

公正競争確保の在り方に関する検討会議（第2回） 議事録

- 1 日時：令和2年12月25日（金）9:30～11:30
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・構成員（五十音順）
相田主査代理、石田構成員、大谷構成員、大橋主査、岡田構成員、
高口構成員、関口構成員
 - ・オブザーバー
小室公正取引委員会事務総局経済取引局調整課長
 - ・総務省
谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、今川電気通信事業部長、
吉田総合通信基盤局総務課長、大村事業政策課長、川野料金サービス課長、
飯村事業政策課市場評価企画官、大内料金サービス課企画官、
田部井事業政策課課長補佐
 - ・ヒアリング対象者
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、
楽天モバイル株式会社

4 議事

【大橋主査】 皆さん、おはようございます。それでは、定刻となりましたので、ただいまより公正競争確保の在り方に関する検討会議第2回を開催いたします。本日はお忙しいところ御参加くださいますありがとうございます。

本日、議題は2つございます。まず、第1回会合でなされた質問事項や、構成員から追加でいただきました質問事項について、資料2-1にまとめておりますので、そちらの質問事項への回答について各社様から御説明いただいて質疑応答を行うというのが、議題の1つでございます。その後、NTT様から、ドコモ完全子会社化後の連携強化に関する検討の方向性について御説明いただいて、質疑応答を行うということの流れでいきたいと思えます。

まず、第1回会合でなされた質問事項や、構成員から追加でいただいた質問事項につきまして、NTT、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイル各社様から書面での御回答をいただいておりますので、各社様から回答内容の要点について御説明いただきたいというふうに思っております。

それでは早速でございますけれども、NTT様より御説明をお願いできますでしょうか。

【NTT】 承知しました。おはようございます。それでは、資料に沿って御説明をさせ

ていただきます。

まず、資料をめくっていただいて、1ページ目でございますが、禁止行為規制について、不当な優先的取扱いの禁止や情報の目的外利用、これに関してどのような形で担保されていくのかということでございますが、こちらは東西に関して言えば、今回の取組において、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ございませんし、これまで同様、不当な優先的取扱いの禁止や情報の目的外利用、こういったものの禁止を担保していく考えでございます。

その遵守状況につきましては、市場検証会議等において検証する仕組みが整っているのではないかと考えているところでございます。またドコモに関して言えば、前回は申し上げたとおり、ドコモのみに課されている禁止行為規制は見直していただきたいと思っております。

当該規制を見直したとしても、電気通信事業法第29条において、ドコモを含む全てのMN Oに対してこういったケースにつきましては、総務大臣が業務改善命令を発出することができるようになっておりますので、ドコモがこういったことを行うことはございません。これも市場検証会議におきまして検証する仕組みが整っているのではないかと考えているところでございます。

続きまして、2ページ目でございます。こちらは今回の連携強化による具体的な事業戦略と、今回の対応とNTTデータが上場子会社のままであり続けることとの整合性でございます。まず、具体的な事業戦略、これは2ページ目のほうでございますけれども、こちらは前回は申し上げましたとおり、法人営業力の強化やサービス創出力、コスト競争力、研究開発力、グローバルビジネス、こういったものの強化を図ってまいりたいということでございます。

例えば法人営業力の強化で言えば、移動固定融合型の新サービスも創出していきたいということもございますし、あるいは新たな法人向けのプラットフォーム、こういったもの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といったものも創出してまいりたいと思っております。

また、研究開発力の強化という観点でいきますと、6G時代のコアネットワークの研究開発、あるいはIOWN構想やO-RAN、vRANに係る研究開発、こういったものについても強化を図ってまいりたいということでございます。

続きまして、3ページ目でございます。NTTデータにつきましては、既に売上げの4割、

社員の半数以上が海外事業ということでございまして、NTTグループのグローバル事業の中であって、他グループ会社とのサービス領域の重複度が少ない状況でございます。そのため、NTTデータに関しましては、上場企業として資本市場に開かれた立場として、今後非常に大きな環境変化がない限り、引き続き上場を維持していきたいと考えているところでございます。

4ページ目でございます。ローカル5Gです。こちらに関して、グループでどこが担っていくのか、あるいはドコモとの設備、ソフトウェアの共用や共同調達を考えているのかということでございます。ローカル5Gは、東西、コミュニケーションズにおきまして、パートナー企業や大学などとユースケースの共創や実証実験を進めてございます。

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て、先ほど申し上げた3社において、積極的にローカル5Gを提供していきたいと思っています。その際には、ドコモからの設備・ソフトウェアの借り受けとか、ドコモとの共同調達といったものについて、必要に応じて検討していきたいと考えているところでございます。

5ページ目でございます。研究開発の強化は資本構成を変えないと難しかったのかというお話だと思いますが、IOWN構想やBeyond 5G（6G）に向けた研究開発を行っていく上では、ドコモの移動通信に関する技術、それと持株を中心とした固定通信に関する技術を組み合わせて、移動固定をまたが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だと考えております。

こうした研究開発は、やは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ございまして、短期間で確実にリターンが見込めるものでもなく、一定のリスクが伴うということもございますので、ドコモの少数株主の理解は得られにくいというケースもございます。

そういったことで、ドコモを今回完全子会社化し、持株とも連携した研究開発体制を迅速に強化することで、研究開発力等の強化を図って、ベンダー等とも連携しながら、我が国全体の研究開発力や国際競争力の向上に寄与してまいりたいと考えているところでございます。

続きまして、6ページ目でございます。こちらはIOWN構想におけるNTTグループ各社の位置づけや関連性といったものについての問いということでございますが、IOWN構想の実現に当たりましては、NTTグループだけではなくて、国内外の企業や研究機関との協業が必要不可欠となってまいります。そこでIntel様やSONY様、NTTが発起

人となって、I OWNグローバルフォーラムを2020年1月に設立いたしました。2020年11月末時点で33企業に参加いただいているところでございます。

I OWN構想の基本構成要素は、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ダーション、デジタルツインコンピューティング等でございますけれども、こういった研究開発につきましては持株研究所を中心に、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SDN技術も活用しつつ、取り組んでまいりたいと思っております。

また、将来、実用化を迎える局面におきましては、このI OWN構想は3層モデルに分かれることになると想定しております。まず、オールフォトニクス・ネットワーク、いわゆるトランスポート領域でございますが、こちらは主に東西がそれを提供する役割を担って、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ーヤーに対して、この機能を提供してまいりたいと考えております。

また、ネットワークサービス領域に関しましては、NTTグループではコミュニケーションズやドコモがそれを提供する役割を担っていくということでございまして、こちらは他の通信事業者様、あるいは海外プラットフォーマーも進出してくると考えておりますので、そこは競争の構造になると思っております。

また、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領域でございますけれども、こちら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において、パートナー企業とも連携しながら、国内外の様々なプレーヤーと競い合いながら、多様なサービスを展開していくことになろうかと思っております。

続きまして、7ページ目でございます。ドコモとコミュニケーションズとの連携に関しまして、市場競争への悪影響はないと我々は思っております。その根拠でございますが、東西との関係に関して言えば、前回も御説明したとおり、ドコモやコミュニケーションズと東西との関係は変わるものではございませんし、東西には厳格な接続規制が課されており、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ます。東西は関係法令等を遵守していきますので、市場競争に悪影響を及ぼすことはないと考えております。

また、ドコモとコミュニケーションズとの関係に関して言えば、他事業者様においては、既に移動通信と固定通信の双方を手がけており、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で、ドコモは移動通信だけに止まっているということもございますので、今回、コミュニケーションズとの連携によって固定通信の能力を持つことで、固定移動融合型の新たなサービスというものを、柔軟か

つ機動的に行える環境をつくっていきたいと考えてございます。

こういったことも踏まえ、禁止行為規制は早期に見直していただきたいと考えているところでございます。

8ページ目でございますが、研究開発成果の開示の同等性の確保でございますが、これまでもNTTの研究開発成果はホームページで公開しており、その成果の活用を希望される方には、適正かつ公平な条件での提供に努めてきておりまして、こういったものは引き続きしっかりやってまいりたいと考えているところでございます。

9ページ目でございます。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や観点でございますが、前回御説明したとおり、ユーザーの関心が、通信からデバイス、クラウド、コンテンツに移行するとともに、複数レイヤーにまたがったサービスを各プレーヤーが提供するようになっております。したがって、こうした複数レイヤーにまたがるようなトータルのサービス競争の状況について、分析・検証していくという観点が必要ではないかと思っております。

また、通信モジュール（I o T向け）の契約数が大きく成長してございますので、こういった法人市場の競争状況についても、分析・検証していくことも必要ではないかと考えているところでございます。

続きまして、10ページ目でございます。私どもはドコモの禁止行為規制の見直しを求めています。この理由ということでございます。ドコモのMNPの減少が継続しておりまして、直近の売上高・営業利益も3位で、シェアにつきましても約4割まで減少してきているところでございます。また、I o T市場もさらに成長が加速する中で、通信モジュールの契約数シェアでは、ドコモはナンバー1ではない、残念ながらそういう状況でございます。

7ページの間6でも御説明したとおり、ドコモにもやは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を創出し、そうしたサービスをしっかり提供していきけるような環境を作っていくことが必要ではないかと思っております。こういった点を踏まえて、ドコモに対する禁止行為規制の見直しを求めているところでございます。

11ページ目でございます。情報の目的外利用の禁止に関しまして、その遵守のための具体的な対応でございます。まず東西とドコモの間におきましては、在籍出向や役員兼任を行っておりませんし、今後もそれは実施しません。

また先ほど御説明したとおり、東西に関して言えば、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ございませんし、各種法令等の遵守状況については市場検証会議等において検証する仕組みが整っております。

またドコモにつきましては、先ほど申し上げたとおり、禁止行為規制を見直していただきたいと考えております。見直したとしても、電気通信事業法第29条で必要な対応は可能ではないかと思っているところでございます。

12ページ目でございます。こちらは、透明性確保のために、情報の適時開示についてどう考えているのかということでございますが、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て、適時適切な情報開示に努めてまいりたいと考えております。

また、公正競争条件の確保のために必要な情報に関しましても、これまでも総務省の求めに応じて、あるいは自主的にドコモから報告・公表を行っているところでございまして、こういったことは引き続き市場検証会議の場等において検証いただけるよう、総務省に必要な報告をしてまいりたいと思っているところでございます。

13ページ目でございますが、市場の範囲、あるいは隣接市場からの競争圧力、あるいは有力な競争相手についてどう考えているかということでございますが、これまで述べてきたことと重複いたしますが、基本的に情報通信市場というものが多面的・多層的な市場構造に大きく変容しているということございまして、トータルでのサービス競争の状況について分析・検証していくという観点が必要であることや、ネットワークのソフトウェア化が進むことで、海外のプラットフォーマー等がコアネットワークレイヤーにも進出する事例が増加し、今後、通信レイヤーの競争構造が変わっていく可能性もあるかと思っております。

端末やアプリケーションといった部分に関しましては、海外プラットフォーマーやベンダー等は通信キャリアと協調関係にございますけれども、プラットフォーマーが通信レイヤーにも進出してくることになってきますと、その部分に関しましては競合関係ということになりますので、いわゆる通信キャリアにとっては海外プラットフォーマーやベンダーとは、協調関係にも競合関係にもなり得るものでございます。こういったところを踏まえまして、多面的、多角的な視点で市場を分析、検証していくことが必要ではないかと思っております。

14ページ目でございます。こちらは今後の事業戦略、競争戦略上のボトルネックは何かということでございます。私どもとしては、今後、Beyond 5G（6G）を見据えますと、ベンダーロックインの構造から抜け出して、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だと考えておりました、その観点から、O-RAN Alliance等のオープン化・仮想化に向けた取組を進めております。またIOWN構想の実現に向けて、国内外の様々なパートナー企業とも連携し、研究開発を行っております。

こうした研究開発の推進に加えまして、その成果の実用化・ビジネス化を進めるにあたり、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、自由に様々なことが実施できる環境を整えていただきたいと思っております。

なお、光ファイバがボトルネックではないかという御指摘に関しまして、東西はこれまでも光の接続料や卸料金の低廉化を進めてきているところでございます。各事業者は接続や卸、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るところでございます。

ルーラルエリアにおきましても、地方自治体と連携し、国の補助金も活用しながら、順次提供エリアを拡大しているところでございます。基地局向けの光ファイバに関しましては、相互接続によるダークファイバに加えて、フレキシブルファイバという卸役務を提供しており、光の未整備エリアであっても、光ファイバを敷設することは可能となっております。

そういったことから考えますと、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になるようなことはないのではないかと考えてございます。

最後でございます。ドコモが3番手となっていることへの評価でございます。上の3つのポツは先ほど御説明したとおりでございます。こうなった要因といたしまして、4つ目のポツでございますが、ドコモにおいては、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を進めるにあたって過剰な萎縮効果をもたらしたこともあり、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て、固定通信サービスへの事業拡大を行うことができなかったことが、1つの要因になっていると思っております。

ドコモにも固定通信の能力を持たせることで、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つくっていただきたいということがお願い事項でございます。

ちょっと長くなってしまいましたが、私からは以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

続きまして、KDDI様より御説明を5分程度でお願いいたします。

【KDDI】 KDDI 渉外統括部の山本です。よろしくお願ひします。それでは、資料2-3で御説明させていただきます。できる限り短めにと申します。

まず、スライドの1を御覧ください。こちらはドコモの禁止行為規制に対する御質問でございます。まず、NTTドコモさんのシェアなんですけれども、現状も端末設備及び収益シェアにおいて40%でトップであるということ、これはもう事実として変わりがありません。これに加えてドコモ様は、いわゆる光卸を使った形で、ドコモ光という形で固定事業に進出されたんですが、こちら680万契約を超えるトップシェアを持たれているところでございます。

これはソフトバンクさんと並びと称されますけれども、固定事業をずっとやられてきたソフトバンクさんと、それから固定を全くやられていなかったドコモさん。一気にドコモさんがトップに躍り出るといふこと、これはやはり移動通信市場における市場支配力が固定通信市場に影響しているんであろうと。いわゆるケーブルテレビさんや電力系さん、地域の事業者さんにもしっかりと御意見を聞いていただいて、多分NTTドコモさんのFTTHは脅威に感じられているのではないかと、これは想像でございますが、こういった影響が及んでいるのではないかと考えております。

こういった面から、あともう一つは、NTTグループとしての今度は一体的な事業運営、これは共同調達とかそういうこともこれから始まると思います。ドコモさんが共同調達を通じて、メーカーさんに影響を及ぼすということもあり得るかもしれません。こういったことから、禁止行為については弱めるというよりも、むしろ強めていく必要があるかと考えております。

続きまして、スライドの4をお願いいたします。こちらの御質問は、現状も接続ルール、あるいは卸のルールというものがある、それなのになぜそれでは足りないのかと、複数の先生から御質問をいただいております。

まず現状のルールでございますけれども、これは例えば接続ルール、あるいは卸ルール、それ以外というふうに考えられますが、接続ルールも確かに整備はしていただいて、大変これはありがたいと思っておるんですが、例えばNTTさんの場合は、グループの一体運営というものがやはり根本の問題としてあろうかなと。

つまり現場の実務のレベルでは、情報の取扱いというのはきっちりファイアウォールがあるのかもしれませんが、やはり戦略的な情報といえますか、これはトップのほうに行けば行くほど、いわゆる戦略の情報は共有されていくんであろうと。いろいろな網機能開発計画とか、先ほどもIOWNのお話をいただいておりますけれども、こういった重要な戦略的な情報というのは、グループ内でまずは共有されていくのではないかと考えております。

それから卸に関する問題でございますけれども、これは前回のプレゼンでも高橋のほうから御説明させていただいたとおり、卸というものを、高く、あえて料金を下げずに、グループ全体の戦略として利益を最大化させることができるというところがございます。なので、事後検証ではなくて、しっかりとしたルールが必要と思っております。

あとはそれ以外の③ですけれども、これは例としていろいろあります。例えばということで、一般コロケのように、接続ルールの外である民民の取引というものを使って、グループ内でどういう取引が行われているのか、いないのか、こういったものをしっかりとチェックしていく必要があるんじゃないかと思えます。

続きまして、スライドの12をお願いいたします。こちらはドコモとコムさんの連携についての御質問でございます。具体的にどんな懸念があるのかというところでございます。こちらは、いただいたお題はドコモとコムさんの連携ではありますが、私どもはやっぱりNTTグループ全体の問題の連携の話だというふうに捉えております。

まずは、今回ドコモさんがコムさんと同様に100%の出資関係になる。当然そうするとグループ一体運営で、ボトルネック設備である東西さんとの共同営業。これは東西さんだけではなくて、例えばスマートシティみたいな営業案件になると、もうコムさん、東西さん、あるいはNTTデータさんとか、コムウェアさん、あるいは都市開発さんとか、NTTグループの一体としての営業みたいな形で展開された場合に、これに匹敵する競争事業者というのはなかなかないんじゃないかと考えられます。

こういったグループの一体運営、一体営業みたいなものというのは、きっちりと規律の範囲に収めていただく必要があるのかと思えます。ですから、こういったグループ内の組織改編につきましては、しっかりと規律の対象にさせていただく。現在登録制というものがありますけれども、これはグループ内の統合については今適用外ですが、NTTさんの場合は国の資本が入っている特殊法人ということもありますので、しっかりと規律の対象にさせていただく必要があるんじゃないかと思えます。

続きまして、18ページをお願いいたします。こちらはいわゆる技術の進展に伴って、現状のルールが骨抜きになるのではないかという懸念とか、じゃ、どういうふうに見直せばいいのかという御質問をいただいております。この新しい技術の対応というのは、先ほどNTT様からも御説明がありましたように、いろいろ例えば仮想化技術ですとか、スライス化ですとか、新しい技術動向に対応してネットワークを変えていく必要というのは、当然あると思っております。それに伴って新たな技術開発というものが行われていく。

そのときに、これまでいろいろと問題になっていた、ボトルネック設備と一体として構築するというものに対する規律が、何となく曖昧になっていくということであってはいけな
いわけございまして、東西さんとドコモさんが今後網の統合をするのに、きっちりとやは
りここは明確に禁止することをお願いしたいと思います。

つまり新しい技術に伴ってどのような技術条件なのか、APIを通じた連携なのか、こう
いったものが今見えない状況でございますが、今後もしっかりとこういった接続条件は、公
平、透明に担保されるようにしていただきたいというお願いでございます。

スライドの19をお願いします。こちらはいわゆる非公開会社となることによって、情報の
透明性が失われることになるということについての御質問でございます。当然私どもが一
番気にしておりますのは、先ほど申し上げましたように、東西さんという、これはもうボト
ルネックの会社、それからドコモさん、いわゆる禁止行為規制の適用されているドミナント
事業者同士の取引という、内部取引というものがどうなるのか。これはきっちりと今後も見
ていく必要がある。

NTTさんの今後の情報開示方針等がどうなるのか、まだしっかりと承知はしておりま
せんけれども、こういった今までドコモさんという形で世の中に公表されていたものが見
えなくなることによって、NTTの中の移動通信分野における情報のセグメントというも
のの開示が少し低下するということであると、これは不透明さが増すということですので、
しっかりと今後もオープンにさせていただく必要があると思っております。

続きまして、スライドの20でございます。これはいただいた御質問は、私どもが意見申出
書の中で御指摘したもので、「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」というようなところの趣旨、これを明確にさせていただきたいという御質問で
ございます。

これは先ほども申し上げましたように、NTT東西さんのサービス卸を通して、それまで
のフレッツというものが、ドコモ光という形に置き換えられる。当然他の事業者様も同じよ
うに卸というのはやっておりますが、やはりドコモ光が結局トップシェアになっていると
いうこともございます。こういったNTTサービスの顧客基盤、NTT東西さんのフレッツ
からドコモ光という形に形を変えていく。こういったものが、東西さんからドコモさんにF
TTHサービス市場におけるドミナントが移転していく。こういったことを申し上げてい
るということでございます。

続きまして、スライドの21をお願いいたします。これは、いわゆる市場を今後どう捉えて

いくつかというお話でございます。どう市場を画定していったらいいのかというところでございます。当然GAF Aの話は先ほどから出ておりますけれども、こういったプラットフォーマーがどういう市場支配力を持っているかということ、これは国を挙げて今議論されている最中でございます。

ただし、これまでも総務省様のほうで競争評価というものを通じて、長年この需要の代替性を踏まえてしっかりと市場を画定させていただいた。そういう意味では、通信サービス市場と、こういったプラットフォーマー領域における市場の代替性というのは、現時点ではないと考えておりますし、まず通信の領域におきまして、これは自由化後30年たった今も、いわゆるボトルネック設備のドミナンス性については全く変わっていない。むしろ5G/IoT時代に向けて、一層その重要性が増すと考えておりますので、こういったところのルールが曖昧にならないように、きっちりとルールを担保していただきたいと思っております。

スライドの22でございます。こちらは研究開発に関しての御質問でございます。当然これから5G以降、研究開発というものが非常に大事であるというふうに思っております。

先ほどもNTT様のほうから、IOWNを通じたいろいろな技術開発といったもの、それから、通信領域ではコミュニケーションズさんとかドコモさんがいろいろと担っていかれるという御発言もございましたけれども、こういった技術開発を通じて、いわゆるNTTグループ仕様みたいなものが、これはNTTさんとメーカーの関係もこれから強くなっていくんであると思われるし、こういった巨大なネットワークがNTTグループ仕様に実質的になっていくものが懸念されるわけでございますので、デバイスの開発から設計に至るまで、こういったものをもって我々競争事業者が排除されるようなことがないように、しっかりと透明性を担保していただきたいと思っております。

それから最後でございます。スライドの23をお願いします。こちらはいわゆるドコモの3番手に対する認識ということでございます。こちらは前回、私どもの社長の高橋がコメントしたところでございますが、これはモバイルにおけるいろんな料金戦略というものとも関係するのではないかという仮説でございます。いわゆる分離プランみたいなもの、こういった新料金プランというものを、私どもは実はいち早く導入しておりまして、私自身も経験がございます。

これは、短期的に収益は落ち込むんですが、時間の経過とともに通常は収益が改善するということがあります。これはNTTさん御自身もアナリスト向けの説明会で、2020年度以降は増益基調を確保すると、しっかりと御説明されています。なので、こういった瞬間風速的な

傾向を見るわけではなくて、しっかりと今後もトレンドというものを見極めた上で、本当に3番手なのかどうかというものをきっちりと検証していただきたい。その前に、もう結論が先にありきで制度が決まっていくということのないように、しっかりと数字を見ていただければと思います。

弊社からは以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク様から、これも5分程度でお願いできればと思います。よろしくをお願いします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田でございます。それでは、資料2-4に沿って御説明させていただきます。時間が限られておりますので、ポイントのみ御説明いたします。

まず1ページ目でございますけれども、ドコモさんとコミュニケーションズさんの連携に関する部分でございますが、こちらの懸念につきましては4点に分けて御説明いたします。

まず1つ目は、市場支配力についてということで、ドコモ様が今40%超のシェアを持っていて、市場支配力が推定される存在というのは、総務省様の考え方に基づいているものでございます。こちらの②、③に記載のとおり、NTTコミュニケーションズさんは、やはりNTT東西さんと非常に密接な関係にある会社でございますし、こういったことも踏まえると、移動・固定市場、個人・法人向け市場で双方の強みを活かすことにより、ドコモ様の市場支配力というのがより高まるおそれがあるのではないかと考えております。

1枚おめぐりください。3ページ目でございますけれども、NTTグループさんでの利益最大化を目的とした内部相互補助・利益相反取引につながるおそれということで、こちらも従前から御説明している内容でございます。2の③で、両社が連携することによって、各種ソリューションの提供や商品・サービス等のバンドル化が進みますと、こういったおそれを一層高めるのではないかと考えております。

続きまして3番目として、新たなボトルネックに伴う競争事業者の排除についてということで、①番、両社の連携が、高度なインテリジェンスを持つ移動・固定の統合ネットワーク構築に至る可能性がある。そうすると、実質的なボトルネックが、東西さんのみならず、両社の統合ネットワークにも生じる可能性があるのではないかと私どもでは考えておまして、結果として②にありますとおり、第一種指定電気通信設備としての規制適用がなく、競争事業者が排除されるおそれがあるのではないかと考えております。

続きまして4番として、現行の禁止行為規制・特定関係事業者としての指定の回避についてということで、両社の連携というのが、①番にありますとおり、規制の形骸化につながるのではないかと考えております。

具体的には③です。例えばNTTコミュニケーションズさんがその事業の大部分を、例えばNTTドコモさんに事業譲渡するということになりますと、NTTコミュニケーションズさんは、平たい言葉で言えば抜け殻のような形になりますので、そのようなコムさんを東西から見て、特定関係事業者として指定することには意味がなくなってしまう、そういった問題がございます。

次に4ページ目、公正競争確保に関するルールの不十分な点といたしましては、まず前提といたしまして、競争の促進というのは、利用者利便の確保のために配慮が必要なものというふうに認識しております。

②番にありますとおり、そういった中で、NTT持株さん傘下でのグループ経営の観点から、やはりどうしても構造的には、NTT持株さんには、グループ内利益を最大化するというインセンティブが存在しているところがございます、こういったところから、グループ各社においてもグループ内優遇のインセンティブが存在する。禁止行為規制は、やはり遵守状況の確認というのが外形的には非常に難しいところがあると考えております。

5ページ目、その意味で、④番でございますけれども、やはり構造的な問題の解消に向けた手段といたしましては、持株さんの出資比率の低下というのは必要な認識であって、当該設備部門を資本的・構造的にグループさんから分離する等の構造的措置を取ることも有効なのではないかと考えております。

この観点にはもう一つ考えるべきところがございます、もともと⑤番にありますとおり、当時の光の道の議論でも、ボトルネック設備利用の同等性の確保とともに、光ファイバの安価な全国提供のためにこういった措置が必要ではないかと我々は主張いたしました。

⑥番にありますとおり、結果、現在においてもやはり光ブロードバンドの未整備地域が残っているほか、整備済みであっても維持が困難な地域も出てきているところでありますので、通信基盤整備の推進という観点からでも、このような構造的措置等の有効な政策の検討が必要なのではないかと考えております。

1枚おめくりください。6ページ目の接続ルールの部分につきましては、ここは従前より実質的な公平性を確保してほしいという内容でございます。

次のページに行きまして、7ページ目の卸の部分につきましては、ボトルネック設備であ

る光アクセスと一体で提供される卸サービスについて、やはりまだまだ不十分と考えております。

具体的には光サービス卸とフレキシブルファイバということで、光サービス卸につきましては、真ん中のところにありますとおり、ドコモさんが完全子会社になりますので、ドコモさんから東西さんに光サービス卸の提供条件の改善の要求というのはなくなってしまうのではないかと考えておりますので、この辺りは再度重点的な検証対象として議論すべきではないかと考えております。

続いて10ページです。10ページにつきましては、5番の禁止行為規制のところを御説明させていただきます。禁止行為規制につきましては、先ほど申し上げたような理由により、やはりどうしても遵守状況の確認というのが外形的には難しいところがありますし、あとは、先ほどの連携の強化によって様々な規制が形骸化するようなおそれがあるのではないかと考えております。

次のページに行きまして、11ページ目でございますが、公正競争確保に必要な観点・情報といたしまして、まず検証に用いるべき指標・観点、公開が必要な情報といたしましては、ここの3点に挙げたような観点で必要な数値を御提示いただきたいというふうに考えております。

12ページに行きまして、こちらは持株さんの信用力を用いたドコモさんの資金調達という観点でございますけれども、①にありますとおり、もともと共同調達というのは、持株さんの強い購買力を使用することのないように制限されておりました。

②番にありますとおり、今回のドコモさんの完全子会社化に際し、持株さんが4.3兆円を借り入れました。これに伴ってドコモさんは期末配当を無配としたことによって、ドコモさんについては配当原資相当を内部資金として活用可能になっています。これは、結果として持株さんの借入れによってドコモさんの資金調達がなされたという結果をもたらしています。

結局、これは持株さんの信用力をもってドコモさんに財務上のメリットを与えるということで、同様の効果を有する共同調達が競争ルール上制限されていることから、ここのaとbにありますとおり、こういった観点での議論・検証が必要ではないかというふうに考えております。

続きまして13ページ目でございますけれども、禁止行為規制であるとか、ドコモさんのポジションに関する見解の相違でございますが、まず1番、市場支配力の考え方について、や

はりまず①番のとおり、市場支配力の推定に関する考え方について相違があるのではないかと考えております。

③のとおり、禁止行為規制の対象事業者というのは、事業規模、ブランド力などの個社単体の総合的な事業能力を測定するための諸要因を踏まえて総合的に判断するとされておりますので、今回の完全子会社化を通じて、むしろ高まったのではないかというふうに考えております。

1枚おめくりください。14ページ、④にありますとおり、今回の完全子会社化によって、NTTグループ全体としては、やはり市場における競争力がより強化されるということがございますし、⑥番にありますとおり、もともとドコモ様に様々な規制をかけて、結果として市場における事業者間の差が縮まることというのは、競争の観点では歓迎すべきことではないかと考えております。

したがいまして⑦番にありますとおり、短期的な状況等をもって、過去の公正競争要件に反し、ドコモさんを完全子会社化し、競争力強化を図るということは、我々としては公正競争を阻害するもので適切ではなく、少なくとも現時点で禁止行為規制を緩和する必要性はないのではないかと考えております。

15ページ目、固定通信をめぐる考え方についても相違があると考えておりまして、まず、②番にありますとおり、やはりドコモ様は、ボトルネック設備を有する東西さんと同じ持株さんの下に属しておりますので、そういった部分で、まず競争事業者と根本に状況が異なると考えております。

③番において、コミュニケーションズさんはしかも東西さんとの連携抑止の観点から、特定関係事業者として指定することが適当とされている特別な事業者である。

こういうような中で、④番にありますとおり、ドコモさんとコミュニケーションズさんが持株さんの出資比率の低下というのを求められている中で、これに反した動きがされている前提において、どうしても現行の制約は必要不可欠で、緩和する必要はないのではないかと考えております。

続きまして、17ページでございますけれども、市場の範囲・考え方につきましては、まず電気通信市場検証会議で定義されている区分に基づき、移動系の小売、卸売、固定系の小売、卸売とすることが基本と考えています。

②番にありますとおり、移動系は競争が進展、固定系は独占が続いているというのは、過去の市場検証会議でもその点が指摘されているところでございます。このような独占市場

におけるボトルネック設備の利用の不公平性や、独占市場から競争市場への内部相互補助による競争市場への悪影響というのを懸念しております。

また2番において、今後の5G、IoTにおける競争上の懸念といたしましては、やはり①番にあるとおり、通信レイヤーに限らず各レイヤーで強みを有することが重要ですので、NTTグループさんの存在感が一層高まるのではないかと懸念しております。持株さんとしても、やはりこのようなりソースやアセットの最適化を目指すというふうにおっしゃっていますので、この点において公正競争上の問題がないか検証が必要と考えております。

最後、18ページ目でございますけれども、事業において事業者としてボトルネックとなりますのは、やはり取り得る選択肢が限られるということでございますので、①番にありますとおり、国内のネットワーク構築という観点で言うと、光ファイバ網が指摘されている認識でございます。

②番のとおり、今後の異業種連携や研究開発の共同化とか、こういった部分の重要性が増すというのは、我々として御指摘のとおりと考えますけれども、やはり事業者として取り得る選択肢が狭まって、NTTグループさんの仕様を考慮することが必須になるとか、そういったことを非常に懸念しております。

③番にありますとおり、この辺りNTTさんのほうでは、オープン性等も考慮されて進めるというような話をされておりますので、競争事業者の排他につながらないように、仕様・運用等で配慮いただければと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

【大橋主査】 ありがとうございます。

お待たせしました。最後となりますけれども、楽天モバイル様からお願いしたいんですが、5分でいければありがたいです。ありがとうございます。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの鴻池でございます。質問の回答につきましては競争事業者で共通している箇所もございますので、特に弊社として懸念している箇所に絞って御説明させていただきたいと思っております。資料2-5をお願いします。

スライド1になります。まずはNTTドコモの完全子会社化に対し、接続ルール等の担保に当たって検討いただきたい事項について御説明させていただきたいと思っております。左下のほうにございます具体的な懸念点①といたしまして、ボトルネック設備利用における適法性・公平性・透明性が担保されているかが重要と考えます。

現在、固定・移動体を問わず、電気通信サービスの提供に当たっては、NTT東西様の保

有するボトルネック設備の公正な利用を前提といたしまして、各社多種多様なサービスを展開しております。今後本格的に訪れる5G、IoT時代においても、その傾向は変わらないと考え、人々の生活における電気通信基盤の重要性が増していくことに伴い、光ファイバ等のボトルネック設備の重要性は、さらに高まっていくことと想定しているところでございます。

このため、再度になりますが、ボトルネック設備の利用における適法性・公平性・透明性については、NTTドコモ完全子会社化以降も担保されているか、確認、再検討が必要と強く考えております。

次に、右下にあります具体的懸念点②になります。NTTグループによる基幹ネットワークの統合、NTTグループ内のファイアウォールの形骸化について懸念をしております。NTTドコモやNTTコミュニケーションズなど、NTTグループ各社の基幹ネットワーク等の統合を行う場合、その構築に当たってはNTT持株会社様が主導し、ボトルネック設備を保有するNTT東西様の設備計画や、将来導入を想定している技術基準、仕様等が前提になるということを想定しております。

一方、競争事業者が同様のネットワーク基盤を構築する場合は、NTT東西様の設備計画や将来の技術基準、仕様等を把握することはできませんので、ボトルネック設備の利用に当たっては仕様変更が必要になるなど、公正な競争を条件とするケースができなくなることを懸念しております。

こうした観点からも、再度繰り返しになりますが、NTTグループ内と競争事業者の適法性と公平性と透明性が、きちんとNTTドコモ殿の完全子会社化以降も担保されているかの検証については進めていただければと考えております。

スライド2をお願いいたします。こちらは、前回、山田のほうからも回答させていただいた繰り返しになりますが、新規参入事業者としての目線からも意見をさせていただければというふうに考えております。弊社といたしましては、新たな基地局や仮想化ネットワークの構築を急ピッチで進めております。その際、NTT東西様の保有されているボトルネック設備なしには構築できず、その重要性というものについては日々痛感しているところでございます。

現在、NTT東西様の回線や局舎スペースなど、公正に利用できる環境があり、こうした建築を進められているというふうに考えております。また、今後はさらに受電設備、発電設備など、基盤インフラのシェアリングなども検討できればというふうに考えておりますの

で、規制なども含め、今後も引き続き現在の環境を維持していただければと強く考えております。

以上簡単ではございますが、弊社からの御説明になります。

なお、その他の質問等の回答については、以下、資料のほうに詳細を記載しておりますので、そちらを御参照いただければと思います。ありがとうございます。

【大橋主査】 どうもありがとうございました。

各社様、御回答ありがとうございます。それでは質疑応答に移りたいと思いますが、本日、10時20分頃に相田主査代理が途中退出されるというふうに伺っておりますので、まず相田先生から御質問あるいは御意見をいただければと思います。相田先生、聞こえていますでしょうか。

【相田主査代理】 ありがとうございます。

【大橋主査】 よろしくお願ひします。

【相田主査代理】 NTTさんの資料で言いますと、6ページ目になりますけれども、このところでもって、将来的な分業体制というんでしょうか、書かれていて、これは非常に納得感があるんです。

その一方で私の質問事項、同じNTTさんの資料の4ページ目に書かれているところで言いますと、MNOさんもいろいろ懸念していらっしゃいましたけれども、今後5G等を展開していくためには、NTTの局舎というのは、エッジサーバーを置いたりいろんな無線設備を置いたりというところで、非常に重要な役割を果たすところなわけですけれども、NTT東西さんが自分でローカル5Gをやると。そこに使う予定だからといって、その局舎を貸し渋るというようなこと、あるいはさらに、ドコモと設備を共用するからということで、結果的にドコモさんがNTTの局舎設備を優先的に利用できるというようなことがあると、非常に公正競争上問題があるかなということで、もしNTT東西にローカル5Gをやることを認めるのであれば、そのNTT東西のローカル5Gというのは、いわゆる利用部門相当ということで、他事業者さんと同じ条件でもって、NTTのコロケーション等を利用できるという制度を要する必要が公正競争上あるのかなと思いました。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。相田先生、数分大丈夫ですか。

【相田主査代理】 数分であれば大丈夫です。

【大橋主査】 それでは、NTT様から御回答お願いします。

【NTT】 御意見ありがとうございます。東西がローカル5Gを展開していく上で、自分で、あるいはドコモがということだと思いますけれども、局舎等に困いをしてしまうという話だと思いますけれども、まず1つには、先生も御存じのとおり、東西には、コロケーションのルールが課されておりまして、基本的に貸し出すときの条件は公平にということになっています。東西は従来どおり、そのルールをしっかり守ってまいりたいと思います。

もう一つは、ローカル5Gをやっていく上でコアになってくるものとして、MECサーバー等があると思います。これは近傍に置くことが大事だと思いますが、それはNTT局舎に置くこともいいと思いますが、MECサーバーは、NTT局舎でなくても、いろいろなところに置いて、リモートで対応できるような環境を作っていくことが可能です。設備が空いていれば提供していきたいと思っておりますけれども、空きがない場合には御相談させていただきながら進めていかざるを得ない、こう考えているところでございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

相田先生、今御回答があったんですけれども。

【相田主査代理】 とりあえずこれで結構でございます。申し訳ありません。これで失礼させていただきます。

【大橋主査】 どうもお忙しいところありがとうございます。

それでは、続いて質疑応答に入りたいと思います。ちなみに、タイムテーブル上は、あと10分でおおむね終えたいという予定でございましたけれども、ここの辺りは柔軟に運用できればとも思いますが、そんなスケジュールで考えていましたということで。ただ決して質問を止めるものではありませんので、ぜひいただければと思います。

チャットでいただければ御指名します。まず大谷先生からお願いいたします。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。競争事業者のほうから御説明のあったもので、光サービス卸の高止まりを防止するための検証が必要だという点については納得できるところでして、そのための重点的な検証の御提案をいただいております。検証のポイントとして、どのような情報の開示をいただくのかといったことについても、幾つか競争事業者からアイデアをいただいております。

KDDI様からは19ページのところでセグメント情報の開示などの御提案をいただき、ソフトバンク様からは11ページの辺りで、公開というふうに書かれて、必ずしも公開にはそぐわないような情報も含まれているのではないかと思います。検証のために開示していただくことの可否について、NTT様のほうから御回答をいただければと思います。

あわせて競争事業者におかれましては、やはり内部相互補助ということについて懸念されておりますので、それを払拭するために、できるだけ積極的に情報の開示をいただくとすれば、かなり踏み込んだ形での開示をお願いできればと思っておりますので、前向きな御回答がいただければと思っております。

それからもう一つの質問ですが、競争事業者の御意見としては、市場支配力はドコモは実態として厳然としたものがあるということなんですけれども、その市場支配力の濫用を懸念して禁止行為規制が設けられているのですが、市場支配力の濫用可能性ということで現在の禁止行為規制の合理性がどうなのかを見ていくために、もう少しマーケットというのも、きめ細かく見ていく必要があるのではないかなと思っております。

例えば、これからドコモさんが進出というか、積極的に取り組まれていく法人マーケットであるとか、移動と固定を組み合わせた個人のセグメントですとか、ライフデザインの領域とか、そういったところのマーケットを見るときに指標として、何があり得るのかということをお教えいただければと思います。

また競争事業者からいただいたコメントとしては、特定関係事業者の規制について、骨抜きにならないようにという御意見がありましたので、ドコモとコムが一体化することによる特定関係事業者としての可否についても、NTT様から御意見をいただければと思います。

長くなって申し訳ございません。以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。皆さんの御意見を一旦まとめさせていただいて、御回答いただくような形で進められればと思いますので、もしございましたら、ぜひこの場で構成員の方々からいただければと思います。タイプじゃなくて、声を出してもらっても構わないんですけど。

では、岡田先生、お願いしてもよろしいですか。

【岡田構成員】 よろしいでしょうか。

【大橋主査】 よろしく申し上げます。

【岡田構成員】 丁寧な御回答、御説明をいただきまして大変ありがとうございました。私からの質問は、競争事業者さんのほうでいろいろ御指摘のありました、いわゆる内部補助によって、ドコモの移動の市場支配力が固定系に及ぶようなレバレッジが働くのではないか、その例としてドコモ光の例についての御指摘がありました。また、固定と移動の融合が今後研究開発によって進むことによって、NTTグループ仕様といったものへの公平なア

クセスが担保されなくなるのではないかという御懸念への指摘がありました。

このような移動と固定の市場をまたぐ形での市場支配力のレバレッジが、今後強化されるのではないかという懸念、これに対して、NTTさんとしてどのようにお考えなのか、ぜひ伺いたしたいと思います。

以上です。

【大橋主査】 よろしいですか。ありがとうございます。

続きまして、石田構成員、お願いできますか。

【石田構成員】 石田です。よろしくお願いいたします。KDDIさんの20ページのところで御回答をいただきましてありがとうございます。このところで、ドコモさんがF T T Hの市場でも競争力を増しているということで、現行のNTTドコモさんに対する禁止行為規制の規律内容も強化すべきと、このように書かれているんですけども、電気通信事業法の30条で既に、NTT東西さんとドコモさんには規制がかかっているということだと思いますので、具体的にはどのような追加の規制が必要なのかということをお伺いたしたいと思います。

あと、これはお願いになるんですけども、様々な御質問に対する回答がありました。ただ、よく分かっていないので、少し場合分けにして、まとめて書いていただけると分かりやすいかと思いました。既に禁止行為などの規制が入っているものがたくさんあるかと思うんですが、現行の規制の内容、それとその規制に加えて追加で必要な項目というのと、また、現在は特に規制はないんですけども、完全子会社化によって新たに加えるべきルールとか規制はこういうものがあるというのとか、現在は情報が開示されているけれども、子会社化によって開示されなくなる懸念があるからこういうものは開示すべきということとか、今後に向けて子会社化になった場合に、新たに開示すべき情報としてこのようなものがあるとかというような場合分けで、一覧というわけではないかもしれないんですけども、そのような形で整理していただけると、規制について詳細を理解していない者にとっては非常に分かりやすいと思いますので、ぜひそういうものを作っていただきたいと思いました。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは、関口構成員、お願いできますでしょうか。

【関口構成員】 関口でございます。私は2点に絞った議論をしたいと思っています。

現状、規制は個社規制が原則ですので、なかなかグループ全体をカバーするという規制は

難しいとは思っているんですが、今回KDD Iさん、ソフトバンクさんの御回答を拝見していると、グループ全体での情報を共有してしまうことに対する御懸念というのを強く感じた次第なんです。例えば光卸の販売において、ドコモが事前に情報を得てしまうのではないかという懸念なども、一つの例として挙げられています。

そもそもNTT東西の設備情報に関しては、設備管理部門と設備利用部門との間で厳格なファイアウォールを構築していただいて、情報は漏れないということを前提とした規制を、1996年でしたでしょうか、接続の円滑化に関する特別部会の答申以来ずっと守り続けてきたと認識しております。この設備利用部門が、Bフレッツがちっとも売れなくなってしまって、それを切り出す形で光卸を始めたわけですけれども、当然のことながら、このファイアウォールで遮断されているその利用部門への設備部門の情報は、光卸のほうには流れないというふうに認識していました。

ただ、今回の御説明をお伺いしている中で、モバイル市場のほうでの設備部門の方たちが、東西のボトルネック設備の情報と、何らかの先行する投資についての情報を共有したりしたときに、それが利用部門に漏れてしまうのではないかという御懸念が強いんだらうと、そういうふうに理解いたしました。

そのように考えると、モバイル市場を運営されているMNOさんの中で、これから設備部門と利用部門——利用部門と言うのかは分かりませんが、営業部門かもしれませんが、設備を管理する部門と営業を図っていくほうの部門とを仕切る、何らかの形のファイアウォールを求めていくということが必要なんではないかと感じました。

このことは、単に卸の世界だけではなくて、MVNOとの関係を考えると、MNOとMVNOとの間の情報の非対称性は厳然として存在するわけなので、ここは単に特定のモバイル単社だけに規制をかけるということではなくて、設備事業者全体に対する規制が必要ないように感じました。つまりファイアウォールの抜け道を防ぐという意味で言うと、モバイル各社さんに設備部門のファイアウォールを設けていただきたい、情報が漏れないようにしていただきたいというお願いです。

それからもう一点、禁止行為規制について、ここはもうどこまで行っても多分平行線でありまして、私自身は30条の規制についてはいじらないという立場ではあるんですが、ソフトバンクさん、KDD Iさんは、いや、むしろ2015年に行ったモバイルの規制緩和はやり過ぎだったので、固定と同じところに戻してくれという御依頼ですし、NTTさんは撤廃してくれという御希望です。

ただ、私は29条のほかに30条はやっぱりあってしかるべきだというふうに思っております。ここは私の質問に対するお答えの中でも、グループを一体化するとNTTさんは怖いんだという説明はよく分かってはいるんだけど、そうは言いながらも、通信モジュールについてはもう1番ではないぞというNTTさんのお答えもありましたし、もう1つ触れないといけない論点としては、データ接続料の回線管理機能接続料の推移を見ると、今年の6月に接続政策委員会のほうに、将来原価方式に基づく接続料が出ました。

ここで2020年、21年、22年と見ても、将来原価でドコモさんは最も高くなってしまっている。確定値としても精算接続料が2018年度でも、ソフトバンクさんに既に負けております。将来原価の精緻化はまだこれからの議論で、多少動くことはあるかもしれませんが、この順位が変わるほどの変化はないだろうというふうに思っております。

こうなってくると、ドコモさんが接続料の一番高い会社になってしまうと、MVNOはやっぱり少し距離を置き始めるであろうと考えると、どうもほかの2社さんがおっしゃるような脅威がどこまで本当なのかという懸念があります。むしろ、対MVNOとの関係を考えると、この30条はもはや1社だけではなくて、ここについても3社全体にかかるべき規定なのではないかというふうに思っています。このことは、実は2018年10月にテレコムサービス協会のMVNO委員会からも同じ趣旨のことが出ておりますので、それを申し添えたいというふうに思っております。

私からは以上です。

【大橋主査】 大変重要な御指摘かもしれません。ありがとうございます。

それでは、岡田先生、追加でございますよね。岡田先生、お願いします。

【岡田構成員】 すみません、では、ごく簡潔にですが、今の関口先生の話とちょっとかぶってしまうんですが、禁止行為規制の中で、不当な差別的取扱いの禁止に関する具体的な懸念点ですけれども、何をもちて差別的と称するかということについて、あるいは差別的取扱いが本当に不当かということについて、どうも私もよく分からないのですがグループの一体経営による影響について御懸念やいろいろ御指摘があったのですが、本当にそういう懸念に当たるのかという点疑問を感じました。これは質問というより、コメントになってしまいました。すみません。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

高口先生も入れていただいておりますが、とりあえず御発言は省略ということをお願い

ているということです。

ほかの構成員から、もし今の時点でありましたらいただければと思いますけれども、大丈夫ですか。ありがとうございます。

それでは、今複数の構成員から、御質問あるいはコメントも含めていただきました。もしよろしければ、先ほどの御発表順に、各社様から現時点での御回答をいただければと思いますけれどもいかがでしょうか。

【NTT】 では、私から。全て書き取れなかったところもあるので、不足があったら御指摘いただければと思います。

まず1点目、大谷先生からお話がありました、いわゆる情報の開示の問題ですが、本日の私どもの資料の12ページ目にありますが、ドコモに関して言いますと、上場廃止となっても、基本的にはNTTとして、株主に対する説明が必要になってまいりますので、そういう情報開示の一環として、ドコモの情報も含めて、セグメント情報も一定程度は出していくことになりますし、公正競争条件を確保するために必要な情報に関しましては、市場検証会議の場で議論いただけるよう、総務省にはいろいろと出してきております、そういった取組は引き続きやってまいりたいと思っています。

東西の光接続料、これは認可制になっておりますので、そういったものの情報開示はやっておりますし、光卸に関しましても、必要な情報については、市場検証会議の場で、私どもとして、しっかり出せるものは出して情報開示してきておりますので、そういった取組は引き続きやってまいりたいと思っていますところでございます。

2つ目、特定関係事業者に関するスタンスという話がありましたけれども、私どもはこれまで申し上げたように、ドコモの完全子会社化の話とコムとの連携強化に関して、東西と両社との関係が変わるわけではございませんし、東西は引き続きしっかり公正競争条件を遵守してまいりたいと思っておりますので、これまでもドコモは東西の特定関係事業者に指定されてきておりませんが、それで特段の問題も生じてございませんので、その辺、何か大きく変えていく必要はないのではないかと考えております。

続きまして、岡田先生からの内部相互補助の話です。ドコモの事業領域が複数の市場をまたがって広がっていくことで、ドコモの市場支配力が固定F T T Hにも拡張しているという話もありました。まずもって、確かに光サービス卸は東西が提供しましたが、光サービス卸を始めて、ドコモも他事業者も一斉に用意ドンで始めていますし、東西自身、光コラボ事業者間を公平な条件で取り扱うということをやってきており、少なくともドコモだけをと

当に優遇していることはありません。結果、数が上がってきているとしても、それは各事業者の営業努力によって積み上がっているものだというのが、まず現実だと思います。

内部相互補助とありますけれども、情報等も含めまして、当然、それぞれの会社、個別別にやっており、東西がどこかの会社だけを優遇して情報を出すということもありませんし、ドコモから情報にしても、ドコモが東西だけを優遇して情報を出すようなことはないと思っています。

あと、NTT仕様になってしまうのではないかと御懸念があったかと思うのですが、私どもはIOWN構想をこれからやっていくに当たっては、視点として、やはりグローバルでちゃんと使っていただけるものをしっかり作ってまいりたいと思っております。そういったことを考えていくと、NTTだけに閉じた仕様を作っていたのでは、全く世の中に受け入れられませんので、当然、グローバルベース、グローバルスタンダードを目指してやってまいりたいと思っています。

石田先生からの御質問は、どちらかという、他事業者様への御意見かなと思いますが、私どもは本日御説明したとおり、ドコモに対する禁止行為規制は、もう撤廃してもよいのではないかとスタンスでございます。

あとは関口先生からの御質問で、モバイルに少し、例えば、固定でやった営設分離のような規制も必要ではないかという御指摘があったと思いますが、そういった考え方は、なきにしもあらずとは思いますが、基本的に、情報通信市場は非常に変化が激しい世界でありますので、その動きに皆が柔軟に対応していけるようにしていただきたいということでございます。

それが結局、ユーザーの利便につながってくると思うのですが、そういったことで考えますと、なるべくなら規制は抑制的にお願いしたいところです。そういう意味もあり、我々は、ドコモに対する禁止行為規制は外してもらいたい、その上でMNO 3社については、基本的には同じ規制レベルとしていただきたいということを申し上げているところでございます。

また、何が不当な差別的取扱いかという御指摘が、最後、岡田先生からあったと思います。禁止行為規制では、不当な差別的取扱いの禁止が規定されています。電気通信事業法第29条、第30条の両方にありますが、不当の解釈はいろいろあると思います。例えば、私どもでは、卸の提供条件について、これからいろいろと考えていくところですが、貸し出す量とか期間といった条件が同一である場合に、同一の提供条件で貸し出すということになっている限り、不当には当たらないと思っています。また、そういった提供条件とする

ことについては、一般的な商慣習になっていると思っています。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

続きまして、KDD I様から、若干時間が押しちゃって恐縮なんですけれども、お気遣いいただけると幸いです。

【KDD I】 KDD Iでございます。いろいろな先生からいろいろな御指摘をいただきましたが、関口先生のほうから、MNOとMVNOとの関係について御指摘をいただいたところでございます。こちらにつきましては、総務省様のほうでアクションプランという形で御議論いただいておりますので、そちらで御指摘と申しますか、そういった御懸念というのは、しっかりと真摯に承っておりますので、そういった場で今後も議論していくんだらうと思っております。

ただ、ここで申し上げたいのは、やはりMNOのビジネスモデルという問題と別に、これはNTT東西さんのボトルネック性の問題、それからNTTグループとしてのドミナンスの組織の在り方、これはこれまでも別に議論されておりましたので、しっかりと区分して、しっかりと御議論いただきたいというお願いでございます。

以上でございます。

【大橋主査】 どうもありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク様からお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。禁止行為規制について述べさせていただきます。

どうしても禁止行為規制につきましては、NTTさん側からすれば、守っています、競争事業者のほうからすれば、足りないんじゃないかというふうになってしまうところは、先ほど私どものプレゼンでも申し上げましたとおり、どうしても立場の違いによるところかなと考えています。

その意味で、もともとの公正競争要件にありました持株さんの出資比率の低下というところ、本来ここは非常に大事なポイントだったと理解しております、情報を関係者に渡さないという最も強いインセンティブが働くのは、やはり競合他社であれば当然渡さないわけでありまして、そういう意味だと、利害関係が不一致というような状況であれば、当然ながらそういったことは起きない。

ドコモさんが上場されていたときというのは、当然ながら、子会社ではあるものの、ほかにも株主さんはいましたので、情報を云々というところについても、ある程度の歯止めとい

うのはあったんでしょけれども、当然それが完全子会社というような形になってしまいますと、そういった部分のブレーキが効きづらくなるという変化もございますので、現状のこの環境下においてやはりその禁止行為規制を緩めるというのは、なかなか取り難いのではないかと考えています。

もう一つ、光卸をめぐる部分につきましては、当社の今回の回答で、過去の市場検証会議でのプレゼンをそのまま掲載させていただきましたとおり、もともと市場検証会議のほうでも問題とされているのは、むしろ固定市場だというようなレポートが出されていながらも、我々としてはやはり固定市場における様々なルールの見直しであるとか、市場を活性化させるための政策というのが足りてないのではないかと。

それは先ほども申し上げましたとおり、エリア拡大なんかについても、移動体のほうは電波の割当てのときに様々な制約がありますので、そういったところで、開設計画なんかでエリアのカバー率を求められたりしてエリアを拡大する。ただ固定のほうはそういった制約というのがありませんので、現状も未整備エリアが残ったりしている。

もともと競争というのは利用者の利便を向上させるために、市場をよりよくするためのものと理解しておりますので、そういった観点でも、現時点においては固定のほうの競争の必要性、政策の必要性というのを、より重視する必要があるんじゃないか、そういうふうにご考えております。

ちょっと長くなりましたが以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは、楽天モバイル様からお願いします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルです。1点だけ。関口先生からお話のありました、グループ全体での情報開示への懸念という点については大いに賛同でございます。こちらはお話にもありましたとおり、MNO、MVNO、どの立場においても同様の話だと思いますので、引き続き弊社もこの部分については取り組んでいきたいと思っておりますので、コメントとしては以上とさせていただきます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

構成員の皆様方からまだまだ御質問はあるかと思っておりますけれども、実は冒頭で申し上げたとおり第2部がございまして、こちらのほうへ移りながら、ちょっと前半の論点も拾えればなというふうに思っています。

続きましては、NTT様から、ドコモ完全子会社後の連携強化に関する検討ということで、

資料をお持ちいただいております。若干時間を押してしまっておりますので、その辺りちょっと勘案していただきながら御発表いただけるとありがたいです。よろしくお願いいたします。

【NTT】 承知しました。では、資料に基づき御説明をさせていただきます。

ページをおめくりいただいた1ページでございます。最初にお断りさせていただきますけれども、これから御説明する内容でございますが、こちらは現時点での検討の方向性でございますので、今後検討を深めていく中で、内容は変わってくる可能性がございますので、この辺はお含みおきいただきたいと思っております。

ページをめくっていただいて2ページ目でございます。目的・取組みでございますけれども、こちらは前回御説明した内容でございます。御覧いただければと思いますが、こういった内容をしっかりやってまいりたいということでございます。説明は省きます。

3ページ目でございます。こういった目的や取組をしっかり実現していくために、新しいドコモグループへの変革に関しましては、2つのステップを踏みながら実施していきたいと考えております。まずSTEP1といたしまして、2021年の夏頃を目途に、コミュニケーションズ、コムウェアをドコモの子会社にしていこうと考えてございます。

それと、持株とドコモの研究開発機能の連携をしっかりと強化してまいりたいというのが2点目でございます。

続きまして、STEP2でございますが、こちらは2022年の春から夏頃を目途に、ドコモとコミュニケーションズ等との機能の整理を図ってまいりたいと思っております。

ページをおめくりいただいて4ページ目でございますが、こちらがSTEP1の検討の方向性のイメージでございます。コミュニケーションズ、コムウェアをドコモの子会社化するというのと、研究・開発機能のところでございますが、こちらは6G・IOWN開発機能、こういったものを強化していくため、基本的には、持株会社が基礎研究を、ドコモが実用化開発を担うこととなります。このように双方の機能をしっかりと整理した上で、しっかりと運営していきたいと考えているところでございます。

5ページ目でございます。5ページ目と6ページ目の図を併せて見ていただきながら、説明を聞いていただきたいと思っております。ドコモ・コミュニケーションズ・コムウェア等の機能の整理ということでございますが、まず個人向けの営業、こちらはドコモが中心となって展開してまいりたいと思っております。ただし、MVNO事業・ISP事業に関しましては、コミュニケーションズがVNE事業を担った上で、レゾナントが個人向け事業を展開して

いくようなことを考えているところでございます。

法人事業でございますが、こちらはコミュニケーションズが一元的にお客様対応を実施し、お客様利便の向上を図りたいということでございます。その上で、移動固定融合型の新サービス、あるいは提案力を強化してまいりたいと思っております。なお、モバイルサービス等につきましては、ドコモから卸提供することを想定しているところでございます。

3つ目、スマートライフ事業でございますが、こちらはドコモがコミュニケーションズやパートナー企業等と連携し、ビジネスの拡大、新規事業の創出といったものを実現してまいりたいと思っているところでございます。

4つ目でございますが、設備の効率化や移動固定融合型のネットワーク構築等に関しましては、ドコモがコミュニケーションズと連携し、推進してまいりたいと思っているところでございます。

最後、コムウェアでございますけれども、こちらは新ドコモグループのソフトウェアの開発を支援し、サービス創出力の強化に貢献、寄与してまいりたい、こういったことを考えているところでございます。

雑駁ではございますが、私からの説明は以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。ただいま、ドコモの完全子会社後にどういう体制でやっていかれるのか、現時点での構想ということで、資料2-6を使ってお話をいただきました。

それでは質疑応答に移りたいと思います。構成員の先生方から、御質問、御意見、その他いただければと思いますし、また、先ほど前半の部で御質問できなかった箇所も含めていただいても構いませんので、よろしく願いいたします。いかがでしょうか。

それでは、高口構成員、よろしいですか。お願いいたします。

【高口構成員】 よろしく願いいたします。今、NTT様のほうから御発表いただきまして、現時点での方向性ということですが、一応STEP2まで見せられているということで聞かせていただいたんですけども、そのSTEP2というところまで行きますと、今回のドコモの子会社化に加えて、コムウェア、コミュニケーションズ、レゾナントとも連携がより図られていくというような構想というふうに向ってございまして、これはNTT様としては、6GとかIOWN構想とかというのも見据えて、こういうことで進めていきたいというのはすごく理解できるんですけども、そもそもこれまでの民営化後の公正競争促進のための政策というのを振り返りますと、基本的にはNTTグループの分離分割とい

うか、機能分離というか、そういう分ける方向で政策というのを進められてきていると思うんです。

そういう中で、むしろ、もしよろしければ総務省のお考えをお聞かせいただきたいんです。NTTさんとしてはこういうような構想がある中で、総務省として、これまでの分離分割で政策を構築してきた経緯とこういう連携強化の方向性との関係について、もし何か今お考え等あれば、ちょっと総務省のお考えをお聞かせいただきたいなというのが率直なところなんです。

【大橋主査】 よろしいですか。ありがとうございます。

ほかの構成員からも一通り、先ほど同様まとめさせていただいて、それぞれの方にお伺いできればと思います。ほかに御質問があればぜひいただければと思いますが、いかがでしょうか。もう声を上げていただければ結構です。

それでは、石田構成員、お願いいたします。

【石田構成員】 先ほど各社さんが心配されていた、NTTさんによってNTT仕様になってしまうのではないかと。実際にKDDIさんの7ページのところに具体的な課題として書かれていて、現在は網機能提供計画というのはあるけれども、これでは足りないという内容になっています。NTTさんの御回答では、もう全てグローバル仕様なので、NTT仕様とはならないというような御回答だったかと思うんですけれども、今後に向けて新しいサービスが展開され、新しい設備等になると、やっぱりこの辺りが問題になってくるのかなと思うんです。それでは競争事業者さんのほうでは、どういうことが担保されればこういうことが回避されるとかというようなものはおありなのでしょうか、ちょっとお伺いしたいと思いました。

【大橋主査】 ありがとうございます。今のは競争事業者に対する御質問ということでよろしいですか。

【石田構成員】 グローバル仕様だからということの回答とは、この7ページ辺りの回答とNTTさんの回答は少しずれているのかなと思ったんですけれども、その辺りはいかがかなと思いますので、両方、NTTさんとの競争事業者さんにお伺いできれば。

【大橋主査】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

関口先生、お願いいたします。

【関口構成員】 関口でございます。先ほどのコメントの続きと言えば続きなんですけれども、禁止行為規制の指定に当たっての考え方が平成24年の4月27日に報道発表されて、ガ

イドラインが公表されています。一部は先ほどの2015年の事業法改正に伴って、禁止行為規制の緩和がモバイルには行われておりますが、指定そのものについては平成24年から見直しが行われていないということもありますので、ぜひ総務省にはここについての検討をお願いしたいというふうに思います。よろしく申し上げます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

ほかの先生方はいかがでしょうか。例えば大谷先生とか岡田先生とかもしあれば、いただければと思います。

【岡田構成員】 STEP 1、STEP 2と、今後の事業のプランについて概略を御説明いただいて、何となくイメージがついてきたなというふうに思っているところですが、今後このような事業の連携を進めていくことによって、さっきのコメントともかぶるんですが、ドコモにのみ今課せられている禁止行為規制、こういったものがどういう局面で障害となってくるのか具体的な例をもう少し補足していただけると、御主張の趣旨がもう少し分かるかなと思いました。

また、いろいろ固定とモバイルの一体的な網の開発を今後進められていくという、研究開発の戦略ですけれども、これは持株の基礎研究とドコモの応用研究、実用化研究に分かれてというお話があったんですが、先端的な研究分野になると、なかなか明確に切り分けることはできないのではないのかなと思います。ましてこれからグローバルスタンダード、標準を取っていかなければいけない。そうしないとまた4Gの二の舞になってはいけません。こういうようなことへの考慮も必要だろうと思います。

これはかなりグローバル戦略をにらんだ、大がかりなお話にもつながってくるかと思うんですが、その辺りの戦略について、もしお考えがあればお聞かせいただきたいと思います。

以上です。

【大橋主査】 どうもありがとうございます。

それでは、大谷構成員、ありがとうございます。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。あまり質問が整理できていないのですが、先ほど関口構成員から御提案があった点です。

MVNOとMNOの関係を見たときに、この30条の禁止行為規制の在り方を見直す必要があるのではないかという御提案については、この公正競争の検討会議とはまた別に並行して進められている、競争ルールの検証ワーキンググループの主なテーマでもあるわけですから、30条の規制の在り方そのものについて議論しているわけではないんですが、昨

今の官製値下げとも言われている通信料金の値下げがかなり大胆に行われているということで、その原資とか、それからMVNOに対する影響などについては大変懸念しているところでございまして、この辺りをもう一度やはり今の制度の在り方、それぞれのMNOの持っている何らかの支配力が濫用されるリスクをコントロールしていく必要があるのではないかと問題意識については、私も共通認識を持っておりまして、それが結果的にこの禁止行為規制の適用対象事業者を拡大する、あるいはその内容を修正するというような形になるかどうかは分かりませんが、検討が必要な論点としてはあり得るものだと考えております。

それぞれの会議体で持っている情報が異なるということもありますけれども、できれば共同で検証していくことも必要になってくるのではないかと考えております。

またあわせて、通信モジュールの世界のマーケットの状況が異なっているというような御指摘なども、これはNTT様のほうからいただいていたと思いますが、その実態、実情はどうかとといったことについても改めて、少し短期的なレンジではなく長期的なレンジで、ドコモ様を中心とするSTEP 2、STEP 3が進んでいったときに、景色がどのように変わってくるのかとといったことについても展望した検証ができればと考えております。

具体的な個別の質問ではなくて、コメント、あるいは感想のような形になって申し訳ないですが、今考えているところは以上でございます。

非常にシンプルな質問ですが、NTT様のこの2つ目の御説明の中で、幾つかアイデアをお持ちだということが示されていますが、どのぐらいのタイムレンジでこれを実現したいと考えていらっしゃるのかについても、併せて御説明いただければと思います。通信状況が不安定で、もしかしてプレゼンのときにお話しいただいていたのであれば、重複したことになりますまして申し訳ございません。

以上でございます。

【大橋主査】 どうもありがとうございます。

それでは、一通り構成員の先生方から、御質問あるいは御意見を頂戴いたしましたので、まず事業者様のほうから御質問について御回答いただいて、その後、総務省事務局のほうから適宜御回答をお願いできればと思います。

それでは、NTT様からお願いいたします。

【NTT】 御説明いたします。

まず石田先生から御指摘のあったKDDIさんの資料で言っている網機能提供計画の話

と、私が先ほど御説明したグローバル仕様になっていくと言っている話は、確かに噛み合っていない感じだと思います。私の説明不足だったと思うのですが、まず、網機能提供計画でございますけれども、こちらはNTT東西に課されている規制というか、情報開示の規律でございます。これについては、東西において、今後も引き続きしっかり対応していきます。

網機能提供計画は、ネットワークに新たにどのような開発をするのか、あるいは、どのようなインターフェースを用意するのかといった情報の開示等を、網機能提供計画という形を通じて、関係する事業者の方々に、しっかり事前にお伝えをし、他事業者側で円滑にネットワークを使えるようにすることや、うまく接続していけるようにすることをサポートするための仕組みでございます。これについては、しっかり対応してまいりたいということでございます。

一方、先ほど私が申し上げたグローバル仕様という話は、IOWN構想とか、これから新しい技術、新しいネットワーク、あるいは新しい世界を創り出していくときに、昔よく言われたガラパゴス化みたいな話にならないよう、私どもとして、グローバル仕様を目指していくというところを頭の中にしっかり置いた上で、そういったものに沿う形になるように対応していきたいということを申し上げたということでございます。

それと、岡田先生のおっしゃっていた、禁止行為規制で何が一番の問題か、ポイントかという点でございますけれども、今の禁止行為規制で規定される差別的取扱いの禁止には、「不当な」という文言があり、全く何もできないということはないわけでございます。

ただ、やはり禁止行為規制という、この名前だけが一人歩きし、お恥ずかしながら、NTTグループの中では、過剰に反応し、萎縮効果が働いてしまっています。本日の回答の中でも最後に触れさせていただきましたが、そうした萎縮影響もあって、ドコモは移動通信の中だけに閉じ籠もってしまい過ぎたという反省がございますので、そうした規制を外していただくと、もう少し自由にできるようになるのかなと思っていますところでございます。

それと研究開発の関係について、これからの先端的研究では、なかなか切り分けが難しくなるので、大がかりな仕組みが要るようになるだろうという御指摘は、まさしくそのとおりでございます。そうした中、私どもは、私たちのグループの中だけではなく、IOWNグローバルフォーラムのように、グローバルベンダー、あるいはグローバルプレーヤーも仲間に入れた上で、いろいろな研究開発を開かれた形でやっていきたいと思っていますところでございます。

また、大谷先生の最後の御質問については、私どもが2ページで掲げたそれぞれの取組が、

どういうタイムレンジで進んでいくのかという御質問だと理解いたしました。基本的に研究開発の連携強化は図ってまいりたいと思います。しかし、6GやIOWN構想の時代という話になりますと、レンジとしては2020年代後半から30年代にかけて取組が進んでいくことになってくるかと思っています。

O-RANやvRANについては、5Gの世界でも出てきておりますので、これらは少し早めかなという感じはいたします。

コスト競争力の強化に関しては、できるところからしっかりやってまいりたい、最適化を図ってまいりたいと思っていますので、この効果は、なるべく早めに出してまいりたいと思っていますところでもあります。

サービス創出力の強化のところでございますが、これもすぐにできるものと、少し長めに考えていく必要があるものがあると思いますが、パートナーとの協創というものの中には、既に始めているものもありますので、その延長線上でしっかり対応してまいりたいと思っています。また、今回、ahamoという、Web受付に特化した新たな料金メニューを出すことになりました。こういった分野においては、お客様にとってのウェブの扱いやすさの向上等を含め、ユーザーエクスペリエンスの向上にすぐにでも取り組んでいかなくてはならないと思っています。

法人営業力の強化でございますが、下段に書いてある融合ソリューションは、出せるものから早めに出していきたいと思っていますが、移動固定融合型の新サービス創出の中には、ネットワーク側でも移動固定融合で動く機能を備えていかなければならないものがあると考えられるため、時間軸としては、下段のものよりも少し先になると思います。何年、何年とは明確に申し上げられないところですが、そのようなイメージになります。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

KDDI様から、これは基本的には石田構成員、その他御質問、もし御回答があればよろしく申し上げます。

【KDDI】 KDDIでございます。弊社の御回答の中の網機能提供計画についての御指摘をいただいたものと思います。あとはNTTさんのいわゆる研究開発の体制の話と、ちょっと関係づけてコメントさせていただきます。

私どもは、やはりNTT東西さんの機能ですとか、それとドコモさんとの関係というものを非常に懸念しているものです。今回NTT様のほうから御説明いただいた検討の方向性

のスライドの4、それからスライドの6でございますが、結局NTT東西との関係は一切示されていないわけです。例えばスライドの4でも、持株の研究所、それからドコモのいわゆる研究との研究・開発一体運営と書いてあるわけです。

当然にNTTグループの中では、NTT東西の研究開発、これも一体に行われるんじゃないかと容易に想像されるわけです。当然IOWNといったもので、これから新しいネットワークに関するいろいろな基礎技術も応用技術も含め、研究開発するとすれば、恐らくこのスライドにNTT東西を入れるのであれば、NTT東西とも一体的な研究開発、運営というものになるのではないかと。そう考えたときに、私どもの懸念に対してしっかりこれは答えていただいているとは、私どもから思えないという点でございます。これが戦略的な情報の共有といったもののNTTグループ全体の仕様みたいなものにつながっていくんじゃないかというものでございます。

それからもう一点、あとは禁止行為規制でございますが、これは今NTT様のほうは、ドコモとコミュニケーションズと連携、移動固定融合型ネットワークと。これはもう要するに、NTTグループ内での排他的連携というようなものを宣言されているんだと思います。つまり現状の禁止行為規制では明確に抵触するものをやりたいとおっしゃっていらっしゃるわけですけど、この辺り、本当に公正競争上問題ないのかということをしっかり御議論いただきたいと思えます。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

続きまして、ソフトバンク様からあればお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。1点だけ。大谷先生がお話しされていましたが、原資というか、お金の流れの話なんですけれども、今回のNTT持株さんのドコモさんの完全子会社化について、やはりこのお金の流れの部分というのが、66%から100%に引き上げることによって、大きく変わってくる部分かなというふうに考えています。したがって今回の検証でも、このNTTグループの中でのお金の流れというところは、特に重点的に見ていただきたいと思います。

私どものプレゼンというか、今日の質問の回答の12ページでも御説明したとおり、もともとこういうお金に関する部分については、共同調達がかなり制約されていて、一部緩和はされたものの、一定のルールがまだ定められている。今回の完全子会社化による影響というのは、共同調達によって得られる財務的なメリットをはるかに超えるような影響も出ている

んではないかというふうに考えております。

また、ここには記載しておりませんが、今回持株さんが4.3兆円借り入れて、この後NTTファイナンスさんが1兆円の社債を発行されており、それをこちらの資金に充てるといようなことで、今回のドコモさんの完全子会社化に対し、グループを挙げてかなり力を入れてやっている。NTTグループさんとして非常に規模が大きいところでございますので、こういった資金面での圧倒的な力であるとか、そういった部分で、本当に今回の件が影響がないのかというのは、検証していく必要があるのではないかかと考えております。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは、楽天モバイル様からお願いいたします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルでございます。1点でございます。先ほどKDDIさんから説明いただいた研究開発、それから石田先生からも御質問があった設備仕様の統一の機能に対する共同開発でのNTTさんとの差分についてお話があったと思います。KDDIさんが御説明されたとおり、弊社といたしましても、NTTグループ一体での戦略的情報、こちらをやはりあらかじめ共有されるというものについての懸念を強く持っているということについて、再度お話しさせていただきたいと思っております。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

それでは一通り事業者様からの御回答をいただいたので、よろしければ総務省のほうにも御質問があるのでよろしく申し上げます。

【大村事業政策課長】 総務省です。高口先生から、過去の公正競争確保のために行ってきたNTTさんの再編成などの政策、そういう経緯と、今回NTTさんがSTEP2で示されたようなドコモ・コミュニケーションズ・コムウェア等の機能の整理との関係、これについてどう考えるのかということをお質問いただいたと思っております。

これにつきましては、初回事務局から御説明させていただきましたとおり、過去、データ通信の分離、移動体通信の分離、また持株傘下での再編成など、そういう施策を行ってきています。またそれに当たって、必要な公正競争条件の整備なども行っています。さらにその後、累次にわたる電気通信事業法の改正によってルール整備を行いまして、公正競争の確保を図ってきたところでございます。

今回のこの機能の整理などにつきましても、まさにそうした過去におけるNTTさんの

再編成の趣旨ですとか、整備されてきた公正競争条件、また事業法の関係の規制など、それらの関係規律との関係、また初回でも御説明させていただきましたけれども、その後の最近の環境の変化も踏まえまして市場の状況がどうなっているのか、さらに、これらが実際の競争にどのような影響を与えているのかなどを踏まえまして検討していく必要があるものと考えております。

今回も関係の事業者さんから様々御議論いただきましたし、また次回には、本日のNTTさんの御発表も踏まえて、関係事業者からヒアリングを予定させていただいているところでございますので、そういう御意見もお聞きいただいた上で、ぜひ御議論いただければというふうに考えているところでございます。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

一通り御回答いただいたわけですが、もし追加で構成員の先生方からございましたら、あるいは御回答が不十分な場合とか、おっしゃっていただければ指名いたしますけれども、先生方いかがでしょうか。あるいは全体を通じましてもしありましたら、先生方からいただければと思います。併せてお願いします。よろしそうですか。

事業者様、私はちょっと前段せかしてしまって、十分お話しできなかったこともあるやもしれないと思うんですけれども、もし追加でありましたら、若干のお時間でお話しいただいても構いませんが、大丈夫ですか。

NTT様は今挙げたんですか。

【NTT】 前段の趣旨がぼけないよう、もう一度繰り返しお話をさせていただくと、私どものNTT東日本・西日本、いわゆる東西会社は、今まで厳しい規制が課されていますが、今回、それらを何か変えてほしいということを申し上げているものではございません。今までどおり、東西会社は定められたルールをしっかりと守ってやっていくということが1つ目のポイントでございます。

ドコモとコム等の連携という話については、今ドコモにはモバイル、移動通信というスキルしかなく、そこに固定をしっかり加えることで、お客様、皆様が望まれている、移動固定でのトータルサービスを提供していきたいと考えており、そこに向けて、今回御説明したようなフォーメーションとすることで、しっかり実現していきたいということを申し上げているところでございます。何とぞ御理解のほどよろしくお願ひしたいと思ひます。

【大橋主査】 KDDI様からも挙手いただいておりますのでお願いします。

【KDDI】 KDDIでございます。これは繰り返しの指摘になりますが、私どもが懸念しているのは、やはり今回のドコモの100%子会社化に伴って、東西との関係性を非常に懸念しているわけございまして、これも繰り返しになりますが、本日NTTさんから御説明いただいた部分に東西のことは一切書かれておりませんので、こういった共同開発、いわゆる研究開発をIOWN等を通じて、ドコモさんと東西さんがどういうふう研究開発が一体的に行われるのか、行われぬのか、この辺りを次回までにしっかりと、NTT様のほうから明示的に御説明というか、お示しいただけるとありがたいと思っております。

以上でございます。

【大橋主査】 もしほかの社からあればあれですけども、大丈夫そうですか。どうぞ。

【ソフトバンク】 ソフトバンクでございます。私どもとしましても、やはりもともとは独占市場である固定系の影響力が、競争市場に及んでこないかというところを非常に気にしているところでございます。今回のドコモさんの完全子会社化というのは、固定から競争市場へのそういう影響力の排他という観点で、少なくともいい方向には絶対に働かないものと理解をしております。

したがいまして、やはり今回のこの動きに対して必要な措置というのがどういったものかというところは、私どもも提案させていただきますが、しっかりと議論の上で講じていただきたいと考えております。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

本日は大変お忙しいところありがとうございました。それでは、これにて議論のほうは終了とさせていただきますと思います。

次回の会合ですけども、先ほど事業政策課長からもありましたが、本日の議論を踏まえて、NTT以外の関連事業者の皆様方からさらなるヒアリングを行うということで進めたいと思います。

事務局からもし何かありましたらお願いいたします。

【飯村事業政策課企画官】 本日もありがとうございました。次回の日程につきましては、来年1月14日の15時から開始予定となっておりますので、どうぞよろしく願い申し上げます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

本日、25日、クリスマスの朝から御参集いただきまして、本当にありがとうございます。

熱心な御議論に感謝申し上げます。コロナと寒波でちょっと大変な年末になりそうですけれども、何とぞよい年をお迎えいただくよう祈念しております。本日は御参集いただきましてありがとうございました。