は、地域会社と他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
 - （八）長距離会社は、独立した営業部門を設置すること。なお、利用者の利便性維持のために地域会社が長距離会社の販売業務を受託する場合には、その条件は他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
 - （九）地域会社と長距離会社との間で提供される顧客情報その他の情報は、他の電気通信事業者との間のものと同一とすること
 - （十）持株会社及び地域会社が、長距離会社に対して行う研究成果（長距離会社が費用負担した基盤的研究に係るものを除く。）に係る情報の開示の条件は、他の電気通信事業者に対するものと同一とすること



【参考⑦】NTT東・西との間で厳格なファイアウォール規制がかかる特殊な分離会社

17

- ・特定関係事業者制度（電気通信事業法第31条）とは、NTT東・西設備の強い独占性・ボトルネック性に鑑み、一定のグループ関係企業との間で、役員兼任の禁止や、接続や電気通信業務に関連した周辺の業務（電気通信設備の設置・保守、土地・建物・管路等の利用、情報の提供、契約の媒介等の業務の受託）についても公平な取扱いを厳格に課す（特定関係事業者と比して不公平な取扱いの原則禁止）ことで、ボトルネック独占の弊害が及びやすい構造的な温床を断ち切り、公正競争を徹底させることを目的とした制度。
- ・NTTコムは、分離前にNTT東・西と一体として電気通信役務を提供していたこと、分離後もNTT東・西への委託が認められている数々の業務が存在することが、NTT東・西との間で、一体的かつ排他的な共同営業が行われやすい構造的要因となっている等により、特定関係事業者指定されている。

（参考2）特定関係事業者としてNTTコミュニケーションズを指定する理由 （平成13年12月21日 情報通信審議会 電気通信事業部会 資料7から抜粋）

1 第37条の3※1に基づく規律についての基本的考え方

◆ 電気通信事業法第37条の3※1の規定に基づき課される規律（いわゆるファイアウォール規制）は、第一種指定電気通信設備を設置する第一種電気通信事業者について、当該設備の強い独占性・ボトルネック性にかんがみ、一定のグループ関係企業との間において、役員兼任を禁止し、接続や電気通信業務に関連した周辺の業務についても公平な取扱いに厳正を期する等の規律を課すことにより、ボトルネック独占の弊害が及びやすい構造的な温床を断ち切り、公正競争を徹底させることを目的とするものである。

2 NTTコミュニケーションズを指定する理由

- ◆ NTTコミュニケーションズは、次の理由から、公正競争上、東・西NTTの「特定関係事業者」として指定することが適当である。
- ① 分離前は、第一種指定電気通信設備を設置する第一種電気通信事業者たる東・西NTTと一体として電気通信役務を提供していたこと、NTT再編成後も、利用者利便の維持を理由に東・西NTTへの委託が認められている数々の業務が存在していることが、東・西NTTとの間で、一体的かつ排他的な共同営業が行われやすい構造的要因となっていると考えられること（NTT再編成時の特例事項）
電話サービスの申込み・移転手続き、故障の受付、料金の請求、サービス・商品の問い合わせ対応・販売 等
 - ② また、実際にも、東・西NTTとの間で不適切な一体営業が行われているとの苦情等が後を絶たず、これに対して、総務省からも重ねて行政指導等の処分を行ってきたこと※2
 - ③ NTT再編成時のファイアウォール措置のうち必要最小限のものを法的規制として存続させることとした、先の電気通信事業法等の一部を改正する法律の趣旨にも適うものであること

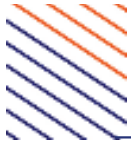
【その他の電気通信事業者の扱いについて】

東・西NTTの子会社・兄弟会社のうち、NTTコミュニケーションズ以外の電気通信事業者については、現時点においては、反競争的行為が繰り返されるおそれのある構造的要因があるとは認められないことから、指定しないこととする。なお、問題が生じれば、第37条の2第3項第2号※1の行為規制によって子会社の優先的取扱いを禁止することは可能である。

※1 いずれも平成13年12月当時。

※2 マイライン等をめぐり一体営業等の是正等を求める指導文書を発出（平成13年5月及び10月）。なお、マイラインの登録総数は近年減少している（ピーク時の約1億7千万件（平成15年度）から約5千万件（令和元年度））ものの、当該指導文書の趣旨である、「日本電信電話株式会社の事業の引継ぎ並びに権利及び義務の承継に関する基本方針」（平成9年郵政省告示第664号）等を踏まえた適正な営業活動の徹底等については、引き続き確保される必要がある。

（出典）情報通信行政・郵政行政審議会 電気通信事業部会（第106回）資料106-1より抜粋



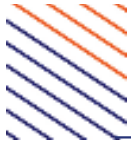
4. 技術の進展を踏まえたルールの見直し

11 技術の進展に伴い、現状の接続会計・接続ルール及び卸の届出などの諸規制が骨抜きになることを懸念されているところ、現状のルールをどのように見直せばよいと考えるか。【大谷構成員】

○ 仮想化技術等の導入により、なし崩し的にNTTグループの一体化そのものであるグループ一体の独占的ネットワークが構築されるおそれがある。

◎ NTTグループの統合ネットワークに対する懸念

- ・ 仮想化技術等が導入されても、固定・移動通信市場のそれぞれの市場で**市場支配力を有するNTT東・西とNTTドコモが統合ネットワークを構築することは明確に禁止すべき**。NTT東・西とNTTドコモの統合ネットワークが構築された場合、圧倒的な規模の経済が働くとともに、強大な市場支配力を発揮し、競争事業者の構築した自前のネットワークは市場から淘汰されるなど、公正競争の確保に大きな支障を及ぼす。
- ・ NTT東・西とNTTドコモの統合ネットワークでない場合であっても、市場支配力を有する**NTT東・西又はNTTドコモを含む統合ネットワークが構築される場合**は、**当該ネットワークのオープン化が必須**であり、厳格な接続ルールのもと、**競争事業者が様々な階層（収容局単位、県単位、集約（例：東京・大阪）単位等）で当該ネットワークへ接続**できること、**API連携で必要な時に必要な機能を利用できること、相互運用性の確保**などが必要。
- ・ 特に、**NTT東・西のボトルネック設備と一体的に構築されたNTTの統合ネットワーク**に対しては、**接続ルール（公平、透明、適正な接続条件）を適用**すること、加えて、そのネットワーク上で提供される役務の利用料金には**公正報酬率規制等の規律**を検討することが必要。

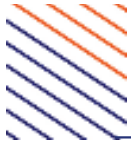


5. 非公開会社に対する情報開示義務

16 NTTドコモが非公開会社となることにより失われる透明性を補うために一定の情報の適示開示を求めるとすれば、どのような内容が公開されるべきと考えるか。【大谷構成員】

■ 完全子会社化されることによる弊害

- NTTドコモの完全子会社化により、**NTTグループ全体としての利益最大化を目的とした内部相互補助・利益相反取引が行われるおそれ**がある。
- 例えば、ボトルネック設備に起因する独占的地位を利用して、FTTHサービスの卸価格を上げ、独占的利潤を以て、NTTドコモのモバイル料金を著しく引下げること、競争事業者を排除することも可能となる。
- こうした反競争的行為を監視するために、公平競争確保の観点から把握が必要なのは、NTTグループ内、特に、**NTTドコモとNTT東・西との間の内部取引**である。
- **NTTグループ内の内部取引はセグメント情報で一定程度把握可能**であるが、今後NTTグループのセグメント情報が簡素化された場合は、公平競争確保の観点から監視することが不可能となる。例えば、移動通信事業と地域通信事業がひとつのセグメントに包含された場合、NTTドコモとNTT東・西のそれぞれの取引が見えなくなることから、NTTドコモとNTT東・西の間で内部取引が行われていても外部からは把握することができない。少なくとも**現在NTTが開示しているセグメント情報は継続して開示すべき**。
- また、NTTドコモは、現在有価証券報告書のセグメント情報においては、「通信事業」と「スマートライフ領域」という区分で開示を行っている。
- 仮に、こうしたセグメント情報の開示がなくなると、NTT東・西とNTTドコモとの利益相反取引によって、NTTドコモの「通信事業」の利益が犠牲にされていたとしても、スマートライフ領域の収益でカバーできていれば、外部からは分からなくなる。そのため、**取引の透明性の観点から、併せてNTTドコモのセグメント情報も継続することが必要**。
- 独占性の強いボトルネック設備を保有する企業グループである場合は、グループ内各社のセグメント情報を可能な限り精緻に開示し、自ら経営上の透明性を確保するよう対応すべき。



6. NTT東・西の市場支配力のNTTドコモへの移転

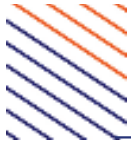
17 11月11日に28者が連名で提出した意見申出書のうち、申出事項の（２）③の記載の趣旨等が不明確であるので、明確に説明いただきたい。
【石田構成員】

【意見申出書の内容】

（２）禁止行為規制（電気通信事業法第３０条）や特定関係事業者（電気通信事業法第３１条第１項）等の規律が形骸化することにより公正競争の確保に支障が生じる問題例

- ③ NTT東・西の市場支配力の一部が、光サービス卸によってNTTドコモに移転し、又は、NTTグループの組織・業務分担の改編によってNTTドコモがNTTグループの全てのお客様のフロントになって強大な市場支配力を有したとしても、NTTドコモに対する禁止行為規制が、第二種指定電気通信設備を設置する事業者を前提とした規律であることから、市場支配力の濫用により公正競争環境を損なうことを防止できない。

- ・「NTT東・西の市場支配力の一部が、光サービス卸によってNTTドコモに移転」とは、NTT東・西のサービス卸を通じて、NTT東・西のボトルネック設備の製品（FTTHサービス）である「フレッツ光」が、「ドコモ光」という形に置き換えられ、FTTHサービスの顧客基盤がNTT東・西からNTTドコモに移され、これによって、FTTHサービス市場における市場支配力がNTT東・西からNTTドコモに移転しているという趣旨である。
- ・しかしながら、**現行のNTTドコモの禁止行為規制は、モバイル事業者を前提とした規律内容**になっていることから、**新たな市場で市場支配力を得たとしても、それに応じた規律内容となっていない**。
- ・現在のNTTドコモは、モバイル事業者としての市場支配力だけでなく、「フレッツ光」から「ドコモ光」に置き換えられたことにより、NTT東・西のボトルネック設備に起因する新たな市場支配力も得ている。
- ・こうした市場環境の変化を踏まえ、**現行のNTTドコモに対する禁止行為規制の規律内容も強化すべき**である。



7. 市場の範囲／隣接市場からの競争圧力

18 公正競争確保を検討するに当たって、市場の範囲をどのように認識しているのか。

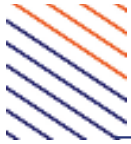
また、隣接市場からの競争圧力として具体的にどのようなものを想定しているか、有力な競争相手としてどのようなプレイヤーをお考えか。サービス・技術競争、イノベーション競争に即して各社のご認識をお尋ねしたい。【岡田構成員】

■ 市場の範囲

- ・総務省は、従前から、電気通信事業分野に関する市場の競争状況を分析するための前提として、市場画定を実施してきたところであり、市場画定に当たっては、需要の代替性を踏まえて、移動系通信市場や固定系ブロードバンド市場、FTTH市場等を画定。現状、GAFA等のサービスと通信サービスとの間に代替性はないと考えており、総務省が示す市場の範囲（画定市場）も変更する必要はない。

■ 隣接市場からの競争圧力

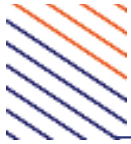
- ・また、GAFA等による「隣接市場からの競争圧力」を受けて、NTTグループの市場支配力が抑制されているような状況にもない。
- ・GAFAと日本の電気通信事業者との関係は、同等の電気通信サービスを提供した場合に、非規制下にあるGAFAと規制下にある電気通信事業者との間の規律の同等性確保（イコールフットingの確保）という観点で議論されているものと理解。欧米でも同様の状況。
- ・日本の電気通信市場における公正競争を考える場合は、真にドミナンスがどこにあるのかを把握することが重要。
- ・通信自由化後30年経った**今もドミナンスは変わらずボトルネック設備にある。5G/IoT時代に向けて、当該設備への依存度は一層高まっている。**
- ・5G/IoT時代においては、サービス・技術競争、イノベーション競争が一層活発化していくが、**電気通信市場の競争において、サービス提供上、不可欠なインフラは、光ファイバや局舎等であることに変わりはない**と想定。
- ・今後、仮想化技術等が導入されても、固定・移動通信市場のそれぞれの市場で**市場支配力を有するNTT東・西とNTTドコモが統合ネットワークを構築することは明確に禁止すべき**。NTT東・西とNTTドコモの統合ネットワークが構築された場合、圧倒的な規模の経済が働くとともに、強大な市場支配力を発揮し、競争事業者の構築した自前のネットワークは市場から淘汰されるなど、公正競争の確保に大きな支障を及ぼす。



8. 今後の事業戦略上のイノベーションのボトルネック

19 今後の事業戦略上のイノベーションのボトルネックとして、光ファイバー網のご指摘があった。しかし、5G以降では異業種連携の重要性が高まり、関連する標準必須特許の範囲も膨大になるといわれている。研究開発の共同化や標準化戦略の重要性も増すように思われる。各社にとって今後の事業戦略・競争戦略上のボトルネックとなるものは何か、ご認識をお尋ねしたい。【岡田構成員】

- ・ご指摘のように、5G以降では異業種連携の重要性が高まり、研究開発力は連携する際の重要な判断要素になる。
- ・その意味では、NTTは、過去、公社時代の研究所を承継し、NTT法によって、電気通信技術に関する研究成果の普及等を通じて、我が国の電気通信の発展に寄与することを義務づけられている事業者である。
- ・現行の持株会社体制となった背景も“多くの経費と要員を要する基盤的な研究開発のリソースをグループ全体として維持する”こと等を理由として挙げており、巨大な財務基盤と国家的なリソースを備えたNTTグループと、民間の事業者が対等に戦うことは事実上困難である。
- ・一方、我々競争事業者にとって、**今後の事業戦略・競争戦略上のボトルネックと考えるのは、NTT東・西が保有するボトルネック設備（光ファイバ、局舎等）に加えて、技術面の懸念として、公的資金で実現されるNTTグループ仕様による設備支配**である。
- ・NTTグループは、デバイスの開発からネットワークの設計に至るまで、NTTグループ共通の設備仕様等をもって、実質的に競争事業者を排除することも可能と考える。



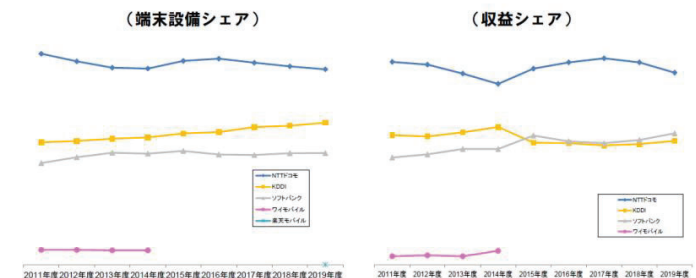
9. NTTドコモの“3番手”に対する認識

23

20 NTTドコモが携帯市場において、直近では3番手となっていると説明されているが、このことについての各社の認識を教えて欲しい。【関口構成員】

- ・NTTは「NTTドコモが携帯市場において、直近では3番手となっている」と説明しているが、**減収要因が大きい年度の決算のみを意図的に切り出すことで、あたかも3番手が定着したかのように結論付けるのは適切ではない。**
- ・NTTドコモの収益低下は、主に2019年6月に導入した新料金プラン「ギガホ」「ギガライト」（通信料金と端末代金の分離型の料金プラン）によるお客さま還元によるもの。分離型料金プランを導入した場合、分離型料金プランへのお客さま移行（料金値下げ影響）と従来の非分離型料金プランによる月々の通信料割引の両方の影響があるため、**短期的には収益が落ち込むが、非分離型料金プランによる月々の通信料割引が順次終了※1することにより、時間の経過と共に通常は収益が改善する。**【参考⑧】
- ・現にNTTドコモは、2018年度決算説明会（2019年4月26日）において、2019年度は「新料金プランの値下げにより、2,500億円規模の減収になるが、月々サポートが順次終了していくので900億円の戻りがある。docomo with※2により継続して400億円が出ていくため、トータルで2,000億円のお客さま還元」と説明しており、同日のアナリスト向け説明会でも、「2019年度は新料金の減収影響が2,000億円あるが、**2020年度以降は増益基調を確保する**」と説明している※3。
- ・また、NTTドコモは設立以降、市場シェア第1位から陥落することなく、トップキャリアとしての強固な地位を築いている。競争の進展により、シェア6割からようやく4割強まできた。
- ・年次レポート※4でも2019年度契約数シェアで首位のNTTドコモは、携帯電話に係る端末設備シェア及び収益シェア※5においても40%を超過しており、推移を見てもNTTドコモの市場シェアに大きな変化はない。**電気通信事業でのNTTドコモの“強さ”は変わっていない。**

【図表1-19】携帯電話に係る端末設備シェア・収益シェアの推移



出所：電気通信事業報告規則に基づく報告に基づき作成

（出典）総務省 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポート

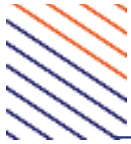
※1 NTTドコモの「月々サポート」は最大24ヶ月割引（2019年5月31日で新規受付終了）

※2 docomo withは、対象機種種の購入で利用料金がずっと1,500円/月割引となる料金プラン

※3 2018年度決算説明会 アナリスト向け説明会 質疑応答より

※4 総務省 電気通信事業分野における市場検証（令和元年度）年次レポート

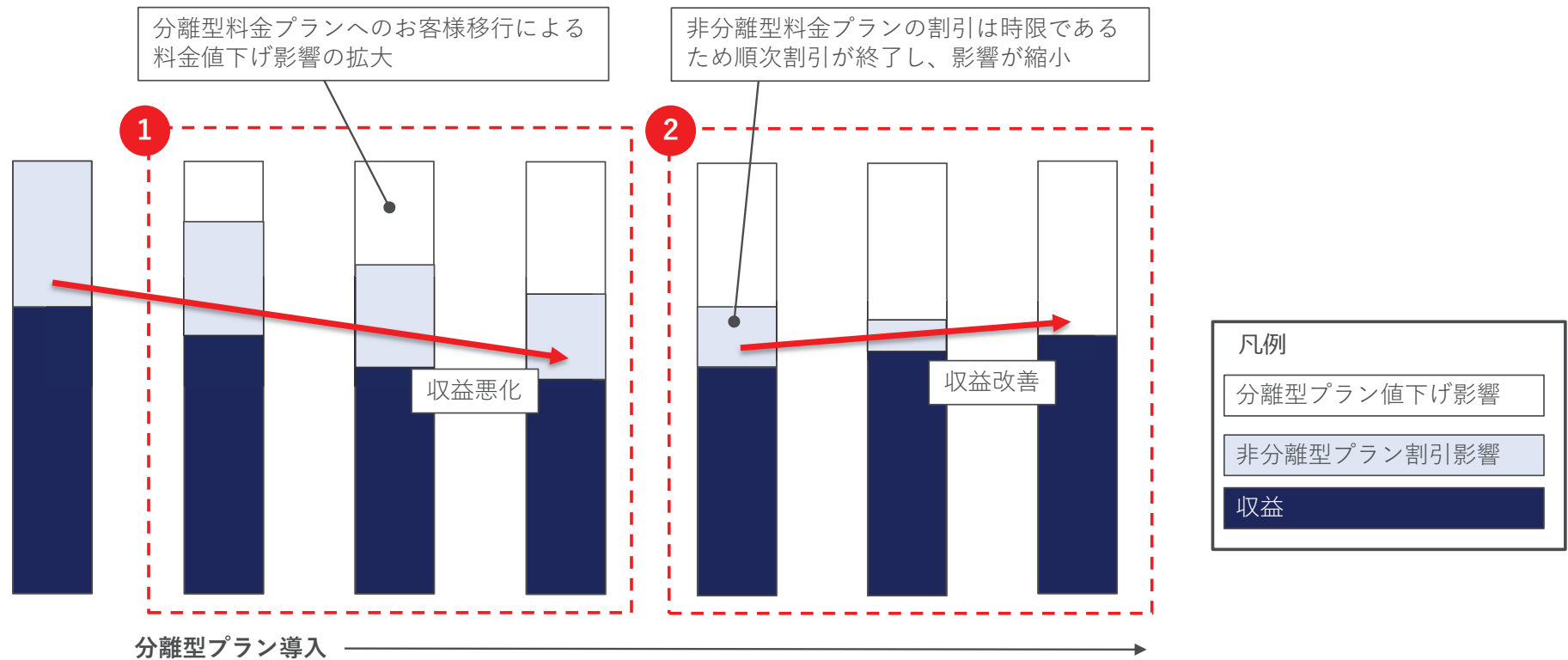
※5 電気通信事業営業収益のみで算出（2014年度以前は電気通信事業営業収益及び附帯事業営業収益で算出）



【参考⑧】 分離型料金プラン導入による収益への影響

24

- ・ドコモは分離型料金プラン導入が遅かったことから、現在、一時的に収益が悪化している状況。
- ・分離型料金プランを導入した場合、分離型料金プランへのお客様移行（料金値下げ影響）と従来の非分離型料金プランによる月々の通信料割引の両方の影響があるため、短期的には収益が落ち込む（①）。
- ・一方、非分離型料金プランによる月々の通信料割引が順次終了することにより、時間の経過と共に通常は収益が改善（②）。





おもしろいほうの未来へ。

