

公正競争確保の在り方に関する検討会議（第1回） 議事録

- 1 日時：令和2年12月3日（木）9:28～11:30
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
 - ・構成員（五十音順）
相田主査代理、石田構成員、大谷構成員、大橋主査、岡田構成員、
高口構成員、関口構成員
 - ・オブザーバー
小室公正取引委員会事務総局経済取引局調整課長
 - ・総務省
新谷総務副大臣、谷脇総務審議官、竹内総合通信基盤局長、
今川電気通信事業部長、吉田総合通信基盤局総務課長、大村事業政策課長、
川野料金サービス課長、飯村事業政策課市場評価企画官、
大内料金サービス課企画官
 - ・ヒアリング対象者
日本電信電話株式会社、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、
楽天モバイル株式会社

4 議事

【飯村事業政策課企画官】 それでは、定刻より少し早いですが、皆様おそろいとなりましたので、ただいまから公正競争確保の在り方に関する検討会議第1回を開催いたします。

このたび本検討会議の事務局を務めます総務省事業政策課、飯村でございます。どうぞよろしく願いいたします。

まず、検討会議の開催に当たりまして、新谷副大臣から御挨拶を申し上げます。カメラ撮りの方は御準備ください。

それでは、新谷副大臣、よろしく願いいたします。

【新谷総務副大臣】 おはようございます。総務副大臣の新谷でございます。会議の開催に当たりまして、一言御挨拶を申し上げます。

日頃より皆様におかれましては、総務省の情報通信行政への御理解、御協力を賜りまして誠にありがとうございます。

先日、NTTによるNTTドコモの完全子会社化を目的とした株式公開買付けが成立をいたしました。また、NTTにおかれましては、今後NTTコミュニケーションズを含むグループ会社との連携強化について検討していくと、そのように承知をしております。

また、その一方で、NTTドコモの完全子会社化などにつきましては、競争事業者から公

正競争上の懸念が示されているものと認識をしています。

総務省としましては、公社の独占事業であった電気通信事業を民営化しまして、競争原理の導入を図るため、昭和60年に通信自由化を行い、その後も市場の環境変化を踏まえつつ、累次の電気通信事業法改正などによりまして、電気通信市場における公正競争の確保のための制度改正を図ってきているところです。

近年、情報通信分野は、携帯電話やブロードバンドの普及、事業者間競争の進展や国際的な競争の激化等といった環境変化が起きてきています。そうした中、研究開発力の強化、新規産業の創出など、我が国の産業全体の発展に向けた取組や料金の低廉化による利用者への還元などの取組が一層重要になってきているとも認識をしています。

こうした状況や市場環境の変化等を踏まえながら、電気通信市場における公正競争の確保等の観点から、必要な方策等について検討を行うために、この会議を開催させていただくこととなりました。構成員の皆様におかれましては、この変化の激しい電気通信市場において、関係事業者の意見を伺いつつ、スピード感を持って、公正な競争環境の確保等の観点から、必要な方策等についてぜひとも闊達な御議論をしていただきたいと、そのように思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【飯村事業政策課企画官】 ありがとうございます。

それでは、プレスの方はこちらで御退室をお願いいたします。

続きまして、本検討会議の開催要綱について御説明させていただきます。開催要綱、資料1-1のとおり配付をさせていただいておりますので、御確認ください。

本検討会議の主査につきましては、東京大学公共政策大学院の大橋教授に、主査代理については、東京大学大学院工学系研究科の相田教授をお願いをさせていただいております。

それでは、これ以降の議事進行は大橋主査をお願いしたいと存じます。大橋主査、どうぞよろしくお願い申し上げます。

【大橋主査】 ありがとうございます。このたび本検討会議の主査を務めることとなりました大橋と申します。議事進行で御迷惑おかけすることないように精いっぱい務めさせていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、お時間もございますので、早速ですけれども、議事に入りたいと思います。本日初回ですので、まず事務局より、これまでの経緯及び環境変化、制度整備の状況について御説明をいただきます。

また、本日はNTTと、意見の申出書を提出されました事業者を代表して、KDDI、ソ

フトバンク、楽天モバイルに御出席をいただいておりますので、これらの事業者の皆様方からもヒアリングを行って、意見交換をさせていただければというふうに思っております。

それでは、事務局より、早速ですけれども、御説明のほうをお願いいたします。

【飯村事業政策課企画官】 資料1-2に基づきまして、御説明をさせていただきます。

まず1ページ目でございますけれども、今般の検討の背景と目的について御説明いたします。先ほども副大臣のほうから御挨拶の中でもございましたが、過去の経緯といたしまして、電電公社時代に独占事業でございました電気通信事業につきまして、民営化を実施し、併せて市場への競争原理導入のため、1985年に通信事業を自由化いたしました。

その際、公正有効競争の実現、NTTの巨大・独占性の弊害改善等の観点から、1992年の移動体通信業務の分離、1999年のNTTの再編成等を進めるとともに、公正競争要件を設けてまいりました。

その後、累次の電気通信事業法改正などを行い、例えば、接続約款、接続会計制度など、接続ルールの導入、また、市場支配力を有する通信事業者に対する禁止行為規制など、公正競争確保のための制度整備を図ってきたところでございます。

また、近年の環境変化といたしましては、携帯電話及びブロードバンドの普及、携帯電話市場での事業者間競争の進展など、電気通信事業を取り巻く環境が大きく変化しているところでございます。

直近の状況といたしましては、本日もこの後御説明いただきますが、NTTによるNTTドコモの完全子会社化を目的としたTOBが成立いたしました。一方、本年11月11日にはKDDI、ソフトバンク、楽天モバイルをはじめとする28事業者より意見申出書が提出され、本件に関する公正競争上の懸念が表明されたところでございます。

このような状況、これまでの制度整備ですとか市場環境の変化などを踏まえながら、電気通信市場における公正競争確保の観点等から必要な方策を検討するために、本検討会議を開催させていただきました。

2ページ目を御覧ください。主な検討事項でございます。今申し上げましたような電気通信市場をめぐる環境変化、また、近年、グループ経営の強化等に伴いまして、そういったものが市場への影響をどのように与えているのか、これらを踏まえた公正競争確保に関する方策等につきまして御検討いただきたいと思います。

具体的には、そちらに記載していますように、公正競争上の問題点としてどのようなものがあるか。現行制度において見直すべき点はあるのか。現行制度の運用・検証等において見

直すべき点はあるのか。そのほか、必要な方策等として何があるのかといったような検討の視点を想定しています。

また、スケジュールですが、本日第1回として、この後、事業者様から御説明をいただきます。また、第2回といたしましては、12月25日にNTTより、本日の議論を受けて再度御説明のほうをいただく予定でございます。その後、事業者へのヒアリング、論点整理等を行い、年度内に一定の取りまとめといったことを行っていく方向でございます。

3ページ目、4ページ目につきましては、この後、御説明もございますけれども、NTTによるドコモ完全子会社化の概要、意見申出書の概要となります。

5ページ目以降、冒頭申し上げました環境の変化、市場の動向、累次の制度整備につきまして、参考資料をまとめております。

7ページ目にはNTT組織の変遷、8ページ目には、国内通信事業、業界全体の変遷のほうを示しています。

9ページ目、主要電気通信事業者の売上高の状況ですけれども、1985年の民営化時から約5倍に拡大をしている状況です。

10ページ目、契約数の推移ですが、当初固定電話中心だった市場が2012年には固定系ブロードバンドに逆転、また、移動系の契約数は2000年に固定電話契約数を抜いて、現在では1億8,000万契約を超えている状況です。

11ページ目、移動電話と固定電話の契約数シェアの推移でございます。NTTドコモ、分離当時は6割超を占めていたものでございますが、2020年にはNTTドコモ37.4%、KDDIグループ27.8%、ソフトバンクグループ21%といったような形となっています。一方、固定電話契約数については、現在でもNTT東西が6割を超えるシェアを有しています。

12ページ目、13ページ目は、MNO3社につきまして、売上高、営業利益の推移、また、設備投資額、減価償却費の推移を比較したものです。

14ページ目には、NTTの研究開発投資額の推移をまとめています。

15ページ目から18ページ目までは、各グループの概要をまとめておりますので御覧ください。

19ページ目以降には、累次の制度整備の状況を記載しています。

まず20ページ目ですが、NTTグループの主要会社設立当時の公正競争要件になります。

21ページ目ですが、1997年以降は電気通信事業法等におきまして、ネットワークを利用する事業者が公平な条件でサービス提供ができるように、接続約款の認可、会計制度の導入な

どの接続ルールの整備、禁止行為規制の導入などのルールを整備してきた状況となっております。

22ページ目は、NTTに対する主な規律をお示ししています。

23ページ目以降は、電気通信事業法の主な制度の概要として、23ページ目は、事業法30条の禁止行為規制、24ページ目は事業法31条の特定関係事業者制度、25ページ目は接続ルール、26ページ目は卸電気通信役務提供に係るルールの概要となります。

以上、簡単ですが、事務局より御説明させていただきました。

【大橋主査】 ありがとうございます。

続きまして、各事業者の皆様方からヒアリングを行いたいと思います。NTTドコモの完全子会社化に関して、KDDI、ソフトバンク、楽天モバイルを含む事業者から総務省に対して意見申出がなされたところでございます。本日は、まず、NTTよりドコモの子会社化に関する考え方を御説明いただいた後、意見申出書を提出された事業者より意見申出の内容を含め御説明いただきたいというふうに思っております。

それでは、まず、NTT様より御意見のほうをいただければと思いますので、15分程度といたしまして、よろしくお願いたします。

【NTT】 おはようございます。NTTの北村でございます。本日はヒアリングの機会を頂戴し、ありがとうございます。時間も限られておりますので、早速ではございますが、NTTドコモの完全子会社化に関しまして、当社の考えをポイントを絞って御説明させていただきます。

ページをめくっていただいて1ページ目でございます。背景とございますが、皆様御承知のとおり、情報通信市場を取り巻く環境は大きく、そして目まぐるしく変化してございます。また、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴いまして、社会トレンドといったものも御覧のような大きな変化が想定されているところでございます。

NTTグループといたしましても、こうしたグローバルレベルでのダイナミックな環境変化に対応していく必要があると思っております。

2ページ目を御覧ください。そうした経営環境におきまして、NTTグループが成長・発展していく上で、我々がめざす方向性として、リモートワールドに向けた新サービスの展開・提供、リソースの集中化とDXの推進、世界規模での研究開発の推進、そして新規事業の強化、こういったところを考えているところでございます。

3ページ目を御覧ください。そのためには、グループ横断でのリソースあるいはアセット

の戦略的な活用、それと意思決定の迅速化が不可欠であると考えているところです。

4 ページ目を御覧ください。こうした大きなめざすべき方向に進んでいく上で、このたび当社はドコモを完全子会社化することといたしました。目的は、ドコモの競争力の強化と成長でございます。また、ドコモの成長を通じて、NTTグループ全体の成長をめざしてまいりたいと考えているところです。

5 ページ目を御覧ください。こちらは、ドコモを完全子会社化することにより、コムやコムウェアの能力を活用いたしまして、ここに記載したように、1 つは、移動固定融合型の新サービスやソリューションの創出といった法人営業力の強化。次に、パートナーとの協創によるサービス創出力の強化。そして、ネットワークや建物、IT 基盤などのリソースやアセットを最適化することを通じたコスト競争力の強化。最後に、6 G 時代のコアネットワークや、我々が申し上げている I OWN 構想、あるいは O-RAN、vRAN といった研究開発の強化、こういったものに取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

ここにある移動固定融合型の新サービスについて、1 例ではございますが、例えばネットワークが混雑した場合、あるいはお客様が高精細な動画を視聴したいといったときに、固定移動双方のネットワーク帯域を集約・統合する、例えば上りはモバイルネットワークで、下りは固定ネットワークを利用してといったような形で、帯域を拡張するようなサービス、こういったことができるようになることを想定しているところでございます。

続きまして、6 ページ目を御覧ください。こうした取組を通じまして、我々としては、ここに記載したような、産業の国際競争力の強化、社会的課題の解決、安心・安全な通信基盤の確保、情報通信産業の発展と顧客満足度の高いサービスの実現、こういったところに貢献をしてまいりたいと考えているところでございます。

7 ページ目を御覧ください。こちらのページは、ドコモの完全子会社化につきまして、TOB は11月16日に終了し、今年12月にはクロージングする予定となっているところでございます。

8 ページ目を御覧ください。本取引後の経営体制等について、現時点では未定という状況でございますが、ドコモを完全子会社化した上で、コムやコムウェアのドコモへの移管など、グループ会社との連携強化について検討していきたいと考えているところでございます。

なお、NTT 東西につきましては、今後とも各種法令を遵守していくことから、基本的には NTT ドコモ、NTT コミュニケーションズとの関係は変わらないということでございます。公正競争条件の確保に支障が生じるようなことはないと考えているところでござ

います。

続きまして9ページ目以降に入ります。以上が、ドコモの完全子会社化の目的や意義、主な取組内容の御紹介となりますが、ここからは市場環境の変化について、私どもの考えをお話させていただきたいと思います。

10ページ目を御覧ください。まず、国内の電気通信サービスの契約数の推移でございますが、先ほど事務局様からも御説明がありましたとおり、NTTドコモがNTTから分社した1992年当時は、情報通信サービスの中心は固定電話でありまして、携帯電話は黎明期にございました。その後、携帯電話の契約数は急速に増加いたしまして、2000年の11月には固定電話と携帯電話の契約数が逆転し、現在では契約数が約1億8,000万に上るといったところで、通信市場の中心は携帯電話に移っていると考えています。

11ページ目を御覧ください。スマートフォンの登場を契機に、ユーザーの関心事は、通信そのものよりは、GAF A等の様々なプレーヤーが提供する多様なデバイスやクラウドサービス、コンテンツ、そういったものにシフトしていると考えています。

12ページ目でございます。こうした中で、通信キャリアも利用者ニーズの変化に対応していくために、映像コンテンツや保険、決済サービスなど、非通信分野のサービスを通信サービスとセットで提供するなど、市場の競争は、通信以外の様々なレイヤーをまたがる多面的で多層的なトータルでの付加価値競争にシフトしていると考えているところではあります。

また、ECや金融ビジネスで強みを持つ楽天様がMNOに参入されるとともに、ソフトバンク様もヤフーの子会社化やヤフーとLINEの経営統合を推進され、KDDI様はUQモバイルとの事業統合を行われるなど、競争事業者のビジネスモデルの転換も進んでいると考えているところでございます。

KDDI様やソフトバンク様は固定通信事業から移動通信事業へと事業領域を拡大してきたわけですが、ドコモは移動通信事業に止まっている状況でございます。今後、ドコモとコムとの連携を強化し、両社にキャッチアップしてまいりたいと考えているところです。

また、後ほど御説明しますが、最近ではGAF A等がネットワークレイヤーに進出する動きも顕在化してきているところでございます。

13ページ目以降でございますが、ここからは参考までに移動通信市場におけるドコモの現状について簡単にお話したいと思います。移動通信市場では事業者間競争が非常に進展しており、ドコモのシェアは、分社当時は約6割でございましたが、現在では4割を下回る

ところまで減少している状況でございます。

14ページ目を御覧ください。こちらは、構成員様限りの資料となっておりますが、外部調査に基づき、当社で作成した法人・通信モジュール市場の事業者シェアでございます。こうした市場では、既にドコモはナンバー1とはなっていない状況でございます。

続きまして15ページ目でございます。MNO 3社の中では、ドコモは営業収益、営業利益ともに3位であり、また、モバイル本体の契約数で見ても、ドコモだけが純減、MNPでもマイナスとなっているところでございます。

続きまして16ページ目でございます。先ほど、後ほど説明するとしていた、G A F A等の動きについて御説明したいと思えます。技術革新に伴いまして、ネットワークはソフトウェア化が進んでおります。G A F A等が仮想化技術等を用いてコアネットワークレイヤーへ進出するという事例が増えてきていると認識しております。これにより、通信レイヤーの競争構造がまた大きく変わっていくのではないかと想定しているところでございます。

日本では、通信事業者がコアネットワークを自前構築・運用することが一般的でございますが、海外に目を向けますと、通信事業者がコアネットワーク、ここでは仮想化コアと書いておりますが、仮想化コアや、OSS/BSS、設備管理システムやユーザー管理システムといったものでございますけれども、こういったものをベンダーにアウトソーシングするケースが増えております。

こうした中で、G A F A等は、仮想化コアやOSS/BSSを通信事業者に提供する企業の買収等を進めており、G A F A等が買収先企業の技術等を取り込むことで、通信事業者向けのネットワーク機能の提供が可能になっていくと思っております。

今後、例えば日本でも、G A F A等が法人からの要望に応じて、コアネットワーク機能を含めてサービス提供していくことが想定されますけれども、G A F A等の戦略によっては、通信レイヤーにおいて新たな競争が展開される可能性があるのではないかと考えているところでございます。

17ページ目でございます。こちらは先ほど申し上げた企業の買収等の具体例でございますので、後ほど御覧いただければと思えます。

18ページ目以降で、当社の考えをまとめております。まず、ドコモを分社したときの目的は、公正競争環境を整備して、競争を通じて、料金低廉化やサービスの高度化・多様化によって選択機会を増やしていくこと、サービス品質もしっかり確保し、非常災害時の公共性の維持等をしっかり実現していくことであつたと認識しているところでございます。

当時の公正競争に関する議論は、固定電話の全盛期に、東西の独占的な市内通信事業と、これから競争が始まるドコモの移動体通信事業との間の一体的な経営や内部相互補助を排除することであったと認識しております。

その後、東西に対して、接続料規制や禁止行為規制、あるいは業務範囲規制など、様々な厳格な規制が課されまして、持株からドコモへの出資比率に関わらず、市内通信事業の独占性の影響を遮断できるような措置が講じられております。東西は引き続き、こうした各種法令を遵守していく考えでございます。今後とも東西とドコモとの関係に変化はなく、公正競争条件の確保に支障が生じることはないと考えているところでございます。

また、二十数年前と比較して、市場環境は激変しております。ドコモの完全子会社化やコミュニケーションズとの連携強化は、その変化に適応していくために実施するものでございます。NTTコミュニケーションズは、NTT再編成以降、純粋民間会社として自由に事業運営してきたところでございます。そのため、今回の取組に関して、新たな規制を設けるべきではないと考えているところでございます。

むしろ、MNO間の競争状況やGAF A等の台頭等を踏まえれば、ドコモにだけ禁止行為規制を課すといったことは見直していただく必要があると思っております。

19ページ目でございます。また、市場に目を向けますと、ブロードバンドインフラの整備とともに、様々なプレーヤーが参入できる機会が整い、こうしたプレーヤーによる多様なサービス提供を通じて、携帯電話や固定ブロードバンドが普及拡大するなど、我が国の情報通信市場は大きく発展してきたと思っております。

現在は、先ほど御説明したとおり、市場環境はさらに激変し、レイヤーをまたがるトータルでの付加価値競争にシフトしているところです。さらに、GAF A等が通信レイヤーに進出する動きも顕在化しており、こうした動きは、NTTだけではなく、事業者共通の問題として検討・対応していくことが必要だと考えているところでございます。

そのため、各事業者がそれぞれの強みを活かして、GAF A等への対応や利用者の利便性の向上等に向けて、研究開発力やサービス創出力を強化していくことが重要であると思っております。

NTTはドコモの完全子会社化の取組等を通じて、様々なプレーヤーと連携・協業しながら、研究開発力・サービス創出力の強化を図っていくことで、さらなる情報通信市場全体の発展、利用者利便の向上等に寄与してまいりたいと考えているところでございます。

こうした大きな目的の実現をめざし、NTTも、通信事業者の方々を含む、様々なプレー

ヤーの方々とは切磋琢磨していきたいと考えています。今回の検討会での議論を進めるにあたっては、ぜひ、未来志向で、また、グローバル視点でお考えいただけるとありがたいと考えているところでございます。

以上、御清聴ありがとうございました。

【大橋主査】 ありがとうございます。

次に、意見申出書を提出された事業者を代表して、KDDI様より御説明をお願いできればと思います。

【KDDI】 それでは、よろしく願いいたします。KDDIの高橋でございます。

通信料金の議論につきましては、新聞報道等で非常にお騒がせしてしまいまして、その件については大変申し訳なく思っております。この場を借りてお詫び申し上げます。

電気通信事業は、これまでの総務省さんの競争促進政策によって、民間事業者の活力を生かし、競争を通じて新しいサービスと多様な料金が実現したものというふうと考えております。先日、お示しいただいたアクションプランでは、その一環としての御提起というふうを受け止めておりまして、今御指摘いただいている事項を含め、真摯に受け止めて、前向きに検討していく考えでございますので、よろしく願いいたしたいと思っております。

これから御説明させていただく件につきましても、5G、Beyond 5G時代に向けて、各事業者が切磋琢磨して事業を推進する上で、公正競争環境の確保が重要であるという観点での検証をお願いするものでございますので、よろしく願いいたします。

それでは、連名している28社、賛同37社を代表して、意見申出書の内容を御説明させていただきますので、よろしく願いいたします。

それでは、資料をめくっていただきまして1ページ目ですけれども、「はじめに」ということで、今申し上げた趣旨で基本的には今回の意見書の申出をさせていただいたところでございます。

2ページ、3ページ目につきましては、これの目次が書いてございまして、4ページ目、意見申出の概要でございますけれども、電気通信市場の持続的発展に向けた公正な競争環境の整備を求めるということで、意見申出の内容でございますが、情報通信審議会または同等の場での公開の議論、あるいは環境変化に応じた競争ルールの整備というものを、28社が連名で賛同する37社を代表として提出させていただいたところでございます。

意見申出の経緯、理由につきましては後ほど御説明をさせていただきます。

意見申出の提出及び趣旨の賛同事業者につきましては、5ページのとおりでございます。

それでは、7ページでございますけれども、ここにつきましては先ほど総務省さんから御説明があった内容の経緯でございます、1992年の7月にNTTドコモさんが分社されているところでございます。

8ページ目でございますけれども、旧NTTの資本的な支配やボトルネック設備から切り離すNTTドコモ分離、これにつきましては、完全民営化と出資比率の低下を通じて、強大なNTTグループと競争事業者の公正競争が求められてきたということございまして、後ほど触れますけれども、1つが完全民営化と資本比率の低下、それによってボトルネック設備をお持ちになっている東西さんとの分断ということが公正競争の前提ということになっているところでございます。

9ページにつきましては、歴史が書いてございますので、これについては御確認をいただければ結構かと思えます。

10ページ、それによりまして、公正競争の結果、電気通信市場では様々な技術革新が進展し、利用者利便が向上するというところで、5G時代に向けてさらなる競争の進展、利用者利便の向上が求められるということを考えてございます。

11ページ目につきましては、これも先ほどから出ているものでございますけれども、我々としましては、やはりNTTドコモさんは純然としてシェアナンバー1をお持ちになっているというふうな考えを持っておりまして、もう一つ、FTTHの契約者のシェアにつきましても、引き続きトップシェアをお持ちになっておりますので、NTTグループはドコモさんのシェアが落ちてきたというお話がありますけれども、引き続きドミナントの事業者というふうに考えているわけでございます。

12ページ目につきましては飛ばしていただきまして、13ページ目でございますけれども、これは、NTTドコモの完全子会社化はそもそもNTT法に定めるNTT持株の目的・事業内容にそぐわないものというふうに考えております。また、NTTの在り方をめぐる政策議論を踏まえて公表された政府措置の完全民営化、出資比率の低下の方針に逆行するものであるというふうに考えてございます。

14ページでございますけれども、これは先ほど申し上げたシェアのところを書いてございますけれども、東西とNTTドコモの資本100%結合で事実上、巨大な市場支配力を持つNTT一体化につながるというふうなことを非常に懸念しておりまして、その流れの中で、NTTコミュニケーションズさんとの結合でさらに市場の支配力が増大するのではないかと懸念しているところでございます。

次の15ページ目につきましては、NTTコミュニケーションズさんは1999年のNTT再編成の際に、公正競争要件等の対象となる特殊なNTTグループ会社、NTTコミュニケーションズの組織改編については、改めて議論が必要なのではないかというふうに思っているところがございます。

16ページでございますけれども、このままでは公正競争の環境が確保されず、競争が停滞するのではないだろうか。また、5G時代、さらにはBeyond 5G、6G時代に向けて、技術革新や利用者の利便の向上が損なわれるおそれがあるんじゃないかということで懸念をいたしているところがございます。

17ページは、環境変化に応じてNTTの在り方に係る政策的措置、公正競争要件を見直すのであれば、まずは検証が必要であり、その検証した上で必要な競争政策について議論させていただければというふうに思っております。

18ページ目につきましては、このような今までのNTTさんの在り方につきましては、審議会等で政策議論を踏まえて実施されてきたものでありますので、審議会の延長線上で今後の在り方を議論すべきだということを今回申出させていただきました。

20ページ以降につきましては、後ほどのプレゼンテーションとかぶりますので、省略をさせていただきます。26ページ目、まとめでございますけれども、5G時代、さらにはBeyond 5G、6G時代に向けて、NTTの在り方に係る必要な競争政策について、議論、措置を行い、公正な競争環境の下、事業者間の活発な競争によって利用者利便の向上を目指すことが重要といたしております。

要望事項でございますけれども、情報通信審議会または同等の場での公開の議論ということで、今回このような場を持っていただいております。

そして、環境変化に応じた競争ルールの整備ということにつきましては、NTT東西の光ファイバ等の利用に関するNTTグループと競争事業者間の完全な同等性の確保、ルールの厳格な運用、これをお願いしたいということと、NTT東西とNTTドコモの一体化を明確に禁止するなど、この辺りの措置についてお願いできればというふうに考えておりまして、以上が28社の連名でお出しさせていただきました意見書でございます。

若干かぶるところもございますけれども、これについて、次のプレゼンテーション資料でKDDIのほうからの考え方について整理いたしておりますので、御説明をさせていただきます。

まず1ページ目でございますけれども、要点は、NTTドコモさん分離時の公正競争の要

件。2点目が、NTTさんの在り方とボトルネック問題に対する議論。この2点について御説明をさせていただきたいと思っております。

2ページ目は飛ばしていただきまして、3ページ目は先ほどの繰り返しになります。

4ページ目でございますけれども、ここも繰り返しになりますけれども、NTTドコモさんの分離を通じて実現をしなければいけないというふうにされていたことは大きく2つあって、完全民営化と出資比率の低下、それからボトルネック設備からの切り離し、この2点が大きな課題になっていたかと思えます。

5ページ目でございますけれども、競争事業者との公平性は、これまでNTTさんの在り方をめぐる政策議論を踏まえて公表された政府の措置等によって守られてきましたけれども、ドコモさんの完全子会社化はこれに逆行しているのではないかというふうに考えてございます。

NTTドコモさんの分離の趣旨でございますけれども、移動体通信分野の公正有効競争条件の実現と、そしてNTTさんの巨大・独占性の弊害の改善にあったかというふうに捉えてございます。右側でございますけれども、NTTドコモさんの分離時の主な公正競争要件につきましましては、以下の5点であったかというふうに思います。

今回、完全民営化と出資比率の低下によってもたらされるというふうに整理をされていたところ、一番下を書いてございますけれども、ドコモさんの上場廃止によって取引がブラックボックス化し、外部監視が効かなくなる。また、NTTグループが一体化に向かうことによって、市場支配力が強大化するということについておそれを感じているところでございます。

特にドコモさんが上場されていたときには、公開データというのが多くございますので、監視が十分できたかと思えますけれども、100%子会社になられて、上場廃止になりますと、外から見られるデータについては大きく縮小されていくことが非常に大きな懸念材料かというふうに考えてございます。

次のページが目次でございますけれども、2点目につきましましては、NTTの在り方とボトルネック問題に対する議論ということで、2006年の竹中懇談会、あるいは2010年の光の道でも、NTTさんの在り方と、あるいはボトルネックの問題が議論されて、方向性が示されたと考えてございます。

竹中懇談会の取りまとめにつきましましては、以下のとおりでございますけれども、下にご覧いただけますように、NTT東西はボトルネック性が明らかに解消されない限り、NTT東

西とドコモ等の合併・統合等は公正競争の観点から認められるべきではないというふうにされているということと、光の道構想においては、ボトルネック設備保有部門と、それ以外の部門とのファイアウォールを徹底することによって、公正競争条件が厳密に確保されて、サービス競争が進展するというので、機能分離を実施することが提言されて、このような形に進んだというふうに捉えてございます。

8ページ目でございますけれども、ボトルネック設備の中で非常に重要なのが、やはり光ファイバのNTT東西さんの設備シェアということになりますけれども、引き続きシェアにつきましては75%と非常に高く、ここについては非常にボトルネック性を持つ設備だというふうに考えてございます。

9ページでございますけれども、実は、今後展開する5Gについては光ネットワークの整備が必須でございます。モバイルネットワークの高度化・高速化は光ファイバ網が支えるということになります。御存じのとおり、下に書いてございますけれども、5Gにつきましては、従来よりかなり高い周波数帯を使いますので、稠密な基地局展開が不可欠でございます。よって、たくさんの基地局を造るわけですが、そのバックボーンにあります光網というものは、ますます電話時代よりもよりこの重要性は高まっているということについて、まず御理解をいただきたいというふうに思っております。

次のページでございますけれども、10ページ目、大容量高速化、それから低遅延を実現するために、実はコア設備機能につきましては、徐々にエッジ部分のほうへ分散されてきて、基地局設備の無線制御機能はエッジに集約するということになりまして、5Gコア機能はエッジに分散し、また、基地局の無線制御機能はエッジに集約しますと、光ファイバ網の増強とともに、NTT東西さんがお持ちになっている局舎のスペース、あるいは電力等は5Gテクノロジーの進化に不可欠なものだというふうに考えてございます。

その次の11ページ目は、本文のところに入っております環境に応じたルールと書いてございますけれども、この75%の設備のシェア、また、全国津々浦々に電柱、管路、とう道、これ全て7,200箇所の局舎を保有されておまして、公社時代から継承された資産につきましては、ぜひとも公平性を担保していただきたいというふうに思っております。

12ページ目でございますけれども、NTTグループと競争事業者が公平公正にボトルネック設備を利用できないと、公正競争が成り立たないというのが今回の主張でございます。これについては御認識のとおりでございます。

13ページでございますけれども、接続ルール、禁止行為規制は整備されているというふう

に我々も考えてございますが、その運用面、コスト面では以下の課題があり、検証する必要があるというふうに思っております、それぞれNTT持株さんにおけるNTTドコモの完全子会社化によって見えなくなる部分がかかなり増えてくるというふうに思いますので、この辺りの検証をお願いしたいということ。

それから、コストの観点においては、NTT東西さんの光サービスの卸の提供が2015年に開始されておりますけれども、この中においてはやりようによってはグループ利益最大化というものを目的とした卸料金の高止まりということについても懸念があるというふうに考えてございますので、この辺りにについてもしっかりと透明性の確保及び検証をお願いできればありがたいなというふうに思っております。

まとめでございますけれども、5G時代、さらにはBeyond 5G、6G時代に向けては、事業者は公正競争を通じて、様々なパートナー企業との共創により新たな体験価値を創造してまいりたいと思っておりますので、そのためには、ボトルネック設備の利用の公平性を確保するために、NTT東西と他のグループ会社との一体化禁止を担保していただきたいというふうに思っていることと、一体化の推進が進んでまいりますと、ボトルネック設備利用に伴う運用面・コスト面での課題というものがやはり出てまいりますので、そこについて解決していただきたいということ、こういった重要な課題についてしっかりと議論をいただいて、事業者間の活発な競争が機能する環境を整備していただければ非常にありがたいと思っております。

ということで、私のほうについては以上でございます。ありがとうございました。

【大橋主査】 どうもありがとうございました。

続きまして、ソフトバンク様から、もし追加の御発言あればいただければと思いますけれども、いかがでございましょうか。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの宮内でございます。今日はリモート参加にさせていただきます。

今、KDDIの高橋社長がおっしゃられたこととほぼ同感でございますが、我々ソフトバンクはちょうど20年ぐらい前に一からADSL事業を立ち上げました。そのときに、NTTの局舎とか光ファイバを活用させていただくということで大変苦勞しました。その後、経営危機にあったボーダフォンジャパンを買収して、現在に至っているという状況なんですけれども、やはり一番大事なポイントは、今後、5G、6G時代が来ます。そんな中で、ICTの利活用が一気に進むわけですけれども、実はルーラルエリア含め、光ファイバやNTT局

舎、この重要性がますます増すと思います。

さらに、ボトルネック設備と呼ばせていただきますが、低廉・公平な利用、それがNTTグループ間とそれ以外できちっと公平な利用が実現されなければ、公平な競争環境は望めないと思いますし、日本のデジタル化は進まないと思います。

ここ数年、モバイルの規制議論が主流で、毎日毎日いろんなことが議論されているわけですが、実はモバイルの中で非常に重要なポイントは、先ほど高橋社長は5G時代になるともっと重要になってくるとおっしゃっていましたが、バックホールですね。バックホールは結局、光ファイバでございまして、我々もたくさんのNTT局舎様につなげさせていただいて、バックホールを運営しているんですけども、そういう意味で、さらには、今、FTTHソフトバンク光の固定BBの料金も、卸料金も含めて、高止まりのままであります。そんな意味で、家庭の固定BBの普及が進まない。先ほどシェアのグラフにもありましており、NTTさんが七十数%のシェアを持っている。携帯の部分については、我々も一生懸命努力してネットワークを強化して、ここまでのところまでシェアを取りましたけれども、現実には、固定のところは全くもってシェアは変わっていないという状況であります。

そんな意味でも、先ほどもお話ありましたが、従来、我々、昔、光の道を提唱して、それが結果として機能分離という形で進んだと思うんですけども、イギリスの事例にもありますとおり、機能分離でスタートしたけども、結果としてうまくいなくて、構造分離に切り替わったという事例がございます。

そういう意味で、ぜひ、ここにいらっしゃる皆様方とともに、本当に今回、ドコモさんがNTTさんに一体化する、そんな中でNTT東西さんの光アクセス基幹網が本当に公平性が担保されるのか、機能分離のままだけで行けるのか、本格的な構造分離までの話をしないといけないんじゃないかというふうに私は思っている次第であります。

私からの追加のお話はそういう内容でございます。以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

最後に、楽天モバイル様からも追加の御発言あれば、いただければと思います。よろしくお願いたします。

【楽天モバイル】 楽天モバイルの山田でございます。

基本的にはKDDIの高橋社長がおっしゃられたことでございますけれども、御存じのように、私ども後発の新規参入者として、今、急ピッチで携帯の基地局を整備しているところでございまして、本当に日々、今、両社長がおっしゃられたとおり、やっぱりNTT東西

さんの保有されているボトルネック設備の重要性というのを日々本当に感じているところ
でございます。

その中で、今回のような動きを受けまして、結論的には同じでございますけれども、いろ
んな経緯があつて、私どもは新規参入でございますので、そこにあまり過去は入っていない
わけですが、いろんな経緯があつて今のような形に来ているかと思つたので、オー
プンな場でいろんな方も参加されて議論をしていただけるとありがたいというふうに思
つておりますのと、また、こういったルール、基本的に今、ルールはきちんと整備されてい
るわけでございますけれども、環境の変化に伴つたルールの見直し、あるいはその運用につ
いても、しっかりと関係者の皆様と御一緒にいろいろと議論させていただければありがた
いというふうに思つてございます。

私からは以上でございます。

【大橋主査】 どうもありがとうございました。以上で御出席いただいている事業者様か
らの御意見は一通りお伺いをしました。

ここで、新谷副大臣は公務のため退室をいたします。

(新谷総務副大臣退室)

【大橋主査】 それでは、質疑応答及び意見交換に移りたいと思つた。ただいまありま
した各事業者の発表の内容への御質問、御意見、あるいは冒頭の事務局からの御説明に関す
る御質問なり御意見、その他でも何かございましたら、何でもいただければと思つた。

今回ハイブリッドなので、会場にいらっしゃる方は何か合図いただいて、また、オンライ
ンの方はチャットでいただければ、私のほうで指名をさせていただきますので、皆様方、よ
ろしくお願ひいたします。

なお、構成員の皆様方は、別紙のリストで御紹介に代えさせていただくということにさせ
ていただければと思つたので、よろしくお願ひいたします。

いかがでしょうか。それでは、相田先生からお願ひいたします。

【相田主査代理】 大きな話で言いますと、皆様お話しのように、NTTの在り方を最初
に議論して分割したところから大分たつておまして、通信を取り巻く状況という
のは丸きり変わつていくということからいいますと、NTTの在り方に関するかなり根本
的な見直しというのは当然やつていいことではないかなというふうに思つております。

ただ、その一方で、今が適切な時期かということについてはちょっと疑問があるというこ
とで、先ほどからございましたように、5Gという中で、1つの重要な技術としてスライシ

ングというようなことが言われているわけですがけれども、スライシングと申しますと、モバイルユーザーにだけ提供するというだけでは決して十分ではなくて、モバイルと固定の端末との間でもちゃんと必要な帯域ですとか遅延時間というのが確保できるようなサービスというのは当然必要になってくるということなわけですがけれども、じゃ、いつ、どれくらいの帯域をどれくらいの値段で使いたいのかというようなことを、スライスを利用する側とネットワーク側との間でネゴシエーションするというものがオーケストレーション技術というふうに呼ばれているわけですがけれども、これを誰が提供するのかというようなことについて、通信事業者なのか、エンドユーザーが直接するのかというところがまだあんまり見えていないというようなことがございます。

振り返ってみますと、NTT東西さんがNGNのサービスを始めたときに、SNIというインターフェースで、こういうような利用者側からネットワークのリソース等々に対してリクエストを出すというような機能を実現されるというようなことを最初おっしゃったんですけど、結局実現しなかったということで、優先パケットサービスでも、結局、利用者ごとに固定の帯域をアサインするというようなことが現在想定されているということで、この辺りが一体どういうふうに動くようになるのか、ステークホルダーはどうなるのかというようなことがまだ見えていないところなのかなというふうに思います。

逆に、今回のことと言いますと、NTTさんがおっしゃる対GAF A等々のことを考えて、固定とモバイルと一緒にサービスできるような形をつくりたいというふうにおっしゃっていることと、競争事業者さんのほうでもって、いわゆるボトルネック設備、これには大きなものとしては光ファイバ局舎、それからその間をつなぐと道、管路というものがあるかと思うんですけど、これをNTT、新ドコモというんでしょうか、と競争事業者の間で公平に使わせてほしいというのは、決して相入れないものではないというふうな印象を持っております。

ここら辺がちゃんと両立できるような制度整備というのをまず行い、時期を見計らって、必要であればということですがけれども、さらに根本的なNTTの在り方の見直しを行うというようなことなのではないかなというのが、今、皆様からのお話を伺った印象でございます。以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。ただいま御意見をいただいたということで受け止めさせていただきます。

ほかの委員の方で。では、大谷委員からお願いいたします。

【大谷構成員】 御説明などありがとうございました。質問をさせていただければと思います。

それぞれの事業者に対してご質問させていただきます。まずはNTTの御説明ですが、今までも報道発表されている内容などを拝見してきて、目指したいものというのは私も理解できていると考えておりますが、主な取組内容ということで資料1-3の5ページに挙げられているサービス創出力ですとか研究開発力など、これらの事項というのは、当然、利用者に還元できるような、あるいは通信事業全体に還元できるような、そういった資産の蓄積につながるものですので、目指していくものとしては非常に理解できる場所ではあるのですが、ドコモのTOBという形で資本構成を変えなければこれができなかったという理由が少し分かりにくいかなと思っておりまして、これが新しい体制でできるという理由などについて、御説明を追加でいただければと思っております。

それから、長くなって恐縮ですが、競争事業者の方々のプレゼンで歴史的な振り返りというか、過去の規制の流れなどについて整理させていただくことができたと考えております。公正競争というのを考える上では、NTTそのものの市場支配力とそれからボトルネック設備、その問題に対して、いかに十分な規制が有効に機能しているかといったところが問われてくると思います。

それで、市場支配力については禁止行為規制が課せられておりまして、これについては、NTT様の御説明によりますと、やり過ぎではないか、過剰な規制ではないかという御意見があり、逆に競争事業者からは必要十分かどうかということについての御意見があるところなんです。どのような部分があるかという点について、詳しく理解したいと考えているところです。補足説明をいただければありがたいと思っております。

ボトルネック設備につきましては、接続ルールということで一定の対応がなされ、また、接続ルールが適用されていない部分については、光コラボなどですけれども、卸についても届出制度が充実してまいりましたので、一定の対応がなされていると考えておりますけれども、御指摘になったように、5G時代において光設備の持つ意義というのがこれまで以上に格段大きくなっていくことについて、新たな懸念がどこにあるのか、現在の接続ルール、それから届出制度について、どこが足りないとお考えになっているのかをもう少し具体的に教えていただけると、私どもも理解がしやすくなるのではないかと考えております。

また、KDDI様の資料にございましたが、これはNTT様のほうの資料に、NTTコムさんとの連携について述べられたところがありまして、それは市場競争における悪影響は

ないというふうにNTT様が断言されているところですが、どちらかという、競争事業者はドコモとNTT東西が持株を通して間接的に一体のものとして活動されることを懸念していらっしゃると思いますが、こういったNTTコムですか、そういった事業者との連携などについて、どのような点を警戒されているのかといったことについて教えていただければと思います。

質問の数が自分でも数えられなくなっておまして、伺いたいことがたくさんあって、ちょっと收拾がつかないので、この辺にさせていただきます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

岡田委員からも御質問あるので、それも拾って、それでまとめて御回答という形を取らせていただければと思います。

【岡田構成員】 ありがとうございます。私からの質問は、まず、3社の皆さんにお伺いしたいのですが、公正競争ということを考えるに当たって、市場というのをどのように捉えていらっしゃるのか。

競争の程度とかいったことを考える場合に、市場の範囲、商品の範囲であるとか地理的な範囲であるとか、いろんなことから市場の範囲というものを定義されていくのかと思うんですが、今般、ドコモの一体化に即して検討するに当たって、事業者さんの皆さんからは5G、6Gというお話であるとか、モバイルとフィックスとの融合型であるとか、あるいは帯域を拡張する新しいサービスであるとか、また、それをサポートするための様々な研究開発があるとか、あるいは事業支援するためのいろんな新しい連携、こういったことについていろいろお話をいただいたところでありますけれども、そうすると、例えば、あるマーケットを想定して、その市場の中での競争を考えるときに、様々な隣接市場から競争圧力であるとか、あるいはGAF A等の話に言及された事業者さんが大変多かったんですけども、そういった有力な競争者が存在している、それがどの程度の競争圧力になって働いているのか。

こういったことが競争の在り方を考えるときに非常に重要になってくると思うんですけども、どのような市場をまず想定して、そこでも競争の在り方を考えていくのかという、こういう出発点について御認識をちょっとお話しいただきたい。

とりわけ、製品、サービス等の市場に関わらず、イノベーション、非常に技術が流動的で不確かであるというふうな言及もございました。そういう技術市場であるとかイノベーション市場、こういった市場での競争、ダイナミックな競争という観点からも、市場の捉え方をどのように御認識いただいているのかといったことについて、お話をいただきたいとい

うふうに思います。

一遍にいろいろ聞き過ぎるとあれだと思しますので、取りあえずこれで私からの質問を止めておきたいと思えます。

【大橋主査】 今、3社というのは、NTT以外の社にお伺いしたいということですか。

【岡田構成員】 失礼、4社ですね。失礼しました。

【大橋主査】 ありがとうございます。ただいま2名の委員の方から、それぞれの社について御質問いただきましたので、私のほうからもう1回繰り返すのもあれなので、ちょっと御回答いただいて、足りないところがあれば、私のほうから指摘をさせていただくという形で進めていければと思えますので、よろしくお願ひします。

まず、NTT様からお願いをしてもよろしいですか。

【NTT】 まず、大谷先生から、我々が取り組んでいく内容について、なぜこの資本構成を見直さなければならなかったのかという御質問が1点目だったかと思えます。それにつきましては、基本的に親会社と子会社という関係にありますと、少数株主との潜在的な利益相反といったものがございします。それを解消しないと、グループ全体で経営資源を最適化していくとか、グループ横断の取組の意思決定を迅速化することがなかなか難しい面があると思っております。

今、このように市場が大きく、目まぐるしく変わっておりますので、やはり迅速性が必要になってくると思えます。あるいは、先ほどサービス面でもいろいろありましたけれども、例えば研究開発の場合、非常に長期的なスパンで考えていかななくてはいけない。10年後、20年後の先を考えて、投資するわけですが、そうしたときに、事業をしている者からすると、そういったところにお金を振り向けるのはなかなか判断が難しい。そういった利益相反関係をなくしていくために、今回、こういった措置を取ったということございします。

どうしましょう。1点1点ずつ。

【大橋主査】 全てまとめて、岡田先生のも含めて、まとめてお答えいただけますでしょうか。

【NTT】 分かりました。あと2点目ですね。これは全社にということだと思えますが、我々はもう少し規制を緩やかな方向に見直してほしいという話、他の3社の方々はもう少し厳格なものが必要という話があったと思えます。まず、私どもが見直してほしいと言っているのは、今、ドコモだけに課されている禁止行為規制でございします。

NTT東西の規制を緩めてほしいということをお我々は言っているつもりはございしません。

NTT東西は今までどおり、法令を守ってしっかりやっていきたいと思っておりますが、ドコモに関しましては、先ほど来、申し上げていますが、シェアも大分下がってきており、37%という状況でございますので、ドコモだけに課されている禁止行為規制については、少し緩めていただいてもよろしいのではないかと申し上げているところでございます。

3点目、岡田先生から、市場をどう捉えているのかと、非常に難しい御指摘ですが、資料1-3の11ページ目を御覧いただきたいと思えます。レイヤーで見たときに、端末レイヤー、ネットワークレイヤーのほか、いわゆるプラットフォームからコンテンツに至る上位レイヤーがあります。そういう切り方で市場を捉える方法もありますが、お客様のサービスを中心に考えていきますと、結局、サービスというものは、端末からアプリケーションに至るまで一体化されたものが、目に見えるサービスとなっています。通信レイヤーそのものは見えない世界というか、1パーツになってしまっていますので、どういうカッティングで市場を見ていくかによって、市場の捉え方は変わってくると思えます。

一般論で申し上げれば、通信レイヤー、さらに言えば固定とか移動とかという見方もありますが、固定、移動の間の垣根はなくなってきております。また、上位レイヤーについても、上位レイヤーからの圧力と言いますか、GAF Aからの圧力は非常に強くなってきているのは事実でございますので、こういった隣接市場の影響をどう考えていくか、あるいは、隣接市場を単体で見るのではなく、トータルのサービスに着目し、実はそれが1つの市場ではないかという見方もできると思えます。このあたりは、委員の皆様方の御知見もお借りしながら整理していく必要があると思っているところでございます。

以上でございます。

【大橋主査】 大谷さん、今ので全部回答されていますか。

【大谷構成員】 項目としては、後で意見があります。

【大橋主査】 多分1点、NTTコムとの連携が市場競争に影響がないとおっしゃっているんですけど、資料の中で。

【大谷構成員】 そうですね。

【大橋主査】 その点について、多分、御質問もあったかなと思えます。

【NTT】 失礼しました。どういう組織形態にするかということは、まだ何も決めておりませんが、固定・移動市場でやっていこうと思うと、両社の連携を強化していきたいということでございます。NTTコミュニケーションズは、再編成されて以来、完全に自由な会社としてやってきたところでございます。それがドコモと一緒にやっていくという

ことに関して、ボトルネック設備を持っているわけでも何でもありませんので、両社の連携を取っていくことに関して問題はないのではないかとということです。

本日、各社さんがおっしゃっているのは、どちらかという、NTT東西のボトルネック設備に着目した競争優位が、他のグループ会社に展開されるのではないかとということだと認識しておりますが、我々として、そのようなことをする考えはなく、しっかり公平にやっ
てまいりたいと考えているところでございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

次に、それでは、KDDI様のほう、御回答お願いできればと思います。

【KDDI】 はい。まず、相田先生のほうから御意見いただいたんですけれども、スライシングの問題については、これは本当にこれから大事な問題になってくるというふう
に思っております、これは多分、今はノンスタンドアローンという技術ですけれども、スタン
ドアローンに移行するのが大体2022年頃になってくるというふうに思っておりまして、その
タイミングで技術的には整備ができてまいりますので、ただ、これもNTTさんだけがやるわ
けではなくて、公正競争上、成立する我々通信事業者全員がこういうふうな整備を行って、
いろんなパートナーさんにスライシングの技術を適用して、その中で競争していくとい
うことが国力を強めていくというところにつながるというふうに思っておりますので、こ
こについてはしっかり整備しなきゃいけないと思っております。

また、GAF Aの問題と、NTTさんの力を強めてGAF Aに対して対抗する、今、GA
FAというか、GAFAMと言われて、マイクロソフトさんも入ってこういうことを言われ
ていると思っておりますけれども、そこ公正競争については、これは二律背反するものではな
くて、双方両立する議論だというふうにおっしゃっていただいたので、そこについてはその
とおりだというふうに思っております。

そして次に、大谷構成員のほうからお話があった話につきましては、我々、実は、先ほど
のプレゼンテーションでもありますように、我々のほうの4ページにありますように、基本
的に公正競争を行うためには、ボトルネック設備からの切り離しということについては1
つ要件があって、ここは今までどおり東西さんがしっかりやられるということもあるん
ですけれども、これに加えて、NTTドコモさんを民営化して、そして出資比率を低下させて、
そして表から見える構造にして、この両立によってしっかりと監視をするというふう
に我々理解しておりましたところ、66%でも100%でも支配力としては変わらないではないか
という論理に基づいて今回のTOBが走ったことによって、若干、外から見た場合にクロ

ズな環境に持ち込まれるのではないかというふうな懸念が生じたので、その部分を御指摘させていただいて、先ほどNTTさんから、そこはしっかりするというふうにおっしゃっていただいたので、そこは安心できるのかと思いますけれども、よりオープン化、オープンな、しっかりとそこの検証については進めていかないと、公正競争を阻害するのではないかということで、運用面あるいはコスト面でのしっかりとした監視をお願いしたいということをお願いしたわけでございます。

それから、岡田先生からお話があった公正競争の範囲の問題ですけれども、そもそも我々がここで申し上げたかったのは、もともとは分離分割という議論があって、その方向性で国としては整理されていたものが、急遽、あまり政策議論がない中でTOBということが走ってしまいましたので、そういう意味におきましては、NTTさんは独占回帰のほうに動かれるんだろうなというふうなことを感じた次第でございまして、そうなってくると、まずシェアの観点でいえば、FTTHあるいはNTTさんのシェアは純然たるまだ1位で、モジュールの部分はちょっとお持ち出しになっているみたいですが、基本的には純然たる1位でいらっしゃると思いますので、そのドミナント性というものはやはりそちらに戻っていくといけないんだろうなというふうに思っています。

NTT東西さんの切り離しということについては、今日もここについては回帰をしないというふうに明言されておりますので、安心しているところではございますけれども、次のドコモさんとコムさんとのシェアにつきましては、非常に定義は難しいところでありますけれども、少なくともシェアナンバー1のドコモさんがコムさんと御一緒になれるということにつきましては、検証はしていかなきゃいけないんだろうなというふうに思っております。ここにつきましては今回の中で我々としても、もう少し具体的な内容は御指摘していかなきゃいけないかなというふうに思っているところでございます。

運用とコストの細かい点につきましては、若干補足をさせていただきます。

【KDDI】 若干補足、細かいところですが、特に大谷構成員からいただきましたボトルネック設備のところ、具体的にということですので、資料でいいますと、競争事業者共通の資料1-4、これの28ページ、29ページ辺りで、弊社の資料でいいますと13ページのところに文字で書いておりますけれども、申し上げていることは、今後のおそれとして、例えば今回、66%だった資本関係が100%になるということで、今までと違って、ここに28ページに書いてありますとおり、ドコモさんが赤字になるような値段で卸取引がされたとしても、グループで連結しますので、そこで利益最大化すればいいと。そうなると、競争事

業者は高い料金で、一見ドコモさんと同じ料金で受けていたとしても、ここで我々は太刀打ちできないというような構造になりますので、こういった問題が出てくるんじゃないか。

それから、その下の29ページで書いてあります話は、東西さんとドコモさんが今回、資本的に統合されるということなんですけど、今度、技術的に見たときに、先ほど相田先生からございましたとおり、スライシングといいますか、これから仮想化して、コアも一体化してとか、ボトルネックと一体的に作ってスライスするみたいな話になってくると、結局、接続ルールって本当に機能していくのかというようなこともありますし、ましてや資本的に1つになっていると、その辺りが見えなくなってくるというところ、組織的に1つになるといいますか、ネットワーク的に1つになると検証ができにくくなるとか、そういった懸念もございます。

ですので、これから5G、6G時代に向けて、こういったところを改めて、これまでのルールはあるんですけども、改めてそういった問題が起きてこないのかというところを検証していただきたい。で、問題があるのであれば、対策を講じるようなルールを入れていただきたいというふうに思っております。

あとすいません、長くなりますが、岡田先生から御質問いただいたところ、それから、大谷さんからいただいたコミュニケーションズさんとの関係のところですけども、市場をどう見るかというところで、先ほど来出ていますとおり、移動体、固定といったところの境界がなくなってきましたし、それから、いろんな分野との連携ということになりますので、単体でドコモさん、あるいはauといったモバイルのところだけのシェアを見てどうか、売上げはどうかというだけじゃなくて、グループ全体で見ていく必要がありますし、いろんな分野との連携ということをやりますけども、イノベーションということを先ほどから岡田先生からも言っていただきましたが、こういったものをしっかり花開かせていく上で、ベースになるのはインフラとなるところのネットワークレイヤーになりますので、このボトルネック設備の利用というのは結局は一番ベース、根本の根っこのところになります。ここがやっぱり大事になりますので、本日御説明しておりますとおり、こういったところが本当に公平に利用できるのかというところ、ここをしっかりとっていく必要があるというふうに考えております。

コミュニケーションズさんについても、もともと100%の資本関係で東西さんとあるわけですけども、そこにこういった一体的な、先ほど仮想化みたいな話が進んでいきますので、ここもドコモさんと、固定とモバイルが一体化していくというところ、今後のネットワーク

の技術的な一体化というところの動きを踏まえると、やっぱりボトルネック設備の利用のところが気になってくるということもありますので、そういったところも含めて見ていただければというふうに思っております。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

ソフトバンク様からありますようでしたら、御回答なりいただければと思いますけれども、いかがでしょうか。ソフトバンク様。

【ソフトバンク】 今、いろんな御質問をいただいた内容について、少し、ほぼ重なるところはあと思うんですけども、私として考えていることをお話ししたいと思います。

まず、国際競争力の強化とかG A F A対抗という話が出てくるんですけども、私は、今回のドコモさんの100%化というのは、要は通信レイヤー内での事業の再結集じゃないかなと思ってまして、何となくI O W N構想、1社のみ技術に依存することは非常に危険じゃないかなと。むしろ国内競争をもっと促進して、全体で競争を高めるなら理解できるというふうに私は思っています。

それから、66%から100%になるというのは、プライベート化するということになったわけですけども、1点だけ、やっぱり上場企業、私も上場企業の社長としてずっとやっているわけですけども、本当に全てオープンな状況なんですね。株主から見られ、なおかつ独立した会社として、ソフトバンクの場合、逆にソフトバンクグループが60%持っていたのを40%まで下げまして、むしろ少数株主のほうを多数にして、より透明性を増した逆の行動をやっているわけですけども、やっぱり相当きちんとした監視をしておかないと、例えば、さっきおっしゃったと思うんですけども、ドコモの収益が減少しても、東西やコムが拡大すれば、NTTグループ全体としては利益を確保できるということが、はっきり言って100%プライベートの会社2つ、コムと2つあって、そしてなおかつ東西ともに全部100%子会社ですから、何とでもできるわけですね。そういう意味では、ぜひ、きちんとした制度監視を継続してやっていかなきゃいけないなというふうに私は要望したいと思います。

もう1点、先ほども言いましたけれども、本当固定の料金というのは全然変わっていない。下がっていないんです、この5年間とりまして、もっと前から。我々携帯事業者も接続料、5年ぐらい前からMNOを促進するぞ、もっと競争環境を強化する、楽天さんも入られて4社になったりとか、MVNOももっと強化する。そんな中で、接続料は実は5年前から10分の1まで落ちています。MVNOさんが借りるとしたときのコストですね。

それぐらい非常に競争環境がきちっとしているのに、そういう意味でいうと、なぜ今、28年前に分離して、そしてそれがまた再結集していくのかということについては相当な疑問が残るところであります。

それから、岡田先生がおっしゃった市場という、公正競争でどんな市場を見えていますかということですが、これからは本格的にデジタルシフトが進みます。菅総理もデジタル庁を作ると言っておられて、どんどん進む。

その際に、今、どちらかというところ、iPhoneは12 Proが出て、5Gもコンシューマーもわーっと我々騒いでいるわけですが、本当のところ、最初に相田先生おっしゃったように、スライミング、まさに5Gのスタンドアロンは本格的にあと2年後ぐらいからスタートしますが、1年半か2年後ぐらいから完全にスタンドアロンの5Gが全国ベースで造られます。我々もKDDIさんと一緒に田舎のルーラルエリアを協働で造らなきゃいけないというのは、実は光ファイバを張り巡らしているバックホールの問題が非常に大きいんですね。

要は、一番大事なポイントは、エッジコンピューティングもがんがんスタートする。やっぱり一番大事なものは、産業界全体にとって、要はデジタルシフトをする際に5Gのネットワークが基幹になるわけですが、そのバックホールは完全に光ファイバです。先ほどおっしゃられたように、とう道と管路、それから電柱、これを持っているのはNTT東西さんなんですね。NTTグループなんですね。

そんな意味で、ここの辺りがより競争環境になるようにしないと、最終的な、今起ころうとしているデジタルシフトというのは、デジタルコミュニケーション革命が起こり、デジタルオートメーション、まさに自動運転カーがばんばん走るようになります。これはデジタルオートメーションの一番分かりやすいという例です。

同時に、今現在もそうですけども、デジタルマーケティング、営業活動を含めて全部がデジタルで行う。そういった環境を作っていくことになると、そういうトータルな市場、B to B to C、このマーケットは、実は固定網、光ファイバ基幹網、それと先ほど構造分離の議論も必要になるんじゃないかというふうに申し上げたのはそういう観点であります。マーケットはコンシューマーだけじゃなくて、まさにそれが、日本の企業がデジタルシフトを図れるか、図れないかで日本の浮沈がかかっていると思いますね。デジタルシフトを完璧にできる人たちになればなるほど競争力を増しますから。そんな意味で、私はこの議論は非常に重要だというふうに思っている次第であります。

松井君、何か追加で。

【ソフトバンク】 すいません。私のほうからも問題意識で補足させていただきます。

御説明の中に、今でも接続ルールをはじめ、ルールがあるというなお話があったんですけれども、今後の光の世界、5GとかIoTに関して、今まで接続規制というものがあった、機能していた部分というのは、光のコラボもそうなんです、ルーラルエリアの光の整備ですとか、あとはエッジコンピューティングみたいな技術革新の中で、ちょっと卸ですとか相対の領域が今拡大している傾向にあると思っています。ですので、そういったところの接続ルールがあるからといったところの断面だけではちょっと不十分かなというのが1点。

もう一つが、今後のネットワークの高度化、仮想化とかも含めてなんです、アクセスとコアですとか、固定とモバイルというようなネットワークが融合の傾向にあるかなと思っています。

ですので、今までは特定の設備を見て、ここの設備がボトルネック設備だねというような規制をかけていけばよかったとは思いますが、場合によっては設備とはひもづかずに、機能として、例えば上位レイヤーにボトルネック性を持つ、有する機能が移転しているというようなことも論理的にはあり得ると思っています。

ですので、そういったところも、アクセス分離ということだけではなくて、上位レイヤーにそういったボトルネックになるものがないかというような監視、そういったものも必要なんじゃないかなというふうに思います。

それに関連して、ドコモさんとNTTコムさんの融合に関してなんですけれども、こちらは平成27年の時点で一度、禁止行為規制が緩和されていまして、ある程度いろいろな上位レイヤーとかと組めるような立てつけになったというふうに理解しておりますので、国際競争力、GAF Aと対抗みたいなお話をいただいておりますが、そこに関しては今の規制で緩和するようなこともなく実現できるのではないかなというふうに思っています。

先ほどお話したボトルネック性というものが、必ずしもアクセス網にひもづいていないというようなインテリジェントなネットワークというのが今後想定されることも踏まえると、ドコモさんとコムさんはアクセスがないので自由に連携していいという話でも単純にはないかなというふうに思っていますので、我々はドコモさんの禁止行為規制に関しても、さらなる緩和ということに関しては、慎重というか、そこは合わせることにしては反対という立場を今のところ取っております。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

楽天モバイル様からも、ご意見ありましたら、お願いできればと思います。

【楽天モバイル】 今、両社様から大体ほぼ議論としてはカバーされているんですが、1点だけ、ちょっと違う視点だけ、先生方の御質問に答える形ではないのかもしれませんが、当然ながら私どもとしては、とにかく公正な競争環境を整えていただきたいということでございまして、1点、例えば、私どものような者を今回入れていただいて、こういう環境を整えていただいた結果として、世界で初めて仮想化ネットワークを構築する際に仮想化技術というものをを用いて私どもはネットワークを構築いたしまして、かなりコスト競争力がある。これを当然、日本の楽天モバイルのネットワークを作る際に使ったわけですが、これがうまく行っているのも、これは海外の通信事業者にも提供しようということ、かなり具体的な案件としていろいろ今手がけようとしているわけでございますけれども、やはりそういう公正な競争、そういうことができますのも、きちんとフェアに競争環境があるからこそ、私どものような門外漢が入ってきて、そういう新しい技術なんかも思い切って採用することができるということだというふうに思いますので、あとは先ほどの議論と同じでございますけれども、できるだけオープンな場で議論していただいて、ルールの整備なり、運用をしっかりしていただければなというふうに考えております。

【大橋主査】 どうぞ、NTT様。

【NTT】 先ほど大谷先生から御質問いただいたコムとドコモとの関係について、もう少し補足をさせていただきます。例えば、法人市場では、各社とも、法人ユーザーに相対でサービスを提供されています。そのときに提案される内容は、システムや回線であり、回線についても、モバイルと固定の両方を望まれ、最適なものを提案してほしいと、お客様はおっしゃるわけです。

ただ、どうしてもドコモは現在モバイルだけでやっている。一方で、コムは固定とシステム系をやっている。こういうことで、お客様のところにばらばらに行き、お客様に御迷惑をおかけしてしまうこともありまして、そういうところは、やはり一元的に、ワンストップでお客様を訪問していかなくてはいけないだろうと思っております。こうしたことができていないのはまずいと思っております。

これは我々の反省でもございますが、こうしたところをしっかりとやっていこうと思ったときに、ドコモとコムは一緒になってやっていく必要があります、これは他事業者の場合はできていることなので、我々はそこにキャッチアップしていきたいと考えています。そういう意

味で、コムとドコモの連携については、公正競争に大きな問題は生じないのではないかと
いうことを申し上げております。

もう1点。何か料金が下がっていないという話もありましたが、光ファイバの貸出しを始
めてから現在に至るまで、接続料は約3分の1の料金水準に落としてきております。そうし
た中で皆さんにお使いいただいており、また、我々としてもお使いいただきたいわけでござ
います。そうしたことをやってきております。また、F T T Hの卸料金に関しましても、2018
年、2019年度に値下げしております。

我々、特に東西でございますけれども、こういったことをやっていくインセンティブが働
くのは、当然、F T T Hあるいは固定ブロードバンドのパイを広げていくことによって、東
西も事業を伸ばしていきたいと考えているからです。ですから、実際シェアが高いというお
話がございますけれども、地域によっては固定系の競争は非常に進んでおります。関西圏で
はかなり負けていたりもします。

そうしたことを考えると、我々が固定ブロードバンドの料金を高止まりさせて、自分たち
の中に利益をとどめるという発想はありません。東西としては、料金を低廉化させていって、
より多くの人々に固定ブロードバンドを使ってもらおうというインセンティブが働いてい
ます。このあたりは御理解いただきたいと思います。

以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。よろしいですか。はい、どうぞ。

【N T T】 すいません、1点だけ補足させていただきます。

先ほどルーラルエリアの話がありましたけれども、ルーラルエリアにおける光の整備に
ついては、我々も今回の国の高度無線補助金等を使わせていただいて、今、北海道等を中心
に、広くエリアを拡大しようと努力しているところでございます。

本当に採算が取れないようなエリアも多くございますので、自治体の方々にも御協力い
ただき、また、総務省や国にもいろいろと御協力いただきながら、何とかしてエリアを拡充
していくという取組をしているところでございます。引き続き、そういったエリア拡大に努
めてまいりたいと思っています。

また、基地局という観点で申し上げますと、我々は、実費さえ頂ければ、技術的に引ける
ところであれば、山の中であろうが、どこであろうが、フレキシブルファイバという卸サー
ビスを提供させていただいております。そういう意味で、基地局需要がおりになるという
ことであれば、ぜひ我々のスキームを使っただければと思うのですが、現実にはMNO

各社によって、御利用いただいている状況は大きく違っていきまして、結局のところ、御自身でも造れますし、あるいは電力系事業者等、NTT以外にもそういったところに光を引く事業者が現実にはいらっしゃるわけです。我々は、光のルールを変えることを求めているわけではございませんし、ルーラルのエリアでも今後もしっかり実費をいただければ、ちゃんと対応していきます。けれども、先ほど申し上げたような各事業者の実態等も明らかにした上で、議論いただければと思っております。以上でございます。

【大橋主査】 ソフトバンクさん、関連する御発言ということでもよろしいですか。

【ソフトバンク】 先ほどNTTさんのほうから光の接続料金が下がっているという話があったんですけども、我々はもともと当然、光に参入しようということで、NTTさんの設備を借りて行うということを考えていたんですけども、やはり例の8分岐問題ですとか光の配線区画の問題で、なかなかそこは参入ができないという状況があって、卸のほうに今、軸足を置いているという状況がありますので、なかなか今今の料金で接続されると、かなり配線区画というか、エリアも埋まってきている状況の中で、再度接続のほうにというのが難しいという状況もございますというのが1点です。

あとは、ルーラルの話に関して言うと、もともと我々光の道で説明をさせていただいたときには、2015年ぐらいの段階で全ての家庭に固定ブロードバンドを引きましょうみたいなコンセプトでやっていたんですけども、実情で言いますと、今でいうと2021年度末ぐらいに未整備世帯を20万ぐらいに減少させるというところにとどまっています。

移動体は一方で周波数割当てというのがある程度のスパンで必ずあって、そのインセンティブ、エリアを広げるインセンティブが働くんですけども、光のところもやはりそういったところでいろいろな制度を工夫してやっていたところはあると思うんですけども、移動体と同じようなペースというか、やり方というものを引き続き工夫していく必要はあるんじゃないかなというふうに思っている次第です。

以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

予定した時間が過ぎつつあるわけですが、もし皆さんの御予定よろしい方は、続けさせていただければと思います。私の不手際で大変申し訳ないんですけども、まだ半分の委員が発言を終えていないという状況でありまして、なるべく手短に、あと御質問の重複は避けていただくような形でぜひいただければと思います。

まず、残りの方の御質問あれば全てここで受けて、まとめて関連する事業者の方から御回

答いただくという形で進めます。

それでは、石田委員からお願いします。

【石田構成員】 公益社団法人全国消費生活相談員協会の石田です。リモートでよろしくお願ひいたします。

様々な議論を伺っていきまして、現状というのがよく分かったかなというところですが、国際競争力が高まって、様々なサービスが展開され、通信料金の値下げにもつながるということであれば、消費者としては嬉しいことかとは思いますが、今回のことによりまして競争が阻害されて、通信料金が高止まりになるのではないかと懸念されておりましたので、質問させていただきます。

NTTさんに伺いたいんですけども、資料1-3の4ページ、5ページ辺りで移動と固定の融合ということで、グループ会社としての連携を強化すると書かれておりましたけれども、NTTドコモさんにつきましては行為規制の対象となっていたと思います。その中で禁止される行為で、優先的な取扱いについては結果として見えるかなと思うんですけども、情報の共有と提供は、なかなか分かりにくいのではないかと思いますので、この規制はどのように担保されていくのかということをお伺いしたいと思います。

それからもう一つあります。今回の意見書の提出についての御説明ありがとうございました。

意見書の本文の、申出内容のところがありますが、その申出内容の中に経緯と申出事項というのがございます。その申出事項の中の(2)なんですけど、禁止行為規制について書かれております。その中の③なんですけれども、NTT東西の市場支配力の一部が光サービス卸によってというようなところがございまして、禁止行為が第二種指定電気通信設備を設置する事業者を前提とした規律であることから、市場支配力の濫用により公正競争環境を損なうことを防止できないと書かれています。すみません、ここにつきましては具体的にどういふ場合を想定して、どういうことが起こり得るのか御説明お願ひしたいと思います。

今日はお時間がないということで、また別途でも結構です。よろしくお願ひいたします。

【大橋主査】 2番目は、申出した事業者に対する御質問でよろしいですかね。

【石田構成員】 そうです。

【大橋主査】 分かりました。

それでは、次、関口委員からお願いします。

【関口構成員】 関口でございます。今日はプレゼンテーションをどうもありがとうございます。

いました。

反対事業者さんの御意見を聞きますと、今後の5G、6Gを受けて、光の開放義務がますます重要になるという御懸念を表明されています。このことはよく分かるんですが、規制政策としても、禁止行為規制のほか、ボリュームディスカウントの禁止ですとか、あるいは重要卸の検証等も進めておりますので、もし漏れがあるようでしたら、文書でも結構ですので御教授いただきたいと思います。これが1点。

それから2点目として、NTTさんがGAF Aを例にして、仮想化をてこにして進出してくるということの御懸念もあるんだということをおっしゃっています。それからKDDIの高橋社長からも、2022年のスタンドアロンを踏まえて、広くパートナーの皆様を提供していかなければいけないということもおっしゃっていただきました。こういったことを考えますと、光ファイバの設備開放以上に、今後はモバイルの設備開放の重要性というのはいくつと増してくると思うんですね。特にMVNOについても、バーチャルモバイルネットワークオペレーターと言っているVMNOの出現もこれからあるというふうに想定されますから、設備事業者の皆様がそういった方々にどのような方法で、スライシング等で機能をどのような値段で提供するかということについては、2022年までにある程度の想定ができませんといけません。

先ほど相田主査代理からも、タイミングはいつなんだろうという話を頂戴しましたけれども、もうスタートしないといけません時期に来ているんだというふうに思っております。モバイル設備についての開放については、新たなスライシングあるいは仮想化を視野に置いた、MNO全体をカバーするような新たな規制の検討というのをぜひ総務省に始めていただきたいと思います。これが2点目です。

3点目は、資料1-4の11ページ目のところで契約数シェアをお示しになっていらっしゃいます。FTTHについては設備競争がちっとも進展しませんので、残念ながらこの数字は動かないと思うんですけれども、携帯電話契約シェアについては、ドコモが相変わらずドミナントであるということは、これは事実です。事実なんですけど、先般からも強調されていますように、売上げ、利益ともに3番手に落ちてしまった。この乖離は、原因は何なんでしょうというのが、ぜひ各社さんから一言ずつコメントをいただきたいと思いますというふうに思っています。これが3点目。

4点目なんですけど、次の時代、5G、6G以降、これからまた10年ごとに1つつ数が増えていくんだと思うんですが、これからの時代、主戦場はマンマシンではなくて、マシンツ

一マシンなわけですよ。これからの主戦場はどう考えてもモジュールになります。この点で、今回NTTさんは資料1-3の14ページ目で、法人・通信モジュールの契約数シェアというのを構成員限り情報としてお出しくださいましたが、これは何らかの内部検証を経て、このままの形でなくても結構ですので、ぜひ議論のたたき台としてオープンにしてくださいを期待いたします。

少なくともNTTさんのこの資料が出てきたということは、この分野でドコモさんがちっとも勝てなかったということの裏返しだと思っておりまして、その意味では、モジュールにこれから焦点は移っていくというふうに考えていますので、この点ぜひこれからの議論で深めていただきたいという期待を表明したいと思います。

以上です。どうもありがとうございました。

【大橋主査】 ありがとうございます。高口構成員、お願いします。

【高口構成員】 よろしくお願いいいたします。既に設備等の競争に関する質問等は出ておりますが、ちょっとまた違う点で、これはNTT様への質問になるかと思っておりますけれども、質問させていただきます。

少なくとも現状の禁止行為規制におきましては、情報の目的外利用・提供というものが禁止行為規制で禁止されておりますけれども、今回のドコモ完全子会社化ということで、これは3社様の資料でも懸念が表明されておりますけれども、情報の目的外利用をどう担保していくのか、3社様の資料では人事交流をてこにしてということがありますけれども、この点について、これはもともと市場検証という観点から見てもなかなか料金のように数値が見えませんが、検証というのも難しいんですけども、この目的外利用ということについてどのようにお考えなのか。この点を今後も遵守されるとすれば、どういうふうに担保されるのかとか、あるいは、また違う、禁止行為規制というものを少し変えるべきとお考えであるのかということをお聞きしたいです。

併せまして、例えばNTTコミュニケーションズというところまで視野に入れますと、公正競争要件で、例えば研究成果に関して、他事業者との同一性確保というものがありますけれども、先ほどNTT様の御説明によりますと、今後、研究開発力の強化ですとか、あるいはGAF Aへの対抗ということで、よりそういう研究開発というのは重要になってくるというようなお話もあったかと思っておりますけれども、研究成果の開示等についての公正競争要件について、どのようにお考えがあるのかということについてお伺いできればと思います。以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。今、3名の構成員から各社に対して御質問がありました。お時間の制約もありますが、ただ、せっかく今いらっしゃっていますので、ここで御回答されることと、構成員の中に文書でも構わないということもありましたので、そちらは文書で御回答いただいても構いません。この場でもし御発言のある事業者いらっしゃいましたら、ぜひいただければと思います。挙手いただくなり、合図いただければ。

それでは、KDDI様からお願いします。

【KDDI】 すいません。まず、石田構成員がおっしゃった国際競争力の関係については、これは本当に今回大きく議論されるべきだというふうに思っておりまして、NTTさんが競争力の確保がGAF Aに対する対抗というものを、GAF Aの何に対抗していくのかということについては僕は非常に不明だというふうに思っておりまして、GAFAMも、マイクロソフトさんと多分NTTさんは今提携されていると思いますけれども、そのようなことで、日本国としてGAFAMに対してどう対抗していくのかということについては、今回いい機会なので、しっかり議論させていただきたいと思っておりますし、この中においてボトルネック設備というものが公正な競争には非常に重要だということを御理解いただいたという御発言もありましたので、非常にありがたいなというふうに思っています。

先ほどの文言に対しての回答につきましては、ちょっと細かい話になりますので、後ほどまた文書によって回答させていただきたいと思っております。

それから、関口構成員がお話しになりましたVMNOの台頭については僕は非常に重要な議論だというふうに思っておりまして、これは2022年ぐらいにスタンドアローンが発しますけれども、そのときには大きなビジネスモデルの転換期に来るのではないかというふうに思いますので、この辺りは我々としても積極的に議論には参画させていただきたいなというふうに思っております。

あと、NTTさんが何で利益が3番手になったかということについて御質問がありましたけれども、これも多分皆さんよく御存じのとおり、料金の値下げの観点についても3年ぐらい前からずっとお話があって、我々のほうとしても、今でいう上のほうの層の料金とピタット料金という2つの層に分けて、料金の端末との分離の関係で、それを工夫して、いち早く料金を安くしたというふうなことが3年前に起こっておりまして、これは、最初の段階ではどんと落ちるんですけども、その後、だんだん取り返していつているような、そういう収支構造になっておりまして、NTTさんは、僕は中の構造は知りませんが、それが一番最後に入れられたので、今の断面では一番それが収益に効いている断面だというふう

に思います。

なので、今年度、昨年度ですか、確かに我々のほうが利益が上に上がったわけですが、ここから十分に回復されるというふうな戦略を既にお持ちになっているというふうに思っていますので、今の一過性の料金を見て、これによって収益力が下がったのでシェアが落ちたというようなお考えは、ちょっといかがなものかなというふうに思います。

それ以外の細かい点につきましては文書のほうで回答させていただきたいと思います。よろしく申し上げます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

ソフトバンク様からもしあれば、いただければと思いますが、いかがでしょうか。

【ソフトバンク】 基本的にはいろんな質問について後ほど書面でお答えさせていただきたいんですけども、ドコモさんが3位、3位と何かやたら言っておられますけれども、私は圧倒的1位だと思っています。

なぜかという、スマホのユーザー数を見ても、確かにドコモさんは4,000万くらいかな、圧倒的な数の顧客を握っておられるわけですね。何となく一時的な、先ほど高橋さんもおっしゃっていますが、昔、それこそ僕らが参入した頃、2005年頃から利益はずっと8,000億、9,000億を維持されて、ずっと来られているんですね。過去を見られたら分かると思います。

我々は赤字みたいな世界でしたけれども、いずれにせよ非常に強い顧客シェアを持っておられるということで、そこのところを見誤っていただきたくないなと先生方に一言、私は申し上げたいと思っています。

ほかの回答については、後日きちっと書面で出させていただきたいと思います。以上です。

【ソフトバンク】 すいません、1点だけ補足させていただきますと、ドコモさんは有利子負債も非常に少ないですし、ブランド力含めてNTTグループとしての総合力というのは非常に強いので、皆さんおっしゃっているように、一過性で今、営業利益がどうかという話をすると、議論を見誤ってしまうということは御理解いただければというふうに思います。以上です。

【大橋主査】 ありがとうございます。

楽天モバイル様、いかがですか。

【楽天モバイル】 特にこの場で追加で言うことは、また必要があれば文書で回答させていただければと思っています。

【大橋主査】 NTT様、いかがでしょうか。

【NTT】 質問が多岐にわたっておりますので、一つ一つはしっかり文書で回答したいと思います。

最後に1点だけ。今回の出資は、国際競争力の強化だけでなく、国内のサービス競争が進み、利用者の利便性を向上させていくことにしっかりつなげていくために、その手段として、こういったことをやらせていただいているということでございます。そういったことも、ぜひ御理解いただきたいと思ひますし、そういった方向に向かうようにするために、どう考えていけばよいかという視点で御議論いただければと思っております。以上でございます。

【大橋主査】 ありがとうございます。

大変時間押してしまって申し訳ございません。とりあえず各社の皆様方から文書で御回答いただけるということでしたので、事務局においては、しっかり質問、回答を拾っていただければと思ひます。

それでは、本日、大変貴重な御意見、あるいは御質問を踏まえた御回答ありがとうございました。今後しっかり踏まえて検討していくこととしたいと思ひます。

次回会合では、本日、構成員の皆様方からいただいた御意見を踏まえながら、NTT様からさらなるヒアリングを行うということとなっております。NTT様におかれましては、公正競争要件に関する御認識なり、あるいは競争事業者との同等性の確保、あるいは組織改編に関する考え方についても含めて、御準備をいただければなというふうに思っております。本日よりもさらに踏み込んだ議論ができればと思ひますので、構成員の皆様方もぜひ引き続き活発な御意見をいただければと思っております。

それでは、最後に、事務局より次回の日程について御説明をお願いします。

【飯村事業政策課企画官】 ありがとうございました。

次回の日時につきましては、12月25日の9時半より開始予定となっております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【大橋主査】 それでは、本日これにて閉会といたします。大変お忙しい中、各事業者の皆様方、御対応いただきまして本当にありがとうございました。これにて閉会といたします。ありがとうございます。