



事業者ヒアリングにおける各社の主な意見

令和7年9月3日

事務局

①電気通信市場の環境変化（SI、ソリューション市場との関係等）について

【NTT】

- 電気通信市場においては「ボトルネック設備」や「電波の有限希少性」といった市場支配力の決定要因があるが、ソリューション市場においてはそのような要因はないものとする。
- ソリューション市場は**、お客様の多様なニーズ・課題の解決を目的として、各事業者が自社・他社の様々なサービスや製品を組み合わせ提供することが求められる市場であり、その結果としてメーカー、SIer、コンサルティングファーム等、多様なプレイヤーがシェアを分け合っており、**特定の上位事業者が大きなシェアを占有している電気通信市場の市場構造とは全く異なる。**

【KDDI】

- 固定通信からモバイル通信やブロードバンドの普及、アプリケーションやプラットフォームを含む多層的な競争へと移行し、社会経済活動へのDX化が進展。特に法人分野は、**通信サービスのみではなく、SI・ソリューションとの一体提供が進展。**
- 法人市場**は通信事業者各社の主要な成長分野であり、**収益比率は年々上昇傾向。**
- 法人営業（法人市場）は、単に光ファイバや携帯事業による「回線契約（ネットワーク事業）」だけを目的に販売するものではなく、お客様のニーズ（様々な利用目的）を達成するためにネットワークを構築する事業活動となる。

【Softbank】

- AIをはじめとするデジタル技術の進展が、産業構造や社会の在り方を変革。**競争の軸は通信サービスに加え、マルチレイヤーによる高付加価値ソリューションの提供へと変化。**
- ソリューション市場（SI・アウトソーシング等）**は系列的・長期固定的な取引が多くを占め、**必ずしも競争的でない**という側面もある。
- 当社法人顧客を年商別で分類すると、**年商が一定規模以上の顧客においては、ネットワークサービスとソリューションのセット販売が主流**となっています。
- 年商が一定規模以上の顧客の方が、より大規模・高度・安定的なシステム等が必要であるケースが多く、セットで提供される回線数が多くなる傾向にあります。**売上を伸ばすためにはソリューション事業とのセット販売が重要**であるため、この分野で競争力を有することが電気通信市場における競争力につながるものと考えています。

②NTTグループの強み、NTTデータの優位性について

【NTT】

- ソリューション市場において、**NTTデータのシェアは11%と市場支配的地位になく**、またNWサービスのコモディティ化が進む中、SIerは顧客ニーズに応じて複数のキャリア・サービスから都度最適なものを選択する必要があることから、**NTTデータに電気通信市場の公正競争を歪めるほどの影響力は保持していないと認識。**
- （NTTデータ完全子会社化のメリットは、）日本全体・産業に対する貢献という観点では、**社会のDXやデータ利活用を進めていくためのNTTグループ内の主要な担い手がNTTデータグループであり**、彼らへの成長投資が円滑に進んでいくと、**日本全体のDXやAIの社会実装等の社会課題の解決や、お客様のニーズに的確に応えていくことが可能になると考えている。**

【KDDI】

- **NTTグループは国内唯一、通信網からクラウド・アプリ開発まで自前で提供可能なエンドツーエンドのプレイヤー。**グループ連携により、IT専業や通信専業では困難な「フルスタックサービス」をワンストップ提供。
- **NTTデータは公社時代に構築された社会インフラを支える重要システムを保持し、ITサービス市場における売上高で国内1位、海外8位（日系企業で1位）であり、市場支配的な立場にある。**
- NTTデータは金融向けITサービス市場で首位、公共・社会基盤分野でもトップクラス。公共分野売上比率は業界平均を大きく上回り、マイナポータルや住民情報システムなど代替困難な国プロ案件も多数受注。

【SoftBank】

- 通信サービスの隣接市場である法人向けITサービスにおいて、NTTデータは国内トップシェア。**法人セグメントにおけるNTTデータの売上高規模は圧倒的。**
- 中央官庁の基幹業務システム（財務省、国税庁、厚生労働省、旧社会保険庁等）は、NTTデータが長年ベンダーとして受託するほか、地方自治体でも、特定自治体での基幹系システムを受託し、周辺自治体にも系列展開している。

③ NTTデータグループ完全子会社化が公正競争に与える影響について

③-1 総論・累次の公正競争条件の遵守状況等

【NTT】

- （1988年の分社以降）ルール整備が進んでいる点やソリューション市場の特性を踏まえれば、今回の完全子会社化で**電気通信市場の公正競争に与える悪影響はない**と考えている。
- 企業結合審査における運用指針においても**、「従来から結合関係にあったものが合併して単に組織変更にすぎない場合などについては、市場における競争への影響はほとんどない」とされており、一般的な公正競争の考え方では、今回のように**子会社の持分比率を上げることで大きな影響はない**と考える。

【KDDI】

- NTT持株が**NTTデータを完全子会社化することで**、通信市場で支配的なNTT東西とNTTドコモと、SI市場で支配的なNTTデータが組み合わせさり、**他の通信事業者にはない競争力を獲得**
- 公社による独占体制から民営化を経て誕生したNTTの組織の在り方は、公正競争上の観点からの政策議論を経て、法令等に基づく分離・分割や累次の公正競争要件を措置。**一般論として独禁法の観点のみで判断されるものではない**。グループ内組織統合は公正競争に影響を及ぼすもの。

【SoftBank】

- 公正競争への影響という観点において、子会社と完全子会社では差異が存在（**過去の審議会議論等においても、分離会社への出資比率の低下・独立上場は求められている**）。
- 第一種指定電気通信設備に関する提供料金を高止まりさせ、内部相互補助を通じてグループ最適化を図ることも理論上は可能。
- 持株傘下にある各社（NTT東西・NTTドコモ/NTTドコモビジネスとNTTデータ間）の**一体営業により競争優位が拡大することで各々の競争優位性が発揮**（公共性の高いITインフラ領域等でのベンダーロックイン効果等）され、**禁止行為が潜脱されれば他社サービスの排除が可能**。

③NTTデータグループ完全子会社化が公正競争に与える影響について

③-2 回線とシステムのセット販売、ソリューション市場からネットワーク市場への影響

【NTT】

- ソリューション市場におけるSIerは、顧客ニーズに応じて様々なキャリアのサービスから最適なものを選択するということをお客様からも強く求められており、**ネットワークサービスが非常に競争事業者も多く、コモディティ化も進んでいる**中では、恣意的にネットワークについてお客様の意向を無視して選択していくことは、非常に難しい。お客様がNWサービスとシステムの一括調達を選択した場合であっても、**SIerはお客様が求めるネットワーク要件（信頼性・コスト等）に合致するNWサービスを調達・提供することが競争対抗上必要**であり、NTTデータを含むSIerは**電気通信市場の公正競争を歪めるほどの影響力を保持していない**と考える。
- NTTグループ各社が提供しているネットワークサービスは**、基本的には約款や利用規約で規定している料金で提供しているが、NTTデータを含む大規模需要家に対しては相対料金で提供する場合がある。相対料金の決定方法については、**グループ内事業者か否かを問わず、契約内容（契約期間、利用帯域、利用回線数等）等に応じて価格決定**を行っている。なお、**NTT東西・NTTドコモは電気通信事業法の禁止行為規制により、その電気通信業務についてNTTデータを不当に優先的に取り扱うことが禁止**されている。

【KDDI】

- NTTデータが大きなプレゼンスを維持している公共・金融領域において**システムと回線の一体的な入札が行われれば、他事業者の排除が起こるおそれ**。
- 法人市場におけるネットワークサービスは、基本的にシステム・ソリューションサービスの導入・利用を目的としており、**回線のコモディティ化が進んでいるとしても、その利用目的であるシステム・ソリューション事業の競争力がなおさら回線選択時の決め手になると考える**。

【SoftBank】

- NTT各社のネットワークやその他資産等との連携強化はNTTグループの競争力を一層高める蓋然性が極めて高い。
- 「上層」を担うSIerは、一般的に①エンドユーザに最も近く、②多様な機能を提供できること等から、**SIerの意向が法人系顧客にとって重視される傾向が顕著**であり、そのコンサルティングを起点にビジネスがスタートすることが一般的。対して、「下層」のネットワークサービス（回線）を担う事業者は「上層」のサービスやアプリを実現するための要素の一つであり、「土管的役割」と捉えられる傾向にある。
- また、**SIerはサービス提供後も保守や運用系（いわゆるマネージドサービス）を担うことが一般的**であることから、お客様との間の継続的な契約関係を維持しやすく、契約更新時においてベンダーロックイン効果を発揮しやすい立場にある。
- 上位サービスとネットワークサービスを個別に選択することを希望するお客さまが存在するのは事実だが、上述の背景により、お客さまの多くは回線の提供事業者を意識せず、**上位サービスから回線を含めたソリューションの一括提案をSIer等に求める傾向にある**というのが「下層」のネットワークサービス（回線）を営む当社としての実感（法人営業の実態）であり、NTTの主張とは異なる。

③NTTデータグループ完全子会社化が公正競争に与える影響について

③-2 回線とシステムのセット販売、ソリューション市場からネットワーク市場への影響（続き）

【楽天モバイル】

- （NTTが主張するように）ネットワークサービスのコモディティ化が進んでおり、お客様のニーズに合わせて最適なサービスを選択するようになっていると認識している。これは市場の要請に基づく必然的な流れと考える。当社の問題意識は、公平・公正な競争環境を将来にわたって維持・確保していくことであり、そうした観点から、毎年実施する事後検証に追加する形で、NTTグループに対する定期的なモニタリングの実施を提案させていただく。

③-3 NTTグループ内での情報共有、取引条件の公平性の確保等

【NTT】

- NTTデータがNWサービス提供事業者から卸提供を受ける場合、その相対条件や回線仕様等については契約書等で守秘義務条項が定められており、当該情報を他のグループ会社を含め他社に流通させることはない。加えて、営業秘密に該当するような重要な情報については、不正競争防止法等でも保護されているものと理解。
- 一方、SIerが独自に営業活動する中で得られた情報のうち、上記の守秘義務の適用外であるものについて、協業するパートナー企業と共有して営業活動することは一般的に行われているものと認識しており、SIerのうちNTTデータのみ特定のグループ会社への情報提供を制限するようなファイアウォール等の措置を設ける必要はないと考える。
- データ分社当時の電気通信市場は、固定電話等が利用の大宗を占めていたため、人事交流を通じてそれらの情報がデータ通信市場の競争に用いられることを避ける観点から、「公正競争条件の配慮事項」としてNTT東西とNTTデータの間の在籍出向は行わないことを自ら宣言しており、現在も実施していない。

【KDDI】

- 法人分野で調達した他社のネットワーク情報等の取引情報がグループ内の通信事業者に流出した場合、不公正な競争を助長し、通信市場全体の健全性を脅かすおそれ。
- NTT東西が公社時代から継承している強大な顧客基盤を、市場支配的なNTTデータが一体的に活用することで、市場競争に停滞を及ぼすのではないかと懸念している。

③NTTデータグループ完全子会社化が公正競争に与える影響について

③-4 NTT東西の局舎のコロケーションにおける公平性の確保

【NTT】

- **コロケーション（義務・一般）を利用する際の利用手続きは、以下のとおりであり、NTTデータを優遇することはない。**
 - ①NTT東西の局舎をコロケーション利用したい事業者は、NTT東西の設備部門に利用申込を行う。
 - ②NTT東西は、リソース（スペース・受発電容量等）を確認の上、空きがある場合はリソースを確保し、「提供可」として事業者へ回答。
 - ③事業者はルータ等の機器類の設置・工事を行って、コロケーションの利用を開始。
- 毎年市場検証会議において、NTT東西が義務コロケーション及び一般コロケーションの利用申込に対して、NTTグループの電気通信事業者を不当に優遇していないかの確認を実施いただいている。

【SoftBank】

- **限りある局舎スペースをNTTデータが優先的に利用・留保する懸念があり（一般コロケーションには規制なし）、一般コロケーションにおけるNTTグループとの同等性の確保が必要。空きスペースの圧迫により義務コロケーションにも影響が出るおそれがある。**
- 今後、ビジネスとしてAI等各種ソリューションサービスのニーズが一層高まることを見据えると、サーバーの設置やデータセンターとしての利用等が想定され、**有用性の高いNTT東西局舎利用のニーズの高まり・用途の多様化**が見込まれます。
- 当社のコロケーションとしては、効率的なトラフィック処理を行うため、携帯基地局の制御にかかる設備をNTT東西局舎内に設置する例があり、**技術の進展や今後の市場環境の変化によって、さまざまな用途での局舎利用の重要性・必要性が高まると考える。**

④ (NTTデータの完全子会社化を踏まえた) 必要な規律について

【NTT】

- NTTデータ分社時（1988年4月）に、当時の郵政省答申等の外部環境を踏まえ、公正競争に影響を及ぼしうる行為を行わないこと（①回線設備の公平な提供②共同資材調達禁止③在籍出向の禁止④取引条件の公平性の確保）と、その実効性を高めるための手段（⑤出資比率の低下）を自ら宣言したが、その後、**必要な項目はすべて法定化等の整備が進んでいる。**

④-1 NTTデータをNTT東西の特定関係事業者に指定すべき

【KDDI】

- 持株によるNTTデータ完全子会社化への措置としてNTTデータをNTT東西の「特定関係事業者」に指定し、**役員・重要従業員の兼任や差別的取り扱いを禁止すべき。**
- 本来はNTTデータ起点でグループ事業者間の規制に実効性を持たせるべきだが、NTTデータを規律対象とするには法改正を伴い時間を要するため、緊急措置として、**NTT東西・NTTドコモ起点のファイアウォール・禁止行為規制を活用し、情報流出や市場支配力の濫用の未然防止措置をNTTデータにも適用すべき。**

【SoftBank】

- NTT東西とデータの一体営業、あるいは局舎の優遇などを防止するため、**NTT東西の特定関係事業者（禁止行為規制の対象先）にNTTデータを追加指定することは必須。**
- 具体的には、「**役員兼任の禁止**」、「**累次の公正競争条件の「在籍出向の禁止」「取引条件の公平性」「独立した営業部門の設置」「顧客情報その他の情報の公平な提供**」などにより、**一体営業による他社のサービス排除の懸念**（NTT東西がNTTデータへ設備や回線を提供する際に優遇する、NTT東西が有する顧客情報やネットワークの要件等の情報をNTTデータに共有する、NTTデータへの発注を条件にNTT東西が回線提供に関し優遇する等の行為）に対処することが必要。

【楽天モバイル】

- 特別な資産を利用し得るNTTグループ内の電気通信事業者が、電気通信事業法第31条に基づく特定関係事業者として指定対象とされていないことが適切かどうか、検討が必要。

④ (NTTデータの完全子会社化を踏まえた) 必要な規律について 続き

④-2 NTTデータをNTTドコモの禁止行為の相手方に引き続き指定すべき

【KDDI】

- NTT東西の特定関係事業者¹に該当し得るNTTデータは、**所有回線数に依らず、NTTドコモの「禁止行為の相手方となる特定関係法人」に指定すべき**。NTTデータが指定されない場合、NTTドコモの有する顧客基盤をNTTデータが不当に活用することで一体的な事業運営を行い、ソリューション事業における公正競争に影響を与えるおそれがあるため、禁止行為規制によって、顧客情報の不当利用や囲い込みを防止し、競争環境の健全性を維持することが必要。

【SoftBank】

- NTTドコモグループとNTTデータの競争阻害行為等を防止するため、**NTTドコモの禁止行為規制対象先である特定関係法人にNTTデータを引き続き指定することは必須**。NTTデータに関する競争上の主な懸念・課題は、電気通信事業者としての同社の規模や影響力によるものではなく、電気通信市場の隣接市場であるSI等の事業領域における競争力や影響力の大きさに起因。
- 現行の制度では、NTTデータが持つ回線を基準数以下にしたり、子会社等へ移管したりすることで、禁止行為の相手方から意図的に外れることが可能であり、それによって公正競争上の問題が生じうることから、電気通信事業者か否かや、回線数によらない指定が必要。

④-3 NTTデータをNTT東西・NTTドコモの登録の更新制度（グループ内合併審査）の対象とすべき

【KDDI】

- NTTドコモとグループ内会社の合併は事業法上の「登録の更新」により規律される一方、株式取得による子会社化等は規律対象外であるため、**NTTドコモによる「株式取得」を「登録の更新」の対象とすべき**。NTTドコモビジネスをNTTドコモと同一とみなし、「合併」を審査対象にすべき。

【SoftBank】

- NTTデータとグループ企業の組織の在り方を厳格に審査するため、**NTTデータをNTT東西やNTTドコモの登録の更新制度の対象とすることが必要**。加えて、現状、登録更新制度については、今回の子会社化のような資本構成の変更が対象に含まれないことから、それらを審査内容に含むよう、制度を拡充すべき。

④ (NTTデータの完全子会社化を踏まえた) 必要な規律について 続き

④-4 NTTデータを起点とした規制を設けるべき

【KDDI】

- **本来はNTTデータ起点でグループ事業者間の規制に実効性を持たせるべきだが、NTTデータを規律対象とするには法改正を伴い時間を要するため、緊急措置として、NTT東西・ドコモ起点のファイアウォール・禁止行為規制を活用し、情報流出や市場支配力の濫用の未然防止措置をNTTデータにも適用すべき。【再掲】**

【SoftBank】

- 検証結果次第で、NTTデータを起点とした規制の検討も必要。NTTデータは、社会インフラである公共、金融系の基幹システムの開発・保持を担っており、NTTグループの最適化を志向することで足回りとなるネットワークも含めて他社サービスの排除が進む懸念。

④-5 NTTドコモビジネスにも禁止行為規制等を適用すべき

【KDDI】

- NTTドコモとグループ内会社の合併は事業法上の「登録の更新」により規律される一方、株式取得による子会社化等は規律対象外であるため、NTTドコモによる「株式取得」を「登録の更新」の対象とすべき。**NTTドコモビジネスをNTTドコモと同一とみなし、「合併」を審査対象にすべき。【再掲】**

【SoftBank】

- 現状、NTTドコモの完全子会社であるNTTドコモビジネスに、法人営業部門等が移管されていることを踏まえれば、**NTTドコモビジネスにもNTTドコモと同様の禁止行為規制を適用して、規制の潜脱行為を防止すべき。また、NTTドコモの完全子会社であるNTTドコモビジネスにも登録の更新制度を適用すべき。**

⑤完全子会社化後の（ソリューション市場等の）検証の強化

【KDDI】

- NTTデータ完全子会社化を踏まえ、**法人向けサービス市場への優位性の影響の検証が必要**。
- **公正競争上の配慮事項の実効性**向上のために実施していた「出資比率の低下」に反して完全子会社化に踏み切った以上、実効性について**検証が必要**。

【SoftBank】

- 支配的地位の有無は**ソリューション市場単体の市場シェアのみでなく、隣接市場を含む影響力、質的な影響力等を含んだ総合的評価**をしなければ実態を見誤る。

【楽天モバイル】

- NTTデータグループの完全子会社化を含むNTTグループの再編により、**NTTグループが自社グループのサービスを優遇して、公平・公正な競争環境が損なわれる懸念を未然に防ぐため、毎年実施する事後検証に追加する形で、NTTグループに対する定期的なモニタリング（四半期に1回程度）の実施を提案**させていただく。
- 特別な資産の海外資本への売却あるいは流出といった抜け穴がないかに関し、その運用状況に関するモニタリングの仕組みを整備すべきかどうか検討いただきたい。
- **改正NTT法による規制緩和等の影響**について、当面の間は、NTTグループに対し**定期的なモニタリングは実施すべき**。

⑥ 今後のNTTグループの組織再編等

【KDDI】

- **NTT東西分割の意義**を踏まえ「NTT法」の規定を**引き続き維持**すべき。
- NTT持株の事業計画については、引き続き総務省による認可が必要。また、市場検証委員会で検証することが必要。

【SoftBank】

- NTTグループの在り方について、市場の状況に応じた見直しには必ずしも反対の立場ではない。ただし、**NTTグループの特殊性は不変**であり、この点を踏まえた検証・規制が必須。
- 仮に、将来的に**更なるグループ再編**（例：NTT東西の統合、ドコモグループとデータの統合等）が**検討される場合**においては、特別な資産を有する**NTTグループの市場支配力の増大を招く懸念**が極めて大きい。

【楽天モバイル】

- 特別な資産の管理を担う**NTT東西の合併が（NTTより）示唆**されているが、仮にこのようなNTTグループの再編、大NTT化が進行した場合、**公平・公正な競争環境が損なわれるおそれがある**のではないかと懸念されている。
- 調査・検討の結果、仮に公平・公正な競争環境が損なわれるおそれがあると評価された場合には、固定・アクセス部門の分離等、特別な資産の適切な管理の在り方についても、改めて検討することが必要ではないかと懸念されている。