



「公正競争確保の在り方に関する検討会議」 第1回会合における質問へのご回答

2020年12月25日

1.NTTグループ内連携を強化した場合、禁止行為規制のうち、不当な優先的取扱いの禁止や情報の目的外利用について、どのような形で担保されていくのか。【石田構成員】

- 東西について言えば、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り、東西とドコモやコミュニケーションズとの関係が変わるものではなく、これまでと同様、不当な優先的取扱いの禁止や情報の目的外利用の禁止を担保していく考えです。東西の遵守状況等については、総務省の市場検証会議等において、公正競争上問題となる事象が生じていないか検証する仕組みが整っているところです。
- 一方、ドコモについて言えば、第1回会合の当社プレゼンでも申し上げたとおり、ドコモのシェア等が低下していること等を踏まえ、当社としては、ドコモのみに課されている禁止行為規制を見直していただきたいと考えています。
- 当該規制を見直しても、電気通信事業法第29条**（「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」を含む）において、ドコモを含む全てのMNOに対し、
 - 特定の者に対し不当な差別的取扱いを行った場合
 - MVNOとの間において、接続や卸役務において知り得た接続等関連情報の目的外利用を行った場合※

には、利用者の利益等を確保するために必要な範囲で、総務大臣が業務改善命令を発出することができるとされていることから、ドコモが不当な優先的取扱いや情報の目的外利用を行うことはありません。ドコモの対応状況等についても、総務省の市場検証会議等において、公正競争上問題となる事象が生じていないか検証する仕組みが整っているところです。

※「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」において、ドコモを含め、全てのMNOやMVNOとの間において、接続や卸役務において知り得た接続等関連情報の目的外利用を行った場合、総務大臣による業務改善命令（電気通信事業法第29条）の対象となるとされている。

2.NTTドコモ、NTTコム、NTTコムウェアとの一体化による連携強化による具体的な事業戦略とは何か。その際、NTTデータが上場子会社のままであることとの整合性をどのように考えればよいか。これらのケースに即して、親子上場のメリットとデメリットをどのようにお考えか。【岡田構成員】（1/2）

<連携強化による具体的な事業戦略>

- コミュニケーションズやコムウェア等の能力を活用していくことにより、以下のとおり、「法人営業力の強化」、「サービス創出力の強化」、「コスト競争力の強化」、「研究開発力の強化」、「グローバルビジネスの強化」を図っていきます。
 - なお、上記の実現に向けたドコモとコミュニケーションズ等との連携強化（フォーメーション等）の方向性については、第2回検討会議の当社プレゼンテーションにて補足させていただきます。
- ✓ 法人営業力の強化
- 移動固定融合型の新サービス創出
 - 5G・IoT(センサー)・AI等にフレキシブルに対応する新たな法人向けプラットフォームを活用したクラウド・データ連携による融合ソリューションの創出 等
- ✓ サービス創出力の強化
- パートナーとの協創による金融・決済、広告・CRM事業等の強化と新規事業の創出
 - アプリケーション開発の内製化やユーザエクスペリエンス向上に向けたUI等の強化 等
- ✓ 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・アセットの最適化 等
- ✓ 研究開発力の強化
- ドコモと持株研究所との一体的な研究・開発の推進による6G時代のコアネットワークの研究開発
 - IOWN構想の実現に向けた研究開発（オールフォトニクス・ネットワーク、コグニティブ・ファウンデーション、デジタルツインコンピューティング）
 - O-RAN+vRANに係る研究開発 等
- ✓ グローバルビジネスの強化
- ドコモとコミュニケーションズ、更にはNTT, Inc., NTT Ltd.等と連携し、上記のサービスや研究開発成果等をグローバルに展開 等

2.NTTドコモ、NTTコム、NTTコムウェアとの一体化による連携強化による具体的な事業戦略とは何か。その際、NTTデータが上場子会社のままであることとの整合性をどのように考えればよいか。これらのケースに即して、親子上場のメリットとデメリットをどのようにお考えか。【岡田構成員】（2/2）

<データの上場子会社化について>

- ・ 親子上場を廃止すべきといった議論があることは承知していますが、今回のドコモの完全子会社化は、コミュニケーションズやコムウェア等の能力を活用していくことにより、「法人営業力の強化」、「サービス創出力の強化」、「コスト競争力の強化」、「研究開発力の強化」、「グローバルビジネスの強化」を図るために実施するものです。
- ・ データは、NTT, Inc. や NTT Ltd. 等が主導的に活動しているNTTグループのグローバル事業の中にあって、他グループ会社とのサービス領域の重複度が少ないと考えています。
- ・ データは、上場企業として、資本市場に開かれた立場として、投資家等に評価いただいていると考えており、今後非常に大きな環境変化等がない限り、引き続き、上場を維持したいと考えています。

3. NTT 東日本はローカル5G普及研究会の活動に積極的に参加しているが、NTTグループとしてローカル5Gはどこが担っていくのか。また、ローカル5G構築にあたって、NTTドコモとの設備・ソフトウェアの共用や共同調達は考えているか。
【相田主査代理】

- ローカル5Gについては、現在、東西、コミュニケーションズにおいて、地域社会や企業のニーズ等を踏まえながら、パートナー（企業・大学等）とユースケースの共創や実証実験を進めているところです。
- 今後、こうした実証実験等を通じて得られた知見等を活かし、地域社会等における様々なニーズにお応えできるよう、東西、コミュニケーションズが積極的にローカル5Gサービスを提供していく予定です。
- その際、ドコモからの設備・ソフトウェアの借り受けやドコモとの共同調達についても、必要に応じて検討していく考えです。

4.研究開発の強化については、対NTTドコモの資本構成を変えなければできないことなのか。親子上場で少数株主との利益相反に留意して慎重な経営を行うことが制約となることは一般論としては理解できるが、サービス創出力・研究開発力が制約されることはないのではないか。【大谷構成員】

- IOWNやBeyond5G（6G）に向けた研究開発を行う上では、ドコモの移動通信に関する技術と、持株の固定通信に関する技術を組み合わせ、**移動固定を跨る次世代通信技術に係る研究開発体制を迅速に強化**していくことが必要となります。
- こうした研究開発は、将来的な日本の産業基盤を支える新たなネットワークの創出や、標準化競争を含めた国際競争力の強化等に資するものであり、**多額の研究開発費用と長期にわたる研究開発期間を要するものですが、短期間で確実なリターンが見込めるものではなく、一定のリスクが伴うことから、ドコモの少数株主の理解が得られにくい**ケースがあります。
- NTTとしては、**ドコモを完全子会社化し、持株会社と連携した研究開発体制を迅速に強化することにより**、研究開発力・サービス創出力の強化を図り、ベンダー等とも連携しながら、**我が国全体の研究開発力・国際競争力の向上に寄与**していきたいと考えております。

5.会議資料ではNTTドコモ完全子会社化後の取組のうち、研究開発力の強化としてIOWN構想というものが挙げられている。そこで、IOWN構想におけるNTTグループ各社の位置づけや関連性について伺いたい。【高口構成員】

- IOWN構想を実現し、ゲームチェンジを行っていくためには、NTTグループだけでなく、国内外の企業や研究機関との協業が必要不可欠であることから、Intel/SONY/NTTが発起人となり、「IOWNグローバルフォーラム」を、2020年1月に設立したところです。
(設立後、趣旨に賛同いただいた世界中の企業から多数の参画要望をいただき、2020年11月末時点で33企業が参加)
- NTTグループは、IOWN構想の基本構成要素となる「オールフォトニクス・ネットワーク」、「コグニティブファンデーション（マルチオーケストレータ）」、「デジタルツイン コンピューティング」等の研究開発については、持株研究所を中心に、今後、ドコモが有する移動通信技術や、コミュニケーションズが有するソフトウェアデファインドネットワーク(SDN)技術等も活用しつつ、取り組んでいく考えです。
- また、将来的なIOWNの実用化に向けた局面では、IOWNの3層モデルのうち、
 - ①オールフォトニクス・ネットワーク（トランスポート）の領域は、主に東西がそれを提供する役割を担い、NTTグループ内外を問わず、ネットワークサービスを提供する様々なプレイヤーに対して、トランスポート機能を卸提供していくことになる
 - ②ネットワークサービスの領域は、NTTグループではコミュニケーションズ・ドコモがそれを提供する役割を担い、他の通信事業者や、仮想化技術等を用いてコアネットワーカレイヤへ進出する海外プラットフォーマーやベンダー等と競争していくことになる
 - ③マルチオーケストレータやデジタルツインコンピューティングの領域は、データやコミュニケーションズ・ドコモをはじめとする各事業会社が、それぞれの強みを活かしつつ、パートナー企業等とも連携しながら、国内外の様々なプレイヤーと競い合いながら、多様なサービスやビジネスの創出を通じて、市場を活性化していくことになると考えています。

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】

- 東西との関係について言えば、今回の取組みにより、ドコモやコミュニケーションズと東西との間の関係性は変わるものではなく、また、東西に対しては、厳格な接続規制等が課され、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おり、東西は、引き続き、各種法令等を遵守していくことから、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市場競争に悪影響を及ぼすことはないと考えます。
- ドコモとコミュニケーションズとの関係について言えば、KDDI殿やソフトバンク殿は、既に移動通信と固定通信の双方を手掛けており、自社内で移動通信サービスと固定通信サービスを戦略的に組み合わせて柔軟な提案・提供を行っている中、ドコモは移動通信だけに止まっており、ドコモにもそれに加えてコミュニケーションズとの連携により固定通信の能力を持たせることで、移動固定融合型の新たなサービス創出等を柔軟かつ機動的に行える環境を作ることが、公正な市場競争を促進し、市場の活性化に繋がるものと考えます。
- むしろ、これらを踏まえ、ドコモのみに課されている禁止行為規制は早急に見直す必要があると考えます。

7.NTTに対する公正競争要件において、研究開発成果の開示についての同等性の確保に関する要件があるが、この要件について、これまで及び今後の具体的な対応を伺いたい。【高口構成員】

- これまでも、NTTの研究開発成果をホームページで公開し、その成果の活用を希望される方に、適正かつ公平な条件での提供に努めてきております。**引き続き、適正かつ公平な条件での提供に努めていく**考えです。

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】

- ユーザの嗜好は、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し、各プレイヤーは、こうしたユーザニーズの変化を踏まえ、ネットワークやプラットフォーム等を含め、複数レイヤに跨ったサービスを提供しています。したがって、こうした複数レイヤに跨るトータルでのサービス競争の状況について、分析・検証していくことが必要であると考えます。
- また、通信モジュール（IoT向け）の契約数が急成長する等、今後のモバイル市場は、IoTを含む法人市場の重要性が増すものと想定されることから、法人市場の競争状況について分析・検証していくことも有用と考えます。

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との見直しを求めており、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】

- ・ ドコモのMNPは減少が継続し、売上高・営業利益もMNO3社で最下位となっており、携帯電話等シェアは、分社時に約6割だったものが、現在は約4割以下まで減少しています。
- ・ また、通信モジュール（IoT向け）の契約数が急成長する等、今後のモバイル市場は、IoTを含む法人市場の重要性が増すものと想定しており、今後、5Gによる同時多接続・低遅延化の実現により、IoT市場の成長はさらに加速するものと考えます。
- ・ そうした中、法人事業利用で広く活用されている通信モジュールの契約数シェアは、KDDI殿がトップシェア（40%超※）の状況と、決して、ドコモがNo.1という状況ではありません。
- ・ 特に、KDDI殿やソフトバンク殿は、既に移動通信と固定通信の双方を手掛けており、自社内で移動通信サービスと固定通信サービスを戦略的に組み合わせて柔軟な提案・提供を行っている中、ドコモは移動通信だけに止まっており、ドコモにもそれに加えてコミュニケーションズとの連携により固定通信の能力を持たせることで、移動固定融合型の新たなサービス創出等を柔軟かつ機動的に行える環境を作ることが、公正な市場競争を促進し、市場の活性化に繋がるものと考えます。
- ・ これらを踏まえ、ドコモのみに課されている禁止行為規制の見直しを求めているところです。

※出典：総務省 電気通信市場検証会議 電気通信事業分野における市場検証に関する年次レポート（令和元年度）

14. 禁止行為規制により、NTT東西・NTTドコモは接続の業務に関し知り得た情報の目的外利用が禁止されており、人事交流を通じて情報の目的外利用が誘発されるのではないかとの懸念が示されている（資料1－4の30頁）。情報の目的外利用は、目に見えにくく客観的な検証が難しい中で、遵守のための具体的な対応を伺いたい。
【高口構成員】

- ・ 東西とドコモとの間においては、在籍出向及び役員兼任を行っておらず、今後も、これらを実施しないことにより、人事交流を通じた情報の目的外利用が生じないよう対応していく考えです。
- ・ 東西について言えば、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り、東西とドコモやコミュニケーションズとの関係が変わるものではなく、これまでと同様、不当な優先的取扱いの禁止や情報の目的外利用の禁止を担保していく考えです。東西の遵守状況等については、総務省の市場検証会議等において、公正競争上問題となる事象が生じていないか検証する仕組みが整っているところです。
- ・ 一方、ドコモについて言えば、第1回会合の当社プレゼンでも申し上げたとおり、ドコモのシェア等が低下していること等を踏まえ、当社としては、ドコモのみに課されている禁止行為規制を見直していただきたいと考えています。
- ・ 当該規制を見直しても、電気通信事業法第29条（「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」を含む）において、ドコモを含む全てのMNOに対し、
 - 特定の者に対し不当な差別的取扱いを行った場合
 - MVNOとの間において、接続や卸役務において知り得た接続等関連情報の目的外利用を行った場合※には、利用者の利益等を確保するために必要な範囲で、総務大臣が業務改善命令を発出することができるとされていることから、ドコモが不当な優先的取扱いや情報の目的外利用を行うことはありません。ドコモの対応状況等については、総務省の市場検証会議等において、公正競争上問題となる事象が生じていないか検証する仕組みが整っているところです。

※「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」において、ドコモを含め、全てのMNOやMVNOとの間において、接続や卸役務において知り得た接続等関連情報の目的外利用を行った場合、総務大臣による業務改善命令（電気通信事業法第29条）の対象となるとされている。

15.NTTドコモが非公開会社となることにより事業の透明性が損なわれるとの懸念が競争事業者から出ているが、必要な範囲で透明性確保のために上場会社であったときと同等の情報の適示開示を行うことについてどう考えるか。
【大谷構成員】

- 上場会社の適示開示は、投資者保護の観点から、投資者の投資判断に重要な影響を与える会社の業務、運営又は業績等に関する情報を広くタイムリーに開示するためのものであると認識しています。NTTにおいては、今後も、NTTの株主等に対する情報開示の一環として、ドコモに関する情報も含め、適時適切な情報開示に努めていく考えです。
- 一方、公正競争条件の確保のために必要な情報等については、これまでも総務省の求めに応じて、あるいは自主的に、総務省等に対し、ドコモから報告・公表を行ってきたところであり、今後も引き続き、必要な報告・公表を実施していく考えです。なお、こうした報告・公表を踏まえて、総務省の市場検証会議等において、公正競争上問題となる事象が生じていないか検証する仕組みが整っているものと認識しております。

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】

- ユーザの嗜好は、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し、各プレイヤーは、ユーザニーズを踏まえ、ネットワークやプラットフォーム等を含め、複数レイヤに跨ったサービスを提供しており、業界・分野の垣根を越えたサービス競争が展開される、多面的・多層的な市場構造に大きく変容しております。そのため、トータルのサービス競争の状況について、分析・検証していくことが必要と考えます。
- また、通信ネットワークのソフトウェア化が進むことで、海外プラットフォーマー等が、仮想化技術等を用いてコアネットワークレイヤへ進出する事例が増加し、これにより、通信レイヤの競争構造が変わっていく可能性があります。
- 端末やアプリケーション（SNS・映像サービス等）に止まっている限りにおいては、海外プラットフォーマーやベンダー等と通信キャリアは協調関係にありますが、前述のコアネットワークレイヤへの進出等、通信レイヤにも進出してくるようになれば、それら事業者と通信キャリアは競合関係になります。このように、通信キャリアにとって、海外プラットフォーマーやベンダー等とは協調関係にも競合関係にもなり得るものであり、個々のサービス毎に隣接市場を含めて多面的、多角的な視点で市場を分析、検証していく必要があると考えます。

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】

〈事業戦略・競争戦略上のボトルネックについて〉

- 今後、Beyond5G（6G）を見据えると、これまでのベンダーロックインのネットワークから脱却し、技術標準化を進め、オープンで柔軟な高速・広帯域のネットワークを構築していくことが重要と考えます。
- NTTは、O-RAN Allianceを始め、O-RAN・vRANによる世界規模でのオープン化・仮想化に向けた取組みを進めるとともに、IOWN構想の実現に向けて、「IOWNグローバルフォーラム」を設立し、国内外の様々なパートナー企業等と連携し、研究開発を行っているところです。
- こうした研究開発の推進に加え、その成果の実用化・ビジネス化においても、ドコモをはじめとしたグループ各社が柔軟かつ機動的に連携しながら自由に実施していくことが必要であり、それが可能となる環境を整えていただきたい**と考えます。

〈光ファイバがボトルネックとなるとのご指摘について〉

- 東西は、これまでも光の接続料や卸料金の低廉化に努めてきており、各事業者は接続・卸・自己設置という複数の選択肢の中から、柔軟に組み合わせて、効率的な設備構築を行っています。
- 都市部を中心に参入する事業者がいる一方で、東西は、ルーラルエリアにおいても、地方自治体と連携し、国の補助金等（高度無線環境整備推進事業等）も活用しながら、順次提供エリアを拡大してきているところです。
- さらに、基地局向けの光ファイバについては、相互接続によるダークファイバに加え、フレキシブルファイバという卸役務を提供しており、光未整備エリアであっても当該卸役務をご利用いただければ、光ファイバを敷設することは可能となっており、**光ファイバが「今後の事業戦略上のイノベーションのボトルネック」となるとのご指摘はあたらないと**考えます。

(参考) 光の接続料については、導入当時（2001年度）に5,044円（シェアドアクセス方式の主端末回線）であったが、2020年度には東1,769円（▲65%）、西1,758円（▲65%）まで低廉化

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】

- ・ドコモのMNPは減少が継続し、売上高・営業利益もMNO3社で最下位となっており、携帯電話等シェアは、分社時に約6割だったものが、現在は約4割以下まで減少しています。
- ・また、通信モジュール（IoT向け）の契約数が急成長する等、今後のモバイル市場は、IoTを含む法人市場の重要性が増すものと想定しており、今後、5Gによる同時多接続・低遅延化の実現により、IoT市場の成長はさらに加速するものと考えます。
- ・そうした中、法人事業利用で広く活用されている通信モジュールの契約数シェアは、KDDI殿がトップシェア（40%超※）の状況と、決して、ドコモがNo.1という状況ではありません。
- ・また、法人のお客様からは、システム提案を行うにあたって、モバイル・固定回線の双方を組合せ、最適な提案をするよう要望されます。固定通信事業から移動通信事業へと拡大していったKDDI殿やソフトバンク殿は、自社内で移動通信サービスと固定通信サービスを戦略的に組み合わせて柔軟な提案・提供を行っている一方、ドコモは、平成4年の分社以降、禁止行為規制の存在が、自由な連携や事業運営に対して、過剰な萎縮効果をもたらしたこともある、市場が大きく変化している中でも、移動通信事業に止まり続け、固定通信サービス等への事業拡大を行うことができなかつたところです。
- ・以上を踏まえ、ドコモにもコミュニケーションズとの連携により固定通信の能力を持たせることで、移動固定融合型の新たなサービス創出等を柔軟かつ機動的に行える環境を作ることが急務と考えています。

※出典：総務省 電気通信市場検証会議 電気通信事業分野における市場検証に関する年次レポート（令和元年度）