

NTTグループにおける共同調達に関する検討会（第1回）

1 日時 令和2年3月24日（火）10:00～12:00

2 場所 総務省第一特別会議室（8階）

3 出席者

○構成員

相田座長、関口座長代理、石田構成員、大谷構成員、西村構成員

○オブザーバ

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

○総務省

谷脇総合通信基盤局長、竹村電気通信事業部長、山碕事業政策課長、

佐伯事業政策課調査官、田中事業政策課課長補佐、長谷川事業政策課課長補佐

4 議事

【佐伯事業政策課調査官】 ただいまからNTTグループにおける共同調達に関する検討会第1回を開催させていただきます。本日は、皆様お忙しいところお集まりいただき、まことにありがとうございます。このたび、本検討会の事務局を務めます総務省総合通信基盤局事業政策課調査官の佐伯でございます。よろしくお願い申し上げます。

本日、会議冒頭カメラ撮りの希望がございましたので、しばらくお待ちください。

【田中事業政策課課長補佐】 カメラ撮りは、ここまでとさせていただければと思いますが、よろしいでしょうか。

それでは、報道関係者はご退室をお願いいたします。

（カメラ撮り退室）

【佐伯事業政策課調査官】 それでは改めまして、検討会のほうを進めさせていただきます。

まず本検討会の開催要綱については、資料1-1のとおり配付しておりますので、ご確認ください。

本検討会の座長につきましては、東京大学大学院の相田教授に、また座長代理につきましては神奈川大学の関口教授をお願いをしております。また、本日の会合の傍聴者につきましては、WEB会議システムによる音声のみでの傍聴とさせていただいております。このため、ご発言に当たっては、お名前を冒頭に言及いただけますようお願いいたします。

それでは、これ以降の議事進行は相田座長にお願いしたいと存じます。相田座長、よろしくお願いいたします。

【相田座長】 ただいまご紹介いただきましたように、このたび本検討会の座長を務めることとなりました相田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは早速、議事に入らせていただきます。

本検討会で検討することとなるNTTグループにおける共同調達につきましては、情報通信審議会における電気通信事業分野における競争ルール等の包括的検証において検討が行われ、昨年12月の最終答申において取り組みの方向性が示されているところです。これを踏まえ、今般、その取り組みの具体化に向けて本検討会を開催することとなったところです。構成員の皆様には活発なご議論をよろしくお願い申し上げます。

なお、開催要綱に基づきまして、NTTグループにおける共同調達に関係する事業者である日本電信電話株式会社、KDDI株式会社及びソフトバンク株式会社の3社にオブザーバーとして参加いただいております。

本日は初回ですので、まずは事務局より、NTTグループの共同調達に関する背景及びこれまでの検討等についてご説明をいただき、続いてオブザーバーの皆様からヒアリングを行った後、まとめて意見交換をさせていただければと思います。

それでは、まず事務局から説明をお願いいたします。

【佐伯事業政策課調査官】 事務局の佐伯でございます。それでは、お手元の資料1-2につきまして説明をさせていただきます。「NTTグループの共同調達に関する検討の方向性について」という資料をご覧ください。

1ページ目でございます。こちらはNTTグループ主要会社設立時の公正競争要件というところで、これまでの経緯を振り返っております。日本電信電話公社、旧電電公社が民営化された後も、旧日本電信電話株式会社からデータ通信事業ですとか、あるいは移動体事業ですとかが分離した際、それから平成9年に日本電信電話株式会社の事業の引き継ぎ、あるいは再編に関しての基本方針が定められた際に、新会社との共同調達の禁止が盛り込まれていたところがございます。

その結果といたしまして、下に書いてありますように、現在、NTT持株、NTT東日本、NTT西日本、いわゆる持東西の3社と、コミュニケーションズ、ドコモ、データ、コムウェアの4社、計7社に関して、このNTT新会社の共同調達の禁止という既存の整理があるということが現状でございます。その中身につきましては、2ページ目に、具

体的な記載があるところでございます。

3 ページ目でございます。こちらは参考でございますが、N T T の持東西につきましては、W T O の政府調達協定の適用対象機関とされておりますが、公衆電気通信設備の調達ですとか、電気通信の業務上の安全に関連するサービスの調達、それから建設サービス以外の付表 5 に掲げるサービスの調達は適用除外とされているところでございまして、今回の検討会では、このような政府調達の議論については議論の枠外の話ということで、これ以外のところにスコープを絞っていただければというところでございます。以上が前提の説明になります。

続きまして、4 ページ目以降、包括的検証の議論でございます。ご承知のとおり、情報通信審議会電気通信事業分野における競争ルール等の包括的検証に関する特別委員会が開かれまして、昨年 1 2 月に最終答申をいただいたところでございます。その過程におきまして、昨年 8 月に N T T から 4 ページの資料が出されているところでございまして、N T T グループはグローバルベンダー等からの調達コストの低減に向けて、2 0 1 8 年 1 1 月に N T T グローバルソーシング社を設立された経緯と、一方で、共同調達に係るルールが課された N T T 再編当時と比べて、N T T グループ全体の調達額に占める持東西の調達額の割合が大きく低下して、市場調達の環境が変わってきているというご説明をされたところでございます。下の図につきましては、1 9 9 4 年度と 2 0 1 7 年度の数字が示されているところでございます。

5 ページでございます。一方でございますが、累次の公正競争要件を定めていく中で、こうした共同調達の禁止のみならず、シェアが高く市場支配力を有する事業者、いわゆる市場支配的事業者につきましては、これまでも不当な競争を引き起こすおそれがある行為については、公正競争の確保のためということで、いわゆる禁止行為規制が 2 0 0 1 年以降に累次定められているところでございます。こちらは一例でございますが、例えば固定通信市場につきましては一種指定事業者であります N T T 東西、それから移動通信市場につきましても、二種指定事業者のうち指定されている N T T ドコモにつきましては、以下に掲げるような形で、接続業務に関し知り得た情報の目的外利用ですとか、あるいは特定の事業者に対する不当に優先的・不利な取り扱い等の禁止行為規制が課せられているという説明でございます。

6 ページ目でございます。こちらが包括的検証の答申で、共同調達の関係がどのように言及されていたかというところでございます。最終答申のところでございますが、N T T

グループの共同調達に係るルールの趣旨は引き続き維持しつつも、公正競争を阻害しない範囲において例外的に共同調達を認めることは、コスト低減等の効果を通じて利用者への利益の還元が期待されるとともに、グローバル展開や先端的な研究開発に対する投資の促進に資すると考えられる。また、希望に応じて他の事業者も含めた共同調達が行われることにより、市場の活性化が期待されるという答申をいただいているところでございます。また他方で、NTTグループにおいて、公正競争を阻害しない範囲での共同調達の実施に関する方針の策定、あるいは共同調達の状況の公表等の自主的な取り組みを行うとともに、総務省において公正競争への影響等を検証することとし、共同調達の運用状況等に関する定期的な報告を求める等の担保措置が必要であると、このような答申をいただいているところでございますので、こうした答申を前提といたしまして、本検討会では議論をいただければと考えている次第でございます。

6 ページの下側につきまして、情報通信審議会電気通信事業政策部会における、パブコメに対する考え方を示したところでございます。

7 ページ目でございます。このような歴史的経緯、それから答申の背景を受けまして、本日以降のNTTグループの共同調達に関する検討事項の案として、方向性と具体的な事項を事務局として示させていただいているところでございます。

まず検討の方向性でございますが、実際の共同調達に係るルールの趣旨は引き続き維持しつつ、持東西と新会社との間の共同調達を例外的に認める場合の必要な措置等に関する考え方をあらかじめ明確化することが必要ではないかという点。また、持東西が共同調達を実施する場合にあっては、あらかじめ共同調達に関する実施方針等を公表するとともに、この検証を可能とする観点から、定期的の実施状況等を報告することが必要ではないかというところでございます。

また、具体的な検討事項の案でございますが、例外的に認める場合の必要な措置等に対する考え方について、主に以下の3つの観点から検討を行い、指針等の策定を通じて具体化することが適当ではないかとさせていただいております。

具体的な3点でございますが、1点目が、NTT再編のこれまでの趣旨を踏まえて、グループの一体化を防止するための構造的な措置として、人・情報の一体化、あるいはネットワークの一体化、資金の一体化のような、人、物、金の一体化というものを防止するための構造的措置を何らかとることが適当ではないかという点でございます。

2点目が、持東西が共同調達に参加する場合にあっても、引き続き公正競争を確保する

ための措置ということで、先ほど少し言及いたしました禁止行為規制の関係でもございますが、例えば、持東西が共同調達に参加することによってグループ各社が著しく有利な条件で共同調達を行うことの防止ですとか、あるいは、その他の電気通信事業法に規定する公正競争上の禁止行為規制等を遵守するための何らかのルールというようなところが挙げられるかと思えます。

それから3点目は、今後の環境変化等によって公正競争への影響が生じるおそれがあると認められる場合に、こうした指針を策定するとしても、それをどのように見直していくかというようなところが検討事項としてあり得るかと考えているところでございます。

以上が本日の検討のスコープ、あるいは検討事項の案でございますが、最後、8ページ目でございますが、こちらは今回の検討会を立ち上げるに当たってのもう一つの背景といたしまして、本年1月27日に、KDDI、ソフトバンク等21者から、NTTグループによる共同調達に係る意見申出書が総務大臣に提出されたというところがございまして、そちらの概要について記載させていただいているところでございます。一番下のところでございますが、申出の概要といたしましては、公正競争の確保のために必要な議論の実施ですとか、あるいは共同調達実施に係る運用ガイドラインの策定ですとか、そのようなものが申出の中で言及されていたところでございます。

以上、簡単ではございますが、事務局からの説明とさせていただきます。

【相田座長】 ありがとうございます。

続きまして、各オブザーバーの皆様からのヒアリングを行いたいと思います。ただいま事務局から最後に説明がございましたとおり、KDDI、ソフトバンクを含む関係事業者から総務省に対して意見申出がなされているところでございます。本日は、KDDI、ソフトバンクより意見申出の内容を含めご説明いただいた後、NTTより共同調達に関する考え方をご説明いただきたいと思います。

それでは、まずKDDIからお願いいたします。

【KDDI】 KDDIでございます。本日はこのような場を設けていただき、また、このようなご説明の機会をいただき、まことにありがとうございます。

それでは、KDDIのNTTグループの共同調達に関する考え方につきまして、資料に沿ってご説明をさせていただきます。

まず「はじめに」ということで、2スライド目でございます。我々といたしましては、日本のICT産業の国際競争力の確保のためには、誰か特定の1者とかいうところではな

く、おのおののプレーヤーがグローバル市場で通用する技術を発展させ、料金の低廉化や品質の向上等を通じ競争力を高めていくこと、これが重要なのではないかというふうに考えてございます。

3スライド目でございます。KDDIといたしましても、5G、それから今後のビヨンド5Gの時代においても、最先端のオープンな技術を取り入れて、NTTに対抗できるようなネットワーク、こういったものを構築していく所存でございますし、多種多様な業界・企業等とパートナーリング、共創を通じまして、KDDIならではの価値を創出し、日本のソサエティ5.0、スマート社会、そういったものの実現に貢献していきたいというふうに考えているところでございます。

続いて、4スライド目です。先ほどのような基本的な考え方に基づいて、本題であります共同調達についてでございますけれども、先ほどご説明ございましたNTTさんの特殊性というところで我々が考えているところといたしまして、まずはWTOの政府調達協定の対象になっているというところ。それから、国策として全国津々浦々までインフラを整備され、巨大なネットワークをお持ちであるというところ。それから、NTT法に基づいて研究開発の体制をお持ちということで、これは電気通信技術の研究義務というものがございまして、一定の電気通信設備の仕様等を決定されるような能力もお持ちであろうというところでございます。また、セーフガードとしまして、先ほどもご説明ありましたが、分離子会社であるドコモ、コム、データと、東西さん、持株さんとの共同調達というのはならないと規定されているところかと思えます。

こういった状況といいますのは、巨大なインフラ基盤を背景といたしまして、他社が追従できないような調達力、こういったものによって設備投資領域において公正競争に影響を与えかねないということで、ルールが整備されてきたものと我々としては理解しているというところでございます。

続きまして、5スライド目でございます。先ほど申したような理解を踏まえまして、我々の懸念というところでございますけれども、今NTTグループの共同調達のルールを見直す必要が本当にあるのかといったようなところ、加えて、公正競争の阻害をしない範囲での共同調達というのが本当にあるのかといったようなところが疑問としてございます。環境変化により公正競争の阻害をしない調達があるのであれば、これはNTTさんによって挙証されるのではないかというところで、それがされているのかどうかという疑問があるというところでございます。

続きまして、6スライド目でございます。では、5G時代にNTTグループの共同調達ルールが撤廃されてしまうと一体何が起こるのかといったようなところ、2つ大きくあると思っています。1つはNTTグループ仕様の弊害ということで、おそらくグローバルスタンダードの購買をされるというふうには思うのですが、NTTカスタマイズといったようなものが入るだろうと、こういったものも踏まえて、真にオープンでグローバルな仕様の調達になるのかどうかといったようなところ。続いて2番目として、強大なコスト競争力による排除、そういったものがないのかどうかといったようなところではあります。

7スライド目でございます。まず仕様の弊害というところでございますが、IOWN構想等をご発表されております。こういったものを踏まえますと、NTTグループにおいて共通の仕様によって設備の共同調達が行われるものと思います。この場合に、その仕様が真にオープンでグローバルなものにならない場合には、そのネットワークとの接続について接続事業者が高額な網改造料等を求められるなど、不利な状況になる可能性があるということが考えられます。結果的には、NTTグループが独占的かつ巨大なネットワークを構築する足がかりになってしまうのではないかと懸念でございます。

続きまして、8スライド目でございます。こちらは強大なコスト競争力による排除の懸念でございます。例えばローカル5Gでございますが、NTT東西、NTTドコモが、強大なコスト競争力を踏まえてこういった市場に参入した場合には、本来活躍が期待される地域の主体、こういったものが排除されてしまうのではないかと懸念されるようなところ。また、モバイルコンピューティングというものが今後広がってまいります。こういったものについてもコスト競争力によって競争事業者が排除されてしまうのではないかと懸念されるようなところが懸念されるようなところがございます。

続きまして、9スライド目でございますけれども、前述のような懸念を踏まえまして、議論の前提ということで、こういったものを議論していただきたいというところがございますが、我々としては、下に書いてありますIOWN構想であるとか5G、ローカル5Gといったようなものの影響、こういった定性的な面、または過去の調達の具体的なデータ・根拠等、こういった定量的な面、こういった両面について専門的な見地からご議論いただきたいというふうに考えてございます。

続きまして、10スライド目でございます。先ほど申し上げた定性的な分析というところになりますけれども、先ほども申し上げましたが、IOWN構想等々を踏まえますと、NTTグループによってルーター、サーバ等の共同調達が行われるというふうになった場

合については、モバイル、固定、I S P、全ての市場、特に地域の設備系事業者における競争環境への影響の有無、こういったものを、まずN T Tグループ自身によって自己評価いただきたいということでございます。

1 1 スライド目でございます。例えばというところで、現在、持株、東西を除いたグループ調達というものが一部行われているという認識でございますが、まずこの状況がどのような影響を市場に及ぼしているかといったようなところの分析・評価。また、そこに持株、東西が加わることによって、さらにどのような影響が起こるのかといったような分析・評価が必要なのではないかというふうに思っております。

続きまして、1 2 スライド目でございます。例の2といたしまして、ではどのような資材の共同調達が行われると影響が及ぶのか、または影響の及ばない共同調達というものがあるのかどうかといったようなところの分析・評価といったものも必要だろうと思っております。ここにつきまして、我々としては、電気通信設備、こういったものの調達をいたしますと必ず影響が出てくるものというふうに思っておりますので、そういった点を踏まえすと、本当に影響がない調達というのがあるのかなといったようなところは疑問に思っているところでございます。

続きまして、1 3 スライド目でございます。こちらは繰り返しになってしまうのですが、5 G、ローカル5 G、モバイルエッジコンピューティング、そういったものについて東西さん、ドコモさんが基地局の共同調達を行われた場合の影響についても、ぜひ分析・評価をいただきたいということでございます。

続きまして、1 4 スライド目でございます。こちらは定量的な分析ということで、N T Tグループ各社の調達の状況について、例えば対象資材、目的、量、時期、金額等について定量的な分析をしていただきたいということでございます。

1 5 スライド目でございます。例えばというところで、調達額の割合が絶対額として減少している状況であったとしても、調達の単価が下がることによって実は物量が増加しているという状況であったとすると、これはむしろ影響が大きくなっているという可能性もございます。そういったことがないのかといったようなところも含めて、定量的な分析・評価をいただきたいということでございます。

続きまして、1 6 スライド目でございます。こちらは影響の推移を見る場合ということでございますが、昨年1 2月の包括検証の報告書の中では、1 9 9 7年、これはドコモさんの分離のところから、2 0 1 7年、この2点を評価の対象ということで書かれておりま

すけれども、それだけではなくて、網羅性を持った視点で精査すべきではないかということです。こちらの左側下に書いてあります数字なのですけれども、これが調達額でございますが、確かに減っているということがわかるかと思えます。ただ、右側、これはイメージでございます。もしこうだったらということなのですけれども、ほかの年度をプロットした場合には、実は調達額が増えているように見えるということはないのかどうかといったようなところを、ぜひ分析・評価いただきたいというところでございます。

続いて17スライド目でございますけれども、踏まえまして、具体的な要望ということでございまして、NTTグループによる自己評価を受けまして、さらにご議論いただいた結果として、仮に公正な競争環境を阻害しない調達というものがあるということであるとしても、厳格な措置を講じていただきたいということでございます。1つは事前の措置ということで、公正な競争環境を阻害しない調達の判断基準といったもの、また実施に関する方針といったもの、こういったものを明確にしていきたいということ、それから、共同調達実施の前に審査・認可等の基準、運用のガイドラインみたいなものを定めていただきたいということでございます。

続きまして、18スライド目でございます。こちらは事後の措置ということでございます。共同調達の運用の状況、ガイドラインの遵守状況等、こういったものを定期的に報告いただいて、総務省様におかれましては公正な競争環境への影響の有無の検証、及び検証結果の公表をいただきたいということでございます。

最後、19スライド目でございます。このような必要な議論等の対応が完了するまでは、NTTグループによる共同調達の開始はされるべきではないと我々は思っております。ぜひ慎重なご議論をいただきたいということでございます。

KDDIからは以上でございます。

【相田座長】 ありがとうございます。

では続きまして、ソフトバンクからご説明をお願いいたします。

【ソフトバンク】 ソフトバンクでございます。資料1-4に沿ってご説明いたします。

まず3ページ目をご覧ください。3ページ目でございますけれども、そもそもNTTグループさんについては、公社時代以前の独占性に基づく優位性を排除するために、様々な公正競争要件を付して再編・規制されてきたところです。下の青字の吹き出しのとおり、共同調達の禁止というのは再編時の公正競争要件の1つであり、この容認是非というのは、共同調達単体での効果のみならず、これら再編・規制の趣旨を損なわないかという観点で

の検討が必要と考えます。

1枚おめくりください。共同調達でございますが、共同調達は調達コストの低減のみにとどまらず、各社戦略共有や機器の共同開発等を通じてグループ一体化につながり得るものであり、公正競争環境に与える影響・懸念は非常に大きいものと考えます。共同調達を行う場合には、こちらのフローにありますとおり、まずは個社にて調達対象を検討します。その後、共同調達が効果的と考えた場合、複数社で調達ニーズを持ち寄り、共同調達対象を検討することになりますけれども、まずここで営業であるとか経営戦略等の共有がなされるおそれがあります。加えて、市場に適切な調達対象がない場合においては、新規開発が必要となりますけれども、ここにあるようなプロセスを通じまして、NTTさんの独自仕様の推進を加速させたり、グローバル仕様との乖離がなされたり、また機器提供ベンダーの固定化や接続事業者の調達コストの増加といった懸念がございます。過去の例におきましても、NTTさんの独自仕様化等によって競争事業者との間での非対称性が生じた懸念がありますので、共同調達が活発化することにより再度このような弊害が発生することを懸念しております。

1枚おめくりください。次に、今回の包括的検証における検討のプロセスについて申し上げます。包括的検証では、NTTさんに関連して2つの例外的な取り扱いを認める方向性になっております。1つが電話サービス提供における他者設備利用で、2つ目が今回のNTTグループさんの共同調達です。

まず他者設備利用でございますが、こちらはNTT東西さんの電話サービスに関して、赤字という事実に加えて、将来の見通しも踏まえて検討されました。こちらにあるとおり、ユニバーサルサービス収支表で、NTT東西さんの電話サービスは収支が赤字であるという事実がございます。加えて、人口・居住地域減少の見通しといった2030年代に向けての社会構造の変化等を見据えて、将来にわたる低廉で安定的なサービス提供を目的として、今回、他者設備利用は許容の方向性となっております。こちらの例外的な許容に当たっては認可制を導入することが適当とされており、具体的な要件も答申のほうに示されております。

一方、NTTグループさんの共同調達につきましては、我が国発のイノベーション創出に向けた取り組みとして、市場環境変化等を踏まえて許容の方向性となっております。背景としては、グローバル通信ベンダーからの調達へシフトしている、調達額の割合が低下しているといったことから、市場に与える影響は小さくなってきているとされ、NTTグル

ープさんのグローバル展開や先端的な研究開発に資するものとされています。こちらの許容に当たっては、NTTグループさんによる自主的な取り組みを求めるほか、総務省さんにおける検証・NTTさんへの定期的な報告要請を条件とすることが必要と答申ではなされております。

以上、答申における他者設備利用と共同調達の議論状況の比較をいたしますと、NTTグループさんの競争力を高める共同調達については十分な議論・措置が不足している認識です。具体的には、表の赤字部分をご覧くださいなのですが、まず1つ目といたしまして、今回の目的がNTTグループさんの競争力強化であり、冒頭に述べた趣旨での検討が必要ではないかということ。2つ目として、検討の背景・根拠として、客観データではなく、NTTさんの根拠に基づくものとなっていること。3つ目として、将来の見通しが、共同調達のほうにつきましては特段の記載がなく、考慮がなされていないこと。4つ目としましては、担保措置として、認可ではなく、自主的な取り組み等であるといったことから、共同調達についてはもう少し慎重な議論であるとか措置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。以上を踏まえて、当社として議論・考慮が必要なポイントと考える点について申し上げます。

まず議論にあたりましては、その共同調達許容の方向性に至った根拠・背景、期待される効果というのを具体的にお示しいただきたいと考えております。まず、市場に与える影響は小さくなってきているという根拠を、もう少し詳しく教えていただきというのが1つ目。2つ目として、下の青字の部分でございますけれども、今回の共同調達で期待される効果として利用者への利益の還元とありますが、こちらはどのくらいの期待内容・水準なのか。2つ目として、NTTグループさんの競争力強化を今回是としておりますけれども、こちらをそのように考えた理由。3つ目といたしまして、他の事業者も含めた共同調達とありますけれども、こちらは具体的にどのようなイメージを描いているのかというのを、まずはお示しいただきたいと考えております。

2つ目に考慮が必要なポイントとしては、将来的な見通しというものを考慮していただきたいと考えております。他者設備利用につきましては、先ほど申し上げましたとおり、2025年までにIP網に移行するであるとか、2030年代に向けた社会構造の変化といった将来を見据えた記載がございますけれども、共同調達については、このような将来の環境変化等を踏まえるといった記載はございません。また、法整備中の5G投資促進税

制等によって、現在国内ベンダー拡大の流れ等の変化も生じているという認識がございますので、こういったところも考慮が必要ではないかと考えております。

次ページより、将来的な環境変化として考慮が必要と考える事例を幾つか申し上げます。

1枚おめくりください。1つ目はI OWN構想です。こちらは、NTTの澤田社長もおっしゃっておりますけれども、エレクトロニクス中心で動いてきた世界にゲームチェンジ、チップから機器の製造、開発までエコシステムを変えるというようなことでございますので、調達環境というのが非常に大きく変わる可能性があるのではないかと考えております。

2つ目はローカル5Gでございます。そもそもローカル5GへのNTT東西さんの参入自体に当社としては非常に強い懸念を考慮しておりますが、こちらにあるとおり、仮に今議論中の4.8ギガ-4.9ギガヘルツ帯がローカル5Gに割り当てられた場合に、ドコモさんと東西さんの間での共同調達というのが考えられて、こちらの分野での競争優位性をより高めるのではないかと懸念がございます。

1枚おめくりください。こちらは、過去にNTT東日本の井上社長のご発言にあったとおり、東西さんとドコモさんの関係は競合ではなく、連携になるのではないかとというような考えを示されているのも、競争事業者としては懸念を抱くところでございます。

1枚おめくりください。こちらは過去の当社のプレゼン資料でございますが、ローカル5Gに関する下記のような競争事業者の実質的排除といった懸念というのが、共同調達が認められるのであれば、より強まるのではないかとこのように考えております。

3つ目の事例としましては、5G、IoTを軸にしたまちづくり等において、NTTグループ各社さんが保有資産活用・連携強化の動きを示しておりますので、共同調達というのはこれらの動きをより加速させ、競争優位性を高めるのではないかと懸念があります。

以上、将来的な見通しを考えていただきたいという事例のご説明でした。

1枚おめくりください。3つ目のポイントといたしましては、仮に最低限の範囲で共同調達を認めることが検討される場合においても、公正競争を阻害しないことを担保すべく認可制を導入していただきたいと考えております。他者設備利用におきましては、答申にも明確に、所要の要件を満たすことを確認すべく、NTT東西さんの申請に基づく認可制が適当と記載されている一方、共同調達においては、NTTグループさんの自主的な取り組みと、総務省さんの事後的な担保措置にとどまっているという認識でございますので、こちらは措置として不十分ではないかと考えております。

1枚おめくりください。最後はまとめでございます。こちらはさきに申し上げたものの一とおりとめたものでございますので、説明は割愛させていただきます。

当社からは以上です。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。

それでは続きまして、NTT様からご説明をお願いいたします。

【NTT】 それでは、NTTです。資料1－5に沿ってご説明させていただきます。

1枚おめくりください。まず現行のNTTグループの共同調達の状況ということで、先ほど総務省資料にもありましたけれども、実態として、どういうグループ間での共同調達が対象外という決まりになっているかということを書かせていただいております。

昭和63年以降、旧NTTから分離された国内事業会社4社、NTTデータ、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ、NTTコムウェア、これら4社については、当時は、NTTとNTT東西の購買力が共同調達に影響を及ぼす可能性があったということがございまして、NTT及びNTT東西と対象4社との間の共同調達を実施していません。これはNTT側が自主的に共同調達をしないということを書いたものも含めて、そのような整理になっております。この図にありますとおり、NTT、NTT東西と、その他のNTTグループ会社の間での共同調達、あるいは他の事業者さんとの共同調達、こういったものは特に禁止されているわけではないということでございます。

2ページをご覧ください。NTT、NTT東西の購買力について、前回ご説明したときには、1994年度と2017年度の2ポイントだけをお示したところですが、今回は、その間、道中がどうなっていたのかということをご説明させていただきます。また、前回は数字を非公表とさせていただきますでしたが、今回は、割合については公表させていただきます。

NTT、NTT東西、それら3社の調達額が、その他4社を含めた7社の調達額の中に占める割合が、1994年度に8割だったものがずっと落ちていっております。2001年ごろに少し反転しておりますが、このときはフレッツ・ADSLであったり、フレッツ光といったサービスが提供開始された当時ということで、3割まで落ちたものが4割程度まで上がっていったということでございます。その後、NGNを開始したときに、また少し割合は上がっておりますが、数%程度上がった程度であり、その後、低減傾向が続いております。現在は約2割という状況となっております。

グラフの下のところに米印を打っておりますけれども、このデータの対象となる資材は

ルーター、サーバ、パソコン等のハードウェアとソフトウェア、ケーブル類等ということで、携帯電話の端末は除いております。携帯電話の端末を入れると、よりNTT、NTT東西のウエイトは下がっていくということになります。また、現在はグローバルな企業等も傘下に入っておりますので、そういったグローバルな企業の調達を含めると、さらにNTT、NTT東西の調達額が占める割合はウエイトとしては小さくなるという状況でございます。

3ページをご覧ください。先般ご説明させていただいた内容と同じですけれども、共同調達の狙いとしては、基本的には、共同調達を実施することでさらなる調達コストの低減を図り、IOWN構想等の研究開発力の強化、光サービス等のネットワークサービスの提供料金の低廉化、もちろんこの中には光卸の料金を低廉化していくということについても必ずやっていきたいと考えております。あわせてグローバルなOTTプレーヤーに対する国際競争力の強化や、ネットワーク設備・機器に関するセキュリティ確保の強化といったようなこともあわせて実施していくことを狙いとしているということでございます。

4ページをご覧ください。今回、共同調達の実施に当たって、包括的検証の最終答申の中でも、公正競争環境を確保する取り組みについてNTT側でも考えて提示するようというお話がありました。それにつきまして、我々として現時点、以下の3点について対応したいと考えております。

まず1つ目は、電気通信事業法の趣旨を踏まえて、不当な差別的取り扱いを行わない等、そういった法の趣旨に沿った対応は必ず実施していくということでございます。2つ目は、NTT、NTT東西が参加する共同調達の際には、NTTグループ以外の電気通信事業者の方々にも参加できるような機会を設けたいと考えております。もちろんこれは調達元のベンダーの方々の方々の了承が必要だと思いますし、共同調達に当たって発生する費用等について、NTTグループ各社と同等の費用を他事業者の方々にも負担いただくということが前提になると思います。詳細については後ほどご説明をさせていただきます。あわせて、共同調達の状況の公表等を適宜実施したいと考えております。ただ、今日お示ししたような数字も含めて概略、概況はご説明できると思っていますが、どこでどのようなものを幾らで買っているかといったような経営情報に係るもの等、詳細な情報については公表の対象外とさせていただき、総務省への提示に留めさせていただきたいと考えております。

5ページをご覧ください。他事業者との共同調達を説明するに当たって、我々が共同調達を実施するときのチャンネルとして考えていますNTTグローバルソーシングの概要につ

いてご説明をさせていただきたいと思っております。

2018年11月に米国で設立しておりますNTTグローバルソーシングですけれども、設立以前は、左図にございますとおり、各事業会社がグローバルベンダーと個別に、メッシュ状に交渉を行い、契約を行うということをやっておりました。NTTグローバルソーシング設立後は、引き続き、左図のようなメッシュ状の個別の交渉、契約というものもやっていくわけですけれども、中にはグローバルで調達ボリュームをまとめたほうがよいものがケースとしてございます。その場合、このNTTグローバルソーシングが各社から調達交渉等の業務委託を受けまして、調達ボリュームを集約し、調達交渉、包括契約の締結、その後のベンダーの方々との関係づくり、こういったことをやっていくということがございます。その後、個別の発注、請求、支払いという契約そのものは、従前どおり各事業会社がグローバルベンダーと個別に行うということになります。

今回、NTTグローバルソーシングという会社を用いて、他事業者も含めた共同調達ができないだろうかということで、アイデアとして考えてみたのが次の6ページの別紙2の資料になります。

現状の共同調達スキームが左側で、右側が他事業者を含んだ共同調達のスキームになります。現状の共同調達スキームについては、NTTとNTT東西は共同調達会社を通さずに対応しており、共同調達に参加していないというのが①に書いております。また、②に書いてあるように、その他のNTTグループ各社は、あらかじめ、調達希望内容、ベンダーとか型番、数量、必要時期等を共同調達会社にエントリーし、③にあるように、共同調達会社は、グループ各社のエントリー内容に合致する案件が発生した際、グループ各社と連携しながらベンダーと交渉して、共同調達の価格を決定していくという形の対応を現状としております。

他事業者さんを含む共同調達を実施する場合、共同調達会社が海外にあり、従業員も非常に限られた人数であるということもありますので、多くの他事業者が参加を希望された場合や、他事業者の中には直接海外の会社と対応するのがハードルが高いというケースもあろうかと思っておりますので、共同調達会社との間に、緑色で書いております共同調達窓口というものを設けたいと思っております。NTT、NTT東西と他事業者はフラットな立場で、共同調達窓口に対してあらかじめ調達希望内容をエントリーしていただくと。共同調達窓口はNTT、NTT東西及び他事業者の調達希望内容を共同調達会社に対してのみ流通して、案件情報をモニタリングすると。ここでポイントは、そのNTT、NTT東西と

他事業者の情報を、NTTグループ各社に共同調達会社を通じて流すことは行わないという事で、あくまでも共同調達会社の調達のためだけに情報を使うという事でございます。

以上のように共同調達会社に、こういう調達希望があるということが情報として入っていくわけですが、その後、NTTグループ各社のほうから、それに合わせて一緒に共同調達できるものが出てきた場合、案件発生時にどう対応するかということでございます。案件が発生したときには、共同調達会社が共同調達窓口と連携して、NTT、NTT東西及び他事業者のほうにフラットに情報を提供していくということでございます。そのときにNTT、NTT東西及び他事業者が、改めて数量や金額等、どういう条件だったら買ってもよいということを共同調達窓口を通じて教えていただいて、買いたい価格以下で買えるという調達交渉ができた場合には、それを回答し、NTT東西、他事業者のいずれも、条件が満たされれば基本的には買っていただくという形のスキームを考えております。金額だけ、幾らになるかということだけを調べて、買うのはやっぱりやめたという話になると、ベンダーと共同調達会社との間の信頼関係等も崩れる可能性等も危惧されますので、基本的には、条件を満たした場合には購入をしていただくということでお願いしたいと考えております。

もちろんベンダーが、事業者を束ねていく範囲を広げていくことについて許容される、許容されないは、ケース・バイ・ケースだと思いますので、必ず共同調達に乗せられるということを約束するものではありませんが、我々としては可能な限り努力はしていきたいと考えています。

7ページをご覧ください。今回1月に他事業者が提出された意見において、幾つかポイントになるところについて我々の考え方をお示ししたいと思っております。

不公平な接続条件になるのではないかというご指摘をいただいております。共同調達の実施に伴い、東西のネットワークの接続において、競争事業者では仕様の違いによる新たな開発に伴い、期間や追加費用が発生するという事で、不公平な接続条件がもたらされるというご意見をいただいております。

これにつきましては、接続に伴うネットワークの仕様等の機能変更、追加をNTT東西が実施する際には、網機能提供計画というものを総務大臣のほうに届出させていただいた上で、その計画を公表し、事業者からの意見を受け付けて、必要に応じて意見を反映する等をしているということでございます。もちろんこれはNTT東西だけの判断ということ

ではなくて、総務省のほうから計画を変更しなさいと言われて、意見を反映するといったケースもございます。こうした対応はグループか否かにかかわらず同一の対応になっておりますので、接続条件の公平性は確保されているのではないかと考えております。

また、共同調達の実施に際して、NTT、NTT東西と対象4社との間で調達情報のやりとりが、共同調達会社を介して行われるのではないかとのご指摘につきましては、先ほど申し上げたとおり、NTT、NTT東西と対象4社との間はファイアウォールを設けたいと考えておりますので、共同調達過程の中でお互いの調達情報を知り得ることはございません。こういった対処を行うことで、接続条件の公平性に影響が及ぶことはないのではないかと我々としては考えているということでございます。

8ページをご覧ください。強大なコスト競争力が発揮されるため、競争事業者が実現し得ない低コストでのネットワークサービスの提供を通じて競争事業者が実質的に排除されるのではないかとのご意見をいただいております。

まず、先ほどグラフでご覧いただいたとおり、NTT、NTT東西及び対象4社、合計7社のトータルの資材調達額に占めるNTT、NTT東西3社の資材調達額の占める割合というものは、この20年超の期間で、8割から2割に大きく低下している状況でございます。また、事業領域の違い等もございますので、全ての資材調達が共同調達となるわけではございません。NTT東西だけが調達しているようなものは、引き続きNTT東西が単独で調達するということになりまして、モバイルの機器等については引き続きドコモが単独で調達するケースが多くなるということになりますので、多くの資材が必ずしも共同調達されるわけではないということでございます。

もう一つが、共同調達スキームというものは、テレコム業界に限らず様々な業界で、今や当たり前広く活用されていると。もちろんNTTグループが通常の事業者と必ずしも一緒の立場ではないということは承知しておりますが、従前ナショナルフラッグキャリアでありましたドイツテレコムと、従前フランステレコムであって、現在のオレンジにおいては、共同調達の会社、BuyInという会社をつくって共同調達を行っているケースであったり、ソフトバンクさんについても、スプリントさんを買収された際に共同調達の会社をつくられて、全世界で2番目の購買力を用いて効果を出すというようなことを発表されているケース等、様々なケースがございますように、共同調達というのは広く行われていると考えております。

最後に、NTT、NTT東西が参加する共同調達スキームにNTTグループ外の電気通

信事業者も参加できる機会を設けるということで、先ほどご説明したとおりです。

こういった事柄を踏まえると、競争事業者が実現し得ない低コストでのネットワークサービスを提供するような事態が生じ、競争事業者が排除されるといったようなことには必ずしもならないのではないかと考えております。

次の9ページをご覧ください。むしろ、現状、我々としては、NTTグループ内の仕様の共通化といったような次元の話をしているわけではないのです。グローバルベンダーに通信機器等を製造いただくうえで、NTTグループの中で仕様、調達を共通化したところで、規模的にあまり効果がないわけです。むしろアメリカのAT&Tであったりベライゾンであったり、ここにいらっしゃるKDDIさんやソフトバンクさん等、日本国内、海外の様々な企業と一緒に、グローバルレベルでオープンなイノベーションを加速して、ベンダーにとらわれずに幅広い技術を柔軟かつ自由に取り込めるような環境を整えていくということがキャリアにとって求められるテーマではないかと考えております。現にORAN Alliance等の活動を通じて世界中の通信キャリア、ベンダーの方々とともに、グローバルレベルでの仕様の標準化あるいはオープン化を図ることで、効率的で安定的なマルチベンダーによるネットワーク構築を実現すべく、現在取り組んでいるということだと思っております。

そのORAN Allianceの概要について、10ページのほうでご説明させていただきたいと思えます。従来は、左の絵にありますように、無線の子局から親局まで特定のベンダー、ここではベンダーAと書いておりますけれども、ベンダーAの装置で基本的には構成されます。もちろん一部OEM等が出されているケースもございますが、基本的にはベンダーAの技術仕様で統一されております。あるいは、エリアによってはベンダーBの仕様で統一されているといったような現状と思えますが、これを、右側にあるように、マルチベンダーが共通のインターフェースで技術的に接続できるようにしていく世界観を実現していくということで、各企業共同で現在、まさに仕様を合わせていくべく議論を進めているという認識でございます。

先ほどIOWNの話についてもご指摘ございましたけれども、IOWNについては、その仕様等をこれからつくっていくという段階であり、投資等の具体的な段階ではございませんが、ご存じのとおり、IOWNグローバルフォーラムでは、インテルさん、ソニーさん等と一緒に、これからどういった仕様をつくっていくかという議論を始めたばかりでございますし、その中にはほかの事業者、グローバルな事業者も含めて、あるいはベンダーも含めていろいろな方々に入っていて、このORAN Allianceのような形で、開かれた

議論を我々としてはしていきたいと考えております。我々としてはこのように考えておりまして、特定の、NTTグループだけのものをつくるといったようなことを考えているわけではないということを、最後、補足で説明させていただきました。

以上です。ありがとうございました。

【相田座長】 ありがとうございました。

それでは、意見交換に移りたいと思います。冒頭事務局から説明のあった内容、各オペレーター様から発表いただいた内容につきまして、ご質問、ご意見ございましたらお願いいたします。

では大谷構成員、どうぞ。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。いろいろご説明をいただきまして、どういった共同調達のスキームなのかといったことについての議論の焦点が明確になってきたかと思えます。本日、特にNTTから資料の1－5でご説明いただいた項目について、基本的なところを確認させていただきたいと思っております。

まず6ページのところ、別紙2ですけれども、共同調達のスキームのイメージとして、国内と思われまじけれども、共同調達窓口を設置されるということなんですが、この共同調達窓口というのは、この図を見ていくとNTTグループ各社からの調達希望は特に受け付けない、あくまでもNTTの持東西と他事業者のニーズだけを捉える会社として認識していいのかどうかということが、まず1点でございます。

それからもう一つが、この共同調達窓口との連携の矢印は、共同調達会社、つまりグローバルソーシングにだけ結びついているんですが、このグローバルソーシングを通じたグローバルベンダーからの調達のみを想定していて、共同調達窓口が、例えば国内のベンダーであるとか、共同調達会社グローバルソーシングを通じない調達にも関与することがそもそも想定されていないのかといったところなどを、この6ページのところでお伺いしたい点でございます。

その上でなんですけれども、8ページの下、4つポツがあるんですけれども、他事業者の参画機会ということで、それについては期待されている事業者様もあるかもしれませんが、逆にこれがあまりにも多用されますと、グループ外の電気通信事業者、特に地域の事業者なども含めて、逆にその調達グループといったものの囲い込みの懸念が発生するのではないかと思いますので、その点についてどのような防止策など、自主的なルールを考えていらっしゃるかということについても教えていただきたいと思います。

またあわせて、今度は別紙3、10ページになりますけれども、右側のORAN Allianceを使われたときのマルチベンダー型の共通インターフェースということなのですが、これが独自のインターフェースということになりますと、非常に効率的なもので、ベンダー個別のインターフェースに合わせて個別に構築するネットワーク設備との違いは一目瞭然だと思いますけれども、こういった共通のインターフェースというのがあまりにも広範囲に備えられてまいりますと、それ自体がやはり市場支配力のツールになっていく懸念というのがあるかと思えます。もちろん杞憂だとは思いますが、これをオープンなもので、かつこれらが市場支配力のツールにならないための措置などについても、内部で検討のものがございましたら教えていただきたいということがございます。

ちょっと基本的な観点ばかりで恐縮ですが、よろしく願いいたします。

【NTT】 ご質問ありがとうございます。NTTでございます。それでは、一つずつご説明させていただきます。

まず6ページでございます。共同調達窓口で扱うものということですが、これはあくまでも、この図にありますとおり、NTT、NTT東西と他事業者のものということになります。共同調達会社が他事業者と、直接対応するという形も論理的には考えられるわけですが、先ほど少し申し上げたNTTグループ各社とNTT東西とのファイアウォールをしっかりとつくりたいということと、もう一つは、共同調達会社は人数も少なく、海外に所在するという点で、他事業者の中には、共同調達会社とダイレクトにコミュニケーションすることでコミュニケーションギャップ等が生じるということを少し懸念いたしまして、間に、国内に共同調達窓口をつくったほうがよいのではないかと考えているということが1つ目でございます。

2つ目が、共同調達窓口を通さず、共同調達会社ないしはベンダー等と直接調達をするケースがあるかということだと思いますが、これはあくまでもこのスキームを通したときのイメージ図でございまして、NTTグループ各社にしても、NTT、NTT東西にいたしましても、ベンダーと直接契約を行うというケースはございます。基本的には、あくまでもこの共同調達会社を使うときのスキームということでご理解いただければということでございます。

8ページに行きまして、NTTグループ外の電気通信事業者が参加できる機会を設けることによって、NTTが調達のところで囲い込みを行うことになるのではないかというお話だったと思います。あくまでも、今回の共同調達というのは、ご希望のある事業者に、

必要な案件のときに調達をさせていただくということでございますし、何より、冒頭で、全てにお応えできるわけではないかもしれないと申し上げたとおり、相手方のベンダーにも、ご了解いただけるケースが対象となるということでございますので、ベンダーとの関係において、NTTサイドの力が強くなり過ぎるといったようなことはないのではないかと、我々としては考えているということでございます。

最後に10ページ、ORAN Allianceにつきましては、これはNTTが主導しているということでは必ずしもなくて、アメリカのテレコムキャリア、欧州、中国、日本国内、ここにいらっしゃる3社も含めてですが、いろいろな方々がオープンに、よりよい次世代ネットワークの構築等に向けて、ネットワークの仮想化技術等も用いて、どういったものをつくっていくのがよいのかということオープンに議論している場でございます。

こういった場では、基本的には広くオープンな形でいろいろな方々に入って来ていただくということになります。現在は、特定のベンダーによって、モバイルの装置等については垂直統合的になりつつあるところを、むしろ、よりオープンに様々なベンダーが、得意分野で、ものづくりができるようにしていくということになろうかと思えます。そのため、このORAN Allianceのような取り組みによって、市場支配力が広まる、膨らむといったようなことは考えにくいのではないかと思います。むしろ、様々なベンダーであったり、様々なソフトウェア開発会社であったり、そういった方々が様々な競争をすることができるようになるための取り組みではないかと考えているところでございます。

以上です。

【相田座長】 最初の6ページの件に関して、先ほどのご質問は、緑色の共同調達窓口が、この青の共同調達会社を経由しない、例えば国内ベンダーなどとの共同調達の窓口になるというようなことは想定しているのかというご質問だったと思います。

【NTT】 失礼いたしました。現時点、緑色の共同調達窓口が直接ベンダー交渉を行い、共同調達を行うということは想定しておらず、あくまでも共同調達会社との窓口として機能することを想定しております。

【相田座長】 よろしゅうございますでしょうか。それでは、ほかにいかがでございましょうか。では西村構成員、お願いいたします。

【西村構成員】 中央大学の西村でございます。ご説明ありがとうございました。まず事務局のほうに質問をさせていただきたいと思っております。

これまでのルール、公正競争要件という言葉でありますとか、今回議論の対象となって

おりますような共同調達に関するルールづくり、この目的というのは、公正競争を阻害しない範囲での、あるいは公正競争といったキーワードであろうかと思えます。この公正競争といった場合、NTTグループとほか事業者との関係というのが恐らくは念頭に置かれていることかなと理解しております。

今回、この共同調達と言った場合、公正競争の場面をどういうふうにご覧いただけるのか。例えば、購入という場面を捉えて公正競争というふうにご覧いただける場面ですね、を捉えて公正競争とご覧いただけるのか。あるいは、もしくは含めて、購入した、調達したものを利用して、何か商品あるいはサービスというものを販売する場面というものを考えてご覧いただけるのか。この公正競争の場面はどのような点を考えてご覧いただけるのか、お教えいただければと思っております。よろしくご覧いただけます。

【相田座長】 事務局、ご覧いただけます。

【佐伯事業政策課調査官】 ありがとうございます。おっしゃられたとおり、一義的には、調達の話でございますので調達面でございますところが念頭にはあるかと思えます。ただ当然、購入したものを利用したサービスにつきましても、広い意味では競争というところには入り得るかと思えますが、その線引きはなかなか難しいところではあるかと思えます。

【西村構成員】 今伺いましたところで、確かに線引きというのは難しいと考えております。NTTの報告、プレゼンテーションにもございましたとおり、あらゆる業界でこういった共同調達や共同購入といった状況があるというのは承知しております。そうした場合に、必ず問題となりますのが独占禁止法の存在でございます、基本的に独禁法では、この場合ですと共同調達、調達の場面プラス、調達したものを利用して川下のほうのマーケットに展開していく商品・サービス、この両方を見ていくこととなりますので、本当に様々な点を総合考慮しなければ、いわゆる公正な競争、独占禁止法ですと公正かつ自由な競争というものに、悪影響が出ているか出ていないかというのを判断するのが非常に困難かなというのが現状かと思っておりますので、今回、公正競争をいかに担保するかといったときにも、非常に判断を迫られる、非常に難しい判断になるのかなというのが第一印象でございました。

まずは、とりあえずここで切らせていただきたいと思います。

【相田座長】 それではほかに。石田構成員、ご覧いただけます。

【石田構成員】 全国消費生活相談員協会の石田です。実際に購買力の低下ということ

で、細かくNTTさんのほうからご説明をいただいたのですが、例えば、各場面で、NGNの運用を開始したときには少し上がって、また下がってきているということなのですが、一旦設備投資が行われますと、その後は、やはり調達ですので割合としては下がってきて、また次に何か、調達等が行われなければ、このままの状態です。どんどん下がっていくものなのかどうかということと、2018年で約2割ですが、先ほどもお話が出ましたように、例えば5GとIOWNの構想はまだまだ先のことということで、予測がつかないということなのかもしれませんが、例えば年数的にはどのくらいで、どのくらいの割合で上がっていくのかとか、もし、少しでも予想がつくということであれば、お話しただけならと思います。

【相田座長】 ではNTTさん、いかがでございましょうか。

【NTT】 NTTです。先々の予測というのは難しいところではあるのですが、過去をトレースして考えたときに、NTT東西にとって非常にインパクトのあったフレッツ光、あるいはフレッツ・ADSLをサービス開始した2000年から2001年当時、また、その後、急激に全国に光ファイバーを張りめぐらせる投資を行っていったわけですが、その当時、光ファイバー投資等も含めて、様々な調達を行っているわけですが、そのときでも10%ぐらい上昇した程度にとどまっているということでございます。また、その後、フレッツ光のネットワークをNGNに更新したときも、5%程度の上昇にとどまっています。世の中のユーザー数を見ても明らかだと思いますが、通信市場においては、専らモバイルが中心になってきており、NTT東西はそれを支えるほうに回っているというのが、現実だと思っています。IOWN構想等で、将来どうなるかというところを予想するのは難しいですが、仮に反転することがあったとしても、過去に比べて大きく反転するといったようなことは必ずしもないのではないかと、想像しています。

IOWN構想等について、現在、具体的な数字を申し上げられるような段階には詰まっていますこと、ご理解いただければと思います。

【相田座長】 よろしゅうございますか。ほかにいかがでございましょうか。

それでは関口構成員、どうぞ。

【関口座長代理】 神奈川大学の関口でございます。幾つか質問をさせていただきたいと思っております。まず1点は、確認を含めて、KDDIさんの16ページ目のところの資料についての確認をしたいと思っております。

ここでは、2時点だけの情報しかなかったタイミングの包括検証の報告での事実をベー

スにしたコメントですが、今回NTTのほうから、2ページ目でトレンドが出てきましたので、2時点だけではなくて、傾向値を見るということについては解決したのかどうかについて、確認をしたかったということが1点目です。ここはコメントいただければよろしいかと思います。

それから2点目ですが、NTTの8ページ目のところで、チェックマークの2番目、全ての資材調達に共同調達となるわけではないということで、NTTさんのほうから、事業領域の違いもあるから、東西単独のものは独自調達するというご説明もいただきましたが、だとすると、この共同調達窓口を使った調達と独自調達の比率に関し、アッパーリミットみたいなところを想定できるのかどうか。

それから総務省資料で、委員限りの情報として、実額の投資額が出ているのですが、これを何分の1かに割ってしまうと、独自調達の窓口といっても、人的な資源配分上、むしろ統一したほうがいいのではないかという気持ちもないではない。そこら辺のバランス感覚について、NTTとしてどうお考えになっているのかをお伺いしたい。

それから3点目、これが最後ですが、NTT資料6ページ目のところでスキームについての説明をいただきまして、その前の5ページ目で、共同調達会社がNTTグローバルソーシングをお使いになるということが示されているわけですが、例えばソフトバンク資料17ページ目ではドコモさんと東西さんが共同調達することのリスクをご指摘です。

似たようなことで、KDDIが、8ページ目で、東西ドコモは強大なコスト競争力で5Gの基地局を建築する、設備を共同調達することについての懸念というようなことをご指摘されています。NTT資料6ページ目を見たときに、そのような共同調達会社であるグローバルソーシングを介して、NTTグループ内で連携するようなことがあり得るのかどうか。

5ページの資料を拝見しますと、最終的には個別契約をあくまでもするのだということで、ベンダーとの交渉事で、日本語でやるのではなくてちゃんと現地語で、ちゃんと通訳が、交渉ができるというのが、人数30人の限定されている人たちだというふうに考えると、KDDI、ソフトバンクがおっしゃっているような、NTTグループ各社と持株東西との間で何か一体調達する、一体的な情報ネゴシエーションをしたりするということの可能性というのは、さほど高くないように思われるのですが、攻め側、守り側、両者のご主張をお伺いできればと思います。

以上3点、よろしく申し上げます。

【相田座長】 それではご質問の順番で、まずは1点目につきましてKDDIにご意見をお伺いできればと思いますが。

【KDDI】 KDDIでございます。まず、ご質問の1点目、弊社のプレゼン資料の16ページのところでお示した、例えばということで、数字の2時点間という形で我々は今回プレゼンをさせていただきました。

NTTさんからいただいているものは、確かにその間を埋めるものではありませんが、比率だけではなくて、例えば具体的にどのような調達をされているのか、それが電気通信事業用設備なのか、それ以外のものが入っているのか、このあたりのことが、例えば額でどうなのか、もう少し具体的な情報というものをオープンにしていただかないと、何ともいえないのかなと思っております。例えば土地の購入とかは入っているのか入っていないのかとか、ちょっとその辺がよくわかりません。

もう1つは、これは先ほどからも議論になっておりますが、過去のトレンドも大事ですが、私どもが一番心配しておりますのは、やはりこれからIOWN構想、5Gに向けて、大きな設備調達が大規模に出ていくのではないかと。こういったものをもう少し具体的にお示しいただく必要があるのではないかとこのように思っております。

もう1つ、最後のご質問でしょうか、弊社が関係あるとすれば、NTT東西さんの資料でいうところの、スライドの6と5の関係かなと思います。共同調達をすることによって、情報の共有があるのかないのかというご質問というふうに考えます。

そもそもの話になりますが、ネットワークを各社つくる、これは設計の思想であるとか、運用の方針であるとか、これはかなり違うと思っております、これを、例えば基幹系のシステムだけでなく、支援系、情報システムまで含めて、それを例えばセキュリティとかも含めて、極めて戦略的な情報、あるいは秘匿性の高い情報を、競合他社に対してそもそも出すということが現実的なのかという、そういう問題はあるとします。

それを他社さんにお出しして、この共同調達会社の性格というのが、NTTさんの資本の会社なのか、そうじゃない、もっと公的な位置づけなのかにもよると思いますが、仮にこういった情報を出したとして、NTTさんのご説明ですと、条件に合えば、それは調達に至る、そうじゃないものは違います、みたいなご説明だったと思うのですが、情報を一方的に吸い上げるだけで終わらないかという懸念が大変心配されるところでございます。

結果的に、それが成約というか実現したとして、契約は確かに個別の各社の契約になるのだとは思いますが、問題はそこに至るまでのプロセスにおいて、情報が1社に集められ

てしまうこと、これの問題があるのではないかというふうに懸念をしております。

以上でございます。

【相田座長】 それでは、2点目と3点目の件につきまして、NTTのほうからご説明をお願いいたします。

【NTT】 2点目ですが、まず8ページで、必ずしも全てが共同調達になるわけではないというお話をさせていただきました。正直、どれぐらいが共同調達になって、共同調達とならないものがどれぐらいになるかというのは、やってみないとわからないところがあります。

今、既にNTT東西と持株以外の各社で共同調達をやっているケースでも、共同調達会社のほうに案件をエントリーしていても、半分程度は共同調達の船が出るものの、残りの半分程度は単独の調達になってしまうと聞いております。

もう1つ、あえてこの共同調達窓口というものにリソースを割くことの意味ですが、NTT、NTT東西と他事業者との間の公平性の担保をしっかりとやらなければならないと考えております。共同調達会社が海外にあり、交渉人が基本的に外国人の方々となりますので、なかなか日本のNTTに課されている固有の規制を合理的に理解いただくということが極めて難しいという部分もございますので、間に共同調達窓口を設けることで、情報の取り扱いの留意だとか、公平性の担保といった対応をさせていただくほうがよいのではないかと考えており、我々としては、コストを払ってでも窓口を設置したほうがよいのではないかと考えているところでございます。

最後にファイアウォールですが、我々としては、先ほど申し上げたような形で情報のファイアウォールをしっかりと対応するということになりますので、NTTグループ各社とNTT、NTT東西との間の共同調達を行うことによって、何か不当な競争を引き起こすようなことは、想定しにくいのではないかと、また、そういうことを引き起こさないために、ファイアウォールを設けるといったことを申し上げているということでございます。

【相田座長】 それでは、その件につきまして、ソフトバンクのほうから何かご意見ございますでしょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクです。NTTさんが構築される共同調達スキームに対して、競争事業者として乗れるかどうかという観点について、私どもの考えを述べたいと思うのですが、当社の資料の、まず14ページ目でお示ししておりますが、答申に書かれております、他の事業者も含めた共同調達の具体的なイメージをお示しいただきたいとい

うことについて、このような意見を申し上げたのは、この答申の書きぶりですと、共同調達というのは決してNTTだけにメリットがあるわけではなくて、競争事業者にもいいことがあるから、結果として市場全体がよくなるのではないかというようなトーンで書かれているように見受けられるのですが、正直なところ、少なくともこの他の事業者も含めた共同調達において、私どもが何かメリットを受けるといようなイメージというのが思い浮かばなかったもので、このあたりを今回、問うたところでございます。

先ほど西村先生からもご指摘がありましたが、そもそも共同調達については、独禁法の絡みもございますので、そんなに簡単にできるものなんでしょうかというところが、まず1つ懸念にありましたので、そのあたりの法との整合性というのがきちんと保たれるのかどうかということがあると思います。

2つ目としまして、先ほどKDDIさんもおっしゃっていたのですが、当社の資料でいいますと4ページ目でございますが、やはり共同調達を行うに当たって、同じような物を買いたまおうというときには、やはりどういう考えでその物を買うのかというような、営業上の戦略であるとか、経営上の戦略の共有というのが、間違いなくこれは必要になるのかなと思っております、ファイアウォールを設けたといたしましても、NTTさんが設ける購買会社に対して、こういった情報も含めて情報を指し示す、示すような情報というのを提供するというのは、簡単にはなかなかやっぱりこれはいかないだろうと考えております。

もう1つ、この点に関連して言いますと、先ほど関口先生からの共同調達の比率であるとか、そういったものがどのくらいになるのかというのは、NTTさんのほうから今、ちょっとやってみないとわからないというようなお話があったのですが、私どもの資料で申し上げますと15ページ目をご覧いただきたいのですが、左側で、他者設備利用の今回許容に当たっては、2025年までにPSTNをIP網に移行するに当たって、利用者が極端に少ない等の事情によって、メタル再敷設や光化が極めて不経済となる場合に限り効率化を図りたいということで、要するにこれは他者設備利用をどの辺に利用したいかというようなことを、NTTさんから提案をされています。

また私どもの資料に戻るのですが、資料の7ページ目の下のところ、これは答申の概要になりますが、そもそも共同調達はここで、下線を引いてありますとおり、NTTグループの共同調達を例外的に認めるといったような記載がございます。

今のお話を伺うに、基本的に共同調達するのだけれども、行わないのがありますよとい

うことだと、そもそもそれを例外と言えるのかどうかというような観点もございますので、すみません、最後のほうはいろいろと、何かまとまりがなくなってしまったのですが、共同調達に関して競争事業者が乗れるか乗れないかという、多分乗れそうにないところがあって、結局利するのはNTTグループさんだけじゃないかというのが1つ。

あとは、答申で「例外的に認める」というふうに書いてあって、現状その例外の範囲というのが何ら示されていない状況で、あたかもNTTさんに対してフリーハンドで共同調達を認めると言ったように見えてしまうところというのが、私ども競争事業者としては非常に懸念でありますので、このあたりをきちんと、この検討会の中で議論いただければありがたいなと考えています。

以上です。

【相田座長】 ありがとうございます。関口先生、いかがでしょうか。

【関口座長代理】 今、ソフトバンクさんから、御社の7ページのところの、例外的なことについてのコメントがありましたが、フリーハンドで認めるというわけではないということではあると思うのですが、例えばNTTさんのおっしゃるような半々みたいなことになったときに、これが例外かどうかということについては、やはり一定の考え方を総務省としてもお示しいただかないと、ということが出てくるのだろうと思います。というのが1つです。

先ほど、NTTさんのご説明の中で、6ページ目の共同調達スキームについてのご説明を補足して頂戴しましたが、現状の共同調達スキームの左側の、直接交渉の道もあるようなことが、共同調達スキームの中でまだ生きているということがわかると、多分、誤解が減るのだろうと思いましたが、KDDI、ソフトバンクのご懸念の共同調達に関していうと、今回、NTTのこの6ページのご提案というのは、実は2段階の共同調達のスキームでありまして、国内の窓口と、それからグローバルソーシングの共同調達会社と、2段階になっているということなんです。

他事業者さんとの関係でいうと、緑色の共同調達窓口のファイアウォールが問題になるということになると思うし、それからNTTグループ内ということになると、この共同調達会社そのものの中での情報の遮断ということが課題になるのかなと、ちょっとそこら辺の交通整理が少し必要な気がしましたので、次回のプレゼンにはバージョンアップの資料をよろしくお願いします。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

それではNTTさん、お願いいたします。

【NTT】 先ほど半々と言ったところの補足ですが、今、関口先生がおっしゃったとおり、調達には、共同調達をしたいということで手を挙げるもの、あるいはそもそも共同調達をせず、単独で直接ベンダーと交渉するもの、これは両方ありまして、半々と申し上げたのは、共同調達をしたいということで、共同調達会社に上げていたもののうち半分が、結果的に共同調達になったということでございます。

調達全体の半分ということではなくて、共同調達を希望する物品としてエントリーしていたものの半分ぐらいが、うまく共同調達の船に乗れたということでございます。

もちろん、今後NTT東西、あるいはNTTが入ったり、他事業者が入ることで、一緒に乗れる船が確率的に増えるということはあるかもしれませんが、現状はその程度ということでございます。

【関口座長代理】 ありがとうございます。

【相田座長】 ほかにいかがでございましょうか。それでは西村先生。

【西村構成員】 中央大学の西村でございます。

1つ目は、NTTさんの資料の、先ほど来議論になっております6ページの、現状の共同調達スキームという一番左側のところと、それから事務局の資料の2ページ、2枚目でしょうか、そこが一番下の、平成11年5月21日郵政省認可というところの説明文との関係でございます。

質問というのは、事務局資料の2ページの下の方は、持株が集約して、この共同調達を行うという説明のように読めておりますが、一方で、NTTさんのほうの6ページの左側の調達方法は、これはNTT持株東西、これ全体で共同調達というふうな理解、現状の共同調達スキームについての持株と東西の関係を、まず確認させていただければと思っております。これが1点目です。

2点目はNTTさんなのですが、先ほども議論になっておりますNTTグループ内での調達の割合、これが8割から2割に、持株東西のほうは減っているというふうになっておりますが、先ほどの発言で私が申し上げたとおり、共同購入や共同調達に関してはいろいろなことを考えなければいけない。特に中でも、市場全体に対する共通化した割合というものが非常に意味を持ってくると理解しております。

そういった意味では、いただいた資料ではNTTグループ内での割合ではございますが、例えば他者事業者も含めて、同じ、もしくは類似のもの全体の市場を見たときに、NTT

持株東西はどれほどの割合を占めていることになっているのかというのが、ちょっと理解を助けていただければと思っております。

最後に3点目、これはコメントになろうかと思いますが、先ほどの関口先生からのご発言のとおりかと思っております。つまり、東西とドコモの力が大きくなるので、ファイアウォールをきちんとつくっていくというのはご説明いただきました。ただ、やはりここでのファイアウォールの重要性は、NTTの資料ですと6ページ目の、共同調達会社の中でファイアウォールではないかなというふうに、ぱっと思った次第です。

といいますのも、事務局の資料の7ページのほうは、やはり具体的な検討事項の案の①のところでありますとおり、やはり共同調達会社を念頭に置いたファイアウォール等を想定されておられるので、この点の整合的な対応というのが必要になるのかなと思っております。3点目はコメントでありますので、回答等は要らないかと思えます。

【相田座長】 1点目は事務局への質問ということでよろしゅうございますか。

それでは、事務局のほうからお答えいただけますでしょうか。

【佐伯事業政策課調査官】 事務局でございます。事務局資料のページ2の下でございますが、現状はこちらに持株会社が集約して行うことができるものとする書かれているとおり運用されているものと理解しているところでございます。

【相田座長】 それでは、その点の補足も含めて、NTTさんのほうからご説明いただけますでしょうか。

【NTT】 NTTです。今、調査官からお話があったことも補足させていただきます。6ページの絵は少しはしょってしまっていますが、NTT、NTT東日本、NTT西日本で共同調達をしているという絵を描いているわけではなくて、NTT、NTT東日本・西日本はそれぞれ、基本的には個別にベンダー等と交渉し、共同調達ではなく、単独調達をしているということをあらわしております。もちろん、NTT東西の共通使用物品を持株会社が集約して調達を行うという、事務局資料の2ページのただし書きのようなケースもございますが、基本的には個別交渉しているということでございます。

次の、ベンダーから見たときに、NTTグループの調達割合がどれぐらいのものかというところは、正直我々ではわかりませんが、我々が調達先として想定している、CISCOさんやアップルさん、マイクロソフトさんといったグローバルなベンダーの方々は世界を相手に取引をされており、正直、日本全体をまとめたところでも、必ずしも大きいわけではないと考えております。全世界の取引の中のワンノブゼムが日本であり、その中のワ

ンノブゼムがNTTグループであると、我々としては理解しておりますが、具体的な数字については持ち合わせておりません。

【相田座長】 よろしゅうございますでしょうか。他にいかがでございましょう。

石田構成員、お願いします。

【石田構成員】 先ほどソフトバンクさんからもありましたが、今回例外的に認めると書きながら、どこまで認めるのかとかフリーハンドでというお話があつて、まあフリーハンドでということはないでしょうというお話だったのですが、例えば上限を決めるとか、何らかのキャップをはめるとか、そういうことは可能なのでしょうか。そういうものを決めていくということは可能なものなのでしょうか。

【相田座長】 これは事務局のほうから、何かお答えいただけますか。

【佐伯事業政策課調査官】 事務局でございます。事務局資料の7ページの具体的な検討事項の案というところでございますが、例外的に認める場合の必要な措置等に関する考え方について、例えば指針等の策定を通じて具体化することが適当ではないかというようなところを書かせていただいております。

そうした中で、今、石田先生がおっしゃったような、何らかの数字が出ることもあり得るかと思ひますし、例えばということで、7ページの②のところの1つ目のポツの例示のところでも設けておりますが、何らかの定量的な制限というようなものを設けるということとはあり得ると考えている次第でございます。

【相田座長】 よろしいでしょうか。

大谷構成員。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。今、ちょうど事務局資料の7ページのところが開かれていると思うのですが、この点について、今までヒアリングさせていただいたところから、多少踏み込んで意見を申し上げられればと思っております。

西村構成員からもご指摘がありますように、この①の部分で、共同調達会社を含めた構造的な措置等が例示されているところですが、実際にNTTのほうで明示されている、国内の共同調達窓口を含めて、構造的な措置をどのようにするかといったところが、やはり考慮点だと思っております。

それから、もともと検討の方向性で示されている、総務省に対して定期的に実施状況を報告するとなっているのですが、実績にモニタリングが意味を持つような項目といったことをあらかじめ設定しておくことが必要ではないかと思っております。そして、その指標

といったものが一定の閾値を超えるような場合には、ソフトバンクからご提案があった、認可制といったことも考慮の1つかとっておりますが、指標として考えられるのは、NTT持東西様が占めている現在のグループの中での調達割合といったものの、価格別、あるいは比率といったものを一定のものに限定するという方法があるかと思えます。

その点で、NTTの資料の2ページに、これまでの経年変化のグラフを載せていただいておりますが、ここで対象となっている資材が何なのかといったことを具体的に、ルーター、サーバ、パソコンなどのハード、ソフト、ケーブルといったことで示していただいているので、それでよいのかどうかといったことも確認が必要だと思えますし、対象となる資材の項目をある程度決めた上で、系統的にこの調達額の占める割合が、私のイメージだと3割ぐらい超えると、やはり、これまでのトレンドとしては異常値というか、環境変化ということを考慮しなければいけない状態ではないかなと思われますので、そういったことが指標の1つではないかと思われます。

あとは、グローバルソーシングという共同調達会社を使うことを想定されていますので、国内ベンダーからの調達ということはそもそも想定外だとは思いますが、基本的にやはり国内ベンダーの占める割合、つまり国内市場に与える影響などについて、定量的に把握できる指標を決めて、その、これまでの経年経過ですとかを踏まえた上で、一定の条件を決めておくということも必要かもしれないと思っているところです。その上で、②のポイントというのは、もう少し具体化していく必要があると考えているところです。

加えてなのですが、やはり、これはNTTの、どうしてもこの6ページのところに戻ってってしまうのですが、共同調達窓口を使ってエントリーされたものが、NTTの表現によりますと、同じ船に乗れるかどうかというのはケース・バイ・ケースという、ニーズによりけりだということはそのとおりだと思うのですが、そういったことを繰り返していきますと、NTTの希望する、ボリュームのある調達したいものというのが何かというのがいずれわかってくるということになりますと、他事業者も含めて、結局、NTTのほうで欲しいもの、NTTグループ会社で共通に調達したいと思っているものに、いずれそろって行く。最終的なサービス市場に与える影響というのも、どこかで想定しておかなければいけないと思えますので、それを測定するために何を見ていかなければいけないのかといったことについても、論点として検討すべきだと思っております。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでございましょうか。

オブザーバーの方々にはまた次回プレゼンテーションをお願いいたしますが、何か今日、

この段階でもって、他社さんのご意見等を伺って、追加で発言したいことがございましたらお受けしたいと思います。

それではKDD Iさん、お願いいたします。

【KDD I】 KDD Iでございます。次回ご指摘しようか迷ったのですが、次回の議論に向けてという形で、ちょっとコメントさせていただきます。

NTTさんの資料のスライドの8でございます。海外の事例という形で、共同調達スキームが広く活用されているという事例で、ドイツテレコムとオレンジの事例をお示しされています。

この両者は、確かにドイツ、フランスのいわゆるリーディングキャリアでございますが、イギリスの市場においては、合弁会社Everything Everywhereという形で、まさに資本的に連携をして、戦略的に事業を行っているという、そういう両者でございます。また、それぞれ本体のドイツテレコムとオレンジ——元のフランステレコムですが、これはうわさレベルであります。資本統合とか経営統合みたいな話も出ているやに聞いております。ファクトかどうかは、ちょっと存じ上げておりません。つまり、非常に戦略的な提携、資本提携、事業連携というものを前提にして共同調達を行っている可能性が高い。そういう事例だと理解しております。

ですから、先ほどから申し上げていますように、こういった共同調達について情報を共有し合う、他社に情報を提供するという事は、非常に競争に影響を与えるものであります。なので、もし海外の事例をお示されるのであれば、こういう資本提携とか戦略的提携とは違うスキームで共同調達というものがあるのか、そういったものをもしお示しいただけるのであれば、ぜひ紹介いただければありがたいと思います。

【相田座長】 ありがとうございます。ほかに。

それでは石田構成員、お願いいたします。

【石田構成員】 KDD Iさんとソフトバンクさんから、他社として共同調達に参加することの懸念といったようなことが挙げられていて、経営戦略的にも知らせることになってしまうので、ちょっと難しいのではないかなというご意見があったと思うのですが、消費者サイドというか、考え方からいうと、グローバル展開ということで調達コストの低減が図れるということはいいことと思っていますので、他社さんのほかの事業者さんということ、どういうところがネックになっているのか、より具体的に、次回、それをクリアするためにはみたいなことを教えていただけたらと思いました。

【相田座長】　　そういう意味では、KDDIさんもソフトバンクさんも購買規模はかなりお持ちですので、こういうスキームをつくったときにうれしいと思う事業者さんは、もしかするともう少し違うタイプの事業者さんかもしれないという感じは、私も思います。

ほかにいかがでございましょうか。それではソフトバンクさん。

【ソフトバンク】　　ソフトバンクです。まず、今日の議論で、今回の共同調達というのは答申でも例外的に認めるというふうに記載があったところ、現状その範囲というのがどの程度かというのが読み取れなかったところが、先生方の議論によって、一定の何かしら、やはり例外なわけだから、閾値みたいなものが必要じゃないかというのは、私どもとしてもありがたいと思っています。

その一方で、先ほど来ございますとおり、閾値がいかようであれど、私どもとして懸念をしていますのは、やはり共同調達に至るまでの両者間の合意形成において、どうしても様々な情報であるとか、そういったものを交換しなければ、基本的には調達ができないのではないかと考えております。

先ほどKDDIさんからもご指摘があったとおり、海外の事例として、戦略的な提携を前提にしているといったようなところにもありますとおり、一般的な競争事業者が共同調達スキームに乗ってくださいと言っても、なかなか、少なくとも電気通信設備について、我々が乗るということは非常に難しいかなと考えております。

これが仮に、例えば極端な話、日々使う事務用品の机をまとめて買いますとか、そういった話であれば、もしかしたらそういう共同調達というのは可能性がなくはないと思うのですが、やはり、どういったメーカーのどういった設備をこれぐらい買いたいとか、このタイミングでこれぐらい欲しいとか、そういったものというのは、当然ながらネットワークの構築計画であるとか、そういったものにもつながっていく部分というのがありますので、そこは幾らファイアウォールというものがなされた、あるものだということであっても、到底競争事業者から出せるような情報ではないと考えておりますので、今回、例外的に認める要件として、競争事業者が参加できるようなスキームというのが有効的に機能するかというと、私どもとしては、それはあまり意味がないのではないかと考えておりますので、次回以降、そのあたりも含めてご議論いただけるとありがたいかなと考えております。

以上です。

【相田座長】　　ありがとうございました。ほか、ございますでしょうか。

それでは、大谷構成員。

【大谷構成員】 日本総研の大谷でございます。先ほどから、「例外的な」というところが焦点になっているかと思うのですが、もちろん例外だと認識しておりまして、その例外の最たるものというのは、グローバル調達で、グローバルソーシングという仕組みを使ったものに一応限定しているということで、その出発点がまず例外的なものだろうということだと思います。

その点で例外的だからといって自由にできるということではないので、その歯どめというか、公正競争に影響を与えないルールというものを考えていこうということになっているかと思っておりますので、フリーハンドとかそういう議論では、そもそも出発点としてなかったと理解しておりますので、ちょっと一言加えさせていただきました。

【相田座長】 ありがとうございます。ほか、よろしゅうございますでしょうか。

それでは、本日この場での議論はここまでということにさせていただきますが、次回、また本日のご議論を踏まえて、オブザーバーのヒアリングを検討しておりますので、そのときにプレゼンいただきたい内容等につきまして、お帰りになりましてからお気づきの点がございましたら、ぜひ事務局まで事前にお寄せいただければと思います。

では、そのあたり、今後の予定等につきまして、事務局からご説明をお願いいたします。

【田中事業政策課課長補佐】 ありがとうございます。事務局でございます。先ほど座長からございましたとおり、本日のご議論を踏まえまして、次回会合においても引き続きオブザーバーからヒアリングを行う予定でございます。日程等の詳細については別途ご連絡させていただきます。

以上、よろしく願いいたします。

【相田座長】 それでは、全体を通じまして、何かご発言いただくことはございますでしょうか。

よろしゅうございますか。それでは、本日の会合をこれで閉会させていただきます。