

電気通信市場検証会議（第30回） 議事録

- 1 日時：令和4年6月24日（金）16:30～18:45
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・ 構成員（五十音順）
池田構成員、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
KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社
- 4 議事

【大橋座長】 皆さん、こんにちは。大変お忙しいところ御参集いただきましてありがとうございます。大橋です。引き続き、今日もよろしくお願ひします。

本日は構成員全員御出席予定と伺っています。議事はウェブ形式でありまして、音声のみが公開されるということでの開催になります。

配布資料の確認を、まず事務局からお願いいたします。

【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30-1から30-5及び参考資料1と2の合計7点ございます。メールで事前にお送りしておりますけれども、仮に過不足等ございましたら、チャットにてお知らせいただければと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは初めに、本日は、NTTにおける海外事業再編に関するヒアリングということで、お忙しいところ、KDDI様とソフトバンク様に御参加いただいているということでございます。ヒアリングに御協力いただく事業者の皆様方には深く御礼を申し上げます。

最初に各社様から一通り御説明いただいた後、最後にまとめて構成員の方々と質疑と意見交換できればと思いますので、まず御準備がよろしければ、KDDI様のほうから御説明をお願いいたします。

【KDDI】 KDDIの山本でございます。それでは、資料30-1で御説明させていただきます。本日はプレゼンの機会を与えていただきましてありがとうございます。

まず目次でございますが、本日の内容は大きく2つでございます。1点目がNTTデータの再編による影響の話、それから2点目、これがNTTグループ全般の組織再編に対する考え方、大きくその2点でございます。

それでは、まず「はじめに」のところでございますが、スライドの4を御覧ください。まず基本的な考え方としまして、公正競争環境が確保されるのであれば、これはNTTグループの組織再編に限らず、事業者間の競争促進は利用者の利便の向上に資するものと考えております。

NTTグループの組織再編なんですけれども、今後も様々な形態で行われることが想定されるところでございますが、この一番大事な公正競争環境の確保のため、本検証会議の中で以下の点を御議論いただきたいというところでございます。

まずは今回のNTTデータ再編による影響と公正競争の確保という観点、特に国内法人向けサービス市場への影響の検証と公正競争条件の考え方、これがまず1つ大きなところでございます。それからもう一つは、NTTデータにかかわらず、NTTグループの組織再編に対する検証の枠組みの在り方について御議論いただきたいというお願いでございます。

それでは、まず1点目のNTTデータ再編による影響の部分でございます。スライドの6を御覧ください。こちらは、法人向けサービス市場、特に国内もグローバルも含めてですけれども、NTTデータさんがどういうポジションにいらっしゃるかというところでございます。NTTデータ、これは国内外のITサービス市場でトップクラスの事業者であると。特に今回のNTTデータの再編で、売上高が約3.5兆円、従業員数が約18万人を抱える巨大なグローバル・ソリューション事業の企業グループが誕生する。これはNTTさん御自身の発表内容でございます。

これがどれだけ大きいかというものが、次のスライドの7でございます。左側、これが法人市場における売上高の規模でございます。NTTデータさんとNTT Ltd.さん、これが3兆6,000億の規模でございます。弊社につきましては、これは1兆円。つまり3倍以上の規模がNTTデータグループの中にある。右側の従業員数で見ても同じで、弊社は、KDDIグループでも4万9,000人です。ところがNTTデータさんは15万人、NTT Ltd.さんを加えると18万人。3倍以上の従業員を抱えられている。今回、海外の再編をするといったときに、海外と国内でどういった内訳なのかということとはよく分からない。こういった

まだ分からないことがたくさんあるというところがございます。

スライドの8を御覧ください。前回市場検証会議におきまして、NTTの持株さんがNTTデータの再編の説明をされましたけれども、それは主に海外事業の統合に着目した説明のみであった。つまり国内市場への影響というのはよく分からないところがございます。したがって、特に海外ではなく、国内事業におけるNTTグループの連携状況の変化の有無があるのかないのか、こういった辺りを説明いただいたり、あるいは議論いただきたいところがございます。

次に、スライドの9を御覧ください。こちらは、以前にもこの場で弊社からプレゼンさせていただいた法人向けサービス市場の構造でございます。特に国内の法人向けサービス市場の場合は、隣接領域での競争力、これが電気通信事業領域の回線契約に非常に大きく影響する市場だと考えております。

このポンチ絵でございますが、下の段が電気通信事業領域、上の段が隣接領域でございますが、右側のこのコンサルとかSI（システムインテグレーション）、あるいは運用保守、こういったものの競争力が通信サービスのネットワークに大きな影響を及ぼしているところがございます。

スライドの10を御覧ください。NTTデータさん、これは旧NTTからの分離の際に定められた公正競争条件の対象の事業者であります。なおかつ隣接領域でのトップクラスの事業者である。当然この国内法人向けサービス市場の検証において、どのような影響があるのかというのを検証していただきたいと思っております。ですから、今回のグループ再編で、海外ではなく、国内法人向けサービス市場における連携状況がどういうふうに変化するのか、あるいはしないのか、今回の検証会議で見いただきたいというところがございます。

左側のポンチ絵、これは先ほどの法人向け市場の構造でございますが、右下のもの、これはNTTグループさんをちょうどこの事業領域ごとにマッピングしたものです。このオレンジの部分が、我々が「ドコモコムコム」と一般的に言っているNTTドコモグループさん、この右の上にNTTデータさんのSI領域、あるいはNTT東西さんのネットワーク領域、こういったものが連携して、法人向けサービスに影響を与えるんであらうと考えております。

スライドの11、こちらは参考でございます。特にNTTドコモさんを起点とした禁止行為規制の対象についてまとめたものです。この禁止行為規制は電気通信事業領域のグループ内企業が規律の対象でございますが、非電気通信事業領域の右側のほうは、直接の禁止行為

規制の対象ではないんですけれども、ドコモビジネスというブランドによるNTTコムさん、NTTコムウェアさんまで含めた連携をされるところに、NTTデータさんがどう関係してくるのかというところでございます。

同じくスライドの12、こちらも参考ではございますが、左下の絵、これがNTTデータさんが今回再編後のフォーメーションとしてお示しになられたもの、右側、これがNTTドコモグループさんとしてNTTさんが再編された、再編後の姿でございます。左側のNTTデータさんの国内事業会社さん、こちらがこの「ドコモコムコム」さんという、ドコモビジネスというブランドで行う法人向けの事業にどういうふうに関係してくるのか、この辺りが非常に気になるところでございますし、もしかしたらNTTデータさんの国内事業会社さんが、将来的にドコモグループの傘下に入るかもしれない、こういったことも可能性としてはあるのかななんて思ったりするわけでございます。

続きまして、スライドの13でございます。こちらは、ちょっと視点を変えて国際事業の関係です。先ほど私どもは国内事業を見てくれと申し上げましたけれども、海外は関係ないと言っているわけではないんです。特に海外に進出する日系企業様、いわゆるグローバル企業様にとりましては、この隣接領域を含めた国内と海外との一体的なサービス提供、あるいはお客様のサポート力、これが事業者選択の重要な要素になっているというところでございます。

このポンチ絵でございますけれども、右側、この日本列島のところにあるのがNTTコムさんとNTTデータさん、これがソリューションといった領域で連携されるんだろう。一方海外のほうは、今回のNTTデータさんの海外事業会社とNTT Ltd.さんという組合せですが、NTT Ltd.さん、こちらはNTTコムさんの海外事業を承継した事業者でいらっしゃるから、当然NTTコムさんとNTTデータさんの2ペア、これが国内と海外と両方、両面からお客様を支えるんであろう。こういった市場の構造になっているということ、我々としては留意する必要があるんだという指摘でございます。

スライドの14、こちらも参考でございます。これはNTTドコモさんが発表された中期戦略の中で、ここに書いてあるとおり、ドコモとコミュニケーションズのケイパビリティの融合、あるいはNTTデータ、NTT Ltd.との連携ということをしつかりと、NTTドコモさんがおっしゃられているという形なので、こういった連携というのは進んで事業されるんだろうと考えております。

ここまでの、NTTデータさんの再編と国内市場への影響に関する部分のパートでござ

います。

続きまして、スライドの15、これがNTTデータさんと公正競争条件に関する考え方でございます。前回NTTさん、持株さんがお話をされたように、このNTTデータさんの海外事業会社が公正競争に影響を及ぼさないという前提であるならば、これは御説明されるとおり、NTTデータさんの分離時の公正競争条件の承継先というのは、NTTデータさんのホールディングさんとか国内事業会社さんであろうことは、一定の合理性があります。

ただし、仮にこの海外事業会社さんなどによって潜脱行為が行われるようなことがあれば、これはしっかりと再検証が必要であると考えます。特に共同調達指針に基づく検証というものをしっかりと見ていただきたいと思います。

これは具体的に言うかどうかということ、スライドの17を御覧ください。こちらの真ん中のところに例がありますけれども、共同調達の議論をした際に、NTTの持株さんとNTT東西さん、それから分離会社、この共同調達というものは、総調達額の50%に制限するという形になっております。ところがこの下のポンチ絵ですけれども、右側がNTTデータさんの国内事業会社さんでございますが、NTTデータさんの海外事業会社さん、ここを間に入れて共同調達のスキームに乗せてしまうと、これは50%を超える、本来の制限を超えた調達も可能もなってしまいますよねという指摘でございます。実際こういうことをされるかどうかは分かりませんが、そういうこともあり得るところでございます。

続きまして、スライドの18を御覧ください。こちらは前回のNTTの持株さんからの御説明にはなかった部分でございますが、当然にNTT東西さんからNTTデータさんへの取引を通じた補助の禁止というのは引き続き遵守される。具体的に何を言いたいかというと、この下のポンチ絵でございますが、NTTデータさん、これは先ほどから隣接領域とかS I e r領域と申し上げていますが、実は光コラボ事業者でもいらっしゃるわけです。届出をされている。つまり電気通信事業者でもあるというところでございます。

ですから、当然これはドコモ光とNTTドコモさんと規制上は全く同じ位置にありますので、こういった規律もしっかりとNTTデータさんの国内事業には関係するんですよというところの改めての指さし確認でございます。

ここまでがNTTデータさんに関するお話でございます。

続きまして、スライドの19、20以降、こちらがNTTグループの組織再編全般に対する考え方でございます。

スライドの20を御覧ください。NTTグループの組織再編、これはこれからもいろいろな

形で進むことが想定されます。その内容に応じて規制の潜脱とか公正競争への影響が考えられますので、ここではその検証の枠組みというのをしっかり検討しておく必要があるかと考えております。特に大きな視点としては、この下に書いてありますように、まずは対象範囲がどこまでなのか、その対象となる事業者の範囲、あるいは再編の手段の範囲、それから措置の考え方、こういったことを整理しておく必要があるかと思っております。

スライドの21を御覧ください。こちらがまずはその対象範囲の考え方で、対象となる事業者はどこまでか。

私どもも、何でもかんでも再編の対象として全部見ろと申し上げているわけではございません。このオレンジ色で示したところでございますが、公正競争への影響が強く懸念される範囲というのはどこまでなんだろうと考えたときに、まず①の部分です。これはNTT法の規律対象事業者である旧NTT、当然持株さんと東西さん。これはもう当然関係する。それから2つ目としては、その旧NTTから分離されたNTTドコモさん、NTTコムさん、NTTデータさん、NTTコムウェアさん。これが関係する再編についてはしっかり見る必要があるだろう。あとは3点目が、先ほどから申し上げているNTTドコモさんの禁止行為規制対象事業者。これはNTTドコモさんの特定関係法人です。この3つが関係するグループ再編、これについてはしっかりと検証する必要があるんじゃないか。これが対象の範囲の考え方でございます。

続きまして、スライドの22を御覧ください。その組織再編のやり方も、合併するですとか、あるいは事業の吸収分割、あるいは一部の事業の譲受けなど、いろんなやり方があると思っております。この公正競争へ影響を及ぼす手段って何だろうねと考えると、あらかじめこれを限定するのはなかなか難しいと思っておりますので、こういった手段を限定せずに組織再編の影響というものをしっかりと見ていただきたいと思っております。

下のポンチ絵の例ですけれども、この合併による潜脱、これはもう前々から弊社が申し上げているとおり、禁止行為規制というのが本来駄目なグループ会社が、合併しちゃったらいよいよねみたいな話になると、それは一体何なんだろうという話になりますので、合併というのは一つチェックする必要がある。

もう一つは右側のほうですけれども、これはNTTドコモさんの100%子会社化のときに議論されたように、やはり株式取得で支配とか機能を統合していくこと。こういったものが本当に公正競争に影響を与えるのか、与えないのか。これはしっかりと見ていく必要があるかと考えております。

スライドの23は省略いたします。

スライドの24、措置の考え方ですけれども、こういった公正競争上の影響がある場合の措置の考え方、これを事前に明確にしておく必要があると考えます。私どもの考える措置というのは幾つかのパターンがありまして、まずは公正競争上の影響に対して、事業法・NTT法、それぞれの措置があり得るということがまず1つ。続きまして、措置は事前、あるいは事後、両方の措置が考えられるということ。あとはその既存のルールで対応できない場合。これはもうNTTグループの在り方を含めた、抜本的な必要な議論が行われるということが必要だと考えております。

以上でございます。

あと、まとめの部分、これはスライドの26、27にあります、今申し上げたとおりでございます。

スライドの26でございますが、NTTデータの再編につきましては、特に国内法人向けサービス市場の影響を見ていただきたいということ。それから公正競争条件の考え方としては、海外事業会社が潜脱にならないようにしっかり見ていただく必要がある。

スライドの27につきましては、先ほど申し上げましたように、対象の範囲の考え方、それから措置の考え方、こういったところをしっかりと議論していただきたいということがお願いでございます。

弊社からの御説明は以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、ソフトバンク様から御説明いただけますでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの山田です。それでは、資料30-2に基づきまして御説明をさせていただきます。

ではおめくりください。説明の内容ですけれども……（回線途切れ）

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございますけれども、ソフトバンク様、音声がちよっと乱れているようでございます。

【ソフトバンク】 はい。

【田部井事業政策課課長補佐】 すみません、こちら事務局でございます。音声が入っていましたので、すみません、ビデオはオフにさせていただいたほうがよろしいかなと思います。

【ソフトバンク】 すみません、失礼しました。聞こえますでしょうか。

【田部井事業政策課課長補佐】 聞こえております。

【ソフトバンク】 申し訳ありません。ビデオはオフで失礼させていただきます。

もう一度御説明させていただきます。KDDI様が網羅的に御説明されましたので、重複する部分がほとんどですけれども、競争事業者の関心が高い部分と捉えていただければと思います。

まず1ページ目でございます。今回の再編に関する当社の考え方でございますけれども、こちらNTTグループの競争力強化自体を、私どもとしても必ずしも否定するものではありません。ただこちらの図にもありますとおり、もともと公社であったNTTグループにおいては、その競争促進のために累次の公正競争条件が付されているところで、今回右側にもありますとおり、例えばNTTデータへ追加出資をするといったような動きもございます。

こちらの下にもありますように、分離の条件でもともと出資比率の低下ということが付されており、こちらは上場の機会を捉えて低下させたというような御説明がありましたけれども、今回のこのような再編というのが、本当に公正競争の環境に影響がないかどうかということは、きちんと検証する必要があるのではないかと考えております。

もう一回上に戻りまして、繰り返しになりますけれども、競争力強化自体を否定するわけではありませんが、あくまで国内の公正競争環境が確保されていることが前提で、したがって、今回の再編に伴う競争環境への影響の検証というのは必要と考えております。

1枚おめくりください。こちらは、NTTデータの個人投資家向けの説明会の資料から引用させていただいております。ITサービス・ソリューションの各分野において非常に強みを有し、各市場で上位に位置するプレーヤーということで、今後デジタル化、DXの推進といった動きの中で、このような分野においてこういった地位を持っているということは、非常に競争の観点では強みになっ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。3ページ目でございますけれども、今回の再編以前に、NTTグループ会社間の連携を強化する方向性というのは、グループ内で打ち出されているところ です。

下にも記載しましたとおり、NTTコミュニケーションズ、NTT Ltd.との間で、クロスセル／トータルサービス提供による事業拡大であるとか、グループ全体のスケールメリットを用いた、調達集約等によるコスト削減、あとは研究開発領域・IOWNに関するNTTグループ内の連携というところは、再編以前からグループの中で強化されてきていたというふうに認識しております。

1枚おめくりください。4ページ目で、海外市場における連携強化、グローバル事業にお

ける再編という御説明はNTTのほうからありましたけれども、海外市場における連携強化というのは、国内市場の競争力にも影響を与え得るものと私どもとしては考えております。したがって、今回の事象が国内の競争環境にどのような影響を及ぼすのかということについては、検証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。今回、海外事業の強化に向けた再編ということですが、NTTの説明によれば、2023年には国内事業会社を分離するというふうに記されております。そうしますとやはりこの国内事業会社というのをなぜ分離するのかであるとか、分離会社の事業内容・構成・規模がどういったものなのかということを確認した上で、この再編が国内市場へどのように影響するのかを検証することが必要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。分離に伴う公正競争条件の引継ぎに関してでございますけれども、前回の市場検証会議においてNTT持株の御説明によれば、NTTデータホールディングス・国内事業会社のみが公正競争条件を引き継ぐ、そのような御説明がございました。こういった条件に読み替えられるとするのであれば、この場合、この条件で本当に国内市場の公正競争に影響を及ぼさないのかどうか、及ぼすようであれば、そのようなことがないように何かしらの担保が必要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。事例の一つですが、共同調達の話です。海外事業会社が共同調達に係る制限の対象外となった場合に、もともとの共同調達に関するこのような規制とか、制限の趣旨に反する懸念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。また、R&DであるとかIOWN構想における連携・グローバル展開の強化に伴って、競争事業者が排他されるようなNTT独自仕様化であるとか、そういった公正競争環境に影響を及ぼす事象が発生しないかどうか、検証・確認も必要ではないかと考えております。

1枚おめくりください。海外の競争力の強化というのが国内に影響し得るというお話ですが、海外市場における展開及びそれに伴う隣接市場への効果波及、あとはNTTグループの最適化等が行われれば、本再編というのは国内市場にも影響し得ると考えております。

こちらは双方、NTTデータの説明資料ですが、上の資料だとNTTコミュニケーションズが実施している日系ビジネスユーザ向けのグローバル事業については、引き続きNTTコミュニケーションズにおいて実施と記載されている一方で、下の資料ですと、こういったように連携を拡大していくと、そういうような話になりますと、いずれこの辺りは、

事業の最適化、機能の整理というのが行われ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。こちらは先ほどKDDIさんからも御説明がありましたけれども、今回の再編を経て、国内法人市場を中心とした市場競争力強化のために、最終的にNTTデータの国内事業会社というのをドコモグループに組み込む。ましてこのような形で国内事業会社が分離されるということになりますと、旧分離会社の一層の連携強化を行うインセンティブが生じるのではないかと考えております。

下の吹き出しにもありますとおり、そうしますと結果として、今禁止行為の対象事業者でありますNTTドコモの市場支配力というのが、強化され得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。最後にまとめでございます。冒頭にも申し上げましたとおり、NTTグループの競争力強化自体を必ずしも否定するものではありませんが、あくまで国内の公正競争環境が確保されていることが前提と考えます。したがって、今回の再編に伴って競争環境への影響の検証は必要と考えており、具体的には以下4点が必要と考えております。

1つ目は、国内事業会社というのがどのような趣旨で分離されるのか、また、各再編会社がどのような事業内容を行うのかということについて、影響の分析のためにも詳細を開示いただくことが必要ではないかと考えております。

2つ目としまして、NTTデータホールディングス・国内事業会社のみが公正競争条件を引き継ぐというような説明がございましたが、その是非は、国内市場の公正競争に影響がないことを確認した上で判断すべきではないかと考えております。

3つ目、R&DやIOWN構想において競争事業者の排他が起きないように、再編後の各社も検証の範囲とした上で、本検証会議において、このような面で引き続き検証を行っていただくことが必要ではないかと考えております。

最後4つ目、法人市場等の検証のために、NTTデータとNTTグループ各社間での連携及び連携に伴う市場への影響の実態把握を、継続的に本検証会議で行うことが必要ではないかと考えております。

私からの説明は以上です。冒頭大変失礼いたしました。

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した。

それでは、ただいまの御説明に対して、構成員の皆様から御質問等あればいただければと

思います。御発言の意思を示していただければ、こちらから指名させていただきます。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】 中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございます。私からはKDDI様のほうに、2点ほど確認というような形で質問をさせていただければと思います。

1点目なんですけれども、今回御説明いただきました資料、9枚目のところでございます。S I e rとかコンサルの競争力をネットワークのほうに及ぼし得るということでございますが、御説明の中に、回線契約に影響するという説明と、それからネットワークに影響を及ぼすというような説明があったかと思いますが、この場合、回線契約というのは恐らく小売レベルに対する影響というふうに理解することができると思うのですが、このコンサルとソリューションの隣接領域からの影響というのは、ネットワークに対してはどのような形で影響を及ぼすのか、御説明いただけますでしょうか。それが1点目でございます。

2点目は20枚目の資料でございます。20枚目の資料において、まず公正競争への影響は競争事業者等関係者の意見を踏まえた判断、もちろんそれはそのとおりにかなというふうに考えておるわけでございますが、例えばここにまずもってNTT側からの何か説明、そういったものを開示するというような、ソフトバンク様のほうからも少し御意見があったかと思っておりますけれども、KDDI様としては、ここにNTTからの何か情報開示や説明の機会というのも含められていると、こちらは理解してよろしいのでしょうかというのが2点目の質問でございます。

すみません、長くなりましたがよろしく願いいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 福島大学の佐藤でございます。

御説明ありがとうございました。私はソフトバンク様のほうに御質問が1点ありまして、スライドの8のところで、研究開発の連携・グローバル展開の強化で、NTT独自仕様化というところがちょっとよく分からなかったのもう少しその点を具体的に、競争事業者は排他的な連携であったりとかグローバル展開、例えば独自仕様というのはどういうところでの独自仕様なのか、また、ほかに排他的な懸念のありそうな具体的な事例とか、考えられそうな可能性でも結構ですので、もし何かありましたら御説明いただければと思います。

私からは以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

ほかの構成員で、もし御発言があればと思います。林構成員、お願いします。

【林座長代理】 林でございます。質問というより、プレゼンを聞いての感想めいたコメントなんですけれども、今後の検討についてどういった論点があるかということ、私なりにちょっとまとめさせていただきますと、後でもしよろしければ、KDDI様中心にちょっと御回答いただければと思うんですが、1つはやっぱりNTTデータ再編に係る公正競争上の問題がテーマになっているわけなんですけれども、法人市場についても改めて考える必要があるのかなというふうに思いました。

キャリアの競争というのは、個人向けの携帯市場は伸び悩んでいるわけなんですけれども、今後法人分野が次の成長分野になってきて、社会経済のデジタル化だとかDXの進展に伴って、SIだとか法人回線なんかの法人分野が伸びていくというふうに思いますので、この辺り非常に事業構造が転換していると思います。

NTTグループでも音声中心の電話会社から、システムインテグレーションだったり、いわゆるICT企業、事業構造が転換している中において、1つ論点としては、この検証会議との絡みで言うと、禁止行為の対象領域の範囲、非電気通信領域との連携がいろいろ行われているわけですが、それを踏まえて、どこまでその禁止行為規制、あるいはその評価を広げるかという問題があるのかなというふうに思いました。

例えば今の公取と総務省の共同ガイドラインでは、電気通信役務の提供以外の業務でも、一定条件の下で、その当該業務が電気通信役務の提供と密接不可分に関係している場合には、自己の関係事業者と一体となって排他的業務として例示されているわけなんですけれども、（発言者注：非電気通信領域のSI等が法人分野の電気通信役務の提供と密接不可分な関係にあり、隣接市場で巨大なシェアを持つ事業者のサービスが電気通信市場におけるドミナント事業者のサービスと組み合わせられた場合、電気通信分野の公正競争にも大きく影響すると思います。現状、排他的なセット割等が禁止されるサービスはモバイル、FTTH、固定電話等に限定されていますが、隣接領域とのセット販売が公正競争に影響を及ぼすのであれば、隣接領域のサービスを加えるといったことも一つのやり方かもしれない。）こういったことを踏まえて禁止行為規制の対象となるサービス領域に、その隣接領域といったものをどこまで含めるかというのが、一つ論点になるのかなというふうに聞いていて思いました。もしその辺り、事業者様から補足があればお願いしたいと思います。

もう一点は、法人分野というのはやっぱり個人と違って、いわゆるトータルソリューションで提供される。いろんなサービスを組み合わせたサービスのトータルソリューションで提供されるので、一旦そのサービスを受けると、いわゆるスイッチングコストが発生して、転換が難しい（発言者注：いったん契約すると事後に是正させるのは難しく、競争回復不可能な状態になっては、事業法第30条の趣旨にも反するため、公正競争に影響があるかどうかを早めに見極める必要があると思います。）。

昨今、ベンダーロックインということでいろいろ問題になっていますけれども、そういうふうに、一旦契約すると自己に是正させるのは難しいので、競争回復が不可能な状況になって、後で事後的に対処するのは不可能なので、事前にまさにこの検証会議の場等で、公正競争の影響がないかどうかというのを早期に見極める必要がある。それがその事業法の30条の趣旨にも合致するのかなと思いますので、そういう意味ではいろいろ検証会議に託されている役割も、ますます大きくなっているのではないかなというふうに思ったところです。

すみません、ちょっと感想めいた話で恐縮ですが以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

中尾構成員、お願いできますでしょうか。

【中尾構成員】 中尾です。御説明ありがとうございました。

KDDIさんとソフトバンクさん、両方に質問です。具体的に、どういうところを今後注視していくのが適切かということです。まずKDDIさんの資料では、8ページぐらいから始まる話で、海外事業の統合に着目した説明があります。海外での連携が国内に与える影響というところでは、特に13ページ、それからあとはソフトバンクさんの資料で言いますと、4枚目に、海外市場における連携強化は、国内市場の競争力にも影響を与え得る、国内の競争環境に及ぼす影響の検証が必要であると書かれています。大変重要な観点だと思います。KDDIさんが御指摘の共同調達のような話は、資料で言いますと17ページ、それから補助の禁止、18に関してですね。これらの点に関しては、前回私から、ここは問題ないですよと質問したように記憶しています。問題ないとNTTさんは言われていたと思います。これらの話以外で、例えば、海外での連携が国内へ与える影響としてどういうものが考えられるのか、教えていただけますでしょうか。

つまり、このような観点の検証を実施する必要性は指摘いただいているのですが、例えば、具体的にどういう事例でこういう国内市場の競争力に影響を与え得るケースが出てくるのか、もし想定されるものがあるようでしたら、明確化できると良いと思いました。

私は技術的には、例えばNTTデータさんで、海外での連携強化によっていろいろなサービス展開が、海外のいろんなサービス、こういったところに国内から法人の利用が多くなるようなケースはあるかと思います。ビジネスとしてはグローバルにやっているものなので、国内から顧客があるというケースがあったとしても、どういう影響があるか、これは電気通信市場の公正な競争が行われているという観点に立っての検証をしないといけないと思うのですが、こういった懸念が考えられるか、もし想定があるようであれば教えていただければと思います。お願いいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。おおむね御発言希望の方には御発言いただいたのではないかと思います。よろしいですか、皆さん。

【池田構成員】 すみません、池田です。

【大橋座長】 よろしくお願ひします。

【池田構成員】 中尾先生が質問された、海外事業が国内市場に影響を及ぼし得るということについて、私も具体的な行為態様と、どのように国内市場における競争に影響が生じ得るのかというイメージが湧きづらかったので、具体例を、KDDIさん、それからソフトバンクさん、両社からいただきたいなと思いました。

それからあともう一点、KDDIさんのスライドで、海外事業が国内事業に影響を与えるという話と、隣接市場であるコンサルとかSier、運用保守から通信領域に影響を及ぼすという話とはどういう関係にあるのかということについて、もう少し具体的にお話を伺いたいと思いました。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、様々構成員の方々から御質問がありましたので、よろしければKDDI様からお答えできる範囲でお願いできますでしょうか。

【KDDI】 KDDI、山本です。

ちょっと全ての質問に適切に答えられるかどうかあれですが、順番に、まず西村先生からの御指摘、質問が2点というふうに理解しています。

まず1点目がスライドの9、こちらのネットワークというものと回線契約のところの考え方についての御質問と理解しました。こちらはちょっと私のほうの説明が紛らわしかったかもしれません。ネットワークとここに書いてあるところは、回線契約、通信サービスというのと同義と考えていただいて構いません。

ここから先の御説明はほかの先生からの御質問にもちょっと関係してくるんですが、通信サービスそのものは、実は差別化って意外と難しいんですよね。

法人向けサービスの競争は何が勝負を分けるのかといったときは、その法人のお客様の業態とか、つまりお客様の専用のネットワークをつくる時に、例えばそれは国内に閉じる場合もあれば、グローバル企業の場合は、例えば航空会社でもいいですよ、あるいは金融機関でもいいですし、旅行代理店でもいいんですけども、海外に拠点があるお客様が専用のネットワークを使いたい、つくりたいといったときに、何が差を生むかという、単なる回線のどこどこからどこどこまでこんなサービスがありますだけでは多分駄目で、それぞれのニーズがどこにあるのか。

それがコストなのか、それとも絶対落ちてはまずいような、もう何重にも品質を確保してくれだとか、あるいはそうじゃなくて、こういう業態に応じたこういうシステムをつくりたいんだという、まさにS I e rのソフトウェアとかアプリみたいな領域のところまでコンサルして、だからこういうネットワークをつくるのがいいんじゃないですかというのを、まさに先ほどトータルソリューションという言い方がありましたけれども、お客様が、ああ、これはKDDIさんをお願いしようかな、いや、KDDIさんじゃ駄目だからNTTさんにしようかなとか、こういったところの選択基準にするのに、単なる通信サービスの約款上のサービスだけを提示しても、ここは勝負というか、お客様のニーズに応えられないんです。

なので、コンシューマーと違って法人向けのソリューションというのは、まさにこのお客様のニーズにどう応えて、例えばシステムの使い方だとかそういったところまで踏み込んでコンサルをするのか、運用保守がどうなっているのか、ここがまさに勝負の差を分けるというふうに理解しております。ですから隣接領域が大事ですよというのは、単に回線サービスの、月幾らですとか、稼働率はこんなのですとかというだけのスペック上の話ではなくて、むしろお客様にどういうサービスを提案するか、提案力だと。それが隣接領域のコンサルの部分だと理解するというところを言いたかったのが、このスライドの9でございます。

ちょっとあわせて、ほかの先生からも海外との関係。池田先生からもありましたね。コンサルの話と海外とどう関係あるか。あるいは中尾先生からも、弊社のスライドの13について、たしか御質問いただいていると思うんですが、まさに今申し上げたように、お客様、特にグローバル企業のお客様なのか、国内だけに閉じているお客様なのかによって、これは変わるんですけども、もし海外に拠点をたくさん持たれているお客様ということを念頭に置いたときは、国内でのサービスがこうですよというだけじゃ、全然そのお客様にとってのニー

ズを満たすことにはならないんです。

なので、先ほど申しあげましたように、例えば弊社の場合はこういうような海外拠点でのサービスができますよ、あるいは現地におけるこういう企業とのサポート体制ができますよ、こういったところのパッケージのサービスが、本社である日本のお客様のサービス選択をするときに、海外側のサポートも含めた選択になる。そこが競争の基準になっている。なので、ここの競争の領域をどう分析するかというのは本当に難しいというふうに我々も思っています。特にNTTデータさんとか、グループ会社の連携といったときに、何が不当に競争をゆがめているのかというところの判断も難しいと思います。

ただ申しあげたいのは、こういった法人向けの市場における公正競争の状況を分析するときに、今申しあげたような視点の分析がなければ、どの事業者が強いかどの事業者が弱いということ、単に何かの回線の売上高とかそういうものだけで分析するんじゃなくて、しっかりとこの辺りの実態を、特にそのソリューション領域、S I e r 領域というのはこれまであまり光が当たってこなかったところですので、今回NTTデータさんの再編というのが一つの大きなきっかけになったと思うんですが、これが、先ほどほかの先生からもありましたように、I o Tとかデジタルトランスフォーメーションとか、これは林先生ですね、林先生からも御指摘いただいたとおり、事業転換したときのこれからの新しいサービスの提供形態とか競争の状況というのは、非常に流動的なんですけれども、こういうところをしっかりと見た上で、公正競争上の問題があるのか、ないのかを判断していただきたい。そういうことを申しあげたいというところでございます。

すみません、いろんなところに行ったり来たりしましたが、あとは、西村先生から20ページのお話をいただきましたが、そうですね、これは先にNTTさんからの説明をお願いするというのもう先生御指摘のとおりで、まず説明責任はNTTさん、特にこの公正競争上のNTTさんならではの問題、NTTの再編とか分離というものの延長線の中で議論されているルールについての説明責任というのは、まずはNTTさんにあるだろう。それに対して我々、あるいは先生方、皆様が、そのNTTさんの説明は納得いくのか、いかないのか、こういう順序であると考えております。

以上が西村先生の御質問への回答でございます。

あと、林先生の御質問については、今一部答えを申しあげましたが、密接不可分とか排他的というものもありましたけれども、これは電気通信事業領域の事業者だけではなくて、例えば弊社での先ほどの説明で言うと、スライドの11、今までは左側の電気通信事業領域の事業

者だけが、いわゆる規律上の対象だったんだけど、もう一步踏み込んで、非電気通信領域、今回で言えばNTTコムウェアさんとかNTTデータさんとかとの排他的な一体営業というものが、もしあるのであれば、それも禁止行為規制の対象として入れる必要があるのかどうか、こういった検討をしていただく必要があるのではないかと考えております。

あと、中尾先生からの御質問につきましては、これは先ほどの海外との連携の話で答えさせていただいたと一応理解しております。

あとは池田先生からの御質問、これもコンサルの話と海外との関係についての御質問だと思いますので、先ほど御説明させていただいた内容で答えになっているかどうかなんですけれども、一応弊社としての考えは以上でございます。長々とすみませんでした。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、ソフトバンクさんはいかがでしょう。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。私どもにいただいた質問は佐藤先生と中尾先生のもので理解しておりますので、こちらについてお答えいたします。

まず、佐藤先生の御質問、私どもの資料の8ページに関するところですが、前提としまして、我々が国内で様々なサービスを提供するに当たり、固定のアクセスに関する部分については、NTT東西さんの一種指定の電気通信設備に依存しているところが事実でございます。したがって、国内の電気通信においては、その一種指定電気通信設備との接続であるとか、その辺りの条件というのは、やはりNTTグループの各社と競争事業者間の公平性を、まず保っていただく必要があると考えており、そのための様々な競争条件というのが事業法等でも担保されているものと理解しております。

今後NTTグループとしてIOWNというのを進めていく中において、我々として懸念しているのは、こういった次世代のネットワークというものがNTTグループの中で構築されるに当たって、今までそういった形で競争事業者とNTTグループ内各社との間で、公平な条件で利用できるように担保されていたものが、どこかでNTTグループのサービスを利用したほうが有利になるような、そういった事象が発生しないかということ懸念しており、それが競争事業者排他という表現で記載されている趣旨でございます。

IOWNであるとか様々なR&D等で、NTTグループ内で一体的にいろいろと研究あるとか開発をする中で、排他的にいろいろとなされてしまう。そういった形で我々のほうの接続であるとかそういったところが不利になるような事象が発生してしまいますと、国内の市場において非常に大きい影響が生じますので、8ページにおいては、そのようなこと

を発生しないようにしていただきたいという趣旨でございます。

もちろんNTTグループ各社のほうで、今回のIOWNの導入において、その辺りのオープン性にはいろいろと配慮して進められているという御説明もいただいて、そのような説明があるというのも十分認識はしておりますが、競争事業者からすると、次世代のこういった光電融合を用いたネットワークをめぐる様々なグループ間の連携の強化という部分については、やはり懸念があるところでございますので、その辺りをしっかりと見ていただきたいというところでございます。

続いて中尾先生の御質問、注視すべき点ということで、4ページ目の海外での影響が国内にどういった形で還流することが想定されるかという御質問ですが、これは先ほどKDDIさんからも御説明がありましたとおり、やはりお客様として、当然ながら海外でサポートをしっかりとってくれる会社のほうがいいよねということで、海外でのそういった非常な競争力の強さが国内にも影響し得るというのがありますし、あとは、これは規模であるとか内容等によるのですけれども、今後様々な調達においてもグローバルで非常に力を有するということは、様々な競争において調達力という観点で影響があったりすると思っておりますので、そういったことを主に懸念しております。

特に6ページにも記載しましたがけれども、今回公正競争条件で海外事業会社を外すということだと、そういったグローバル調達のようなものを、本当にこういった条件から外していいのかどうか。これが、従来の公正競争条件が引き続き海外のほうでかかりますということであれば、例えば調達に関する部分等については特段の心配はないのかもしれないのですけれども、今回こういった形で、国内はというような御説明があった以上は、もともと累次の公正競争条件が付されているところを緩和するというような見方になりますので、この辺りの検証をしっかりとやっていただきたい、そのように考えているところでございます。

私からは以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。一応お答えいただいて、まだお伺いしたいことは多数おありになるかと思いますが、若干のお時間のほうの関係もでございますので、もし特段のことがなければ、ここで一旦打切りとさせていただきます。もし追加の御質問等ありましたら事務局のほうへ、日時で言うと6月28日火曜日までに御提出いただければ、KDDI様、ソフトバンク様にはお手数をおかけしますが、後ほど御回答などいただければありがたいなと思っております。構成員の皆様方、そういう進め方でよろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、本日、KDD I 様及びソフトバンクの皆様、お時間いただきましてありがとうございました。引き続き御質問が追加で出てくると思いますけれども、よろしく願いいたします。

それでは、次の議題に移りますので、KDD I 様、ソフトバンク様、御退出いただければ幸いです。ありがとうございました。

(KDD I、ソフトバンク退出)

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、次の議題のほうに進めさせていただきたいと思います。電気通信事業分野における市場検証、これは令和3年度ということですが、この結果について事務局から御説明いただいた後、皆さんと討議できればと思います。お願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。電気通信事業分野における市場検証の令和3年度の結果につきまして、資料30-3及び資料30-4に基づいて御説明をいたします。

まず、例年作成しております令和3年度の年次レポートにつきましては、資料30-4のとおりでございますけれども、こちらは御覧のとおり、かなりの大部にわたりますので、その概要資料といたしまして資料30-3を作成しております。本日はこちらの資料30-3に基づきまして御説明をいたします。

資料30-3、概要資料の1ページ目を御覧いただければと思います。本資料の構成についてということでございまして、この資料はIからIVまでの4部構成としております。このうちIVの市場検証の取組における組織再編に係る対応等につきまして、こちらは業務の適正性の確認結果の②に関連する項目でございますので、そちらと併せて後ほど御説明いたします。

ページおめくりいただきまして、3ページ目を御覧ください。市場動向の分析結果でございます。今年度より重点的検証項目というものを位置づけるようにいたしまして、令和3年度につきましては、移動系通信市場をめぐる市場環境の変化の影響、それから新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う影響、この2つを重点的検証項目としたところでございます。

まず3ページ目でございますが、移動系の市場環境の変化の影響ということで、こちらに記載のとおり、MNO 3社の廉価プランの提供開始ですとか、楽天モバイルのMNOとしての参入、こういった環境の変化があり、こういった環境の変化によって、MVNOの顧客獲

得にも影響があったというまとめ方をしております。

また、4ページ目を御覧いただければと思いますが、コロナの影響でございます。こちらにつきましては、この4月の中間報告の会合と重複いたしますけれども、利用者アンケート、それから事業者アンケートを通じまして確認を行った結果、この4ページ目の一番下の丸のところですが、利用者における通信サービスの利用意向には変化が生じた一方で、事業者のシェアに影響があったかという点とそういう状況にはなく、したがって競争状況に大きな変化は生じていないものと考えられるとしております。

また、5ページ目以降ですけれども、移動系通信市場についての分析結果を記載しております。

まず5ページ目ですけれども、上半分で移動系通信市場の小売市場についての結果を載せております。こちらに記載のとおり、市場検証の基本方針において、市場動向の分析に当たっての指標というものを定めておまして、市場構造に関する指標、市場全体の動向に関する指標、事業者の動向に関する指標、それから事業者のサービス間の代替性に関する指標、こういった指標を見ることとなっております。こうした各種指標を確認した結果、5ページ目の上半分の枠の一番下ですけれども、移動系通信市場の小売市場については、緩やかに市場規模が拡大を続ける中、楽天モバイルのMNOとしての参入により、既存の競争状況が大きく変化していく可能性があるとしております。

また同じく5ページ目の下の半分ですけれども、移動系の卸売市場についてでございます。こちらについても、市場検証の基本方針に定めた各種指標を確認した結果、一番下ですけれども、卸売市場については市場規模が減少に転じる場面もあるなど、市場全体の動向に変化が生じてきているとまとめております。

次に6ページ目でございます。こちらは移動系通信市場のうちの部分市場であります携帯電話向け通信サービス市場についてでございます。同じく上半分で小売市場について記載しておまして、こちらは各種指標、それから利用者アンケートを行って分析を行った結果、移動系通信市場全体の場合と同様に緩やかに市場規模が拡大を続ける中、今後既存の競争状況が大きく変化していく可能性があるとしてまとめております。

また、同じく6ページ目の下半分でございますが、携帯電話向け通信サービス市場の卸売市場でございます。こちらにつきましても移動系通信市場全体の場合と同様ですが、市場規模が減少に転じる場面もあるなど、市場全体の動向に変化が生じてきているとしております。

また、7ページ目でございます。今度は移動系通信市場の部分市場の通信モジュール市場についてでございます。同じく上半分で小売市場について記載しておりますけれども、各種指標を確認した結果、小売市場につきましては、移動系通信市場全体ですとか携帯電話向け通信サービス市場とは異なり、各事業者のシェアの変動が大きくなっておりまして、したがって各社間で顧客獲得をめぐる競争が活発に行われていることが推察されるとまとめております。

また、同じく7ページ目の下半分でございますが、通信モジュール市場の卸売市場につきましては、市場規模は拡大を続けている中、再卸事業者のシェアが極めて少なくなっているという状況でございます。

8ページ目以降は、固定系通信市場についての各検証対象市場の分析結果でございます。

まず8ページ目ですけれども、固定系ブロードバンド市場でございます。こちらにつきましても市場検証の基本方針に定めた各種指標を確認した結果、一番下の丸ですけれども、地域ブロックごとに競争状況に差異はあるものの、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続しているとまとめております。

また9ページ目、固定系超高速ブロードバンド市場でございます。こちらにつきましても同様にですけれども、一番下の丸のところですが、地域ブロックごとに競争状況に差異はあるものの、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続しているという状況でございます。

次のページ、10ページ目でございますが、こちらはF T T H市場の小売市場についてでございます。こちらにつきましても各種指標を確認した結果、一番下の丸ですけれども、同様に、地域ブロックごとに競争状況に差異はあるものの、設備設置事業者別のシェアを見ると、総じてNTT東西のシェアは高い状態が継続している。一方でサービス提供主体別にシェアを見てみますと、NTTドコモがシェアトップになっているなど、シェア構造は大きく異なっている。ただ、この場合でもNTTグループのシェアを見てみますと40%を超えている状況でございます。低下傾向にはありますけれども、依然としてシェアが高い状態が継続しているという評価をしています。

次の11ページ目ですけれども、同じくF T T H市場の卸売市場についてでございます。こちらは各種指標を確認した結果、一番下ですけれども、一部の地域ブロックを除いてNTT東西がシェア2位以下の事業者を大きく引き離し、圧倒的なシェアを有している状況にあるという評価をしています。

次に12ページ目でございますけれども、I S P市場でございます。I S P市場につきまし

ても各種指標を確認した結果、各事業者のシェアの変動は小さくなっている状況ではありますが、NTT系、KDDI系、ソフトバンク系、ベンダー系といったそれぞれの系列の事業者が、10%ないし30%程度のシェアを有している状況でございまして、したがって、特定の事業者が圧倒的なシェアを有するような市場環境ではないとしております。

次の13ページ目でございますが、固定電話市場、それから050-IP電話市場、この2つでございます。

まず固定電話市場でございますけれども、上半分の枠の一番下ですが、固定電話市場におきましては、NTT東西のシェアは2位以下の事業者のシェアを大きく引き離しているものの、そのシェアは減少傾向にありまして、市場全体としても継続的に縮小傾向にあると評価しております。

下半分の050-IP電話市場につきましては、各事業者のシェアは変動してきている状態でございます、特定の事業者が圧倒的なシェアを有するような状況にはなく、変動が見られるという状況でございます。

14ページ目でございます。こちらは今年度、令和3年度からの新たな取組ですけれども、法人向けサービスの実態把握でございます。この14ページ目の下に図表として載せておりますとおり、法人向けサービスに係る試行的な市場画定というものを行いまして、こちらにございますとおり、ネットワーク市場、それからソリューション市場というものをトライアルとして画定し、競争状況の実態把握を試みたところでございます。

他方で、こういった市場画定はまだ試行的なものという整理でございますので、昨年度まで分析検証を行ってきた法人向けネットワーク（WANサービス）市場及びIoT向け通信サービス市場について、引き続き昨年度と同様の市場分析を行ったところでございます。

法人向けネットワーク市場につきましては、NTT系の事業者が圧倒的なシェアを有するものの、一定程度のシェアを有する事業者も複数存在しているという状況であり、市場動向について継続的な分析が必要であるとしております。

IoT向け通信サービス市場につきましては、昨年度に引き続き、通信モジュール市場の事業者別シェアを算出し、評価を行ったところでございまして、先ほど申し上げたとおり、通信モジュール市場においては、顧客の新規獲得をめぐる競争が活発に行われていると推察される状況でございます。

また、新たに把握を行いましたアンライセンスLPWA市場につきましては、回線数の規模は通信モジュールと比べれば小さい状況ですが、市場が拡大傾向にありますので、その市

場動向の継続的な注視が必要であるとまとめております。

15ページ目でございますが、こちらは前回の市場検証会議で事業者ヒアリングを行った研究開発競争の状況把握でございます。前回のヒアリング内容を端的にまとめたものでございまして、御覧いただければと思います。

17ページ目以降、電気通信事業者の業務の適正性等の確認結果でございます。

17ページ目ですが、業務の適正性確認におきましても重点的検証項目を2つ設定しております。その1つ目が、こちらにあります客観的・定量的なデータに基づく市場支配的な電気通信事業者による不当に優先的な取扱い等の有無等の検証という項目でございます。こちらは前回と前々回の市場検証会議で検証結果を詳細に御報告させていただきましたけれども、こちらの検証結果のところに記載がありますとおり、いずれの検証においても、令和3年度においては、不当に優先的な取扱い等に該当する事実は認められなかったとしつつ、引き続き検証を行っていくというふうに考えております。

また、18ページ目でございます。重点的検証項目の2つ目でございますけれども、MNO各社におけるグループ内事業者への優先的な取扱い等の実態の把握という項目でございます。この18ページ目の上半分、上から4つ目の丸までですけれども、こちらにつきましては、現状、事業法30条に基づく禁止行為規制の適用対象ではないMNOのうち、KDDI、ソフトバンクにおいて、グループ内事業者への優先的な取扱いなどを確認いたしました。現時点ではそういったことは確認できなかった。他方で、市場検証会議での御意見を踏まえまして、市場検証会議におけるヒアリング等を通じて、継続的にそういったグループ内での優遇等の検証を行うこととしたとまとめております。

また、同じページ、18ページ目の上から5つ目の丸以降ですけれども、こちらは先ほどのヒアリングにもありましたけれども、ドコモがその特定関係法人であるぷららを吸収合併するという動きを契機といたしまして、市場検証会議での御議論をいただき、そういった御議論、御意見を踏まえまして、このたび市場検証の取組における組織再編に係る対応等というものを明らかにしたところでございます。

その内容につきましては本資料24ページ以降に載せておりますので、ページが飛びますけれども、24ページ目を御覧いただければと思います。市場検証の取組における組織再編に係る対応等ということでございまして、24ページ目の上の枠内は、経緯と、それからこのペーパーで取り扱う組織再編の範囲について記載をしたものでございます。このペーパーで言うところの組織再編ですけれども、NTTが実施する組織再編には様々なものが考えら

れるとは思いますが、これまでの議論、それから意見の内容も踏まえまして、NTTドコモによるその特定関係法人の吸収合併など、それから旧NTTと旧NTTからの分離会社間での合併、この類型について対象としたものでございます。

同じく24ページ目の下半分では、当該組織再編に係る現状等ということで、現状こういった組織再編に対する規律の状況ですとか、実際に過去の実例としてどういう対応を行ったのかという点を記載したものでございます。

次の25ページ目でございます。今後の対応等についてということで、今後こうした組織再編が発生する場合には、必要に応じて、市場検証の取組において以下のような対応が行われることになることとした上で、チェックマーク3つに分けて対応内容を記載しています。

チェックマーク1つ目ですけれども、総務省に対し、組織再編の内容について説明することがNTTグループには求められる。

チェックマーク2つ目ですけれども、総務省は、市場検証会議の意見や競争事業者における懸念の有無等も勘案し、その組織再編が公正競争上の問題をもたらす可能性があるとする場合には、組織再編の影響等の説明をNTTグループに求めつつ、組織再編が公正競争に与える影響を検討する。なお書きとしまして、そうした公正競争上の問題をもたらす可能性があるかどうかの判断や公正競争に与える影響の度合いについては、個別の事例に応じてその都度検討されることになるとしております。

また、チェックマーク3つ目でございますが、そうした検討の結果、公正競争を担保するための対応が必要であると判断された場合に、その対応については個別の事例に応じてその都度検討されることになるとしつつ、例えばといたしまして、市場検証会議における事後的な検証の実施のほか、公正競争上の具体的な問題があれば、実行後における公正競争上の具体的な問題への対応のため、組織再編の実行前に、事業法またはNTT法の各条に基づく要請・行政指導の実施やNTT法第16条に基づく監督命令などを行うことも想定されるとまとめております。

また、25ページ目の上から2つ目の矢羽根でございますけれども、長期的な観点といたしまして、事業法30条に基づく二種指定事業者に対する禁止行為規制の対象事業者及び規律の内容の在り方のほか、禁止行為規制そのものの在り方も含め、不断の検討が必要と考えられることとした上で、最後ですけれども、なお書きといたしまして、この本検証会議の下に設けられておりました公正競争確保の在り方に関する検討会議報告書を抜粋いたしまして、「個々の検証結果や市場環境の変化などを総合的に判断した上で、公正競争上の問題とな

り得る具体的な事象が新たに確認され、既存ルールの見直しでは対応できないような場合には、再度、NTTグループの在り方も含め、公正競争確保の観点から必要な方策等について検討を行う必要がある。」という一節を引用しているところでございます。

ページ戻りまして、19ページ目を御覧いただければと思います。こちらは例年実施しております、固定系、それから移動系通信における禁止行為規制に関する業務の状況の確認結果というものと、今年度、令和3年度からの新たな取組であります、NTTグループに対する公正競争条件の遵守状況の確認結果を記載したものでございます。

いずれも前回までの市場検証会議において御報告した内容と重複しますが、令和3年度においては問題は認められなかったものの、継続的に注視していくとまとめた上で、固定系における禁止行為規制の遵守確認につきましては、NTT東西に対する非公開でのヒアリングの内容も踏まえまして、監視部門による監視の結果、法令に違反しないものの、監査部門が設備部門に対して指摘事項または指導等を行った場合、それを受けて設備部分が行った改善の取組などについて、禁止行為規定遵守措置等報告書の内容にも反映させるように求めることとしたということを記載しております。

最後、21ページ目以降ですけれども、今後取り組むべき課題等でございます。

21ページ目におきましては、移動系、それから固定系の通信市場についての市場動向の分析関係で今後の課題を記載しています。まず移動系の通信市場につきまして、こちらは一番最初に記載のとおり、移動系通信市場のうち、携帯電話向け通信サービス市場の小売市場につきましては、既存の競争状況が大きく変化していく可能性があるため、そうした競争状況の変化についての継続的な分析が必要であるとまとめております。

また、携帯電話向け通信サービス市場の卸売市場につきましては、市場全体の動向に変化が生じてきているため、そうした動向変化が競争にどのような影響を与えるか、継続的な分析が必要であるとしております。

また、通信モジュール市場の小売市場につきましては、先ほど申し上げたとおり、各社間で顧客獲得をめぐる競争が活発に行われていることが推察されますけれども、そうした市場動向については引き続き注視が必要であるとしております。

また、通信モジュール市場の卸売市場につきましては、再卸事業者のシェアが極めて少なくなっているところ、再卸事業者が劇的に増加することなく、そのシェアも伸びない要因について継続的な分析が必要であるとまとめております。

また、21ページ目、下半分でございますが、固定系通信市場につきましては、固定系プロ

ードバンド、固定系超高速ブロードバンド、F T T H、これら各小売市場については、地域ブロックごとに競争状況に差はあるものの、総じてN T T東西のシェアが高い状態にある。他方で、F T T Hにつきましても、サービス提供主体別に見ればN T Tドコモがシェアトップになっておりまして、設備設置事業者別に見た場合と比べてシェア構造は大きく異なっているという状況でございます。

こういったことを踏まえ、設備を有している事業者別のシェアだけでなく、サービス提供主体別のシェアの動向も分析していくことが必要であるとまとめております。

また、F T T H市場の卸売市場でございますけれども、N T T東西が一部の地域ブロックを除いて、シェア2位以下の事業者を大きく引き離している状況でございます。そのシェアの動向ですとかN T T東西によるサービス卸の動向について、継続的な分析が必要であるとしております。

そのほか、I S P市場、固定電話市場、050-IP電話市場においては、その市場動向について引き続き注視が必要であるとまとめております。

最後、22ページ目でございますけれども、法人向けサービスの実態把握、それから研究開発の状況の把握についての今後の課題というところでございまして、来年度以降も継続して法人向けサービスの実態把握を行っていくということ、それから、その際に法人向けサービス市場にはいろいろなレイヤーが含まれますところ、ネットワーク市場、ソリューション市場を今年度試行的に画定いたしました。そういった市場の検証に当たって、その他のレイヤーについても考慮していくといった旨を記載したものでございます。また、研究開発の状況については来年度以降も引き続き把握を行っていくとしております。

22ページ目の下のところでございますが、業務の適正性の確認関係でございます。今後の課題といたしまして、令和3年度においては、電気通信事業法上問題となり得る行為等は確認できなかったものの、来年度以降も継続して客観的・定量的なデータに基づき検証を行っていく旨を記載しております。

また、上から2番目ですけれども、N T T東西、またはN T Tドコモにおける禁止行為規制の遵守のための対応に関し、見直すべき点があれば見直しを求めるとともに、必要に応じて、より客観的な情報を関係事業者から取得した上で、詳細な確認を行っていくとしております。

また、上から3つ目ですが、来年度も、電気通信事業法30条に基づく禁止行為規制の適用対象事業者として指定対象となり得るものの、当該指定を受けていない電気通信事業者に

対し、当該事業者を含む関係事業者へのヒアリング、アンケートを通じ、グループ内事業者への優先的な取扱いにつきまして、広く把握・検証をしていくとした上で、最後ですが、加えて、今後発生し得るNTTグループにおける組織再編に関して、今年度明らかにした、先ほど御説明した市場検証の取組における組織再編に係る対応に基づきまして、適切に対処していくというふうにまとめております。

長くなりましたが、事務局からは以上でございます。

【大橋座長】 大変丁寧ありがとうございます。それでは、今御説明いただいた市場検証、構成としては4つに分かれているものですが、どちらからでも、もし御指摘事項なりありましたら、ぜひ意見交換の場とさせていただければと思います。いかがでしょうか。

それでは、林構成員、お願いいたします。

【林座長代理】 ありがとうございます。林です。先ほど事務局におかれましては、丁寧に御説明いただきましてありがとうございます。それから年次レポート（案）を含めて、これも行き届いたおまとめをいただきまして感謝いたしております。

資料のほうで言いますと、むしろ私はレポート（案）のほうをちょっとばらばらっと事前に拝見したものですから、先ほど御説明いただいた資料30-4のほうではなくて、ちょっと恐縮なんですけれども、30-4でお願いしたいんです。30-3ではなくて、文章のほうの30-4のところをお願いしたいんですけれども、その157ページから158ページにかけての部分について、ちょっと確認をさせていただければというふうに思っております。

157ページの最後の段落のところなんですけれども、「NTTが実施する組織再編には、様々なものが含まれるが、これらの意見を踏まえ、今後、下記の組織再編が発生した場合における市場検証の取組においての対応等を明らかにした」ということで、158ページの冒頭に2つポチがついていると思うんです。「NTTドコモによるその特定関係法人の吸収合併」と、「旧NTTと旧NTTからの分離会社との合併」という、これが出ているんですけれども、これは先ほどのKDDI様、ソフトバンク様の問題意識やプレゼントとも非常に関係するところだと思うんです。この158ページの黒ポツの2つの再編というのが示されているわけなんですけれども、これはあくまで例示というふうに理解していいのかということでございます。

要するにこれに限られるものではないというふうに考えてよいのかということございまして、と申しますのも158ページの2つ目の黒のダイヤですか、四角の今後の対応等においてというところの最初のリードで、今後、当該組織再編が発生する場合には、必要に応じ

ていろんな対応をするというふうを書いてあって、必要に応じて書いてあるわけですから、この部分というのは私は例示かなと思ったんですけども、その点確認したい。

というのは、158ページのこの2つの黒ポツというのは、いずれも合併を念頭に置いているわけですけども、公正競争という観点からすると、合併に限らず、まさに組織再編、株式取得による完全子会社化といったものも、これは公取の企業結合ガイドラインでも支配関係、結合関係が生じるということで、合併と同じような整理がされています。実際競争への影響も、合併と完全子会社化では再編という意味ではそんなに大きな違いはないと思いますので、親子関係にある事業者というのは合併と同じく、実態としては一体関係にあるんだろうなど。全体としては、その親会社の統一的な指揮下に置かれていると思いますので、この2つの黒ポチに限定される話じゃないのかなというふうに思います。

なぜこういう話をするかというのと、以前電波法の話ですけども、ソフトバンクによるイー・アクセスの買収、こういった話がありました。これは、そのときに法人格が変わらない、完全子会社化の場合には電波法で手を打てなかったという話があったと思うんですけども、その買収時期の後を受けて、事業法においても株式取得も対象とする、登録の更新制度というのが設けられたと思うんです。

こういうところはやはり回線設置事業者のグループ化、回線化を懸念して導入されたものでありますけれども、その背景にある支配に関する考え方であれ、結合関係に関する考え方というのは同様であるというふうに思いますので、その辺りちょっと柔軟に考えるべきではないかなと思います。そこをちょっと確認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。もしほかにも御意見等あれば、まとめていただいでしまおうかと思うんですが、いかがでしょうか。

次に、森構成員、お願いします。

【森構成員】 ありがとうございます。私は、資料30-3の概要版のほうのⅢ、今後取り組むべき課題等の22枚目ぐらいなんですけれども、今後取り組むべき課題等②というふうになっておりますが、これの(1)電気通信事業分野における市場動向の分析関係(続き)ということで、2ポツのところを法人向けサービス市場。ごめんなさい、このスライドプロパーの話ではありませんでした。失礼しました。

今回その法人向けサービス市場ということに割とフォーカスをしていただいていると思うんですけども、最近割と顕著な傾向として、私はほかの一つ覚えみたいにコンテンツの

話ばかりしていて申し訳ないんですが、そのコンテンツレイヤーの回線への影響というのは相変わらず非常に懸念されるべきところが多いのかなと思っていました、1つはゼロレーティングで、こちらはネットワーク中立性のワーキングでやっていただいているんですけども、そのゼロレーティングだけじゃなくて、ペーパービュー化が進むことに伴って、具体的にはサッカーの日本代表戦が地上波では見られなくなって、お金を払ってケーブルで見てください、あるいはオンラインの配信で見てくださいと。

特にボクシングの世界タイトルマッチとか、あとはつい最近、キックボクシングでS席300万円という、非常に大きな社会的に注目を集めたものがありましたけど、これはアベマプライムで配信していましたが、例えばそのサッカーについて言うと、ちょっと細かいところは忘れちゃったけれども、衛星放送で見られたと思うんですが、それを1週間、細かい期間だけ、p o v oで1,500円で販売しますというような。

p o v oは自分で組み合わせていって料金は決めるわけですけども、その組合せの中のメニューに、1週間だけ有料チャンネルを買えますというのがあって、そこで1週間分1,500円だか2,000円だかを買って、1週間というよりも実際には問題となるそのサッカーの代表戦を見て、それを買ってくれという話なわけですけども、そういうことによって回線契約の需給関係というのは、コンテンツに従来よりもさらに大きな影響を受けるようになっていくと思いますので、そういったことも併せてチェックし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。

続いて、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 中尾です。どうもありがとうございます。幾つかありますけれども、まずはこの会議で出た先生方の意見を（私の意見も含めまして）かなり広範にわたって吸い上げて、入れ込んでいただいてありがとうございます。非常によい年次レポートになっているかと思えます。その点は御礼を申し上げたいと思います。

それで、今回、今日のヒアリングでもありましたが、NTTのビジネス統合に関しましては、先ほど林先生から御指摘のあった部分のちょうど上の辺りに、事前に説明を求めるといった文章が入りましたので、我々の市場検証会議を進める上では大変効率的な、一歩が踏み出せたのではないかなと思って、これはやっぱりその当事者である競争する事業者も含めて、協力しながら公正な市場をつくっていくということの、良い一歩の表れではないかな

と思いましたが、ここは大変よかったですと思います。

それで、あとは細かくなってしまうのですが、私も概要版と、それから年次レポートをちょっと読み比べていたんですけども、年次レポートに書いてあることはかなりの分量なので、この概要版には全て反映できないのかもしれないと思うんですが、お願いしたい点が幾つかあります。まず概要版のほうの14ページの法人向けサービスの実態把握というところで、I o Tの話は出ています。ローカル5 G等の法人サービスの市場を見ていく上では、新興の、特にN T T東西が力を入れているわけですけども、その年次レポートにはそういった事例が出ていますので、可能であれば、このI o Tだけではなくて、ローカル5 Gの市場把握といったことも記述をしていただければと思います。

それからあと、これは議事録に残す目的での発言なんですけれども、前回の会議だったか、私から発言したことです。I o Tサービスに関して法人向けは、新しく始まっているL P W A等のサービスがありますけれども、中にはS i g f o xのようなサービスが、グローバルにはあまりうまくいかなくなってしまうと、ただし国内では京セラさんがビジネスを継続しているということから、今のところは国内の法人でサブスクライブしている人たちへの影響は少ないと思われる。I o Tサービスに関しましては、代替性がまだ議論し尽くされていないと思いますけれども、モバイルの通信のように、事業者を替えればビジネスのB C Pは担保されるかどうかという点では、I o Tはモジュールが非常にたくさんあるのと互換性がないものがあることに注意が必要です。通信の特性としては代替性があるように一見すると見えますが、例えばそのサービスが立ち行かなくなってしまった場合、まずI o Tのモジュールの数が多いという点と、それを引き継いで代替するサービスがすぐに手当てできないという特性上、市場に対しては与える影響が非常に大きいと思われるんです。

なので、ここは少し違った観点でのユーザーの観点からの適正な市場形成での意見です。ビジネスの話になりますと、なかなか予見性を担保することは難しいかと思うのですが、ただそうかといって放置していくことではないと思いますので、新しく始まったサービスが、日本の法人がたくさん使うようになって、突然サービスが終わってしまって市場に多大な影響を与えるようなことがないようにする、そのためにはどのような市場にしていく必要があるのか、少なくともその論点はちょっと記憶しておいたほうがよいのではないかなと思います。

これもI o Tの市場を見始めてから私が認識した一つの懸念のポイントなので、今回S i g f o xのビジネスに関して少し懸念が散見されたということで、論点としてはどこか

にちょっと記載しておいたほうがよいかなと思って、議事録に残す意味を込めまして発言させていただきました。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、田平構成員、お願いします。

【田平構成員】 埼玉大学の田平です。詳細に整理、御説明いただきありがとうございます。感謝申し上げます。2点、私からは気づきの点としてコメントさせていただければというふうに思いました。

1点目は、資料30-3で言いますと24ページ以下のところです。いろいろな懸念があることは事実であって、それを検証していく必要があるということを書く必要はあるとは思いますが、私の認識の限りでは、NTTグループも任意での調査という中で、全ての面とまでは言えないかもしれませんが、調査にいろいろ協力的な面もあって、一定程度の主張とか態度を示すことで対応されているようにも思います。

競争事業者の意見も大事だとはもちろん思いますが、同じようにNTT側の対応もなければ検証自体も進まないというところもあって、そういう意味ではそれぞれの立場からいろいろと主張とか対応することで、公正な競争環境づくりに一定程度対応していると言えるのではないかと考えています。

資料を拝見していますと、市場検証会議や競争事業者の意見を聴いたということについては明示されていますけれども、NTTによる対応のことは明示的な形にはなっていないのではないかなというふうに思っています。現在のバージョンでも既に全体的にバランスを取ってということで、いろいろと配慮をしてくださっているようにも思いますが、個人的にはNTTの対応なりに触れた部分があるほうが、よりバランスが取れるのではないかなというふうに思ったのが1点目です。

2点目は、悩ましいところなのかなと思いますが、内容が詳細になればなるほど、広く国民に発信するという観点から見ると、なかなか理解を得るのが難しいところが出てくるのかなというふうに思います。例えば、最初の重点的検証項目の2点であるとか、あるいはその一部だけということでもよいとは思いますが、図を使って視覚的に訴えるというようなことで、結局内容としては既にお示しいただいていることと同じことにはなるのかもしれませんが、より広く理解を得る工夫があり得るのかなというふうに思いました。2点目はないものねだりのようで大変恐縮ではあるのですが、私からは以上で

す。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、高口構成員、お願いします。

【高口構成員】 静岡大学の高口でございます。これまで構成員の先生方から出されたコメントや意見以外で1点だけ、追加でコメントさせていただきます。

コメントになってしまって恐縮ですけれども、30-3の21のスライド、今後取り組むべき課題等①のところで、移動系通信市場の取り組むべき課題の最初には書かれているんですけども、楽天モバイルのMNOとしての参入によって競争状況が大きく変化していく可能性があるので、継続的な分析が必要であると。私はこの点に賛成するんですが、継続的な分析という点において、MVNOの存在というのが何なのかというのを、少し長期的には見ていく必要があるのかなというふうに思っています。

市場の動向を見ますと、ここ数年、楽天モバイルの参入を除けば、大きな変化は移動系通信にはないんですけども、逆に言うと、MVNOのシェアというのはずっとMNOのほうに比べれば低いまま、個社ベースで考えても小さいシェアのままというのが続いています。そもそものMVNOという制度といえますか、そういう存在自体が、なぜ検討され、導入されてきたかという、それは、より競争事業者数を増やして、より競争を促進させるという意味があったんだろうなというふうに思うわけですけれども、いろいろな経緯がある中で、なかなかそのMVNOのシェアというのが小さいまま継続している。

これが小さいと言えるかどうかというのは検証が必要なんですけれども、このことの意味ですよ。これが競争上どうなのかということも考えなければいけませんし、小さいシェアであっても、そのMVNOという独自のサービスがあるということが十分な意味を持つのであれば、それがどのような意味があるのかといったところも、市場検証の会議ですので、見ていく必要があるかなと思っていまして、移動系通信においては、楽天モバイルの参入の影響ということと関連して、MVNOというものをどういう位置づけとして捉えればいいのかというところを少し見ていくと、より充実した検証になるのかなというふうに感じた次第です。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

ほかの構成員で、もし御発言の希望があればいただければと思いますが。

【池田構成員】 池田ですけれどもよろしいでしょうか。

【大橋座長】 どうぞ。

【池田構成員】 神戸大学の池田です。私も林先生が御指摘された報告書本体、資料30-4で、このNTTの組織再編に対する対応について気になりましたので、質問したいと思えます。

林先生が御指摘のとおり、100%の子会社化という株式取得の場合も、合併と競争上の影響は変わらないんじゃないかというのは、私もそのように思います。この報告書の157ページに、当該組織再編ということで、林先生は限定すべきではないんじゃないかというふうにおっしゃっておられまして、私も競争上の問題があるのであれば検証の対象にすべきという立場ではありますが、報告書を素直に読むと、意図的に当該組織再編という形で、私が推測するところでは、公正な競争に問題が生じそうなNTTの組織再編について、特に禁止行為がかかっているNTTドコモが企業再編することによって禁止行為規制がかからなくなるという、規制の潜脱という問題に対応するために、NTTドコモによる特定関係法人の吸収合併というのが例示されているのかなと思いました。

もう2つは、旧NTTと旧NTTからの分離会社との合併ということで、かつての歴史的な経緯から分離したものが、再度合併するときにどう考えるかという大きく分けて2つが、事務局としては競争上の問題が生じ得る2つのタイプであるとして取り上げたのかなというふうに理解したのですが、そのような理解でよろしいでしょうかということです。

特に2つ目の例示がされている旧NTTと、歴史的な経緯から分離した会社との再統合のような企業再編の場合には、報告書にも書いてあるとおり、NTT法11条によって総務大臣認可事項とされていますが、このNTT法11条に係る今後の対応について、この検証会議も関係することになるというのが今後の対応方針なのでしょうか、ちょっと確認させていただきたく質問させていただきました。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

以上でお手が挙がっていたのは全てだと。

【佐藤構成員】 大橋先生、私ももしよろしければコメントさせていただければと思います。

【大橋座長】 どうぞ。

【佐藤構成員】 皆様から大変貴重なコメントがもう多く出ておりますので、ちょっと違った論点から少しコメントさせていただきたいんですけども、資料で言うと3、4のどこ

ろで、通信品質がかなり主要な小売要因ということで、大変興味深くなってきているんですが、一方で、いまだかつて3Gを使っていて、今年の春にKDDIが3Gを停波して、サービスをやめて、2024年でしたっけ、ソフトバンクがやめ、またその後ドコモがやめると、そういう形で切替えを一方で促す。また端末も、5G対応の端末も大変増えてきて、通信世代をどのようにうまく切り替えるかといったときに、何らかの問題があったかどうか。

特に端末の安売りであったりとか、様々な不当な顧客の誘引とか、いろいろ起こり得るような気もしまして、より消費者が適切な選択ができるように市場を整えていく、そういったウオッチをする。適切な競争環境にしていくということも、引き続きウオッチはする必要もあるのかなど。それが、次の議題の次年度以降の年次計画のところにも関わってくるので、少しコメントをさせていただいた次第でございます。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。以上でよろしいですかね。ありがとうございます。

たくさんコメントいただきまして、ありがとうございます。もし事務局から何かリプライ等あればお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。たくさんのお意見等をいただいたところ、順番に御回答なりできればと思います。

まず、林先生からいただいた、レポート本文で言いますと157ページ目、158ページ目ですし、概要資料にも対応する記載はございますけれども、今回、市場検証の取組における組織再編に係る対応等としてまとめた経緯といたしましては、先ほども触れましたけれども、ドコモがぷららを吸収合併するといった場合に、これは競争事業者の御意見があったというのがありますが、事業法30条に基づく禁止行為規制を潜脱できるのではないかという点が、議論のきっかけだと承知をしています。

こうした類型に対する対応としての対応をまとめたものでございまして、したがって、当該組織再編としてこのペーパーで取り扱う範囲としては、ドコモによる特定関係法人の吸収合併、一部部分的な合併等も含むように、吸収分割ですとか、事業等の譲受けも含むとしてはおりますけれども、そのドコモによる特定関係法人の吸収をまず射程に置き、それと関連する話として、先ほどは事業法30条の規律の潜脱ということでございますが、ドコモには同じく、移動体の分離時から公正競争条件がかかっている状況でございまして、そちらについての潜脱という観点から、旧NTTと旧NTTからの分離会社との合併によって、規律の

かけようがなくなる事態を想定し、この2つを当該組織再編として定義づけて対応をまとめた次第でございます。ですので、このペーパーの範囲としては、この2つの類型と整理をしています。

他方で、先ほどの事業者ヒアリングでもありましたし、先生方の御指摘もありましたが、公正競争に影響を与えるような組織再編というものは、これら以外にも考えられると認識をしております。実際、今日と前回に行いましたが、NTTデータとNTT Ltd.のグローバル事業の統合につきましては、ヒアリングを各事業者から行い、質疑応答なり御議論をいただいたところでございまして、この「当該組織再編」に該当しないものであっても、必要があれば、市場検証の取組で対応を行うということだと思っておりますし、実際に対応を行った状況だと思っております。

それに関連して、田平先生の御意見にも絡みますけれども、NTT様の協力が前提となるものと思っておりますし、また競争事業者からの御意見も聴く必要があると思っておりますので、関係事業者の御協力も前提となるものと認識をしております。

池田先生のコメントにつきましては、今申し上げたとおりでございまして、規律の潜脱という観点でこのような範囲を明記したところでございます。

すみません、戻りまして、森先生からいただいたコメントにつきましては、ゼロレーティングだけでなく、ペーパービュー化があるのだというところで、こちらはまた追ってですが、令和4年度の市場検証の年次計画にも少し触れていますが、通信サービスに付随して提供されるサービスについても、利用者アンケートなどを通じて把握していくと考えておりますので、その中で捉えられればと考えております。

また中尾先生からのコメント、御意見でございますが、概要資料につきましては、ローカル5Gの市場の把握というものを年次レポートベースでは少し記載していますものの、本格的には、これはまた後ほど御説明しますが、来年度以降本格的に把握をしていくものと考えておりますので、概要資料には、スペースの関係もありますけれども載せていなかったところでございます。今後、仮にこの概要資料を別の場で使うことがあっても、詳細に必要なに応じて記載するようにできればと思っております。

それからLPWAについてでございますが、事業の継続性という観点につきましては、おっしゃるとおり、モジュールというか、IoTの分野は特にそうだと思いますが、すぐに切替えができるかという、そういう状況ではないこともあり得るのだと思っておりますので、来年度以降の法人向けサービスの実態把握の中に、IoT向けサービスの把握も当然に含

まれると承知をしていますが、その中で考慮していければと考えております。

また、田平先生からの御意見のもう一つ目でございますが、分かりやすい概要資料という点につきましては、御指摘は全くもってそのとおりだと思っており、特に市場動向の分析関係についてはコンシューマー向けのものにも関わる話でございますので、今後もう少し表現を工夫できればと思っております。

また、高口先生からいただいたコメントでございます。MVNOについてでございますが、シェアがその他のMNOと比べて低い状況ではありつつ、ただ、そのシェアに応じたプレゼンスなのかというところにつきましては、もう少し精緻な分析が必要なのではないかと思っており、例えば潜在的な競争圧力になっているという仮説もあり得るものと思っておりますので、その点、来年度以降、主には利用者アンケートを通じてになるとは思いますが、分析できればと考えております。

また、佐藤先生からもコメントをいただきました通信品質等についても、着目していければと思っております。

すみません、網羅的になっていないかもしれませんが、ひとまず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。様々御意見ありがとうございます。

おおむね事務局からお答えいただいたという認識なんですけれども、もし何か追加で御質問等あれば、林構成員、よろしく申し上げます。

【林座長代理】 ありがとうございます。すみません、時間がないのに恐縮です。事務局からの御回答承知いたしました。私の問題意識はまさに先ほど池田先生がおっしゃったところと全く同じでありまして、今回の報告書の書きぶりとしては、経緯からして趣旨は理解いたしました。

ただ、やっぱり合併であれ完全子会社化であれ、完全子会社化により、支配権を獲得して経営を自由にし得る権利を獲得するということは、公正競争という点では合併と同じですので、経営権を獲得してもそれを実際に実行しないと影響は生じないではないかというふうに、よく私は学生なんかから指摘されるんですけど、決してそうではなくて、そういう支配権を獲得して、それを自由にし得る状態が生じているということが、市場構造上問題だと思いますので、このテレコムに当てはめても、例えばドコモの下にコムをぶら下げた瞬間に何か変化があるかと言われれば、それはないと思っておりますけれども、中長期的な市場構造の変容というのは、この市場検証会議で見えていくべきじゃないかという趣旨で申し上げたところ

ろです。すみません、補足いたしました。

【大橋座長】 ありがとうございます。そのほかは大丈夫ですか。ありがとうございます。

次がありまして、次は令和4年度の年次計画（案）ということで、これも事務局から御説明いただく資料になっていますのでお願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。資料30-5に基づいて、令和4年度の市場検証の年次計画について御紹介、御説明いたします。時間が少し押しておりますので、令和3年度の市場検証、年次計画からの差分に限って御紹介をいたします。

まず、1ページ目は実施スケジュール等ございまして、こちらは例年どおり、夏に始まり夏に終わるというスケジュールを考えております。

また、2ページ目を御覧ください。電気通信事業分野における市場動向の分析でございますけれども、こちら、重点的検証の対象項目といたしまして、令和3年度におきましては、先ほど御説明しましたが、新型コロナの影響という項目を設定しておりましたが、こちらに代えまして、新たにローカル5G事業における実態の把握というものを設定いたしております。

また、3ページ目冒頭、法人向けサービスの実態把握の方針でございまして、こちらは今年度、令和3年度に、主に電気通信事業者を対象としてヒアリング、アンケートを行って確認したところでございますが、来年度、令和4年度以降においては、S I e r ですかベンダー等といったその他の関係事業者、あるいは需要者側である民間企業へのヒアリング、アンケートを行うことによって実態を把握していく旨を、新たに記載したものでございます。

また3ページ目後半部分ですが、利用者へのアンケートにおける主な質問項目といたしまして、こちらは今年度、令和3年度の利用者アンケートでも確認した項目ではございますが、昨年度の計画には明記していなかった項目といたしまして、5Gサービスへの切替えの有無等に関する設問、それから、今年度に引き続き、コロナの影響については、利用者アンケートでは、令和4年度においても確認していきたいというふうに考えております。

また、4ページ目の中ほど以降でございまして、電気通信事業者の業務の適正性等の確認でございます。こちらは先ほどの資料30-3の御説明の際にも申し上げましたが、この項番3の柱書きの3段落目でございます。現状、事業法30条に基づく禁止行為規制の指定対象であるものの指定を受けていない電気通信事業者に対し、継続的に、グループ内事業者への優先的な取扱い等についての検証を行うことを明記しているところでございます。

また、5ページ目を御覧いただければと思いますが、重点的検証項目といたしましては、

昨年に引き続き、客観的・定量的なデータに基づく検証というものを設定した上で、同じく5ページ目の(2)の①の下から4行目のところでございますが、今後7月にドコモグループの再編成が行われますので、それにより生じる以下の①と②に関して、禁止行為規制を遵守するための取組その他関連する状況について、非公開ヒアリングの場で確認を行うということを記載しております。

また、6ページ目でございますが、その他といたしまして、こちらは先ほど申し上げたグループ内事業者への優先的な取扱いの把握・検証に関するものでございますが、ヒアリングを非公開にて実施することによって、こちらに記載の各ヒアリング項目の事項を確認していく旨を新たに記載したものでございます。

すみません、簡単ではございますが、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。これは令和4年度の年次計画ということで、過年度と比較して、重要なところはしっかり継承しつつ、深掘りするところも、ローカル5Gの実態把握はじめとして、幾つか論点出しさせていただいたということでありまして。ここについても、もし構成員の方々に御意見があれば、ぜひいただければと思います。いかがでしょうか。

それでは、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。1点、重点項目ではないんですけども、研究開発の状況の把握というところで、研究開発費の推移を把握してということ、また、アンケート等を通じて実態を把握するということはよろしいかと思うんですけども、それに加えて、どのようなアウトプットが出されていて、またそれがどのような分野になされているのかということも、もう少し調べるとよいのかなど。具体的には例えば、特許の出願の動向であったりとか、共同開発の結果でどのようなことが起こっているのかということも、もう一步踏み込むとよろしいのかなと思っております。

私からは以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。その他いかがでしょうか。ございませんか。

【西村構成員】 大橋先生、すみません、中央大学の西村ですが、よろしいでしょうか。

【大橋座長】 はい。よろしく申し上げます。

【西村構成員】 資料30-5につきまして、全般的に私は賛成いたします。このとおり進めていければと思っております。

特に議事録に残すという意味で、重点的検証の対象、2ページ、それから3ページにかけ

てなんでしょうけれども、この点、先ほど座長のほうからもありましたとおり、ローカル5G事業の実態把握も極めて重要でございますし、特に3ページの(2)の法人向けサービスの実態把握。特に今回は市場画定も試行的に行われましたが、さらに今年度は、民間企業などへのヒアリング、アンケートを行うというふうに明記していただきましたので、この点は非常に重要な一歩だと思います。法人向けサービスというものが一体どういった市場構造を持っているのか、競争状況なのかということを知る上でも、需要者のほうのヒアリング、アンケートというのは重要だなというふうに感じております。

私のほう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。よろしいでしょうか。

【池田構成員】 池田です。

【大橋座長】 よろしくお願ひします。

【池田構成員】 ありがとうございます。先ほどの質疑応答で、高口先生でしたでしょうか、MVNOの役割が今後どうなっていくのかということについて、事務局の回答として、ユーザーの利用者アンケートに盛り込んだらどうかという御回答があったと思うんですけど、私も、先ほどの競争評価の中でMVNOのシェアが落ちてきているという状況がちょっと気になっておまして、それをユーザーサイドとしてどのように考えているのかということ、この年次計画に明記することはできないものでしょうか。もし書けるものなら書いたほうがいいのではないかなと思いました。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

3名の構成員から年次計画について幾つかコメントいただいたということになります。もし事務局から大丈夫であればお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。先生方ありがとうございます。

まず、佐藤先生からいただいたコメントでございます。研究開発競争の状況の把握に關しまして、インプットである研究開発費の推移だけでなく、アウトプットである特許の出願の動向ですとか、そういったデータも把握してはどうかという御提案、御意見でございまして、これはおっしゃるとおりだと思っております。もちろん公表されているデータかどうかという制約はあるかと思っておりますので、実際にどこまで把握できるかという問題はありますが、可能であれば把握するようにしたいと考えております。

また、西村先生からいただいた点でございまして、コメントいただいたとおり、法人向け

についても事業者向けのアンケートは、御指摘のとおり重要だと思っておりますので、来年度の検証においてしっかりと取り組めればと思っております。

また最後、池田先生からの御指摘につきましては、すみません、事務局の認識といたしましては、この年次計画の2ページ目の重点的検証の対象の①のところをごさいますして、「利用者アンケート等を通じて、各事業者のサービス間での顧客の移動の状況や、各事業者のサービス間の代替性に係る認識、サービス選択時の理由、サービスを切り替えない理由等を詳細に確認する」と記載しております、この点が、今まさに高口先生からも御指摘いただいた内容を把握するに当たっての設問に該当するような記載だと思っておりますところでございます。

昨年度も実際に、どの事業者からどの事業者に切り替えたかですとか、今の事業者が使えなくなった場合にどこの事業者に切り替えるつもりかといった意向を確認しつつ、シェアでは見えないような利用者の動向というか、意識について把握をしてきたところございまして、令和4年度においても同様に把握していけ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。一応御指摘いただいた点というのはしっかり踏まえているということの回答だったんだと思います。

以上、本当に長いお時間お付き合いいただきましたが、ここまでで、令和3年度の市場検証の年次レポートと、あとは令和4年度の年次計画を続けて御議論いただいたところです。様々御指摘いただきまして、また検証についても、将来の視点についても様々いただいたところですし、また事務局ともディスカッションしていただいて、しっかり踏まえていただけたという御回答もいただいたところだったのかなと思います。

そうした点を踏まえて考えてみますと、今回御議論いただいた市場検証の令和3年度の年次レポート（案）と令和4年度の年次計画（案）について、おおむね御了解いただけないかというふうに思っていますが、ここの辺り、もしよろしければ今回いただいた御意見を御一任いただいて、事務局と調整を私のほうとさせていただきながら、今後パブリックコメント等付していきたいと思っておりますけれども、そうした方向でよろしいでしょうか。

（構成員了承）

【大橋座長】 ありがとうございます。当座御異論ないということで受け止めさせていただいてよろしいですかね。皆さん、メッセージいただいているようでありがとうございます。それではそのような取り運びとさせていただければと思います。

それでは、今後のスケジュールについて事務局から御説明をお願いします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。電気通信事業分野における市場検証（令和3年度）年次レポート（案）及び電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画（令和4年度）（案）については、座長と御相談の上で必要に応じて修正を行いまして、構成員の皆様にも別途お送りさせていただいた後に、意見募集（パブリックコメント）を行うことといたします。意見募集の具体的な日程につきましては、改めて総務省ウェブサイト等で公開するとともに、構成員の皆様にも別途御連絡をさせていただきます。

意見募集で寄せられた御意見につきましては、御意見に対する総務省の考え方などを整理・公表の上、電気通信事業分野における市場検証（令和3年度）年次レポート及び電気通信事業分野における市場検証に関する年次計画（令和4年度）として確定・公表する予定でございます。

また、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さしあげます。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。今日は大変長い時間、ほぼ3時間ぐらいにわたって、また金曜日の遅い時間まで御議論いただきまして、本当にありがとうございました。御評価いただいたように、いいものができたのではないかなと私自身も感じているところです。

それでは、本日の会議はこれにて終了とさせていただきます。夜遅い時間までありがとうございました。よい週末をお過ごしください。ありがとうございました。