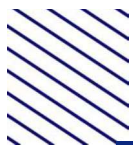


# 電気通信市場検証会議ヒアリング資料 法人向けサービスについて

KDDI株式会社

2021年12月20日





1. はじめに
2. 当社ビジネスセグメントの概観
  - ① 当社ビジネスセグメントの概観
  - ② 法人向けサービスの分類
3. 当社が考える競争環境と留意事項
  - ① 当社が考える競争環境（総論）
  - ② 「移動系通信」について
  - ③ 「固定系通信」について
  - ④ 「ソリューション・その他」について
4. まとめ

# 1. はじめに (1/2)

- NTTドコモによるNTTコム・NTTコムウェアの子会社化（2022年1月1日）を皮切りに、新ドコモグループの組織再編成が行われる予定。NTTドコモの報道発表（2021年12月14日）によると、新ドコモグループは、NTTドコモ、NTTコム、NTTコムウェア等の各社が別法人となっているものの、モノ、ヒト等が機能ごとに統合され、実質的には1つの会社を形成。
- 組織の再編成はひとたび実行されると後戻りができず競争の回復も困難。そのため、総務省は、法人市場の検証に入る前に、まず、新ドコモグループの組織再編成に係る個々の連携や統合等について、禁止行為規制に抵触若しくは潜脱するか否か、おそれがあるか否かについて、判断を行うべき。
- 具体的には、個々の連携や統合等の行為が、「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」（総務省・公正取引委員会）に例示される「電気通信事業法上問題となり得る行為」に該当するのかを、総務省は明確にすべき。（禁止行為規制の該当性はスライド4参照）
- 電気通信市場検証会議で実施する禁止行為規制の遵守状況等の検証も、これらの判断がなされない限り適切な検証が行えないと考える。
- 個別事案ごとの不当性の判断は、競争環境に与える弊害の有無や程度を勘案する必要があるため、該否を明確にしたうえで、電気通信市場検証会議の「電気通信事業分野における市場動向の分析」「電気通信事業者の業務の適正性等の確認」双方の項目で徹底した検証が必要。

# 1. はじめに (2/2)

- また、新ドコモグループは、新たな法人事業ブランド「ドコモビジネス」のもと、NTTコムに法人事業を統合。大企業から中小企業まで すべての法人のお客さまをワンストップでサポートする営業体制を構築し、移動・固定融合サービスや5G・IoTなどの新たな先端ソリューションを拡充。
- 法人事業売上高は、組織再編成前の2020年度でも1.6兆円。再編成後の2025年度には2兆円以上を目指し、トップキャリアとしてさらに他社を引き離す勢い。  
(KDDIグループビジネスセグメント：0.9兆円、ソフトバンク法人事業：0.6兆円) ※
- 現状でも強いと想定される新ドコモグループが、組織再編成により一層強化されることについて、組織が一体化することの問題のみならず、一体化した結果としての市場への影響、特に新ドコモグループの市場支配力について、しっかり分析・検証することが必要。
- なお、新ドコモグループの再編成は、法人事業に留まらず、NTTドコモへのNTTぷららの統合、NTTコムのISP事業・MVNO事業のNTTレゾナントへの統合等、コンシューマ事業・スマートライフ事業にも及ぶため、法人市場に限らず、電気通信市場全体への影響を検証することが必要。

## (参考) 禁止行為規制の該当性

報道発表（2021年12月14日）を踏まえた整理		問題となる行為の該当性※	その他（潜脱行為等）
法人事業の統合	NTTドコモの法人事業をNTTコムの子会社へ一元化	自己の関係事業者と一体となった排他的な業務（電気通信役務の提供以外の業務（例：料金明細書への商品案内の同封、課金・認証等のプラットフォーム機能の管理・運営）については、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もの）	
法人営業組織の統合	NTTドコモの法人営業部門をNTTコムの子会社「ドコモビジネスソリューションズ」創設		
統一ブランドによる提供	統一法人事業ブランド「ドコモビジネス」によるNTTドコモとNTTコム、NTTコムウェアによる一体的な営業		
ネットワークインフラ関連業務の統合	NTTコムの子会社のネットワークインフラ関連業務をNTTドコモへ一元化		
ネットワークの統合	NTTコムの子会社のネットワークをNTTドコモへ移管	自己の関係事業者と一体となった排他的な業務（電気通信役務の提供以外の業務（例：料金明細書への商品案内の同封、課金・認証等のプラットフォーム機能の管理・運営）については、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もの）	従来のNTTコムとの間の取引がNTTドコモ社内の取引に内部化されるため、現行のNTTドコモに対する禁止行為規制からNTTコムが外れる。
企業統合	NTTぷららをNTTドコモに統合		従来のNTTぷららとの間の取引がNTTドコモ社内の取引に内部化されるため、現行のNTTドコモに対する禁止行為規制からNTTぷららが外れる。
間接取引	NTTドコモからNTTコムを経由したNTTレゾナントへのMVNO卸取引		NTTコムの子会社のMVNO事業をレゾナントに移管し、禁止行為規制対象事業者の直接取引相手を規制対象とする禁止行為規制を回避する（競争阻害的な料金設定を可能とする）。
非電気通信事業との一体提供	市場支配力を有するNTTドコモの通信サービス、NTTコムの子会社のSI等、NTTコムウェアの子会社のソフトウェア開発等の一体提供	自己の関係事業者と一体となった排他的な業務（電気通信役務の提供以外の業務（例：料金明細書への商品案内の同封、課金・認証等のプラットフォーム機能の管理・運営）については、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もの）	

## (参考) 電気通信事業分野における競争の促進に関する指針

< P 3 >

- (3) 本指針においては、電気通信事業法上問題となる行為を列挙しているが、電気通信事業者の個別具体的な行為が同法に基づく変更・停止命令等の各種命令の対象となるか否かについては、同法の規定に照らし、個別の事案ごとに判断される。また、本指針に記載されていない行為であっても、同法上の規定に照らし、禁止行為等に該当する場合には、各種命令等の対象となる。
- また、総務省においては、今後とも一層の公正競争環境の整備を図る観点から、電気通信事業分野における新たなビジネスモデルの出現や新サービスの展開といった変化にも対応しつつ、本指針を適宜機動的に見直すこととする。

< P 65～66 >

イ 電気通信業務についての特定の電気通信事業者（電気通信事業法第30条第1項の規定により総務大臣から指定を受けた電気通信事業者にあつては、当該電気通信事業者の特定関係法人であつて総務大臣が指定するものに限る。⑥において同じ。）に対する不当に優先的な取扱い・利益付与又は不当に不利な取扱い・不利益付与（同条第3項第2号及び第4項第2号）

(例)

- ① 優先接続（マイライン）等における利用者登録作業についての不公平な取扱い（第1の3(2)エ②）。
- ② 自己の関係事業者（電気通信事業法第30条第1項の規定により総務大臣から指定を受けた電気通信事業者にあつては、当該電気通信事業者の特定関係法人であつて総務大臣が指定するものに限る。③から⑤まで及び⑦において同じ。）のネットワークを利用した通話のみについての割引サービス等の設定（第3の3(1)イ(1)①）
- ③ 自己の関係事業者のサービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供（第3の3(2)イ）。
- ④ 自己の関係事業者と一体となった排他的な業務（電気通信役務の提供以外の業務（例：料金明細書への商品案内の同封、課金・認証等のプラットフォーム機能の管理・運営）については、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おり、その態様が合理的な理由なく差別的であることにより電気通信市場の公正な競争にただちに弊害を及ぼす場合に限る）（第3の3(4)イ(1)①）。
- ⑤ 自己の関係事業者に対する料金等の提供条件についての有利な取扱い（第3の3(4)イ(1)②）。
- ⑥ 特定の電気通信事業者のみに対して基本料請求代行を認めること（第3の3(4)イ③）。
- ⑦ 自己の関係事業者に対する卸電気通信役務の提供に関する有利な取扱い（第3の3(6)イ(1)）。
- ⑧ ブラウザフォンサービスにおける不公平なポータルサービス利用条件の設定等（第3の3(1)イ(1)③）。（注6）上記において禁止される排他的な役務提供や業務は、例えば、市場支配的な電気通信事業者が行う事業提携において、提携の相手方に対し、特定の役務提供条件の設定や他の電気通信事業者との同様の提携を行うこと、又は行わないこと等を強要すること等、その市場支配力を濫用して行うものをいう。





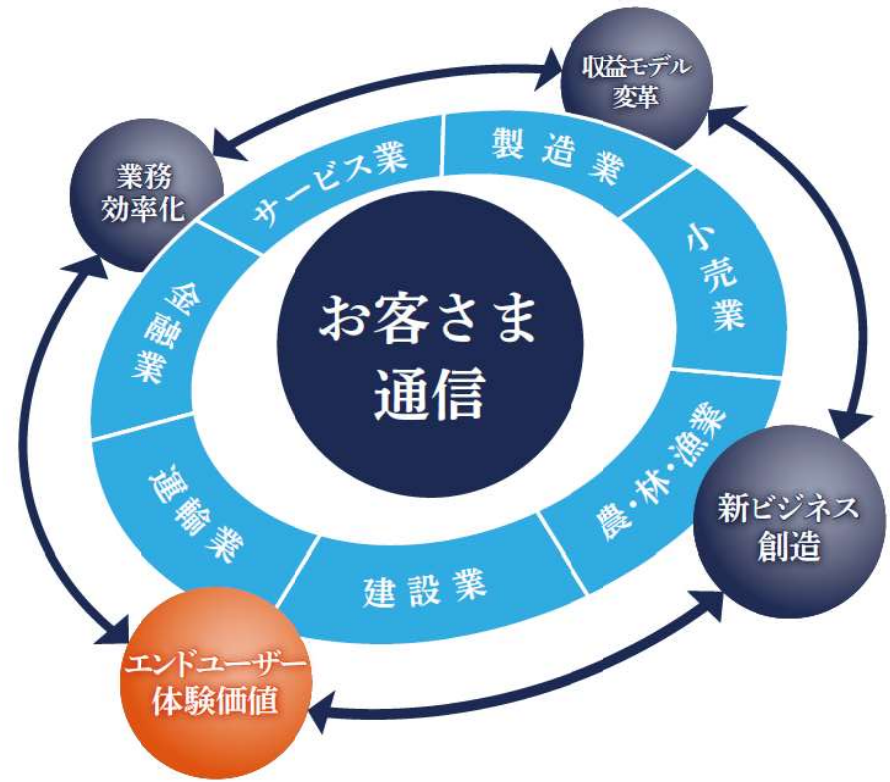
## 2. 当社ビジネスセグメントの概観

# ① 当社ビジネスセグメントの概観 (1/2)

- 電気通信事業を中心に周辺ビジネスを拡大。
- お客様の本業への貢献を事業方針として、5G/IoT時代における新たな価値創造を実現し、お客様のビジネス変革に貢献。
- 成長領域として、着実に業績を伸長。



お客様と共に新たなビジネスモデルを構築  
お客様のDX推進をサポートする



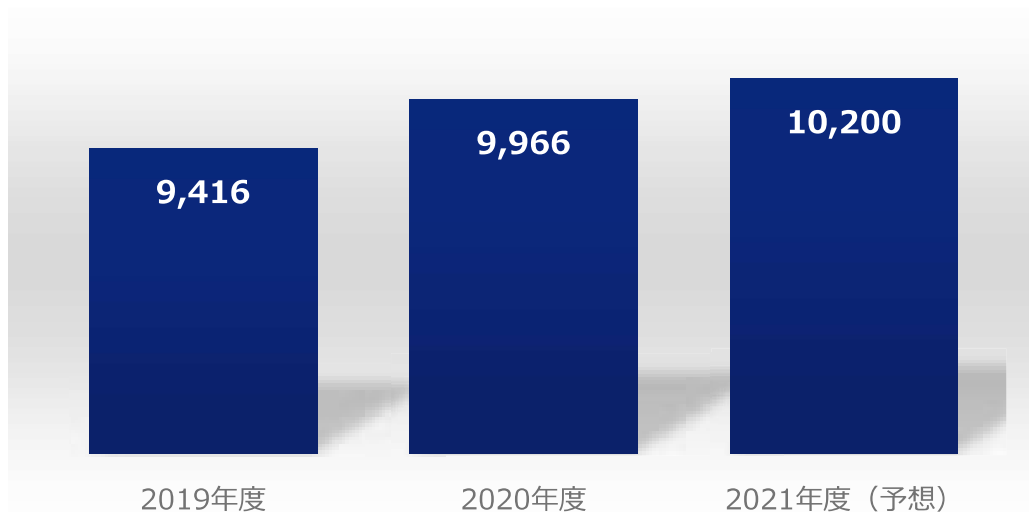


## ①当社ビジネスセグメントの概観 (2/2)

■ KDDIグループ※のビジネスセグメントの規模感は、売上高0.9兆円（2020年度）

### 売上高

（単位：億円）



### 営業利益

（単位：億円）



※KDDIに加えて、KDDIエボルバ、KDDIまとめてオフィスや中部テレコミュニケーション等

## ②法人向けサービスの分類

- 大きく「電気通信事業領域」と「電気通信事業に隣接する領域（隣接領域）」があり、「電気通信事業領域」はさらに「移動系通信」と「固定系通信」に分類。

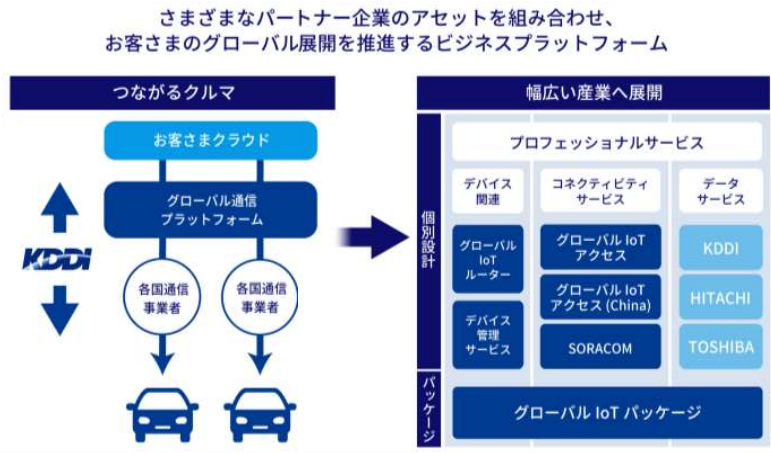
分類		当社が提供する主なサービス
電気通信事業領域	移動系通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モバイルサービス</li> <li>・IoT・通信モジュール等</li> </ul>
	固定系通信	<p>&lt;音声&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・KDDI光ダイレクト、フリーコールDX等</li> </ul> <p>&lt;データ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・KDDI Wide Area Virtual Switch、KDDI IP-VPN、KDDI Powered Ethernet等</li> </ul>
隣接領域	ソリューション・その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークマネジメントサービス</li> <li>・KDDIクラウドプラットフォームサービス (IaaS)</li> <li>・国内データセンターサービス等</li> </ul>

# (参考) 当社のサービス例 ～移動系通信～

- 2001年の「セキュリティ端末」に係る通信モジュールの提供開始から、「スマートメーター」「コネクティッドカー」に係る通信モジュールの提供等、幅広い領域で順調に回線数を拡大。

## IoT・通信モジュール

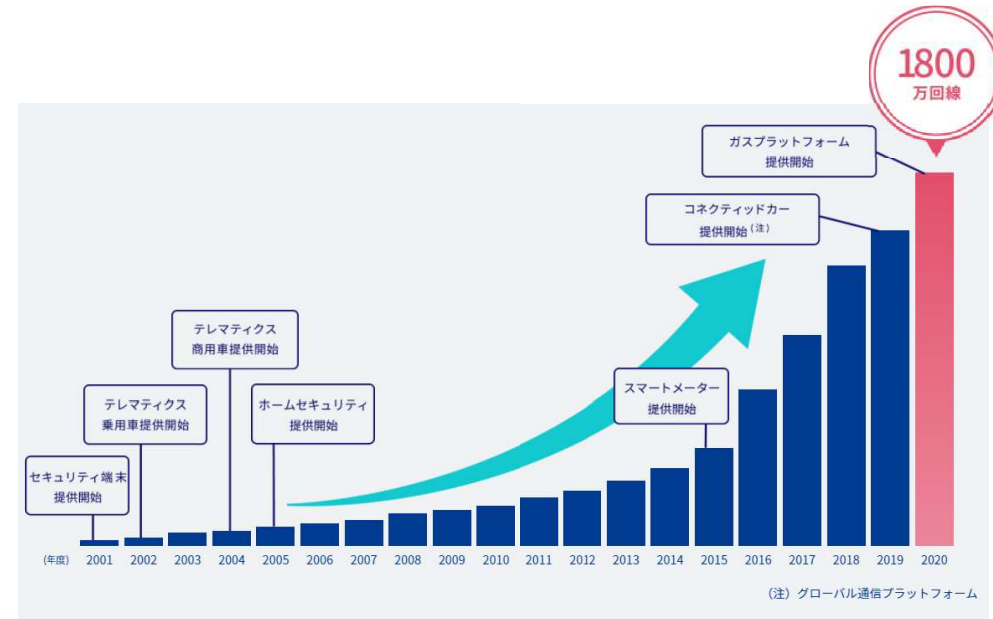
<IoT 世界基盤>



<スマートメーター等>



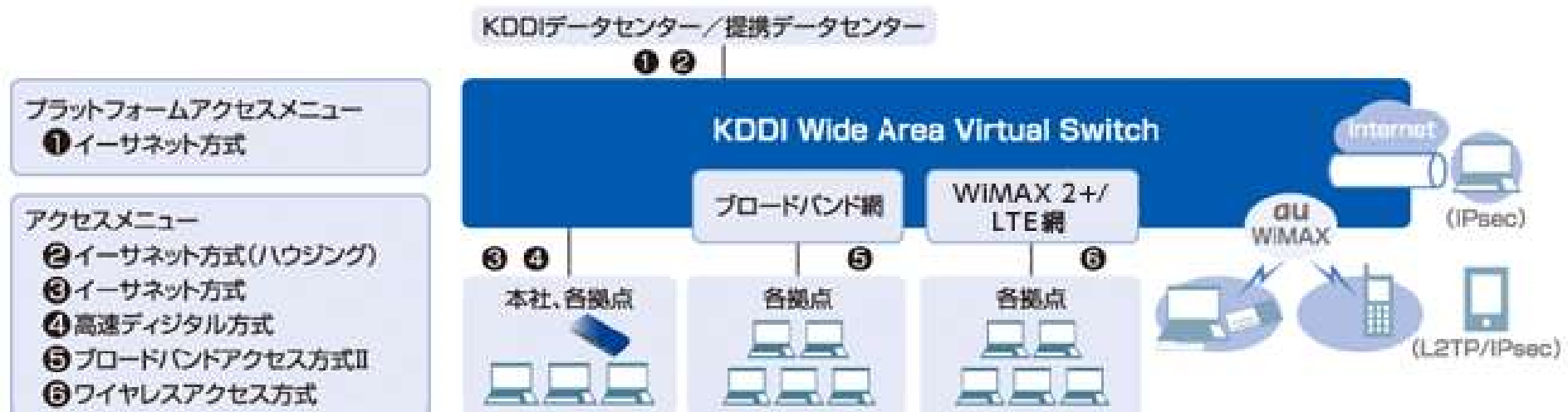
## IoT回線数



## (参考) 当社のサービス例 ～固定系通信～

- 情報資産の集中・集約化における多様なニーズを満たすため、レイヤの異なる複数のネットワークを仮想的に統合し、1つの「広域スイッチ」として利用可能にする「KDDI Wide Area Virtual Switch」を提供。
- 「広域スイッチ」へのアクセス手段として、お客さまのニーズに合わせた様々な通信回線をご用意。

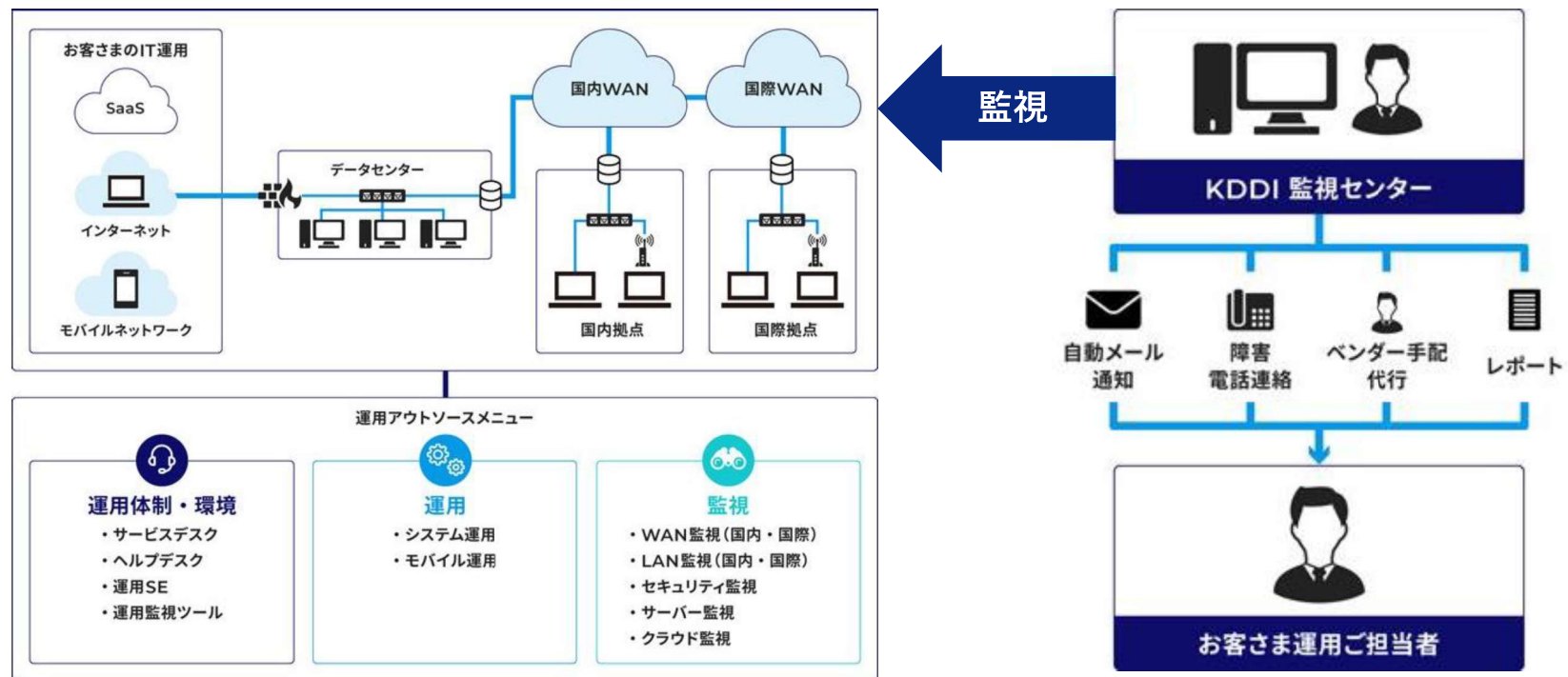
### KDDI Wide Area Virtual Switch



## (参考) 当社のサービス例 ～ソリューション・その他～

- お客さまのネットワーク環境（WAN）の運営リソースの解放のため、運用・監視サービスを提供。

### ネットワークマネジメントサービス



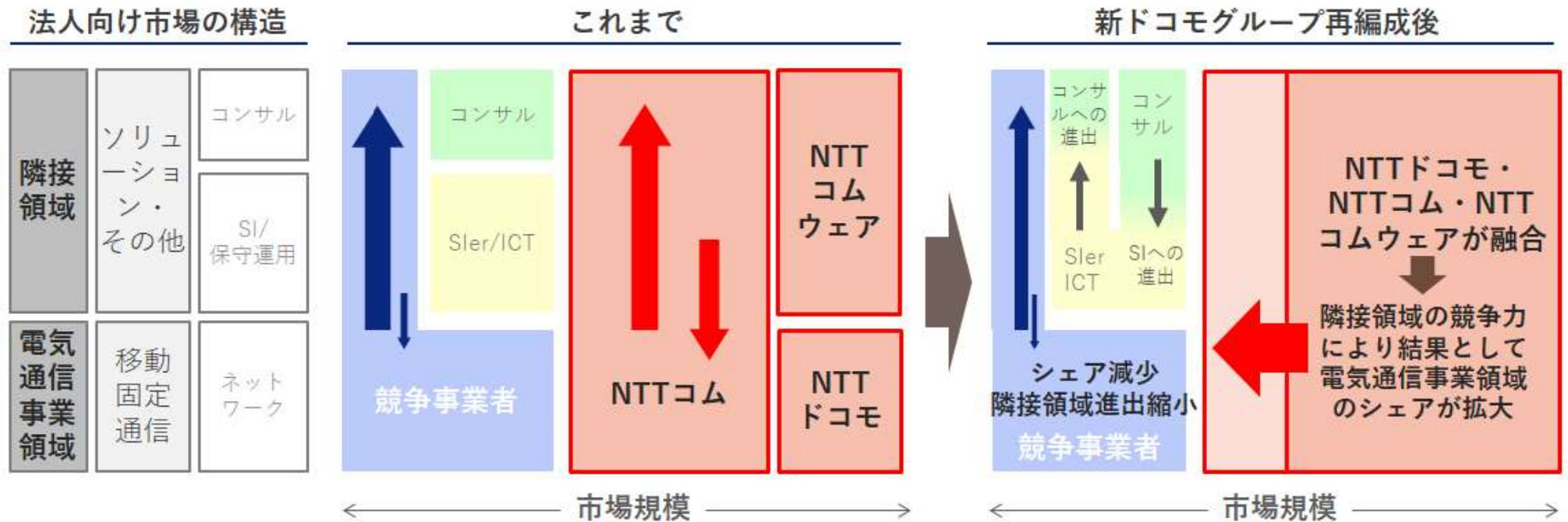


### 3. 当社が考える競争環境と留意事項



## ①当社が考える競争環境（総論）

- これまでは、電気通信事業領域の回線契約（顧客基盤）をベースにSI等の隣接領域に進出。最近は、**隣接領域での競争力が電気通信事業領域の回線契約に影響**。
- 新ドコモグループ再編成による**隣接領域の競争力強化**により、競争事業者の電気通信事業領域の回線シェアが減少し、隣接領域への進出も縮小するおそれ。





## ② 「移動系通信」について (1/3)

- 移動系通信を 3 種類に分類。
  - (1) 法人モバイル
  - (2) 通信モジュール
  - (3) ローカル5G
  
- 法人市場の分析は、従来の(2) 通信モジュールの検証に加えて、(1) 法人モバイル、(3) ローカル5Gの検証が必要。

## ② 「移動系通信」 について (1/3)

### (1) 法人モバイル

- コンシューマ市場と同様に、モバイルサービス、端末販売（スマートフォンなど）等による**電気通信事業者（MNO・MVNO）間の競争**で、一定規模以上のお客さまに対しては、**相対契約による提供が主流**。
  - お客さまのDX推進にあわせてモバイルサービスを導入する場合、SI等の**隣接領域の競争力が回線契約に影響**。新ドコモグループ再編成による隣接領域の競争力強化により、NTTドコモがこれまで以上に強くなる可能性。
- ⇒ これまで検証していなかった**法人モバイル（相対契約）の検証が必要**。
- ⇒ 特に、新ドコモグループ再編成による影響を見るために、**NTTドコモの市場シェアの注視が必要**。

## ② 「移動系通信」 について (2/3)

### (2) 通信モジュール

- 通信モジュールを中心とするIoT分野においては、隣接領域を含むトータルソリューションが回線獲得に影響。
  - 特に、これまでのセンサー・メーター等大量デバイスの「マッシブIoT」に加え、信頼性や低遅延性等が求められる「ミッションクリティカルIoT」においては、様々な分野・産業における企業ニーズを満たすためのトータルソリューション（総合力）がより重要。
  - 新ドコモグループ再編成により、NTTコムSI、NTTコムウェアのソフトウェア開発力がNTTドコモの回線獲得に多大な影響を及ぼす可能性があり、NTTドコモのモジュール回線数が急速に拡大する可能性がある。
- ⇒ 引き続き、通信モジュール回線数の動向に基づく定量的な検証に加え、隣接領域の強みが電気通信事業領域の競争に影響を与える点等について定性的な検証が必要。
- ⇒ 特に、新ドコモグループ再編成による影響を見るために、NTTドコモの市場シェアの注視が必要。

## ② 「移動系通信」 について (3/3)

### (3) ローカル5G

- ローカル5Gについては、
  - ・ 地域通信のドミナントであるNTT東西が地域主体の事業機会を奪っていないか
  - ・ NTT東西・NTTドコモ・NTTコムの連携において禁止行為規制に抵触するような行為が行われていないか、第三者を介した潜脱的行為が行われていないかなど、NTT東西・NTTドコモ・NTTコムの連携状況等における精緻な検証が必要。
- 加えて、通信モジュールを中心としたIoT市場の一部をローカル5Gが代替していくことが想定されるため、将来的にローカル5Gを通信モジュール市場に含めて検証することの検討も必要。

### ③ 「固定系通信」 について (1/2)

#### < 音声 >

- IP電話や直収電話といった回線サービスに加えて、最近では、PBX等のお客さま宅内設備の代わりに、OTTが提供するクラウド電話サービスをあわせて提供。

⇒ 音声市場は縮小していることから、**検証する重要性・優先度は低い。**

#### < データ >

- 主要なサービスはWANサービスで、電気通信事業者間の競争。
- 過去20年間のWANサービス市場シェア推移を見てもNTTグループが支配的（2021年3月時点では61.8%）。（次頁参照）
- 新ドコモグループの再編成で、**営業体制の強化と移動固定融合サービス・ソリューションが強化**されるため、今後さらに**NTTコム**の市場シェアが拡大する可能性。

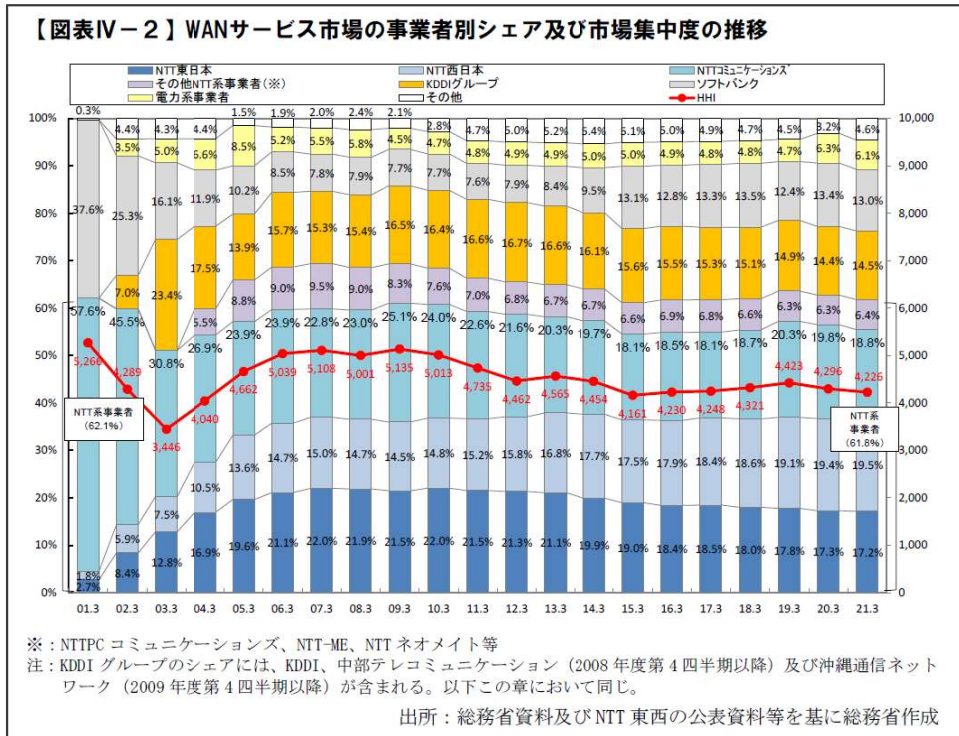
⇒ 特に**NTTコム**の市場シェアに注視し、**WANサービス市場のシェア等の検証が必要。**



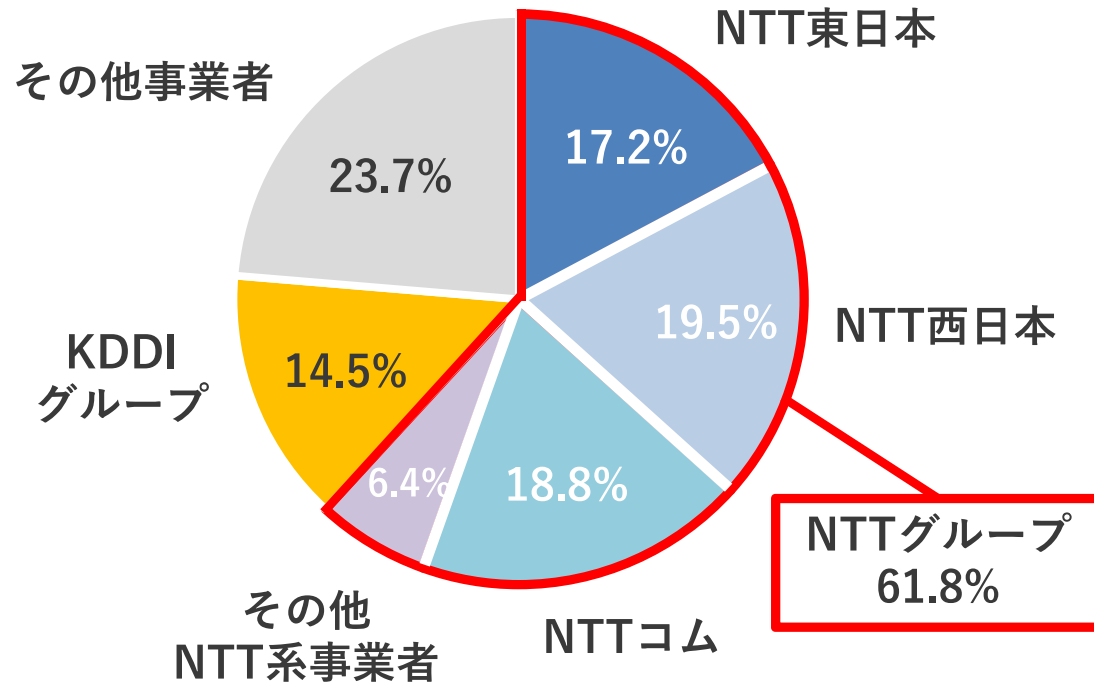
### ③ 「固定系通信」 について (2/2)

■ WANサービス市場において、NTTグループの市場シェアは約3分の2。

#### WANサービス市場の事業者別シェア推移



#### NTTグループの市場シェア (2021年3月時点)



出典: 電気通信事業分野における市場検証 (令和2年度) 年次レポート

## ④ 「ソリューション・その他」について

- これまでは、電気通信事業領域の回線（顧客基盤）をベースにSI等の隣接領域に進出。現在は、隣接領域での競争力を梃に電気通信事業領域の回線契約を獲得。
  - 旧NTTの社内システム・ソフトウェア開発部門を承継したNTTコムウェアは、豊富な資金と人材を背景に、強大なソフトウェア開発力を保有  
(2025年に、アジャイル開発体制・データ活用人材をそれぞれ5,000人規模に拡大)
  - 新ドコモグループの隣接領域での競争力がさらに強化され、それに伴いNTTドコモ・NTTコムの電気通信領域の回線も増加する可能性。
- ⇒ 隣接領域の競争力が、結果として、電気通信領域の回線シェアとして表れるため、まずは、電気通信領域の回線数について定量的な検証が必要。
- ⇒ あわせて、隣接領域の強みが電気通信事業領域の競争に影響を与える点等について定性的な検証が必要。



## まとめ

1. 法人市場の検証に入る前に、まず、総務省は**新ドコモグループの組織再編成に係る個々の連携や統合等について、禁止行為規制に該当するもの若しくは該当するおそれがあるものについての判断を明確にすべき。**
2. 法人市場を分析・検証するにあたっては、新ドコモグループの組織再編成による競争環境への影響が想定されることから、**組織や事業が一体化したことによる影響**についても、必要十分な**分析・検証**が必要。
3. 現在では、隣接領域での競争力を梃に電気通信事業領域の回線を獲得しており、**隣接領域の競争力**が、結果として、**電気通信領域シェア**として表れるため、まずは、**電気通信領域の回線数を定点観測**するべき。

*Tomorrow, Together*

**KDDI**