

第3回 市場検証委員会 参考資料

第2回会合における 追加質問への回答

令和7年9月3日

目次

第2回会合における追加質問

- ✓ NTT株式会社に対する質問・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- ✓ KDDI株式会社に対する質問・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 9
- ✓ ソフトバンク株式会社に対する質問・・・・・・・・・・・・・・15
- ✓ 楽天モバイル株式会社に対する質問・・・・・・・・・・・・・・22

第2回会合における追加質問への回答

NTT株式会社への 質問に対する回答

質問 1

法人営業の現場において、NTTデータのようなシステム・ソリューション事業者（SIer等）が、ネットワークサービス（回線）の選択に影響を与えるか否かについて、NTTはコモディティ化が進み影響力がない（同社資料p6）と主張する一方、KDDI（同社資料p15）、ソフトバンク（同社資料p13）、楽天モバイル（同社資料p8）では、影響があるとの主張で、意見が対立しているように見えます。そこで、KDDI・ソフトバンク・楽天モバイルの主張について、御社の見解をお願いいたします。

(回答)

- NWサービスのコモディティ化が進展しているため、システム調達する際に、NWサービスをシステムと合わせて一括で調達するか、個別に調達するか（現在利用中のNWサービスを継続利用することも含む）は、お客様の意向によって選択するものです。
- また、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ています。

委員限り

- なお、楽天モバイル殿がご主張されている様な特定のキャリアのみに利用を制限するような事例については確認できておりません。（NTTデータが自らのシステム採用の余地を狭めるようなNWキャリア制限を設けることはありません。）

質問2

第2回市場検証委員会（8/5（火））における楽天モバイル資料6枚目で引用された第1回市場検証委員会（7/23（水））でのNTT資料、また、第2回市場検証委員会における参考資料1の4枚目でのネットワークサービスのコモディティ化の進展に関しまして、上記楽天モバイル資料8枚目、KDDI資料14枚目、15枚目（SBは口頭説明）にあるように、NTTデータ（システム等）と他キャリア（回線）について、顧客が実際にこれらを合わせた選択している状況があると理解してよろしいでしょうか。

（回答）

- NWサービスのコモディティ化が進展しているため、システム調達する際に、NWサービスをシステムと合わせて一括で調達するか、個別に調達するか（現在利用中のNWサービスを継続利用することも含む）は、お客様の意向によって選択するものであり、実際にお客様が一括調達する場合があります。
- なお、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、NTTデータを含む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・提供しているものと認識しています。 **委員限り**

質問3

情報流出の可能性といった主張（たとえば、KDDI資料12枚目、14枚目）に対して、現時点でNTTデータが他社キャリアの情報を得る状況やそのような可能性がある場合において何らかのご対応（ファイアウォール構築、在籍出向禁止等）はされていますでしょうか。または、そもそも顧客は上記のようなNTTデータ（システム等）と他キャリア（回線）を合わせた選択を実際には行っておらず（NTTデータが他社キャリアの情報を得ることがなく）、上記対応をとる必要はない状況にあるのでしょうか。

(回答)

- 質問2回答のとおり、お客様がシステム調達と合わせてNWサービスを調達することはあり、その場合、NTTデータを含むSIerはNWサービス提供事業者からNWサービスの卸提供を受けたうえでお客様に提供しています。
- 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ありません。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しています。
- 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ます。
- なお、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、現在も実施しておりません。

質問 4

ソフトバンク資料14枚目におけるNTT東西局舎の利用（一般コロケーション）に関しまして、NTTデータとNTT東西との間におけるこれまでの利用状況（利用手続や実際に利用に至るまでの時間等）についてお教えてください。

(回答)

委員限り

■ 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ありません。

- ① NTT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（コロケーションの受付窓口）に対して利用申込を行う。
- ② NTT東西の設備部門は、リソース（スペース・受発電容量等）の空き状況を確認の上、リソースに空きがある場合はリソースを確保したうえで「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。

※ 相互接続事業者以外の事業者（NTTデータを含む）はNTT東西の営業部門を介して一般コロケーションの申込を実施

質問 5

ソフトバンク資料14枚目に関連して、NTT東西が、他の事業者のコロケーション要望を断るケースはどのくらいあるのでしょうか。また、断る理由にはどのようなものがあり、空きスペースがないことが理由とする割合はどの程度なのでしょうか。

(回答)

- NTT東西は、保有するコロケーションリソース（スペース、電力）の空き状況について、リソース別にA～Dのランク付けを行って情報開示を行っており、相互接続事業者は一律、空き状況を確認することが可能です。
- 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おります、その検証に用いたデータから回答させていただきます。
- 当該検証においては、3年以上Dランクが継続している局舎、直近1年間のうちにCランクからDランクへ変更となった局舎（2024年度検証においては東西計480局舎が対象）について報告を行っており、それらの局舎において 委員限り
- 利用をお断りするケースは、①スペースに空きがない場合、②電力容量に空きがない場合等があり、

<参考：A～Dランクの定義>

ランク	スペースの空き状況	受電設備・発電設備の空き状況
A	18 架以上の空き	72 KVA以上の空き
B	～ 18 架未満の空き	～ 72 KVA未満の空き
C	～ 6 架未満の空き	～ 24 KVA未満の空き
D	空きなし	空きなし

第 2 回会合における追加質問への回答

KDDI株式会社への
質問に対する回答

NTTデータの完全子会社化、またNTTグループの更なる一体化によって、法人顧客基盤の共有や一体的な事業展開が進むことが想定されます。こうした事象は、NTTグループ事業者間の契約や営業活動等のグループ内部行為に基づくものであり、外部から証拠やデータで確認することが困難ですが、現行制度ではこれらの連携に対する規制が存在しないため、透明性の欠如など競争政策上の課題が生じていると考えます。特に、営業現場での「通信＋SI＋クラウド」の包括提案などは、非公開の形で、結果的に他事業者の競争排除につながる可能性があるため、制度的対応が必要と考えます。

（競争排除（潜脱）の具体的事例）

<規制の主体>

行為類型の観点でも、現行の禁止行為規制はNTT東西やNTTドコモがグループ内事業者を優遇する等の差別的な行為を行うことを禁止しているが、NTTデータが主体となりNTT東西やNTTドコモを優遇する形で事業者選択が行われる場合、禁止行為に抵触しない形でグループ一体営業が可能になる。

<情報・戦略の共有>

NTT東西とNTTドコモの役員兼任が禁止されていても、NTTデータとNTT東西、NTTデータとドコモ、或いはNTTデータと持株との役員兼任を通じて、顧客情報を含む重要な経営情報が共有されることになり、現行法令を潜脱して（＝NTT東西やドコモとしては中立を装う形で）公正競争を阻害することになる。

<完全子会社化による禁止行為の潜脱>

NTTドコモが旧NTTコミュニケーションズを完全子会社化し、「ドコモビジネス」として戦略を共有。「親子関係（支配関係）」に再編されたことにより、禁止行為規制が形骸化された。また、個別の顧客データの共有がなくても、営業リソース全体の共有や戦略の共有により一体的営業・事業展開が可能になり、他の固定事業者との同等性が担保されなくなっている。同様に、NTTデータがNTTドコモの完全子会社となり、「親子関係（支配関係）」になれば、ドコモ主導或いはNTT持株主導で戦略を共有する形となり、旧NTTコムやNTTデータの顧客基盤とNTTドコモの顧客基盤が事実上一体化するとともに、持株会社を通じてNTT東西とも戦略が共有される。

質問 1

法人営業の現場において、NTTデータのようなシステム・ソリューション事業者（SIer等）が、ネットワークサービス（回線）の選択に影響を与えるか否かについて、NTTはコモディティ化が進み影響力がない（同社資料p6）と主張する一方、KDDI（同社資料p15）、ソフトバンク（同社資料p13）、楽天モバイル（同社資料p8）では、影響があるとの主張で、意見が対立しているように見えます。そこで、NTTの主張について、事実と異なるということなのか、いずれのケースも想定されるのか、改めて見解をお願いいたします。

（回答）

- 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ており、NTT東西やNTTドコモ・ドコモビジネスはボトルネック設備や強大な顧客基盤を持ち続けています。また、NTTグループは、各社がSI市場・通信市場において支配的な地位に立ち続けているうえ、固定・モバイル通信網からクラウド/データセンタ、アプリケーション開発までを自グループ内で一貫して提供することができ、この点は競争上の大きな優位性となっています。さらに、グループ内連携により、NTTドコモの持つ約65万社(※)に及ぶ顧客基盤に対し、NTTデータのソフトウェアを展開することが可能であり、通信回線の選定にも影響を与えられと考えられます。
- また、NTTグループによるSI・回線の一体入札が行われれば、回線選択においてNTT以外の事業者が選択肢から外れてしまうこととなります。
- 上記の観点で、NTTデータは回線市場に対し十分に影響を与えうと考えます。
- なお、法人市場におけるネットワークサービス（回線）については、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、仮に回線そのもの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ます。

※「docomo business Forum'24」（2024/10/10）内、NTTドコモビジネス 小島社長ご説明より引用。

参考URL：<https://japan.zdnet.com/article/35224824/>

質問2

光ファイバや携帯事業と、ソリューション事業とのセット販売（付加価値サービスの提供）は、近年の電気通信市場においてどの程度競争力を持つのか、客観的な数値等に基づき示すことはできないでしょうか（例えば、「ソリューション事業とのセット販売は光ファイバ等のネットワーク事業の売上の何割を占める」、「ネットワーク単体の売上に比べソリューション事業とセットにした売り上げは〇倍になる等」）。また、ソリューション事業とのセット販売の売上に関する近年の成長比率をお示しいただけないでしょうか。

（関係資料：KDDI資料p2、ソフトバンク資料p4）

（回答）

- 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ります。したがって、光ファイバや携帯事業（＝電気通信役務/ネットワーク事業）と、ソリューション事業とのセット販売（付加価値サービスの提供）を明確に区別し、定量的に示すことは難しいと考えます。

質問3

NTTドコモの禁止行為の相手方に、（MVNO等の回線数にかかわらず）NTTデータを指定する（指定を維持する）ことを希望されていますが（KDDI資料p18、ソフトバンク資料p18）、ドコモへの禁止行為規制は、①接続・卸情報の目的外利用の禁止、②不当に優先的な取扱いの禁止であるところ、これらにより、どのような課題が回避されと考えているのでしょうか。

(回答)

- 例えば、NTTドコモの禁止行為規制の相手方として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ります。したがって、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であると考えます。
- 現行の禁止行為規制では、NTTデータによるグループ会社への優遇行為が規制されていないため、本来であればNTTデータを起点とした規制を設けるべきであると考えますが、電気通信事業法で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ドコモ・東西を起点としたファイアウォール規制の対象にNTTデータを追加し、総合的事業能力の発揮による公正競争上の影響へ対処すべきであると考えます。
- また、NTTグループが一体となって営業活動を行うことで、実質的に他の事業者の市場参入や事業継続を妨げるような行為が生じる可能性があります。そのように各市場でシェアが高いNTTグループが協調して、競争者の顧客を不当に奪うような価格設定や、実質的に排他的な取引条件の提示、設備・情報の優先的提供などを行うことにより、競争を実質的に制限する場合には、排除行為として評価されるべきであり、特に、完全子会社化による一体化が進む今日においては、排除行為の実効性が高まり、競争制限の度合いも深刻化する懸念があります。
- そのため、今後はNTTグループによる共同的・協調的な排除行為のような場合等においても、禁止行為規制の対象として新たな類型の追加を検討すべきと考えます。

質問 4

ソフトバンク資料14枚目におけるNTT東西局舎の利用（一般コロケーション）に関しまして、NTT東西との間におけるこれまでの利用状況（利用手続や実際に利用に至るまでの時間等）について教えてください。

(回答)

委員限り

質問 5

各社のNTTに関する懸念に関して、検証すべき時間的なスパンについて、想定されておられるものがあれば教えていただきたい。各社のご主張の中には、①現在すでにありうべき懸念もあれば、②将来的に懸念される事項も混在していたように思う。①なのか、②なのか、また、②の場合も、年度ごとに検証すべきものか、2～3年等の幅をもった検証に適しているのかをお聞きたい。第2回会合時に、ご主張の優先度の濃淡について説明があったが、懸念に応じて想定される、時間的なスパンについてもご教示いただきたい。

(回答)

- NTTグループによるSI・通信の一体提案や、NTTデータとNTTドコモの顧客基盤連携など、競争に影響を及ぼしている可能性があり、現状すでに起こりうる問題や、今後発生する蓋然性が高い問題に対しては、検証を待たずに直ちに措置を講じる必要があります。
- したがって、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ですが、NTTデータを規律対象とすることは法改正を伴うため時間を要するため、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直ちにNTTデータにも適用すべきと考えます。
- なお、NTTグループ再編による公正競争環境への懸念事項の検証については、①現在すでにありうべき懸念、②将来的に懸念される事項のどちらも、少なくとも年度ごとに、速やかに実施する必要があると考えます。

第2回会合における追加質問への回答

ソフトバンク株式会社への 質問に対する回答

質問 1

法人営業の現場において、NTTデータのようなシステム・ソリューション事業者（SIer等）が、ネットワークサービス（回線）の選択に影響を与えるか否かについて、NTTはコモディティ化が進み影響力がない（同社資料p6）と主張する一方、KDDI（同社資料p15）、ソフトバンク（同社資料p13）、楽天モバイル（同社資料p8）では、影響があるとの主張で、意見が対立しているように見えます。そこで、NTTの主張について、事実と異なるということなのか、いずれのケースも想定されるのか、改めて見解をお願いいたします。

(回答)

- 当社資料P.13でいう「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等の特徴があり、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因としてビジネスがスタートすることが一般的です。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ケーション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ります。
- 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ります。
- 法人営業の現場において、上位サービスとネットワークサービス（回線）を個別に選択することを希望されるお客さまも存在するのは事実ですが、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です。
- その意味で、当社の主張の方が法人営業の実態により即しており、SIer等は影響力がないとするNTTの主張は我々が認識している事実とは異なるものと考えます。

委員限り

質問2

光ファイバや携帯事業と、ソリューション事業とのセット販売（付加価値サービスの提供）は、近年の電気通信市場においてどの程度競争力を持つのか、客観的な数値等に基づき示すことはできないでしょうか（例えば、「ソリューション事業とのセット販売は光ファイバ等のネットワーク事業の売上の何割を占める」、「ネットワーク単体の売上に比べソリューション事業とセットにした売り上げは〇倍になる等」）。また、ソリューション事業とのセット販売の売上に関する近年の成長比率をお示しいただけないでしょうか。

（関係資料：KDDI資料p2、ソフトバンク資料p4）

(回答)

- 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。
- 当社において、ネットワークサービスとソリューションをセットで提供している顧客の比率は以下の通りです。

委員限り

質問3

ソフトバンク資料p15において、NTT東西・ドコモ等とNTTデータの一体営業による他社サービスの排除を懸念されていますが、東西とドコモには禁止行為規制が課されている中、追加で、どのような規制や運用があればいいとお考えでしょうか。また、それにより、どのような懸念が払しょくされるとお考えでしょうか。

(回答)

- NTT東西・NTTドコモに課されている禁止行為規制については、NTTデータの完全子会社化のような株主構成の変化により十分に機能しなくなると考えられ、少なくとも現にある禁止行為規制の実効性担保が必要です。
- ヒアリングでご説明申し上げたとおり、NTT東西とNTTデータ間には一般的な禁止行為規制しか課されていないため、NTTデータを特定関係事業者指定し、累次の公正競争条件を法定化するなど、既存の規律を確実に機能させることが必要です。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です。
- また、NTTドコモ/ドコモビジネスとNTTデータの関係性においても、一体営業による他社サービス排除（NTTドコモ/ドコモビジネスがNTTデータへ回線を提供する際に優遇する、NTTドコモ/ドコモビジネスが有する顧客情報やネットワーク要件等の情報をNTTデータが共有する等）を防止するため、NTTドコモの禁止行為規制対象にNTTデータを引き続き指定することに加え、累次の公正競争条件でいうところの「役員兼任の禁止」「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」に関する規律も必要と考えます。なお、NTTドコモの完全子会社であるドコモビジネスに法人営業部門が移管されていることを踏まえ、ドコモビジネスにも上記に挙げたような規制を課し、規制の潜脱行為を防止すべきと考えます。
- 加えて、組織再編によるそれらの潜脱を防ぐため、NTTデータを登録の更新制度の対象となる相手先として指定する（NTTドコモからドコモビジネスに法人営業部門が移管されていることから、ドコモビジネスに登録更新制度を適用しNTTデータをその対象とする）ことや、登録の更新制度の審査対象に「資本構成の変化（子会社化等）」を追加することも必要と考えます。
- さらに検証結果次第で、NTTデータを起点とした規制の検討も必要と考えます。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ことが考えられます。ネットワークレイヤーにおける公正競争環境の確保は引き続き必要です。

質問 4

NTTドコモの禁止行為の相手方に、（MVNO等の回線数にかかわらず）NTTデータを指定する（指定を維持する）ことを希望されていますが（KDDI資料p18、ソフトバンク資料p18）、ドコモへの禁止行為規制は、①接続・卸情報の目的外利用の禁止、②不当に優先的な取扱いの禁止であるところ、これらにより、どのような課題が回避されと考えているのでしょうか。

(回答)

- 現行の制度では、NTTデータが有する回線数が基準（5万契約）以下になる、または電気通信事業を子会社等に移管し、電気通信事業者ではなくなることで、NTTドコモの禁止行為規制の対象外となりますが、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するものであることから、本主張をさせていただきました。
- 回線数の多寡に依らずNTTデータを指定し続けることにより、一例として以下のような公正競争上の問題事例を回避または抑止し得ると考えます。
 - ✓ SIERとしてのNTTデータとの新規取引または取引継続を条件に、NTTドコモが当該顧客に対して有利な条件で通信回線を提供する
 - ✓ NTTドコモの有する顧客基盤をNTTデータが活用し一体的な営業を行うことで、ソリューション市場・ネットワークサービス市場への支配力を強める

質問 5

ソフトバンク資料14枚目におけるNTT東西局舎の利用（一般コロケーション）に関しまして、NTT東西との間におけるこれまでの利用状況（利用手続や実際に利用に至るまでの時間等）について教えてください。

（回答）

委員限り

- 実際に当社におけるNTT東西局舎の利用形態が変化した例としては、携帯基地局にかかる制御設備の局舎内設置があります。携帯基地局毎に制御設備を設置（D-RAN構成）していたものを、効率的なトラヒック処理を行うべく制御設備を分離し、いくつかの基地局をまとめて制御する中央集約的な構成（C-RAN構成）へのシフトを進めました。このとき、制御設備を新たにNTT東西の局舎内に設置しています。
- 当該制御設備は結果的に義務コロケーションでの設置となりましたが、この例のように、技術の進展や今後の市場環境の変化等によって、様々な用途での局舎利用のニーズ及び局舎そのものの重要性の高まりが発生するものと考えます。

委員限り

質問6

各社のNTTに関する懸念に関して、検証すべき時間的なスパンについて、想定されておられるものがあれば教えていただきたい。各社のご主張の中には、①現在すでにありうべき懸念もあれば、②将来的に懸念される事項も混在していたように思う。①なのか、②なのか、また、②の場合も、年度ごとに検証すべきものか、2～3年等の幅をもった検証に適しているのかをお聞きたい。第2回会合時に、ご主張の優先度の濃淡について説明があったが、懸念に応じて想定される、時間的なスパンについてもご教示いただきたい。

(回答)

- 具体的懸念の例の1点目に挙げた「NTT東西局舎の優先利用」については、「②将来的に懸念される事項」に該当しますが、質問5の回答で記載したとおり、局舎の利用用途はこれからまさに多様化すると考えられ、1年後など近い将来には具体的懸念として競争上の課題となる可能性があります。
NTT東西の局舎については、NTTグループの都合による転用や統廃合が進んでおり、リソース不足の懸念は既に存在します。従って、「将来の懸念」といっても、早期に検証を開始するとともに、年度ごとの定期的な検証が必要と考えます。
- 2点目に挙げた「一体営業による優位性拡大」については、「①現在すでにありうべき懸念」に該当します。NTTデータの完全子会社化についてはNTTグループの一体化の進展によって、より大きくなっていくと想定しています。特に、NTTデータとドコモビジネスについては、上位レイヤを担うNTTデータと、下位レイヤ（回線）を担うドコモビジネスが互いに補い合う関係性で、一体営業（セット提案）による他社サービス排除の懸念は特に強く、その影響も直近に発生し得ると考えます。こちらはより喫緊の課題として、必要な措置を講じるとともに、速やかな検証並びに年度ごとの定期的な検証が必要です。なお、本影響は今後の契約更改・システム更改のタイミング等をとらえ徐々に進行していく懸念もある点にも留意の上、検証頂くべきと考えます。

第2回会合における追加質問への回答

楽天モバイル株式会社への 質問に対する回答

質問 1

法人営業の現場において、NTTデータのようなシステムソリューション事業者(Sier等)が、ネットワークサービス(回線)の選択に影響を与えるか否かについて、NTTはコモディティ化が進み影響力がない(同社資料p6)と主張する一方、KDDI（同社資料p15）、ソフトバンク(p13)、楽天モバイル(p8)では、影響があるとの主張で、意見が対立しているように見えます。そこで、NTTの主張について、事実と異なるということなのか、いずれのケースも想定されるのか、改めて見解をお願いいたします。

(回答)

- ご質問の内容につきましては、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くと認識しております。これは、市場の要請に基づく必然的な流れと考えております。
- こうした中、NTTデータを含むNTTグループ企業の影響について、現時点において、特段の問題が発生しているという事実は把握しておりません。このため、前回の市場検証委員会では、あくまで想定例として事例を挙げさせていただいたところです。
- 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・確保していくことにあります。そのためには、NTTグループの再編(合併、資本構成の変更を伴う株式取得等)によって競争環境が損なわれることはないか、とくに「特別な資産」の公平な提供等に悪影響がないか、NTTグループから継続的に報告を求め、その内容を精査する必要があると考えております。
- こうした観点から、当社としては、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いたところです。

質問 2

各社のNTTに関する懸念に関して、検証すべき時間的なスパンについて、想定されておられるものがあれば教えていただきたい。各社のご主張の中には、①現在すでにありうべき懸念もあれば、②将来的に懸念される事項も混在していたように思う。①なのか、②なのか、また、②の場合も、年度ごとに検証すべきものか、2～3年等の幅をもった検証に適しているのかお聞きしたい。第2回会合時に、ご主張の優先度の濃淡について説明があったが、懸念に応じて想定される、時間的なスパンについてもご教示いただきたい。

(回答)

- 懸念の時間軸については、①現在、②将来の両方が対象になるものと認識しております。
- 検証のスパンについては、質問1の回答にも述べさせていただいたとおり、四半期ごとの検証が望ましいと考えます。

エビデンス提示依頼

各社のご主張を裏付ける追加のエビデンスやデータ等について、構成員等にお示しできるものがありましたら、事務局までご提出をお願いいたします。

(回答)

- 2025年8月5日に開催された第2回市場検証委員会において、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（＝大NTT化）により、NTTグループが自グループのサービスを優遇することで、公平・公正な競争環境が損なわれる懸念があるをご説明させていただきました。現時点において特段の問題が発生しているという事実は把握しておらず、あくまでも想定例として以下事例を挙げさせていただいたところです。

想定例①:NTTデータが主体となるサービス

大企業・官公庁向けに、キャリアID連携によるSIM認証基盤を前提とした「モバイル端末管理（MDM）+セキュアブラウザサービス」を提案。NTTドコモのみ動作検証済とすることで、コスト・スケジュール面で他キャリアを排除。

想定例②:NTT東日本が主体となるサービス

スマートファクトリー導入プランとして「ローカル5G+AI画像解析+IoT統合監視」を提供。通信サービスとNTTデータ製SCM&IoT PFサービスとを一体提案して保守SLAを保証。その一方で他社製品との組合せでは保守SLAを“ベストエフォート”扱いとする。

エビデンス提示依頼

(回答続き)

- このような懸念を未然に防ぐため、NTTグループから継続的に報告を求め、その内容を精査する必要があると考えております。こうした観点から、当社としては、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いたところです。
- 当該懸念は、将来的に起こりうる可能性を示唆するものであり、現時点において顕在化しておらず、特段の問題は把握しておりません。将来的にそれが起こりうると当社が主張する根拠として、海外において規制当局等が旧国営通信事業者に対し、定期的なモニタリングを実施していることが挙げられます。これらの事例は、旧国営通信事業者が自グループ・自社サービスを優遇することで健全な競争環境を歪める潜在リスクがあるとの各国規制当局等の認識を裏付けるものであり、日本における制度設計の参考になると考えます。
- ・英国:Ofcom（放送通信庁）によるOpenreach 社（BTより機能分離されたインフラ事業者）に対するモニタリング
 - ↳ Openreach社がBTグループから戦略的に独立して運営され、すべての通信事業者に公平に回線を提供しているかを、年次モニタリング報告および 四半期ごとのKPI による品質評価を通じてOfcomがモニタリング

(参考URL)

<https://www.ofcom.org.uk/phones-and-broadband/telecoms-infrastructure/the-openreach-monitoring-unit>
- ・豪州:ACCC（競争消費者委員会）によるTelstra社に対するモニタリング
 - ↳ Telstra 社が旧来の固定回線事業をNBN 社に移行する「構造分離誓約（SSU）」に基づき、公平な卸提供や透明性の確保義務を負っており、年次のコンプライアンス報告および四半期ごとの遵守報告を通じてACCCがモニタリング

(参考URL)

<https://www.accc.gov.au/by-industry/telecommunications-and-internet/telstras-migration-of-fixed-line-services/telstras-structural-separation-undertaking>