

電気通信市場検証会議（第25回） 議事録

- 1 日時：令和3年12月20日（月）13:00～15:00
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・ 構成員（五十音順）
浅川構成員、大橋座長、高口構成員、佐藤構成員、田平構成員、
中尾構成員、西村構成員、林座長代理、森構成員
 - ・ 総務省
二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、
林総務課長、木村事業政策課長、川野料金サービス課長、
寺本料金サービス課企画官、飯村事業政策課市場評価企画官、
田部井事業政策課課長補佐
 - ・ ヒアリング対象事業者
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、株式会社NTTドコモ

4 議事

【大橋座長】 皆さん、こんにちは。ただいまから、電気通信市場検証会議の第25回会合を開催いたします。

本日は、池田構成員が御欠席と伺っています。

本日の議事は、ウェブ会議形式ということで音声のみの形ですが、公開にて開催といたします。

それでは、配付資料の確認について事務局からお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。本日、資料25-1から資料25-3が、事業者様から御提出いただいた資料でございます。事務局資料としまして、資料25-4の1点がございます。なお、今月17日に成案を公表いたしました、市場検証の基本方針及び令和3年度の年次計画を、それぞれ参考資料としております。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、議事を始めたいと思います。本日の議事は2つございまして、最初の議題はヒアリングということになっています。

法人向けサービスの実態把握のヒアリングの一環として、本日は大変お忙しいところ、NTT様、KDDI様及びソフトバンク様に御参加をいただいています。ヒアリングに御協力

をしていただき、深くお礼を申し上げます。

それでは、お時間もございますので早速ですが、御準備がよろしければNTT様のほうから、御説明のほうをお願いしてもよろしいでしょうか。

【NTT】 NTTの城所でございます。聞こえておりますでしょうか。

【大橋座長】 聞こえています。それでは、12分ほど、お時間をいただいたと伺っていますけれども、よろしく申し上げます。

【NTT】 承知しました。それでは、よろしく願いいたします。それでは、資料25-1に基づきまして、弊社から説明させていただきたいと思っております。

まず、表紙をめくっていただきまして、右下、1と書かれたページ番号のところを見ていただければと思います。本日の御説明内容は2点あり、まず1点目として、NTTグループの法人事業の概要及び法人市場の検証に関する当社の考え、それから2点目として、法人事業に関するドコモとコミュニケーションズの連携等について、御説明させていただきたいと思っております。

それでは早速、1点目のNTTグループの法人事業の概要及び法人市場の検証に関する当社の考えについて、御説明させていただきます。右下、ページ番号3と書いてあるスライドへ行っていただけますでしょうか。

まずこのページでは、法人市場の概観を御説明させていただきたいと思っております。上に書いていますとおり、法人ユーザーは、通信事業者だけではなく、国内外の様々なプレーヤーを通じて、各レイヤーの多様なサービス・製品を組み合わせ、最適なソリューションの提供を受けています。具体的に御説明いたしますが、下の絵で申し上げますと、左側にデータセンター、ソフトウェア、ネットワーク、ハードウェアというふうに、レイヤーを書いています。この中で、赤枠で囲ったところ、これがいわゆるネットワークレイヤーでございます、ここは、これまでの市場検証会議でも検証してきた、主な範囲だと思っております。

このネットワークレイヤー以外にも、先ほど申し上げた、データセンター、ソフトウェア、ハードウェアという市場が、それぞれ形成されていまして、しかもその市場の中では、こちらに記載していますとおり、データセンター、ソフトウェア、ハードウェア共に国内だけではなく、海外の様々なプレーヤーが市場に参入し、非常にしのぎを削っているという状況になっています。

さらには、ソフトウェアのところの、海外プラットフォーマー（GAFAM等）から下に矢印が伸びていますけれども、このレイヤーをまたがった動き、特にこういったGAFAM

等がネットワークレイヤーにも進出しているという動きが、昨今、加速してきておりまして、こういったレイヤーの中での競争だけではなく、レイヤー間の競争も激化してきているところでございます。

この絵の右側を見ていただければと思います。こういった様々なサービス、様々なプレイヤーが混在している中、法人のお客様は、一番右側に書いているとおり、官公庁、製造業と、様々な分野のお客様がいらっしゃるわけですが、こういったお客様は、それぞれ自社のシステム等を改善するため、様々な業界、あるいは企業に応じた提案要望が出されます。S I e r等のプレイヤーが、そういったニーズを汲み取って、左で御説明した様々な商品から最適な商品をピックアップして、トータルで提案するというのが、基本的な法人市場、特にS Iにおける競争の実態、提案の実態であると考えております。

では、次のページです。右下4ページと記載されたところでございます。先ほど、少しお伝えをしましたが、G A F A M等のコアネットワークへの進出について、簡単にここで御説明をさせていただきたいと思っております。

まず、この絵の左側、従来から現在というところ。これまで、真ん中の大きな楕円にあるコアネットワーク中に、コア機能、あるいはO S S / B S Sという機能がありました。このO S Sというのは、いわゆるネットワークを管理・運用するシステム、それからB S Sは、顧客管理のシステムと理解いただければと思います。こういった機能を、ベンダー等に切り出して委託するケースは、海外ではこれまでもあったわけですが、それを右側「今後」というところを見ていただきますと、G A F A M等は、こういった機能を提供する企業との連携や、それら機能の取り込みを進め、最終的にはコアネットワークそのもののアウトソースを担う動きが出てきている状況でございます。したがって、今後は、日本においてもこういった動きが、どんどん登場してくることが想定されています。

右下5ページに、今申し上げたような事象が発生しているということをまとめています。ここでは説明を割愛させていただきますが、様々なフェーズで、こういった動きが出てきているところでございます。

次、右下6ページでございます。ここからは、法人のユーザーへのサービスの提供事例について、2つほど事例を御紹介させていただきたいと思っております。

まず1つ目として、このページの一番上に書いていますとおり、S I e r等は、各レイヤーの様々なサービス・製品を組み合わせで提案するというところが、いわゆる競争力の源泉、差別化要因ということになっていまして、こういった部分で付加価値競争を展開していま

す。

1つ目の例について、下に書いていますとおり、これは、ウェブ会議アプリの事例を挙げています。法人ユーザーの要望というところに書いていますとおり、例えば、ウェブ会議アプリでいいますと、法人ユーザーは、会議室に集合せずに、自席や自宅から会議ができるようにしたいということで、ウェブベースのリモート会議システムを希望し、会議アプリの機能要件として、例えば、画面共有、録画、ステータス管理機能を有することや、1つの会議に200名が参加できること、VPN、インターネットの両方からのアクセスが可能であるといった様々な条件を設定、それが仕様として出されます。一方で、その下に書いてあるとおり、通信サービスというのは、リモート会議の通信量に耐え得る帯域を用意することというぐらいの、極めてシンプルな要望です。

こういった中で、様々なS I e r等が、お客様の要望を受けて提案するわけですが、この事例でいいますと、提案の核となるのは、どちらかというところ、ウェブ会議のアプリケーションサービスになっているため、S I e r等が当該アプリを調達する際、交渉力はS I e r等よりも、ウェブアプリのベンダーのほうが強くなりS I e r等はあまり値引き交渉ができない。一方で、通信サービスについては、先ほど申し上げたとおり、あまり各社で差別化できない条件になっていますので、ここは、むしろ価格勝負になりがちです。そのため、通信サービスはS I e r等からの要請に応じ、なるべく安く提供するということになります。

したがって、こういった提案金額総額の中における通信サービスの比率は、相対的に小さくなる傾向が多いという認識です。これが1つ目の事例でございます。

次に、右下7ページ目です。これが2つ目の事例です。似たようなケースですが、今度はタブレットを使って、紙媒体の営業スタイルから、DXを図りたいといったケースでございます。タブレット等は、S I e r等が提供するのですが、モバイルネットワークは、社内ネットワークに接続できれば、どの通信キャリアのサービスでも構わないという要件になっています。こうした場合、通信サービスの選択は相見積りになり、価格競争になります。S I e r等は、一番安い通信サービスを選択するという競争になるケースが多いということです。

次に、右下8ページ目でございます。そういった中、NTTグループとしましても、様々なニーズに応えられるようにラインナップを整えております。ここに記載しているとおり、ネットワーク、VPN、データセンター等、一部のサービスを記載していますが、こういったラインナップを整えて、法人の皆様の、ニーズにきちんとお応えできる体制を整え

ているところです。

次、右下9ページございます。法人市場の検証に関する当社の考えを御説明させていただきます。

これまで申し上げてきましたとおり、法人ユーザーは、通信事業者だけではなく、国内外の様々なプレーヤーを通じて、各レイヤーの多様なサービス・製品を組み合わせ、最適なソリューションの提供を受けていることを踏まえ、ネットワークレイヤーに閉じた検証では、法人市場の動向やプレーヤー間の競争状況を適切に分析・検証することは困難であって、特に、国内の通信事業者のみに着目して市場検証することは、適切ではないと考えております。

むしろ、アプリ・クラウド等のソフトウェア等、様々なレイヤーを含めて市場を広く捉えた上で、分析・検証していく必要があると考えます。なお、ネットワークレイヤーのサービスに着目する場合であっても、代替サービス、例えば、アンライセンストPWA等も考慮し、広く見ていく必要があるということです。

それから、法人ユーザーに対するサービス等の提供形態は、非常に多様ですので、様々なプレーヤーから情報収集することは非常に難しい部分もあるかと思えます。したがって、供給者側から市場競争の状況等を検証することは簡単ではないと考えています。

そのため、総務省におかれましては、民間企業へのヒアリングやアンケート調査、あるいは各自治体における過去の公募要件の確認等を通じて、供給者側からではなくて需要者側から法人市場の動向や、プレーヤー間の競争状況を分析・検証することが適切であると考えます。例えば、需要者に対して、事業者やサービス等の選定基準、通信に対する期待感、こういったものを聞くということがあるかと思えます。

それでは、2点目、法人事業に関するドコモとコミュニケーションズの連携等について、御説明させていただきます。

右下11ページ目に行っていただければと思います。まず、ドコモの完全子会社化の目的・取組です。これは、これまでも発表させていただいた内容でございますが、ドコモは、コミュニケーションズ・コムウェア等の能力を活用して、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、上位レイヤービジネスまでを含めた総合ICT企業に進化していきたいと考えています。

そのため、ここに書いていますが、①法人営業力の強化、②サービス創出力の強化、③コスト競争力の強化、それから、④研究開発力の強化といった取組を推進して、産業の国際競

争力の強化、社会的課題の解決、安心・安全な通信基盤の確保、情報通信産業の発展と顧客満足度の高いサービス、こういったものの実現に貢献をしまいたいと考えているところです。

右下12ページです。実施時期等ですが、先般、発表させていただいたとおり、2022年1月に、まず、ドコモがコミュニケーションズ・コムウェアの子会社化を実施いたします。それから、2022年7月に、機能統合と事業責任の明確化ということで、ドコモとコミュニケーションズの法人事業を統合し、連携を開始していく予定です。

最後、右下13ページ、法人連携の概要です。新ドコモグループとして、新たな法人事業ブランド、docomobusinessを展開してまいります。それから営業体制を強化して、移動固定融合サービス・ソリューションの充実を図り、全ての法人のお客様を、ワンストップでサポートする体制をつくりたいと考えています。

下の絵のとおり、Smart World、Smart Data Platform、ICTのTransformationといったイノベーションを、自らのDXだけではなく、お客様やパートナーの皆様との共創を通じて実現します。そして、そこにモバイルを組み合わせて、大企業から、地域・中小企業のお客様まで、全てのお客様のDXをワンストップでサポートする体制をつくっていきたくと考えています。こういったことを通じて、社会・産業の構造改革を推進するとともに、地域社会の課題解決にも貢献をしまいたいと考えています。

雑駁ではございましたが、以上でNTTからの説明を終わらせていただきたいと思います。ありがとうございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまのNTT様の御説明について、構成員の方々から御質問があれば、いただければと思います。通常どおり、チャット欄にてお願いできれば、指名をさせていただきますので、よろしく願いいたします。それではまず、中尾構成員からお願いいたします。

【中尾構成員】 中尾です。御説明ありがとうございます。大変よく理解できました。私からは、2点お伺いしたいことがございます。資料でいいますと、GAFAMの話が、右下4ページ、右下5ページに書かれています。現在のGAFAM等のコアネットワークを担うケースの御紹介があるのですが、特に今、私が気にしているのが、ビジネスとしてクラウド事業をされているハイパースケイラーと、国内の通信事業者が組んで、いろんなユーザーのために便利なサービスを提供するということは、これは致し方ないところだと思いま

す。一点、例えば、NTT東西の局舎に、エッジクラウド等の設備を、例えばGAFAM、マイクロソフトのAzureだとかが入っていく状況が、どれぐらい進んでいるのか調査してはどうかと思います。つまり、データセンターが分離された形でのビジネス形態ということは、これまでもあったわけですが、今後、例えば、局舎でエッジクラウドを形成するというようなかなり密に連携する話になってきますと、両社が、かなり近い協力体制で進めないと実現しないような、そういったサービス形態になっていくと思います。そういう、1つの例としてはエッジクラウドがありますけれども、この辺りのGAFAMとNTTさんとの連携が、どれぐらい進もうとしているのか。それに対して、国家安全保障的な観点や、国内の事業者のサービス展開への阻害になる場合がないのか、と思う点もありまして、その辺りの状況を少し把握したいと思っております。もしこの点で、何か御説明いただけるポイントがありましたら、お願いしたいと思っております。これが1点目です。

2点目は、また後ほど伺いしたいと思っておりますので、まず1点目をお願いできますでしょうか。

【大橋座長】 中尾先生、ちょっとお時間の都合があって、若干短いので、全部まとめてNTTさんにお答えいただこうと思っております。

【中尾構成員】 分かりました。2点目は、主に12ページ目に関わることです。最近、NTTドコモさんの完全子会社化ということに続きまして、コミュニケーションズとコムウェアが法人統合されるということが報道で流れているわけですが、この辺りは、過去に分社化された経緯も踏まえて、国民に対してどのようなメリットがあるかなど、きちんと理解できる形での説明が、少し不足しているような印象を持っています。この辺りも少し補足として、どういう構想にて、過去の経緯を踏まえた上でこのような動きになっているのかというのを発信していただきたいと思っております。この辺りも御回答いただければと思います。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。構成員の御意見を全てまとめてから、NTTさんにお答えいただきたいと思っておりますので、西村構成員、お願いします。

【西村構成員】 西村でございます。御説明ありがとうございます。私のほうからは1点質問、それから1点お願いということになります。

1点目の質問というのが、先ほどの中尾構成員の御発言とも関連いたしますけれども、特にレゾナントの位置づけについてでございます。コムの方からは、MVNOの事業の移管というような形を取っているかと思うのですが、例えば、今後コムというものが、MVNO

には関わらない、MVNEとしても関わらないというふうな意味なのか、今後のコムがMVNEとして、MVNO事業にも協力するような形で関わってくるのか、どのような想定をされておられるのか、お伺いさせていただければと思います。

2点目、お願いということなんでございますけれども、今回の資料、9枚目のところの最後のポツにもありました、分析・検証のために、やはり様々な情報の提示をお願いできればなと思っております。今回の資料におきましては、法人営業の規模感といたしますか、時系列な動きも含めてでございますけれども、少し明らかではない。今後、明らかになってくるとは思うのですが、ぜひ、データ等の提出用意のほうを、よろしくお願ひしたいと考えております。

私からは、以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 福島大学の佐藤です。御説明ありがとうございました。私から、ちょっと2点御質問がございます。

1点目は、中尾先生や西村先生と同様に、やはり合併等々が大変気になるところで、やはり昔の経緯を考えると、元に完全に戻ってしまうんじゃないかという懸念を多くの方がお持ちなので、例えば、どういうところでより費用が低下し、また、社会にとってメリットがあるんだろうとか、その点をもう少し御説明いただければと思います。

もう一点目は、法人ユーザーに関するサービスが大変多様化していて、提供形態も多様ということなんですけれども、例えば、通信と補完的なサービスの切り分けというのが、どのぐらいしているものなのか。例えば、通信も契約数であったりとか、売上げ数だったりとか、その点を見たときに、そこだけ切り取ってしまって、どういうところは、例えば過小評価してしまったり、また過大評価しそうなのかと、その点について何か御意見があれば伺えればと思います。

私からは以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。林構成員、お願いします。

【林座長代理】 林です。御説明ありがとうございました。まず、9ページのところの2点目のポツで、ネットワークレイヤーに閉じた検証では、もたなくなっているのではないかとのことだと思っております。そこで、ネットワークレイヤーという垣根を越えた競争状況を、包括的に検証すべきだというのは、これはおっしゃるとおりだと存じます。恐らくこれはこの検証会議でも、そういった問題意識は共有されていると思うんですけれども、これは、こ

の問題意識というのは今に始まったことではなくて、それこそもう10年前から、ずっと言われ続けてきたことのようにも思います。ただ、最近、特に法人市場で競争状況が変わって行く中において、特にユーザーのほうの価格交渉力が強いといった話が、先ほどありました。あるいは、いろんなGAFAMみたいなところが、異業種参入してきていると、コアネットワークに参入してきているという中において、この2点目のポツというところが、ここ最近、従来とは違って大きな変化をもたらしているのであれば、その辺りをちょっと補足をしていただけると助かります。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。多くの御質問、御意見をいただきましたが、構成員からは、手が挙がっているのは以上なので、それでは、NTT様、簡潔にお答えいただければ幸いです。

【NTT】 NTTの城所でございます。御質問ありがとうございます。それでは、回答させていただきたいと思います。

まず、最初に御質問いただきました、エッジコンピューティングに関するGAFAM等と東西との連携について、どうなっていくのかという御質問ですが、具体的にこういう連携を、今、進めていますということをお答えできる状況にはございませんので、この場で、詳しくお答えすることは難しいですが、コロケーションについては、当然、GAFAM等だから密な連携をするということにはございません。色々な事業者から、御要望に応じ、しっかりと真摯に対応していきますし、特段、御懸念されているような、GAFAM等だから特別何かをしているということはないと御理解いただければと思います。

それから、2点ほど、同じような御質問をいただいたかと思えます。ドコモによる、コミュニケーションズとコムウェア等との連携について、補足説明して欲しいということでしたが、これについては、昨年12月にも発表させていただきましたが、まず、今回の統合や連携の目的は、先ほども御説明したとおり、ドコモ自体がしっかりと成長できる強い企業に変えていくということです。これまでの分社時の背景や、元に戻るのではないかという懸念について、もともとドコモを分社した際に、公正競争条件をきちんと整備し、料金の低廉化、サービスの高度化・多様化によるサービス品質の確保、災害時における重要通信の公共性の維持等を、無線の市場においてもしっかりと確保するというので、分社したと認識しています。その際定められた公正競争条件は、当時固定通信を持っていたNTT、今というNTT東西とドコモとの間における公正競争条件をしっかりとルール化するという

ものであったと認識しています。したがって、かねてから申し上げているとおり、東西とドコモとの関係については、今後も一切変わりませんし、今回の取組を通じて何か特別な連携をするということでもございません。そこについては、引き続きしっかりと公正競争に配慮しながら、やっていきたいと考えております。

それから、コミュニケーションズとレゾナントの関係について、コミュニケーションズは、MVNOでなくなると同時に、MVNEでもなくなるのかという御質問でした。ここについて、コミュニケーションズについては、MVNEは引き続きやっています。コンシューマー向けのMVNO機能を、コミュニケーションズからレゾナントに移管することを考えており、コミュニケーションズは、引き続きMVNEをやっていくということでございます。

それから、通信と、それ以外のサービスの組合せの実態ですが、先ほどのプレゼンの中でも触れさせていただきましたけれども、組合せの実態を把握するためには、事業者サイドではなく、やはりユーザーサイドから状況を捉えていくことが重要ではないかと考えています。事業者サイドからの実態把握となると、どうしてもシーズ側からの組合せを御提案することになります。事業者サイドではなく、むしろ、ニーズ面から、実態を確認するのが良いのではないかと考えます。例えば、1社ではなくて2社からサービス提供を受け、それらサービスを組み合わせて、エンドユーザへサービス提供していることも考えられます。そういった点も踏まえると、需要者サイドから、しっかりと見ていくということが重要なのではないかと考えます。

最後に、林先生から、9ページの記載に関する最近の状況変化について御質問いただきました。先ほど3ページで御説明したとおり、法人市場では、様々なプレーヤーが、混然一体となってサービス提供している状況です。GAFAM等の動きについて、日本では、まだ顕在化していないところですが、海外では、コアネットワークレイヤーへ進出しており、幾つか報道発表等も出ています。こうした動きが今後どういう形に変わるのか分かりませんが、日本でも同様にGAFAM等がコアネットワークレイヤーへ入ってくるのではないかと捉えています。したがって、現時点において、日本において具体的な動きは見えていないのかもしれませんが、今後の動きと捉えていただければと思います。

一旦これで、質問にお答えできたかなと思います。もし足りないところがあれば、御指摘いただければと思います。

【大橋座長】 ありがとうございます。まだ、お聞きしたいこともあると思うんですけども、大変時間が限られておりまして、既に超えてしまっているところもありますので、取

3 ページ目を御覧ください。まず、モバイルサービスです。様々なビジネスのニーズに合わせた、法人向けの端末や料金プランといったものを提供しております。加えて、法人向けのオプションサービスですとか、あとは、端末やサービスを一元的に管理できるサイトといった、法人ユースに適したサービスも御用意しております。

4 ページ目、固定サービスです。こちらは、高品質・低コストな電話サービス、あるいは、信頼性・安全性・多様性を追求したネットワークなど、ビジネスニーズに応える様々な通信サービスを提供しております。

5 ページ目、導入や運用のサポートに関してです。今、御紹介した固定やモバイルといった各通信サービスの導入に当たりましては、お客様のニーズをヒアリングしまして、そのニーズに合ったサービスを提案いたします。また、導入後の実際の運用に当たりましても、充実したサポート体制を提供しておりまして、導入から運用まで、お客様に寄り添ったサービスを提供しているということでございます。

6 ページ目です。こちらから、ソリューションに力を入れていると言いましたが、その例を4つほど紹介させていただきます。まず、コミュニケーションです。コミュニケーションの分野では、グループウェアですとか、リモート会議システムなどのコミュニケーションツールを提供しております。コミュニケーションツールにつきましては、お客様のニーズに合わせて、多彩な商品をラインナップしておりまして、様々な商品を提供しております。

続きまして、オートメーションです。こちらは、RPAですとか、AI、IoT、ロボットなどの活用で、業務のデジタル化を支援しているということでございます。

続きまして、マーケティングです。デジタルマーケティングですね。お客様の社内にある、様々なデータを統合するプラットフォームを提供しておりまして、その統合したデータの分析手法や、分析結果に基づく広告配信といったところまで、コンサルティングサービスを含めての、トータルのデジタルマーケティングサービスを提供しているということでございます。

続きまして、9 ページ目です。ソリューションの4つ目の例で、セキュリティーです。サイバー攻撃は、日々深化してきておりますので、セキュリティー対策が必要となるポイントも、端末からネットワークの細部まで、範囲が広がってきております。そのようなサイバー攻撃から、お客様のネットワークや情報を守るために、最先端のセキュリティー商材を、幅広く提供しております。

10ページ目です。これは、法人事業の今後です。これまで説明させていただいたとおり、以前から提供してきた通信サービスをベースとしまして、各種ソリューションサービスの提供など、企業のDX化の促進に取り組んできております。今後は、企業のDX化にとどまらず、生活や社会にデジタルを実践する、社会のDX化を促進して、社会課題の解決企業を目指しているというのが、我々の目指しているところです。

11ページ目が、法人事業の売上げを示したものです。こちらが、昨年度の売上げ額です。法人事業としまして7,000億円弱、6,916億円ということになっておりまして、それぞれ、ソリューション、固定、モバイルの内訳はこのようになっております。最近では、ソリューションの売上げが大きく伸びているということになります。

12ページ目から、私、山田が御説明いたします。法人市場における競争に関してですけれども、やは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、非常に重要なものかなと考えております。1枚おめくりください。

13ページです。その意味で申し上げますと、やはり公社時代から引き継ぐボトルネック設備を有しており、かつ、ブランド力も持っているグループ企業が存在するNTTグループさんというのが、各レイヤーで、かなり強い競争力を発揮し得るのではないかと考えております。1枚おめくりください。

14ページ目は、過去にNTTアーバンソリューションズさんが出されている資料からですけれども、この左と右のスライドにありますとおり、自治体とのパイプを東西さんが担いつつ、NTTグループ各社のソリューションを活用するであるとか、右側にありますとおり、全国の局舎等のリソースを最大限に活用する。グループ各社が持つ、それぞれの地域での自治体や地域企業とのつながりを、発展・深化させるといったような取組というのが、非常に競争力を発揮してくるのではないかと考えております。1枚おめくりください。

15ページ目ですけれども、こちらは、NTT持株さんによる、ドコモさんの完全子会社化や、ドコモさんのコムさんの子会社化に関してですけれども、このような動きというのは、法人市場のやはり環境に大きな変化を及ぼし得ると考えております。1枚おめくりください。

16ページ目にありますとおり、まず今回、ドコモさんとコムさんの間で、法人事業を統合する、機能整理を行うというような話でありますけれども、この法人事業の統合過程であるとか、統合後において、ドコモさんとコムさんの間の禁止行為規制に抵触するような事柄が起きるのではないかと。例えば、実際に法人事業を統合していくときに、お互いの会社が持つ

ている顧客情報をどういうふうに取り扱うのかであるとか、そういった様々な統合の過程で、いろいろと問題が発生し得るのではないかと考えております。1枚おめくりください。

17ページも同様で、こちらは今後、移動と固定の融合型のネットワークであるとか、クラウドも組み合わせて、できるだけこの辺りを統一していくというような話になりますと、やはりこういった統合の過程において、現行の既存の禁止行為規制に抵触するような、そういった動きが発生するのではないかと懸念しております。1枚おめくりください。

18ページ目につきましては、今回、ぷららさんが、ドコモさんに統合されるというようは話もございましたが、ドコモさんから見て、ぷららさんは特定関係法人でございますので、こういったような特定関係法人を吸収した場合に、ここの間の禁止行為規制の扱いというのが、事実上なくなってしまうということが考えられます。また右側のとおり、レゾナントさんに、ドコモさんのネットワークを提供するというときに、禁止行為規制がかかっていないコムさんを通じると、事実上、ドコモさんが禁止行為規制を回避できるといった問題が発生し得ますので、この辺りについても、しっかりと検証し、必要な手立てを行っていく必要があるのではないかと考えております。1枚おめくりください。

19ページ目でございますけれども、こちらは、情報通信行政検証委員会の検証の最終報告書でございますけれども、もともとドコモさんであるとか、NTT東西さんには、禁止行為規制がかかっておりまして、そういうのがある限りにおいては、特段、それを遵守する前提で、各社間の連携というのは、とがめられるものではないというような話もありますけれども、やはりこういった禁止行為規制であるとか、規制がきちんと機能しているかという検証というのが、やはりしっかりとなされるということが大前提というふうに明記されておりますので、この辺りは、この検証会議においてしっかりと見ていただければと考えております。

最後に1枚めくっていただいて、20ページ目ですけれども、重点的に検証すべき項目といたしまして、先のような経緯により、NTTグループさんに係る検証というのは、一律しっかりと見ていく必要があるのではないかと。その中において、特に法人分野において、現状考えられる点としては、こちらにある2点で、1つ目が、やはりドコモさんとコムさんを、法人事業を中心に、サービスであるとか、体制を統合していくといった中で、その禁止行為に抵触するような動きというのがないかどうか。また、2つ目としては、右側にありますとおり、やはりレイヤーをまたいだ総合力というのは、非常に重要になっていきますので、実際の通信サービスのみならず、隣接市場に対する不当に優先的、不利な取扱いがないかであ

るとか、また従来のボトルネック設備の扱いというのも、きちんと規制に沿った形で運用がなされているかどうかの、細かな検証が必要ではないかと、考えております。

当社からは、以上です。ありがとうございました。

【大橋座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまのソフトバンク様の御説明について、御意見なり御質問なりございましたら、また、チャット欄でいただければと思います。よろしく申し上げます。ありがとうございます。それでは、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 御説明ありがとうございました。大変よく理解できました。後半部分のNTTの中での禁止条項の遵守、具体的な精査する必要があるという御意見があったと思います。実は資料で、今日は御説明のなかった別添のところ、大分細かく、かなり具体的な、どういう検証をすればよいかというようなことが書かれています。これを全て実装すると、事務局に大変な負荷がかかる可能性があるということになるんですけども、の検証が、できるだけ実質的に機能するためには、例えば、NTT側にも協力を得たり、あるいは、他のソフトバンク等をはじめとする他社の通信事業者から御意見をいただいた上で、合理的な検証を強化するというところの実装を考えていかないといけないと思います。この御指摘の中で、こういうところを特に他社さんで気にされているなどあるのでしょうか。一気にこれを全部、この検証会議でやるのが、非常に時間もコストもかかる話だと思いますので、例えば、優先順位づけをしたり、NTT側から協力をいただいたりとか、何か具体的な進め方に関して、もし御提案があればお聞きしたいと思いますが、いかがでしょうか。

【大橋座長】 ありがとうございます。まとめてソフトバンクさんからお答えいただきたいと思いますので、林構成員、お願いします。

【林座長代理】 林でございます。先ほどの中尾先生のお話と関係するんですけども、事前の説明では別添があって別表が付されてあったので、その部分を拝見しております。と、問題意識は非常によく分かるんですけども、なかなかこれを全て実効的に検証するのは、ちょっと難しいなとも思ったりしましたものですから、その観点から、1点だけ伺いたいと存じます。事前にお配りいただいた資料の別表5で、NTTグループ内の人事交流ということで、そういったグループ内の人事交流によって、人的な流動によって情報流出のおそれがあるから、それはしっかり検証すべきだということです。この問題意識自体はよく分かるんですけども、範囲として、役員によるもののみならず、一般社員でもそういった人的流動による情報流出のおそれは起こり得るから、役職を問わず、一般社員も含めてす

べからく検証が必要だというのは、さすがにそこまで広げると、実際問題としてなかなか難しいんじゃないかと思ったものですから、ちょっとそこは、一定の優先づけが必要かなと思いました。その辺りをよろしければ補足していただければ幸いです。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。お手が挙がっている構成員の方々は、以上と違ってよろしいですかね。ありがとうございます。それでは、ソフトバンク様のほうから、簡単にお答えいただいてよろしいでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田がお答えいたします。まず、中尾先生からいただいた御質問と、林先生からいただいた御質問で、ちょっと別添（※事務局注：『電気通信事業分野における市場検証に関する基本方針（案）』に対して寄せられた意見及び総務省の考え方」（令和3年12月17日公表）の意見4-10における添付資料を参照。）に関するお話がありましたので。別添につけた資料は、過去、公正競争の検討会議で以前、お示したものでございますけれども、こちらは御指摘のとおり、我々としても、これを全て1年間でやるなんていうのは、当然難しいものと思っておりますので、検証会議における順番づけであるとか優先度というのは、しっかりつけていく必要があると思えますし、その辺りは、私どもとしましても内容を精査の上、今回のドコモさんの発表内容等も踏まえて、具体的に詳細を詰めて、また、引き続き総務省さん等と、御相談させていただければと考えております。

やはり、禁止行為規制であるとかそういった事前規制で、一応、外形的には当然ながら、例えば、ボトルネック設備の公平性とかを担保するというような形になってはいますけれども、我々として気になるのは、やはりそれが実質的に機能しているかどうかという点でございますので、そういう意味でいうと、特に気にするポイントというのは、禁止行為規制があるので、ここの公平性は保たれているというようなところについて、本当に真の意味で、競争事業者の実際の運用であるとか、実質的に、やはり我々がN T Tグループの皆さんに、何かビジネス上での物事を頼むという点と、グループ内で物事を頼むということでは、当然ながら我々からするとハードルもありますし、そういった実態面も含めて、きちんと公平性、そういったものが担保されているかどうかというのを、見ていただきたいと考えております。

2つ目の林先生からの御質問の、グループ内の人事交流で、一般社員までというようなところは、確かに実際にこれを運用としてどのように立てつけるかというのは、非常に難しいところではあるんですけども、実際に情報の、例えば流動といったものが、役員の動きだ

けで本当にそれが対処できるのかということ、実は実態としてビジネスを行うに当たっては、役員自身は、そういったものに関与しておらず、非常に重要なキーパーソン、ビジネス上のキーパーソンとなっているのは、本当に担当のメンバーであるとか、そういったことも十分あり得ると考えております。そういった意味で、こちらも外形的に、例えば、役員の兼任が禁止されているからいいでしょうとかということだけではなくて、今回のグループの中で様々な連携を強めていく中で、そういった情報の流通というのが、共有されていないかどうかというのを、必要な範囲でやはりしっかり見ていく、それを試みることが必要なのかなと考えております。

すみません。ちょっと冗長になりましたが、以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。まだ、御質問があるかと思うんですけども、ちょっとお時間も過ぎてしまっておりますので、ソフトバンク様のほうは、ここまでにさせていただいて、また追加の御質問等があれば、御対応をお願いできればということで、ここで終わらせていただきたいと思います。ソフトバンク様、お忙しいところありがとうございます。

それでは次、ちょっと順番を変えましたが、KDD I 様のほうは、つながっていますでしょうか。

【KDD I】 KDD I の山本ですけれども、今回、声はいかがでしょうか。

【大橋座長】 はい。今のところ大丈夫ですので、よろしくお願いします。

【KDD I】 大変御迷惑をおかけいたしました。それでは、資料25-2を改めて御説明させていただきます。

そうしましたら、スライドの2の途中までですが、この2から開始させていただきます。こちらのポイントは、NTTドコモさん、それからコムさん、コムウェアさんの組織統合、それが禁止行為に該当するかどうか。行為ではなくて、機能の統合というものがどうなのかと。まずこういったことを、具体的な個々の細かい検証に入る前に、一度、御検討というか、解釈をお示しいただきたい。この場合の組織の統合というのは、単に組織が一緒になったということだけではなく、先ほども具体的な事例とありますけれども、例えば、ドコモさんがレゾナントさんを優遇した場合。これは、禁止行為規制に当然該当するわけですけれども、間にNTTコミュニケーションズさんが入った場合。間接的に、こういった影響力が及ぶ場合に、これが潜脱になるのかどうか。こういったことも併せて、検討していただければと思います。具体的な物差しでございますが、総務省様、それから公正取引委員会様の、い

いわゆる共同ガイドラインというのがございます。この中に、電気通信事業法上問題となり得る行為というものが列挙されておりますので、こういったものに該当するかどうか。その辺りを、しっかりとあらかじめ明確にさせていただければと思います。

続きまして、スライドの3でございます。こちらは、特に法人事業についてでございます。先般の発表によりますと、ドコモビジネスという新しいブランドの下にNTTコミュニケーションズさんが、法人事業を統合すると。全てのお客様を、ワンストップでサポートする営業体制を構築されるというふうな発表をしていらっしゃいます。こういったものの影響というのを、どう見るか。特に法人事業の売上高、これは2025年度には2兆円を目指すというふうに発表されています。弊社は、現時点では1兆円にも満たないというような規模感でございますので、この辺りの影響というのを、しっかり見ていただきたいということでございます。つまり組織再編成によって、現状でも恐らくNTTドコモさんを中心とする、新ドコモグループさんが強いのだらうと想定される場所、これがさらに一層強化されることについて、しっかりと検証を進めていただければと思います。

今回のテーマでは、法人向けの市場という形ではございますけれども、新ドコモグループの再編成というものは、これはNTTぷららさんの話、あるいは、先ほどMVNOの話にもありましたけれども、ISP事業ですとか、MVNO事業ですとか、そういったコンシューマー事業、あるいはスマートライフ事業にも及ぶものでありますため、法人市場に限らず、電気通信市場全体への影響というものも、検証していくことが必要であると思います。

スライドの4以降につきましては、省略させていただきます。

続きまして、スライドの6以降、スライドの7を御覧ください。こちらは、当社のビジネスセグメントの概観でございます。法人ビジネスの場合は、電気通信事業を中心に周辺ビジネス、この周辺というのは、隣接という言い方も今回のプレゼンテーションでさせていただいておりますが、いわゆるシステムインテグレーションのような、回線だけではなくて、パッケージでビジネスをするというものが中心になってございます。5G、それからIoT時代における新しい価値というものを提供するに当たりまして、これはお客様の本業、お客様御自身のビジネス、こちらに貢献できるような形で事業のほうを進めてまいっているとござります。

スライドの8でございます。こちらは、先ほど申し上げましたように、弊社のビジネスのセグメントの規模感というものは0.9兆円、これが、直近の2020年度の規模でございます。

続きまして、スライドの9を御覧ください。これは、法人向けサービスの分類、切り方で

ございます。電気通信事業領域、これは別の言い方をすると、役務の提供という言い方もしますが、この役務の提供である事業領域と、それから先ほど申し上げた隣接領域、システムインテグレーションなどの隣接領域、これが大きく2つに大別されるわけでございます。当然に役務のところは、移動系通信・固定系通信というふうに分かれるところでございます。

スライドはちょっと飛びまして、スライドの14でございます。これは、法人向けの市場というものを、どういうふうに眺めるのかということで、いろいろな切り口がございます。先ほど申し上げましたように、回線の契約、いわゆる役務の契約、これをベースにシステムインテグレーションなどの領域、隣接領域、これとセットで競争というものが行われているということでございます。特に最近では、この隣接領域、システムインテグレーションというものの競争力が、電気通信事業領域の回線契約に影響を及ぼしていると考えております。

この下のポンチ絵でございますが、下の段が電気通信領域、役務の領域です。上に書いてあるのが、隣接領域、ソリューション、その他。真ん中のところ、これまでのところですが、特にNTTコミュニケーションズさんが、こういった隣接領域に非常に強い。それから、コムウェアさんも、こういったS I事業、システム等について、非常に強いプレーヤーさんでいらっしゃる。こういったものが一緒になってくると、電気通信事業領域のところも、徐々に強みをさらに発揮されるのでありと見ております。

続きまして、スライドの15をおめくりください。こちらは、移動通信市場について、少し細かく見ていくものでございます。電気通信事業領域、いわゆる役務のところでございますが、法人のビジネスといっても、法人モバイル、(1)、それから(2)の通信モジュール、それから(3)ローカル5G。これまで、この電気通信市場検証会議では、特に通信モジュールについて、ここ一、二年、かなり力を入れて分析をされてこられたと思います。ただ、これはそのうちの一部でございます。やはりモジュールに加えて、(1)の法人モバイルについて、あるいはローカル5Gの検証というものが必要であったと思います。

スライドの16。これが、特に法人モバイルについて、もう少し細かく書いたところでございます。これはコンシューマー市場と同様に、回線の部分と端末販売をセットで提供する部分。これが、法人の場合は相対契約になるというのが、特徴的でございます。これが合わせて、システムインテグレーションなどの隣接領域の競争、これが回線の契約、役務の契約に影響を及ぼすというところがございます。なので、この辺りの相対契約は、これまであまり光が当たらなかったところ、この辺りをしっかり見ていく必要があるかと思っております。

続いて、スライドの17でございます。こちらは、モジュールにつきまして。これは、これ

までも電気通信市場検証会議で取り扱ってきた部分でございますが、特にI o T分野については、この回線の領域だけではなくて、隣接領域を含むトータルソリューションというのが、非常に大きな影響を及ぼすものでございます。特にモジュールというものは、センサーとかメーターという、大量のデバイスをやるようなマッシブI o Tというものと、これからは、特に低遅延とか信頼性が求められるミッションクリティカルI o Tというものが、これからどんどんと主流になってきてまいります。特にこのミッションクリティカルI o Tというものは、それぞれのお客様、産業分野におけるお客様のニーズを満たすために、トータルソリューション力と、総合力というのが、よりこれまで以上に重要になってくる領域でございます。今回、新ドコモグループさんの再編成によりまして、NTTコムさんのシステムインテグレーション、あるいはコムウェアさんのソフトウェア開発能力、そういったものが非常に大きな影響力を及ぼす。ドコモさんの回線獲得に多大な影響を及ぼす可能性があると考えてございます。

続きまして、スライドの18でございます。こちらは、ローカル5Gでございます。ローカル5Gにつきましては、地域通信のドミナントでいらっしゃる、これはNTT東西さん、これが地域主体の事業機会を奪っていないのかという視点での、チェックも必要だと思っております。特にグループ内の連携、ドコモさん、コムさんとの連携によって、禁止行為に抵触するような行為が行われていないのか。あるいは先ほど申し上げました、第三者、例えば、コムさんを通じた潜脱的行為が行われていないのか、こういったことをしっかりと精緻に検証していく必要があるかと思います。

続きまして、スライドの19、固定系のほうでございます。固定系のほうは、音声とデータとでございますが、音声のほうは、市場がかなり縮小していることから、検証する重要性優先度は低いのだらうかと思います。一方、データのほうでございますが、これは主要サービス、WAN、ワイドエリアネットワークという形で、ここにおいて、非常に大きな競争が働いているというところでございます。過去20年間のWANサービスの市場シェアの推移を見ましても、NTTグループさんは市場の全体の3分の2、6割以上を占めているところでございます。こういったものが、今回の営業体制の強化、あるいは移動・固定の融合によって、さらに強化されるのであらうかと思いますので、この辺りは、しっかりと見ていく必要があるかと思えます。

スライドの21でございます。これは、これまで繰り返し申し上げましたように、電気通信事業領域、回線とか役務、これをベースに隣接領域というものを、今まではやっておったわ

けですが、むしろこれからは、隣接領域での競争力というのを梃子に、改めて事業領域、つまり回線とか役務の獲得という形に、現れてくるのであらうと思います。ですから、新しいグループ、新ドコモグループさんが、これから再編成をされるに当たりまして、特にNTTコムウェアさん、こういったソフトウェアの開発能力が非常に強い、大きな力を持っているので、そういったものが、どういうふうにドコモさんの回線、役務の領域にも影響するののかというところを、しっかり見ていただければと思います。

最後のスライド22、これはもうまとめでございます。今まで申し上げたように、冒頭に申し上げましたように、今回のドコモさんの組織再編成、これは行為ではないのですが、組織統合というものが、禁止行為規程に該当するかどうか。あるいは、そのおそれがあるのか、それをしっかりと見ていただきたいという思いでございます。あとは、3点目でございますけれども、繰り返しですが、隣接する領域の競争力、こちらがしっかりと回線数のほうにどう影響するか、この辺の回線数というものを、定点観測をしっかりといただければと思います。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまのKDDI様の御説明に関して、御質問なり、意見なりいただければ、またチャット欄にてお願いをいたします。それでは、林構成員、お願いします。

【林座長代理】 すみません。たびたび恐れ入ります。KDDI様、御説明ありがとうございます。KDDIさんもソフトバンクさんと共通の問題意識だということで、NTTグループさんの競合他社として共通した問題意識をおもちだということが分かって有益でした。1点質問としては、スライドのところどころに、「法人市場の検証に入る前に」事前に禁止行為規制に該当するかどうか判断すべきという趣旨の一文がございますが、ここでいう「法人市場の検証に入る前に」ということの意味について、これは、公取委さんとの共同ガイドラインについて、そこで掲げられている行為類型に実質的に該当するかどうか、ある程度あらかじめ解釈指針を示して欲しいという趣旨と理解してよろしかったでしょうか。つまり、個々のドコモグループさんの個別具体的な行為について、事前に審査するというのではなくて、むしろ共同ガイドラインは不当にとか抽象的な文言がちりばめられていますので、そのあたり本件に即して明確化して欲しいという趣旨と理解してよろしかったでしょうか。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。後ほど、KDDIさんにまとめてお答えいただくとして、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 私からは2つございまして、1つは今、林先生からおっしゃっていただいたことにかかなり近いですが、割と今回の資料は書かれているところが、抽象度が高い記述が多く見られるかなと思います。おっしゃっているポイントは、NTTの子会社化の動向が進んでいるところを、しっかりと検証していくという、こういった御示唆をいただいているところで、そこは理解できるんですけども、もう少し具体的にどういったところが、どういう検証をしていくかというところも、御提案をいただければと思ったのが1点目ですね。

2点目は、今回の資料には入っていないのですが、KDDIさんは、特に例えば、AWSのWaveLengthとの連携であるとか、それから、衛星事業に関しましては、スペースXとの連携のような報道がなされております。こういった域外企業との連携に関して、今どういう規模で、こういった連携をお考えなのか。特に私が気にしているのは、今後、低遅延サービス、まさにAWSのWaveLengthのところですが、これまでハイパースケーラーがパブリッククラウドで事業をしていたところが、エッジクラウドにかかなり進出をしてくる。ここにKDDIさんが、積極的に連携を深めていらっしゃる状況について、国内でどれぐらい今後こういった動きを加速されるのか、もう少し教えていただけないかなと思っております。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。お手が挙がっている構成員の方は、以上かと思えますので。それでは、KDDI様、ただいま2名の構成員の方から御質問がありましたが、御回答があればいただけますでしょうか。

【KDDI】 KDDIでございます。御質問ありがとうございます。まず、最初に林先生からの御質問でございます。これは、林先生のほうから御指摘いただいたとおりの御理解で構いません。つまり、具体的な行為というものは、これは一つ一ついろいろなケースバイケースで判断される。これは、共同ガイドラインのほうにも書いてありますけれども、本当に一つ一つ見ていかなければいけない。ですが、今回お願いしたいのは、行為に入るその前段で、組織が統合されるとか、機能が統合されるというのはどういうことなのか、これについても、行為に入る前の段階でのグループとしての動きを、1つ禁止行為の類型として御判断いただきたいということでございます。具体的に言いますと、これは、中尾先生のほうか

らの御指摘にも関係するのですが、例えば今回、NTTドコモさん、グループさんで発表された、機能の統合とか、事業の統合というのがどういう意味なのか、もう少し本当は説明が必要かと思います。というのは、同じグループの中の取引関係が引き続きあるのか。じゃあ、取引関係がない形で統合して1つにしてしまうのか。それによって、禁止行為規制の判断ができるのか、できないのか。効果としてどうなのかといったことも、やはり明確になっていない部分が、多々あるかと思います。この辺り、行為ではなくて組織の統合というものが、これまでのルールに合わせてどうなのかというのは、一つ判断材料として、個々の行為に入るその前段として、一旦検討する余地はあろうかと考えているというのが、1点目でございます。

併せて、中尾先生から、先ほどいただいた御指摘の具体的なところというものの、答えの1つとしては、先ほどの間接的に第三者のグループが入ったときの、いわゆる潜脱という行為もあれば、今申し上げたような取引なのか、取引じゃないのかと、そういったところもしっかりと見ていていただきたいという趣旨でございます。

それから、中尾先生のほうから御指摘をいただきました、弊社の取組、把握しているものとしての、Wave length、それはAWSのアマゾンさんですね。それからもう一つはスペースXの衛星の関係でございます。まず、衛星のほうからでございますが、こちらは今、発表しておりますのは、弊社の基地局回線のバックホールですね。バックホールというのは、光が届かないようなところ、離島とかそういったところに、こういった衛星を使うという形で、これはどちらかというサービスというよりも、我々のネットワークを補強するというような話でございます。それ以上のものは、ちょっと今は申し上げる段階ではございませんというのが、1点目でございます。

あと、Wave lengthにつきまして、こちら5Gとか、これからのネットワークをどういうふうに、これから進化させていくのか。これは、冒頭にNTTさんのほうからのプレゼンがございましたけれども、ネットワークの仮想化とか、いろんな形でのネットワークをさらに自分で持つのか、そうではなくて、いろいろなパートナーの方々と連携するのか。それは、いろいろな可能性というのを、弊社としても模索しているところでございます。現時点で今どの程度というのは、まだお示しできる段階ではございませんで、これから進めていくというところでございますが、こちらのほうも、個々のサービスというよりは、ネットワークの在り方というものを、これは法人だけではなくて、コンシューマーも含めてネットワークの在り方を、より進化させていくという大きな方向性でございます。すみません。答

えになっているかどうか分かりませんが、一旦ここで切らせていただきます。

以上です。

【大橋座長】 KDD I様、ありがとうございました。まだまだ御質問はあると思いますけれども、取りあえず本日のところは、ここまでとさせていただきたいと思います。また、KDD I様、最初の回線のトラブル、大変失礼いたしました。それでは、ありがとうございました。

それでは、本日のヒアリングのほうは、ここまでとさせていただきまして、各3社の事業者から御説明いただいた内容について、構成員の皆様方は、追加の御質問等がございましたら、ぜひ、いただければと思ひまして、それについては、今週の水曜日、12月22日までに、事務局に御提出願えれば幸いだと思ひます。

NTT様、KDD I様、及びソフトバンク様、本日はお時間をいただきまして、大変ありがとうございました。また、追加の御質問でも、お手を煩わすかもしれませんが、どうぞよろしく願ひいたします。それでは、次の議題に進みますので、御退出のほうを願ひできればと思ひます。ありがとうございました。

(NTT、KDD I、ソフトバンク退出)

【大橋座長】 御退出を確認次第、事務局から、次のアジェンダについて願ひできればと思ひます。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。事業者の皆様は、御退出いただいたかと思ひます。

それでは、事務局から御説明させていただきます。

【大橋座長】 資料25-4だと思いますけれども、願ひいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 はい。令和3年度検証の一環として実施いたします、利用者アンケートや事業者アンケートの内容などについて、資料25-4に基づきまして、簡単に御説明できればと思ひます。

1 ページ目を御覧ください。こちらには先日、17日ですけれども、成案を公表いたしました、令和3年度年次計画に記載をしております、今年度検証の想定スケジュールを記載しております。利用者アンケートや事業者アンケートにつきましては、主に年明け以降、今年度内にかけて実施する予定としております。

2 ページ目を御覧ください。利用者アンケート及び事業者アンケートの概要ということで、まず、利用者アンケートにつきましては、昨年度と同様でございますけれども、移動系

通信・固定系通信の利用者6,000人を対象に実施する予定でございます。また、事業者アンケートにつきましては、昨年度の対象者をベースとしつつ、今年度からの新たな取組といたしまして、法人向けサービスの概要、それから法人向けサービスのうちローカル5Gについて、主要な事業者を確認をすることとしております。また、昨年度に引き続きまして、IoT向け通信サービスについて確認を行うとしておりますけれども、昨年度よりもアンケートの回収数を多くするように、調査対象予定者の範囲を広げる予定としております。

続きまして、3ページ目、4ページ目ですけれども、移動系通信の利用者アンケートの質問項目についてでございます。基本的に、昨年度検証のアンケート項目を踏襲してございまして、現在の携帯電話サービスの利用状況ですとか、サービスの選択状況、サービス間の代替性に係る認識などのほか、これまた昨年度に引き続きですけれども、4ページ目の下の部分でございますが、新型コロナウイルス感染症の影響ですとか、5Gへの切替え意向についての設問を設けまして、経年での変化を確認予定としております。

続いて5ページ目でございます。今度は、固定系通信の利用者アンケートの質問項目についてでございます。こちらについても同様でございますけれども、昨年度の項目を踏襲いたしまして、現在の利用状況ですとか、サービスの選択状況、サービス間の代替性に係る認識のほか、これまた新型コロナの影響も含めまして、経年での変化を確認する予定としております。

続けて、6ページ目でございます。6ページ目以降は、事業者アンケートの質問項目でございます。まず、昨年度に引き続きまして、事業者の立場から、新型コロナによります電気通信事業への影響ですとか、電気通信市場における公正な競争を確保する上での課題などを確認することとしております。また、今年度からの追加項目といたしまして、法人向けサービスの概要を確認する予定としております。具体的には、法人向けに提供しているサービスをどう分類できるかという認識を各事業者に聞いた上で、その分類に従って、市場規模ですとか、競争環境、競争事業者の範囲に係る認識などを確認し、法人向けサービスをめぐる市場画定の在り方の検討の材料とすることを予定しております。加えて、これも今年度からの追加項目でございますけれども、ローカル5G関係の設問を設けております。ローカル5G事業に関するNTTグループの連携状況ですとか、そのほかのMNOとローカル5G事業者との連携状況について確認することなどを予定しております。

7ページ目を御覧いただければと思います。事業者アンケートといたしまして、先ほど申し上げましたけれども、昨年度に引き続き、IoT向け通信サービスに係る設問も設けてお

ります。内容としては、昨年度と同様でございます、アンケートの回収数を昨年度よりも多くするようにし、より有意な分析が行えるようにしたいと考えております。

また、8ページ目を御覧ください。こちらは、電気通信事業者の業務の適正性確認の関係でございます。すなわち、NTT東西及びNTTドコモにおける禁止行為規制の遵守状況の確認の一環といたしまして、関係事業者に対して、禁止行為規制に抵触することが疑われる具体的事例などにつきまして、これは例年同様ですけれども、確認するように予定しております。他方で、NTT東西及びNTTドコモの3社に対しては、公正競争確保の在り方に関する検討会議報告書の内容も踏まえた検証の強化といたしまして、同報告書で提言がなされておりますとおり、非公開ヒアリングの場などを通じまして、禁止行為規制の遵守状況の確認を行う予定としております。

最後、9ページ目でございます。そのほか、こちらも業務の適正性確認の一環でございますけれども、先ほどの8ページ目で少し申し上げたのと同様に、公正競争検討会議報告書の内容を踏まえた検証強化でございますが、NTTのほか、関係事業者から取得した客観的なデータなどにに基づき、局舎スペースの利用に関する検証、NTT東西における各種手続についてのリードタイム検証、NTT東西の接続機能要望等に関する検証、NTT東西におけるネットワーク調達取引に関する検証、それからグループ間取引を通じた禁止行為規制の潜脱の有無に関する検証を実施予定としております。

なお、データの取得状況ですとか、市場環境の変化等を踏まえまして、検証内容については、随時見直すとしてございます。

事務局からは以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの御説明に関して、御質問等があれば、ぜひいただければと思います。ちなみに、この市場検証のアンケートは毎年やっているものですが、今回、例えば事業者向けがメインですけれども、法人向けサービスについての質問項目を改めるであるとか、あるいは、公正競争検証会議の提言を踏まえて、業務の適正性に関して一定の項目を入れているというところが、大きな変化かなと思います。

それでは改めて、御質問なり、今後の進め方なりで御指摘がありましたら、改めてチャット欄でいただければと思います。よろしく申し上げます。それでは、西村構成員、お願いします。

【西村構成員】 西村でございます。御説明ありがとうございます。先ほど御説明いただきました、6枚目のページの真ん中の、法人向けサービスの概要につきまして、1点質問

といたしますか、お願いという形で発言させていただければと思います。

これは、単年度のアンケートになるのか。それとも時系列に、例えば、ここ5年間の認識、あるいは売上高、契約数というものも含めて、アンケートとして構成するのかという点について、確認をさせていただければと思います。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。こちらは、事務局への御質問だったのですが、どうでしょうか。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。今、西村先生から御質問いただいた点ですけれども、6ページ目の法人向けサービスの概要として、①から③まで質問項目を記載しておりますけれども、まず①及び②につきましては、今年度から法人向けサービスについて詳細に実態把握をするということを踏まえまして、まず、法人向けサービスに係る市場画定の在り方を検討する材料として、①、②として、どのようにサービスが分類できるかなどについて、まずは確認しようと思っております。その上で、今年度、検討を行いまして、翌年度以降は、また違う形の設定になるのではないかと考えております。

もう一つ、③について、これは法人向けサービスの分類を前提とした売上高ですとか、契約数についてですけれども、これもまた今年度、市場の捉え方について何らかの考え方がまとまりましたら、その範囲を前提として、必要なデータですとか、契約数とか売上高といった情報について、事業者様に提出の御協力をお願いすることになるのかなと思いますので、いずれについても、まず今年度はこういう形で聞きますけれども、翌年度以降は、本年度の結果を踏まえて、また少しずつ変えていくのかなと考えております。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。西村構成員、今のような御回答なんですけれども、よろしいですか。

【西村構成員】 はい。少し思いましたのは、やはり今回、法人向けサービスというものを今後見ていくという上では、これまでの状況も少しカバーしておいたほうがいいのかないかと思いましたが、先ほどのような確認をさせていただきました。ただやはり、今後、市場画定を踏まえて、いろいろと変わってくる可能性があるということになりますと、まずは単年度での、あるいは今年度における認識というもので、はい、十分理解できましたので、よく分かりました。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。事務局におかれても、若干、念頭に置かれてもいいのかもしれませんが。現時点での定点観測であります。今回は新しい項目設定でもありますので、若干それまでの経緯について調べたらどうかというのが、西村構成員の御指摘だったと思います。

ほかにもいただければ幸いです。どうでしょうか。よろしいですか。ありがとうございます。それでは、中尾構成員、お願いいたします。

【中尾構成員】 先ほど、大橋先生のほうから、今後の進め方についても少し御意見があればとお伺いしましたので、アンケートの中身に関しては、もう事務局の御尽力に感謝申し上げます。それで今後の進め方で少し御相談というか、こういうことを市場検証で考えたほうがよいのではないかなというポイントを2つ申し上げます。主に大橋先生にも御相談なのですが、簡単に申し上げますと、今日、私はヒアリングでも再三ちょっと質問しているとおあり、海外企業が国内の通信事業に対して、かなり積極的に入り始めている状況があると思っています。特に、低遅延通信の利活用が、これから5G等でも重要になっていくときに、エッジクラウドの果たす役割が大きくなります。要するに遠くにあるパブリッククラウドではなく、ちょっと言い方は適切ではないかもしれませんが、本土決戦、つまり、国内のデータセンター、特にエッジクラウドの構築に関して、海外の企業が入ってくるようになりますと、それ自体が、すぐに直ちに害悪だということにはならないと思う反面、やはり影響があるだろうと思います。特に事故・障害等の安全性のこともありますけれども、市場が大きく、通信事業にどれぐらい関わってくるかにもよるのですが、これまでの議論のようにエッジはコンピューティングだから通信市場とは関係がないというふうにはいかない。切り離せないような事態になってくるのではないかなと思っております。まずは、国内通信事業者が、海外のエッジクラウドサービスを使用している状況も、ウオッチをする必要があるのではないかと思います。対応方針としては、新しい技術が出てくれば、ウオッチをしていくという大方針にも沿った考え方だと思いますので、今後の検討の方向に加えていただくとよいのではないかなと思います。実をいうと、域外企業は、エッジクラウドに、かなり入り込んできているのではないかなと思うことがありまして、現状把握をしたほうがよいのではないかなと思うところです。

それから2点目は、これは市場検証とは、本当にすぐに直接関係しているという話ではないのですが、先日も、重大事故が起こって行政指導が入った一件がありました。これはIoTのトラフィックが、ふだん使いのスマートフォンのネットワークに影響を出したという

ことで記憶に新しいと思います。こうした事故に対して、保険であるとか、通常、企業さんですと専用線だと、SLA (Service Level Agreement) があるわけですが、消費者にとっては、そういったものを提供されているわけではありません。この間のように、200万人以上に障害の影響が出たようなことに対して、消費者がどういう意識を持っているかということも聞くべきだと思います。趣旨が今回のヒアリングと異なるので、私は強く申し上げていないのですが、国民は、そういう重大事故があつて、総務省さんから行政指導が入ったということでは納得をしていないのではないかと思います。つまり実害が出ている人たちは、タクシーの決済であるとか、社会基盤となってしまった通信事業に対しても、保障というか保険というか、そういったところまで含めて考えていかないといけないのではないかと思います。これは、単なる事故検証というところでやる話なのか、それかもっと適正な市場を形成するために、そういうことを考えないといけないなど。どこで扱うのが適切か分からないのですが、抜けてしまっているような気がしてならないので、構成員、それから座長の大橋先生にも御意見をいただければと思った次第です。

以上です。

【大橋座長】 どうもありがとうございます。ちょっと後ほど、まとめて事務局及び、私もコメントさせていただければと思います。森構成員、お願いします。

【森構成員】 ありがとうございます。今のお話を伺ってしまして、まず、エッジクラウドのことなんですけれども、これは、私もやっぱり引っかかる話で言語化できなかったのですが、今、中尾先生におっしゃっていただきましたので、便乗させていただいて、賛成ですということを申し上げておこうと思います。ネットワークの中立性との関係では、ユーザーの近いところのCDNから配信するという話があるわけですが、多分それはあくまでも、いわゆるネットワークの中立性というところだけの話になっていて、多分ほかの回線サービス、それ自体の提供にも、エッジクラウドが関係してくることだろうと思いますので、海外事業者のエッジクラウドによる本体へのにじり寄りというのは、注目していただく必要があるんじゃないかと思います。

もう一つ、ちょっと何と申し上げましょうか。まず今日、冒頭に林先生からお話がありましたけれども、サービスレイヤーを全体で把握しないといけないと。NTTさんも、ほぼそういう趣旨のお話をされていましたが、これは全くもつともで、レイヤー全体で把握しないといけないということで、レイヤー間の融通みたいなことについては、前から観察しているものの一つが中立性ネットワークであり、もう一つは、回線と端末の完全分離ですね。

これはもう厳しく分離されましたので、その間では、少なくとも経済的な融通みたいなことはできなくなっていると。それ以外に、エッジコンピューティングみたいな話がありますし、あとは利用者アンケートとの関係もありますけれども、ポイントみたいなことも、ポイントは何か前は入っていたような気もするので、もしかしたら今も既に入れていただいているのかもしれませんが、ポイントも、ユーザー側からサービスレイヤーを容易にまたぎ得る問題だと思います。つまり、コンテンツをたくさん使ってポイントを得ているから、回線費用は全部それで払っちゃうとか、あるいは逆のこともあり得るかなと思っていました、ポイントをどのぐらい使って、あるいはポイントにどのぐらい興味を持ってサービスを利用しているか。何て言えばいいんでしょうね。ポイントでどのぐらい払っているかを聞けばいいのか、ポイントはどのぐらいユーザーにとって遡及しているのかを聞けばいいのか、ちょっと分からないんですけども、ポイントによっても、レイヤーは自由に行き来できるのではないかと思います。また、そういうことも調査項目に、いずれ入れていただければと思います。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。高口構成員、お願いします。

【高口構成員】 ありがとうございます。今の御議論とは、少し視点が違うところで恐縮ですけれども、今回、公正競争検討会議での検討結果も踏まえて、具体的にスライドでいうと、最後の右肩9のところですが、客観的、定量的なデータに基づく検証というのを、初めて行っていくということになっているかと思います。データで検証するということは、割と結果がはっきりと出やすいのかなというふうには思っているんですけども、今回ちょっと初めての取組ということで、仮に事業者、NTTグループなどからデータが出てきたとして、そのデータを検証した後に、もう1ターンぐらい、データについて検討できるようなスケジュール感で進めていただければと。なかなか事業者の方にデータを整備していただくのにも時間がかかるので、タイトかとは思うんですけども、上がってきたデータで即検証というふうにはいかないのかなと思っていますので、そういったスケジュール感を、少し御検討いただければと思っております。例えば、手続のリードタイムの平均日数を比較するといっても、簡単なようで簡単じゃない気がしております。例えば、外れ値というのがあるのか、ないのかとか、あった場合は、どこから外れ値なのかということで、もう一度、事業者の方と検討する必要があるかもしれませんし、局舎スペースの利用に関しても、任意に抽出したというところが、本当に任意性があるのかといったところも、当然、競争事

業者の立場から見ると、NTTグループから上がってきたデータからの検証結果については、注視しているところかと思いますので、データが上がってきて検証し始めた後に、ある程度、再確認等の余裕があるようなスケジュールにさせていただけると、充実した検証になるのかなと感じた次第です。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。以上が、手が挙がっている構成員からいただいています。皆さん、おおむね手は挙げられたということによろしいですかね。ありがとうございます。一部、御質問的なところもあったので、もし事務局から何か御回答があれば、いただければと思います。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。まず、中尾先生、森先生から御指摘いただきました、エッジコンピューティング、エッジクラウドについての関係でございますけれども、特に今年度から法人向けサービスについて、しっかりと見ていくとしております。その一環として捉えられる範囲で、留意しながら検証を進めていければと考えております。

また、中尾先生の御指摘の2点目ですけれども、通信の障害の関係でございますけれども、消費者の意識という関係でいいますと、資料25-4の3ページ目でございますが、移動系の通信について、「携帯電話サービスの選択の状況等」の③でございますけれども、現在利用している携帯電話サービスを選択した際に重視した要素として、価格だけではなく通信の品質というところも選択肢に含めて、どの程度重視したのかという利用者の意識を数値化してもらうような設問にしようと考えております。

また、森先生の御指摘の2点目でございます。レイヤー間の融通という関係で、特にポイントサービスですけれども、同じ資料の4ページ目の一番上にあるとおり、ポイントサービスにつきましても、継続して、今年度も確認をしていこうと考えております。

また、高口先生からの御指摘でございます。データで検証するということに、検証の基となるデータについて、そのデータの信頼性といった点も、ある程度把握をしっかりとしないといけないと思いますので、今年度も例年同様、6月末に年次レポート案を取りまとめるスケジュールではございますが、その6月末のタイミングよりも十分に余裕を持った上で、これは事業者様との御相談でもありますけれども、なるべく余裕を持ったスケジュールで、データをお出しいただくようにできればと考えております。

事務局からは、以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。いろいろ様々な御意見をいただきまして、ありがとうございます。併せて御質問いただいたところもあるので申し上げますと、事務局は、エッジの部分については、今回、新たに事業者の不当な事業を業務の適正性なり、不当な優先的取扱いなりの観点で見ていくことが可能だというお話がありましたけれども、他方で、我々が見ているコンシューマー・マーケットの前段の部分において、今回、エッジクラウドなりというものが、どれほど重要なのかということについて、検討することは重要なのかなというふうに、中尾先生のお話を聞いて思っています。私は、未だ確実に重要だと言い切るだけの理論的な理解の前提を持ち合わせていないので、少し勉強させていただきつつ、また御相談できればと思っています。

2番目の安定供給なり、重大事故に関するお話も、多分、電気通信事業法においては、設備規律とかそういうところで見ているという話である一方、競争上、安定供給なりの品質がどう影響を与えているのか。他方で、安定供給が特段見える化されているわけでもないのに、重大事故等に対して、どう対応しているのかということになるのかもしれませんが、そうしたものが、消費者選択にどう影響を与えているのかというのは、今回、アンケートでも可能な範囲で入れていただけるといいかなと思いますし、事務局でも、そのような御回答だったと認識しました。

今回、やはり競争事業者も含めて、データをしっかり取って検証しようということの第1年目となりますので、事務局におかれても、若干手間がかかることだと思いますけれども、今回が出発点ということで、なるだけ高みで出発していただけるとありがたいなということ、そして高口先生がおっしゃったように、データ検証が終わった後、どんなデータが欲しかったのか、あるいは取るべきものだったのかということ振り返りすることも、非常に重要だなと思いました。今後、年明け以降、構成員の皆様方にお手数をおかけしますが、様々なアドバイスを受けながら、しっかり検証を進められればと思いますので、どうぞよろしくお願ひしたいと思います。

おおむね、以上なのです。議題はここまでなんですけれども、もし全体を通じて御発言なり、お気づきの点がありましたら、コメントをいただければと思いますが、いかがでしょうか。よろしそうですか。ありがとうございます。

それでは、最後に今後のスケジュールなどについて、事務局からあれば、御説明いただければと思います。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。次回の市場検証会議の日程につき

ましては、別途、事務局より御連絡を差し上げます。どうぞよろしくお願いいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。それでは、本日の会議はこれにて終了させていただきます。大変お忙しいところ、本日もありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。