

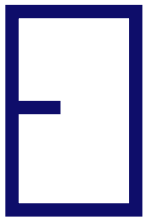
電気通信市場検証会議（第32回） ヒアリング資料

KDDI株式会社

2022年11月28日



1. はじめに
2. 弊社ビジネスセグメントのご紹介
 - (1) 弊社ビジネスセグメントの概観
 - (2) 弊社法人向けサービスの概要
 - ① ネットワークサービス
 - A) IoTサービス
 - B) その他
 - ② ソリューションサービス
3. 法人向けサービスにおける
事業者間競争についての現状認識や公正競争上の課題認識
4. Appendix



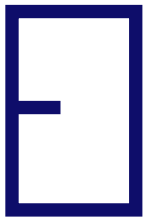
1. はじめに



はじめに

- あらゆる産業において新たなデジタル技術を活用したイノベーションが起こり、各企業は新ビジネスの創出・コスト削減等による競争力の維持・強化のため、**DXを積極的に推進**
- 社会・経済のデジタル化・DXが進展する中、**法人向けサービス市場は、**
通信回線単体のビジネスから、
通信に隣接するあらゆる領域におけるニーズ・課題を解決する**総合的なソリューション提供**
が求められる市場に
- そのため、法人向けサービス市場の検証においては、
ソリューション市場での競争力がネットワーク市場に及ぼす影響に着目して、
電気通信市場の検証を行っていくことが重要





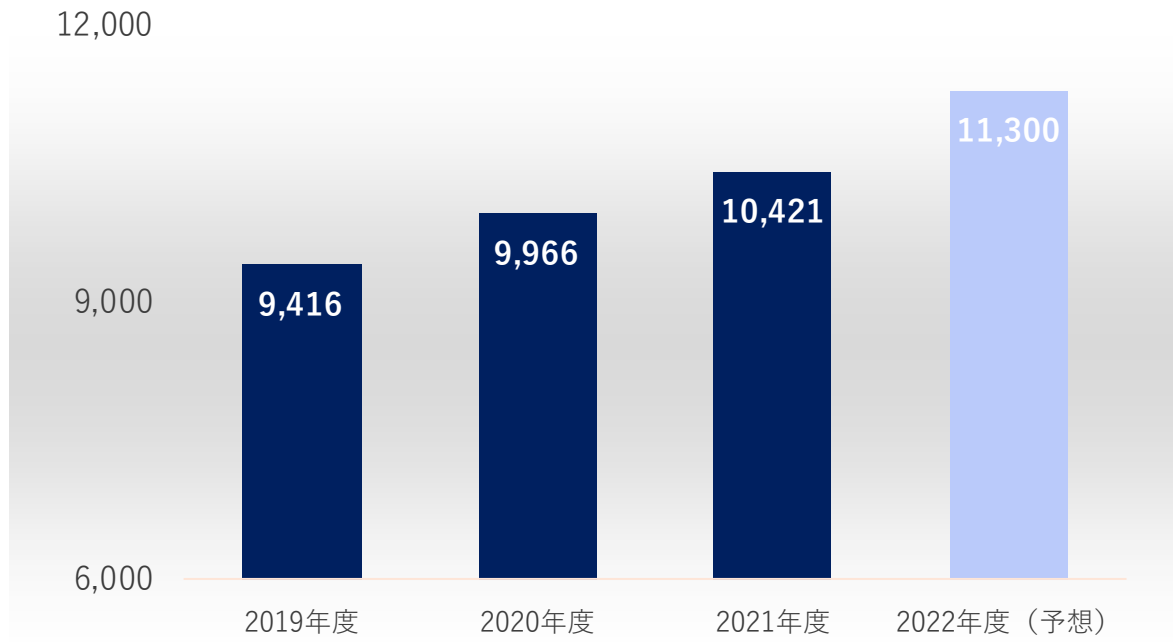
2. 弊社ビジネスセグメントのご紹介

☐ (1) 弊社ビジネスセグメントの概観

■ KDDIグループ※のビジネスセグメントの規模感は、売上高1兆円（2021年度）

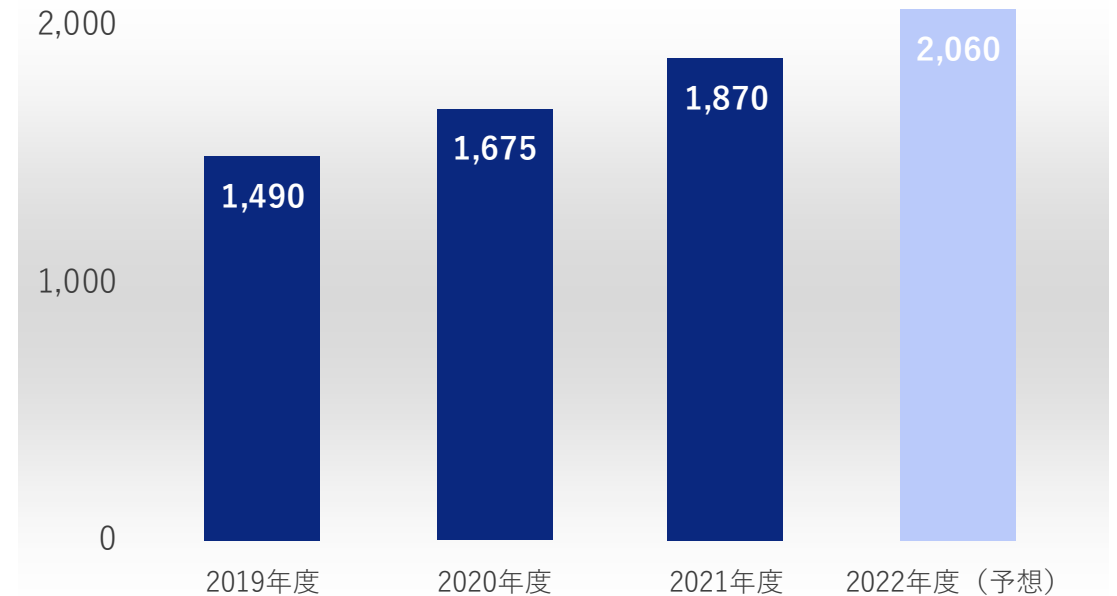
売上高

(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) 弊社法人向けサービスの概要

- 変化し続けるビジネスシーンを見据え、モバイル、IoT、5Gなどお客さまのビジネスに適したソリューションを提案し、お客さまのDXを支援

サービス		弊社・グループ会社が提供する主なサービス
ネットワークサービス	固定電話サービス	・ KDDI光ダイレクト、フリーコールDX/S
	WANサービス	・ KDDI Wide Area Virtual Switch、KDDI IP-VPN、KDDI 法人向けインターネットサービス
	携帯電話サービス	・ 4G/5G（音声・データ）、端末販売、付加サービス
	IoTサービス	・ KDDI IoT クラウド Standard ・ IoT世界基盤 グローバルIoTアクセス
	その他	・ 5GSAを活用した映像伝送
ソリューションサービス		・ マネージドゼロトラスト



【①ネットワーク】A) IoTサービス（概要）

- 4G LTE を利用したカバーエリアの広さやユーザーアプリ実行環境、位置測位機能と対応したモジュール製品との連携が特長
- また、国内だけでなく、お客さまのグローバル展開も推進

国内IoT



（主なサービス）

- ・ KDDI IoT クラウド Standard
- ・ KDDI IoT通信サービスLTE/LPWA
- ・ KDDIガスプラットフォームサービス

グローバルIoT



（主なサービス）

- ・ IoT世界基盤グローバルIoTアクセス



【①ネットワーク】A) IoTサービス（提供例）

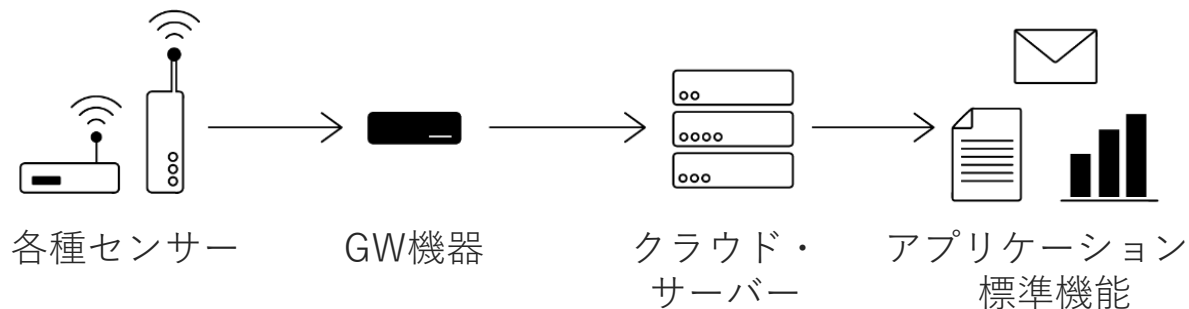
- 通信モジュールからネットワーク・クラウドまで、お客さまのご要望に合った構成をワンストップで提供

国内IoT

KDDI IoT クラウド Standard

- ・ データの見える化・アラート通知・データ蓄積などIoT/M2Mに必要な機能を標準装備
- ・ センサーや監視カメラなどの機器をインターネットに接続することにより、データの収集・分析が可能

センサーからクラウド、データ表示機能まで
ワンストップで提供

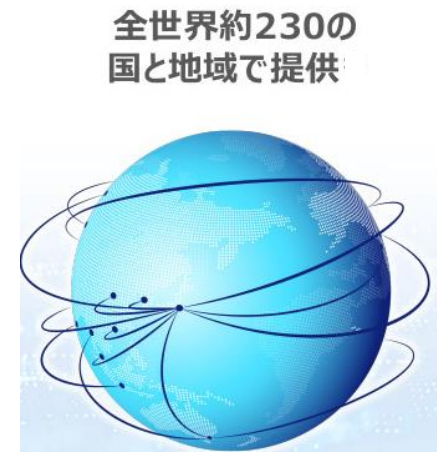


グローバルIoT

IoT世界基盤 グローバルIoTアクセス

- ・ グローバルでキャリアリレーションの強いKDDIローミングとソラコム のIoTプラットフォームを融合したグローバルIoT通信サービス
- ・ ローミングパートナーは230対地以上で順次拡大中

世界最大級のカバレッジ



幅広い産業・用途





(参考) KDDI IoT クラウド Standardの導入事例

農作業の負荷軽減と 作物品質向上を実現

- ・ ネットワークカメラやAI灌水施肥システムなどで作業負担を大幅軽減
- ・ 栽培記録をクラウドに保存。水分や肥料量などの分析で栽培方法の改善が可能に



位置情報を把握し 円滑な警備を実現

- ・ 通信機能付GPS端末による正確な位置情報により、各国要人の車両移動の状況を把握
- ・ 車両が会場に近付くと自動的にメール通知するため、余裕を持った出迎えが可能に



業務効率化、省エネ対策や 故障予知検知が可能に

- ・ 人手による900箇所 of 工場内の電気メーター検針を自動化
- ・ リアルタイムでの電気使用量データの把握やデータ解析深掘りにより、更なる省エネ対策や故障予知検知が可能に





■ 5GSAのネットワークスライシングを活用し、お客さまのDXを加速

5 GSA



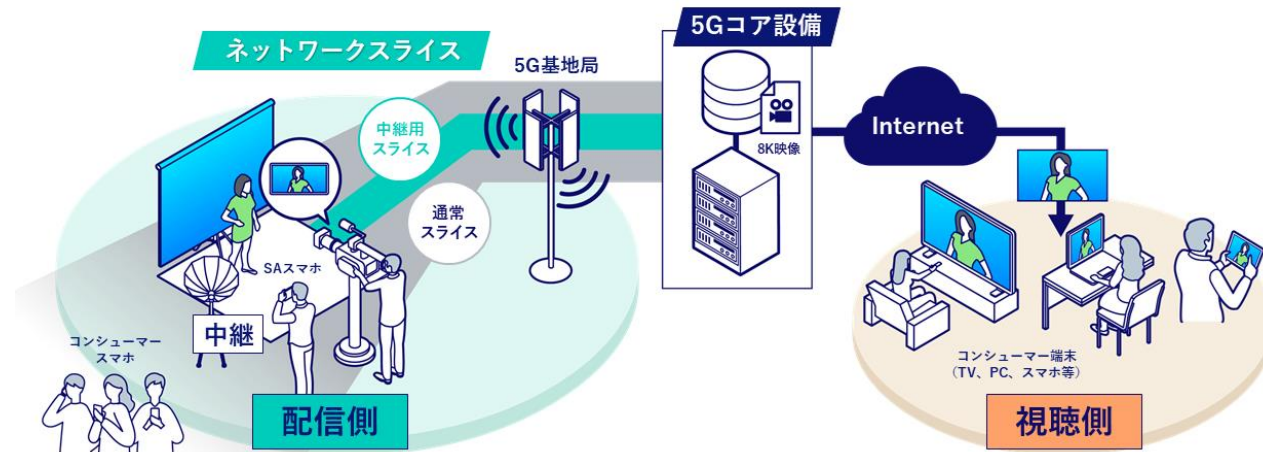
(主なサービス)

- ・ 映像伝送サービス

映像伝送サービス

- ・ 本年2月21日に、日本で初めて5GSAを活用した映像の生中継を実施
- ・ ネットワークスライシングにより、他の通信に影響を受けない安定した映像伝送を実現
- ・ 今後、中継設備の簡素化によるコスト削減のほか、スマートフォンからの多アングル中継など、臨場感のある新たな映像体験の実現を目指す

ネットワークスライシングを活用した映像中継





【②ソリューション】セキュリティサービス

- お客様のニーズに合わせ、デバイス、ネットワークやセキュリティなどを組み合わせ、最適なソリューションを弊社がワンストップで支援

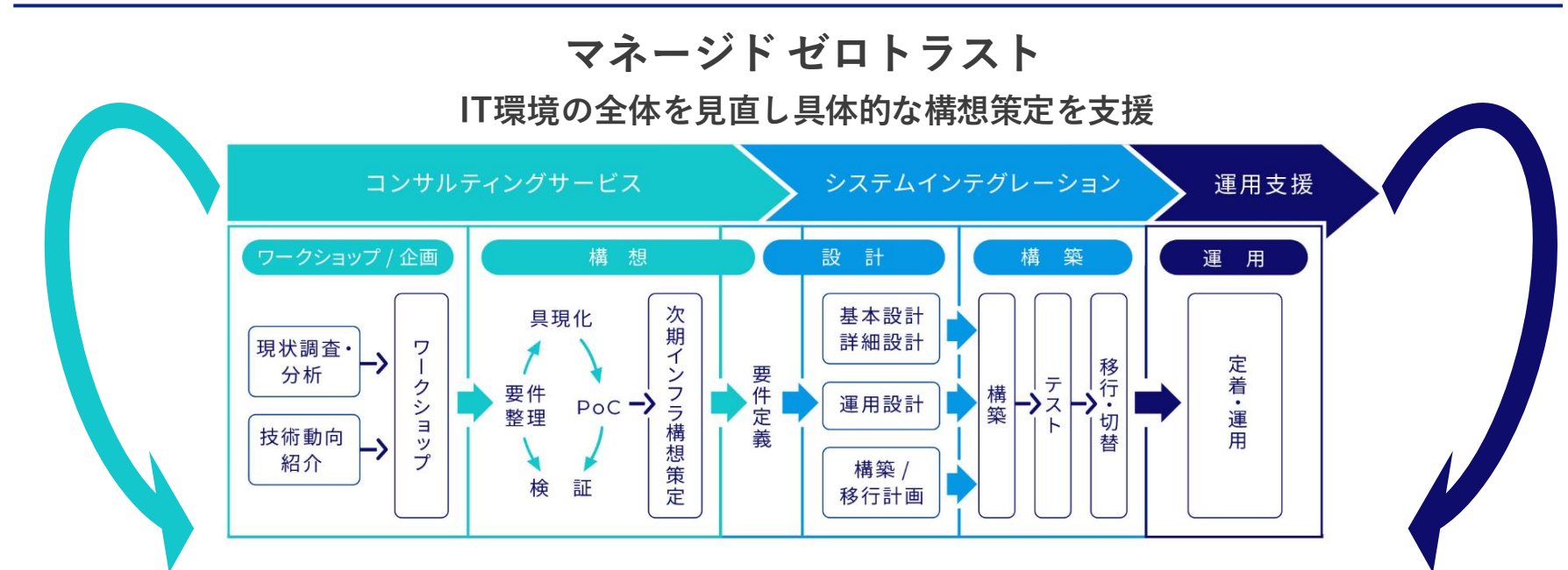
ゼロトラスト

インターネット クラウド オンプレミス

自宅、外出先、海外で社内と同じように業務が可能

(主なサービス)

- ・ マネージドゼロトラスト



セキュリティ上の課題・リスクを可視化

セキュリティアセスメント

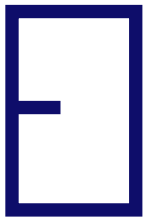
企業体制、インフラ、運用、物理的対策などの全体を鑑みたセキュリティの脅威を調査

脆弱性診断、ペネトレーションテスト

ITインフラやWebアプリなど、NW機器に対し疑似攻撃を実施

継続したセキュリティ対応

- ・ ログ監視とリスク分析
- ・ セキュリティ改善
- ・ セキュリティ通知
- ・ インシデント対応
(特定デバイスやアカウントの隔離、遮断、レポート)



3. 法人向けサービスにおける事業者間競争についての現状認識や公正競争上の課題認識

- 法人向けサービス市場は「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」において、「ネットワーク市場」と「ソリューション市場」に分類、試行的に市場画定されており、この分類は弊社認識と一致
- また、2つの市場に分類し、分析・検証することに加えて、隣接市場である「ソリューション市場」での競争力が「ネットワーク市場」へ影響を及ぼす観点についても、分析・検証していくことが必要

【図表V-1】法人向けサービスを巡る試行的な市場画定

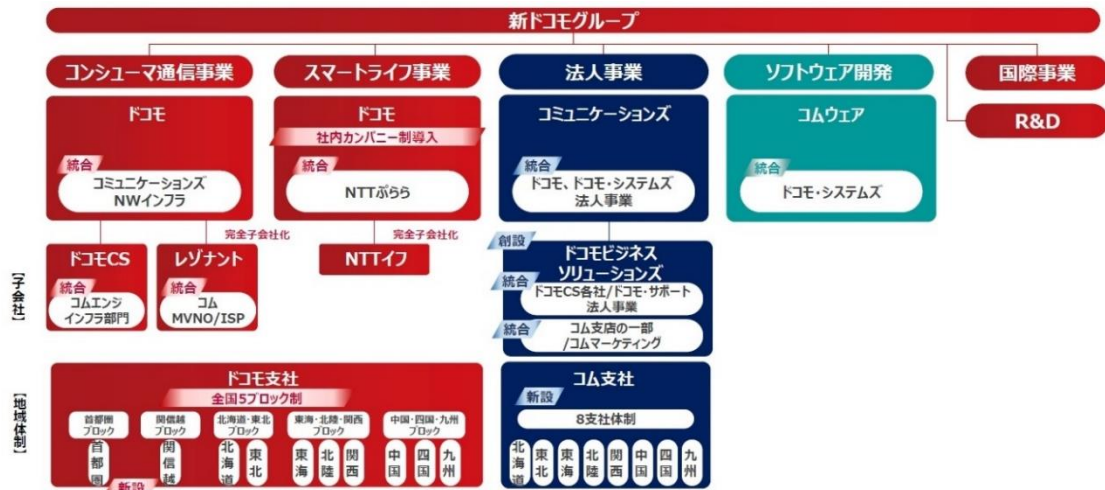
法人向けサービス市場	ネットワーク市場	移動系通信（法人向け）市場	例：法人向け携帯電話、通信モジュールなど
		固定系通信（法人向け）市場	例：WAN サービスなど
	ソリューション市場		例：SI、コンサルティングなど
	その他		例：ソフトウェア、ハードウェアなど



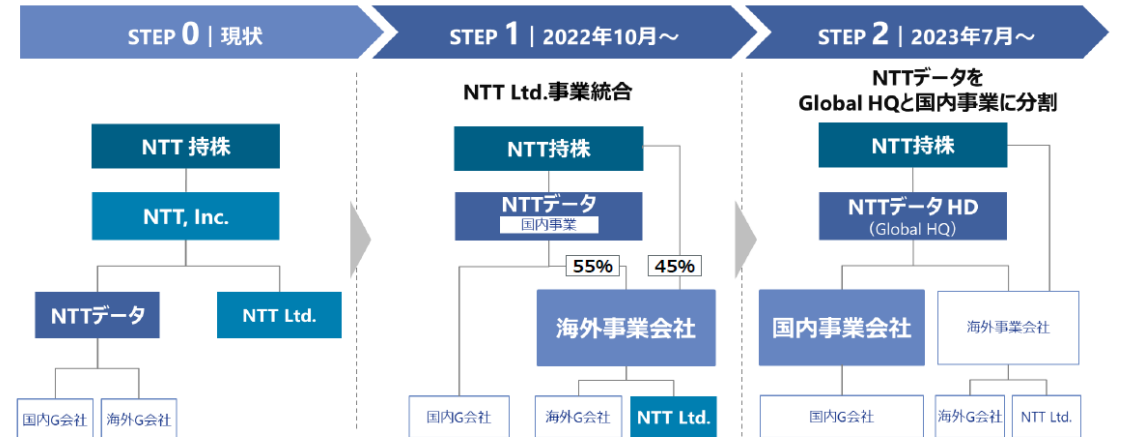
事業者間競争についての現状認識

- 法人向けサービス市場では、一部で「ソリューション市場」の有力な事業者と「ネットワーク市場」の有力な事業者との間で、シナジー効果を狙うグループ内再編が進展
 - 【例】・2022年7月：NTTドコモグループが法人事業を統合し、統一ブランド「docomo business」でNTTドコモ・NTTコム・NTTコムウェアが一体的な法人営業を開始
 - ・2022年10月：NTTデータグループの国内外事業統合を目的とする再編が本年10月より開始
- 「ソリューション市場」でのNTTグループの競争力が「ネットワーク市場」の回線契約に影響を与えるか等の検証が必要な状況

NTTドコモグループの再編



NTTデータグループの再編



Copyright 2022 NTT CORPORATION



法人向けサービスの提供形態と公正競争上の課題認識

■ 「ソリューション市場」の競争力が「ネットワーク市場」へ及ぼす影響は次の2つの観点から検証が必要

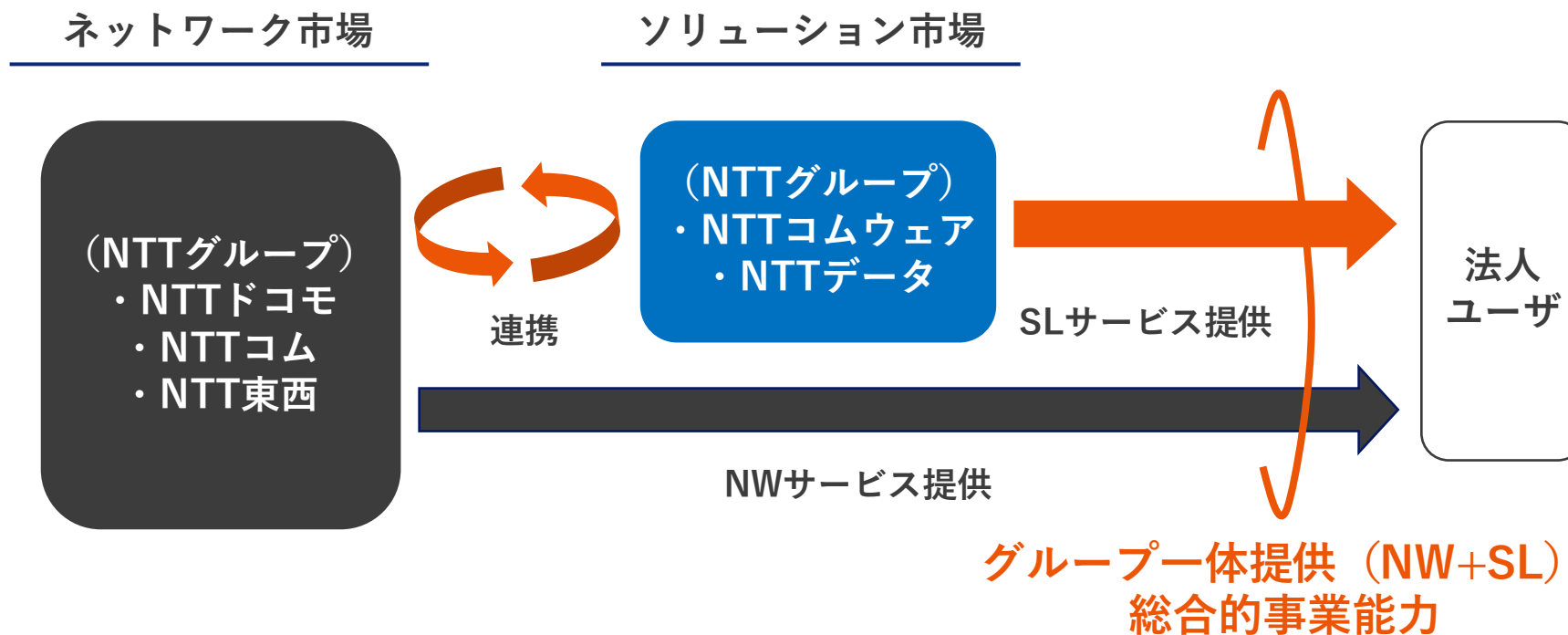
- ① 直販型：ソリューション提供事業者の競争力と電気通信事業者との連携状況
(特にネットワーク・ソリューションサービス等を一体的にグループで提供する総合的事業能力)
- ② 再販型：再販事業者(ソリューション提供事業者)の競争力とネットワークの卸元事業者(電気通信事業者)との取引状況



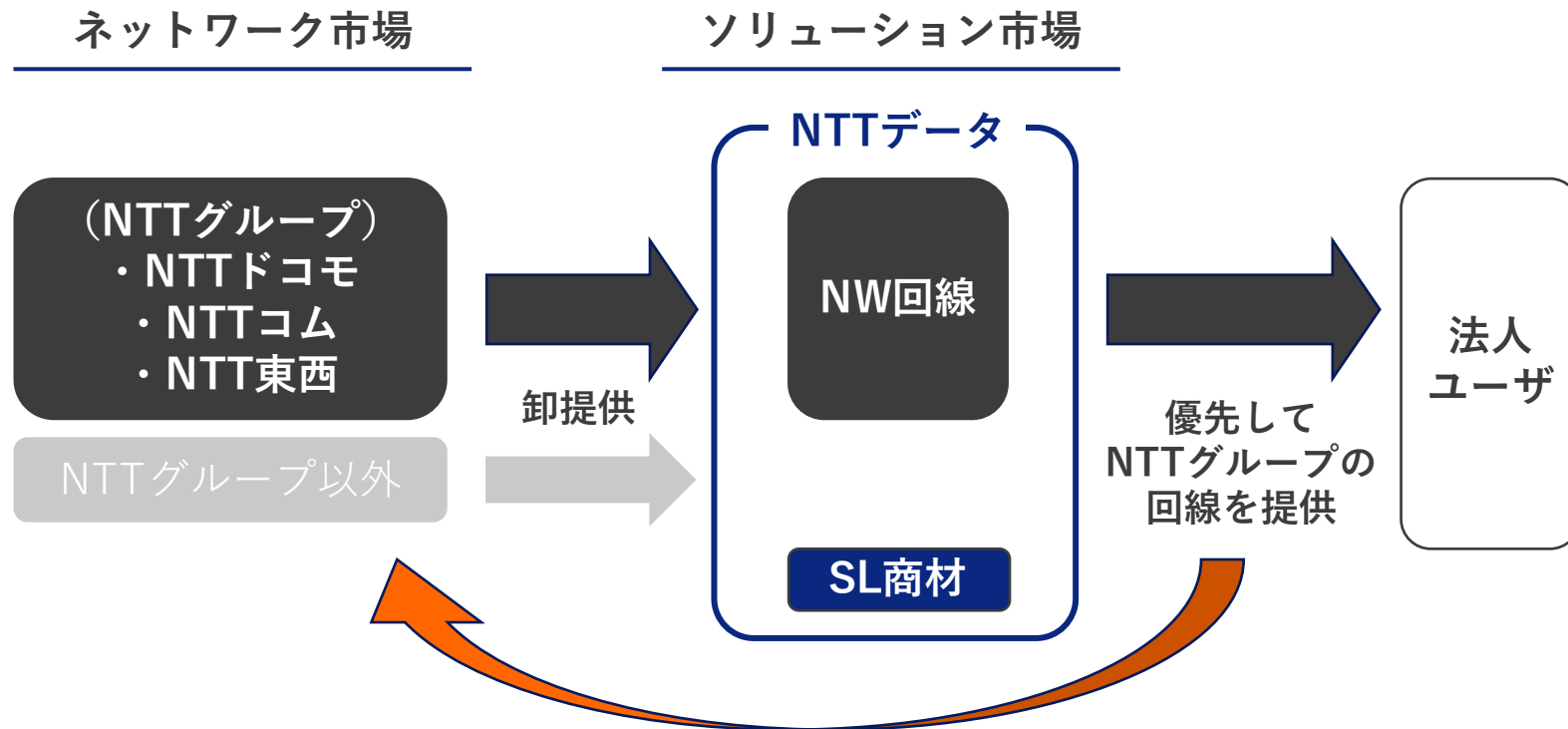


公正競争上の課題認識 (①直販型)

- 「ネットワーク市場」のシェアを継続して把握することに加え、法人ユーザ向けアンケート等によって、ソリューション提供事業者と電気通信事業者との連携状況や国内法人向けサービスの事業者選定理由等を把握していくことが必要
- 特に、ソリューション市場で有力な事業者を持つNTTドコモグループ・NTTデータグループの再編によるNTTグループ連携（総合的事業能力）等の変化が、国内法人向けサービスの事業者選定に及ぼす影響について把握・検証が必要

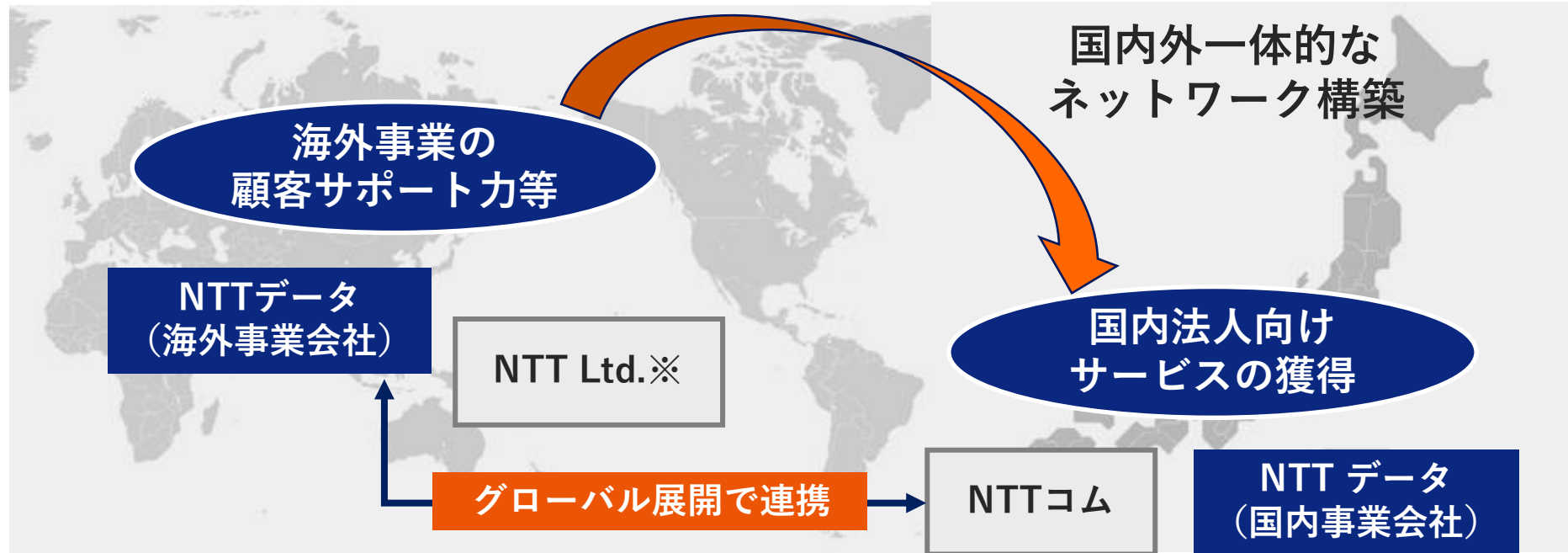


- 再販事業者（ソリューション提供事業者）の競争力が、ネットワークの卸元事業者（電気通信事業者）のシェアに影響するため、再販事業者の「ネットワーク市場」のシェアを継続して把握することに加え、**有力な再販事業者については、卸元事業者からの調達シェア等を継続して把握・検証することが必要**
- また、NTTデータグループの再編によって、NTTデータとNTTグループの連携状況に変化が生じる可能性があることから、**有力な再販事業者の中でも特にNTTデータの動向には注視が必要**



「ネットワーク市場」の競争に影響

- 海外に進出する日系企業にとって、国内と海外との一体的なサービス提供や顧客サポート力等は、事業者選定の重要な要素
- ソリューション市場で有力な事業者を持つNTTデータグループの再編による **NTTグループの海外事業の顧客サポート力等**の変化が、国内法人向けサービスの**事業者選定に及ぼす影響**についても把握・検証が必要



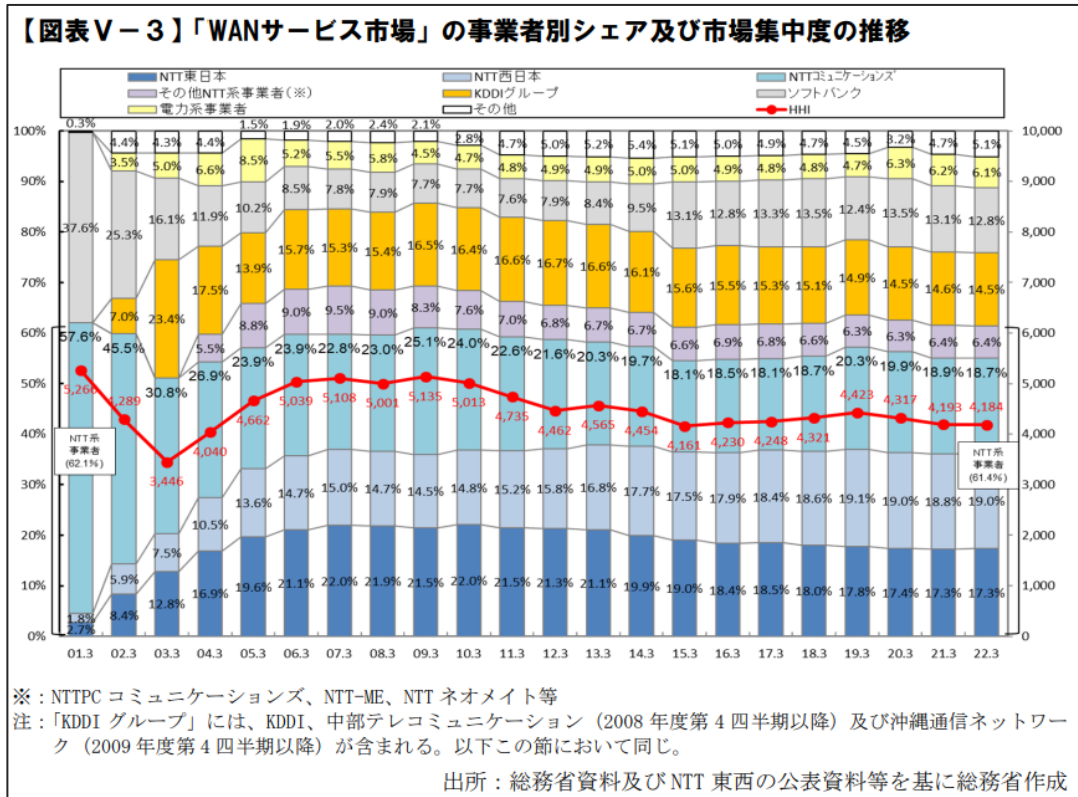
※NTT Ltd.は2019年にNTTコムの海外事業を承継し、NTTコムのグローバル展開で連携



(参考) WANサービス市場シェア

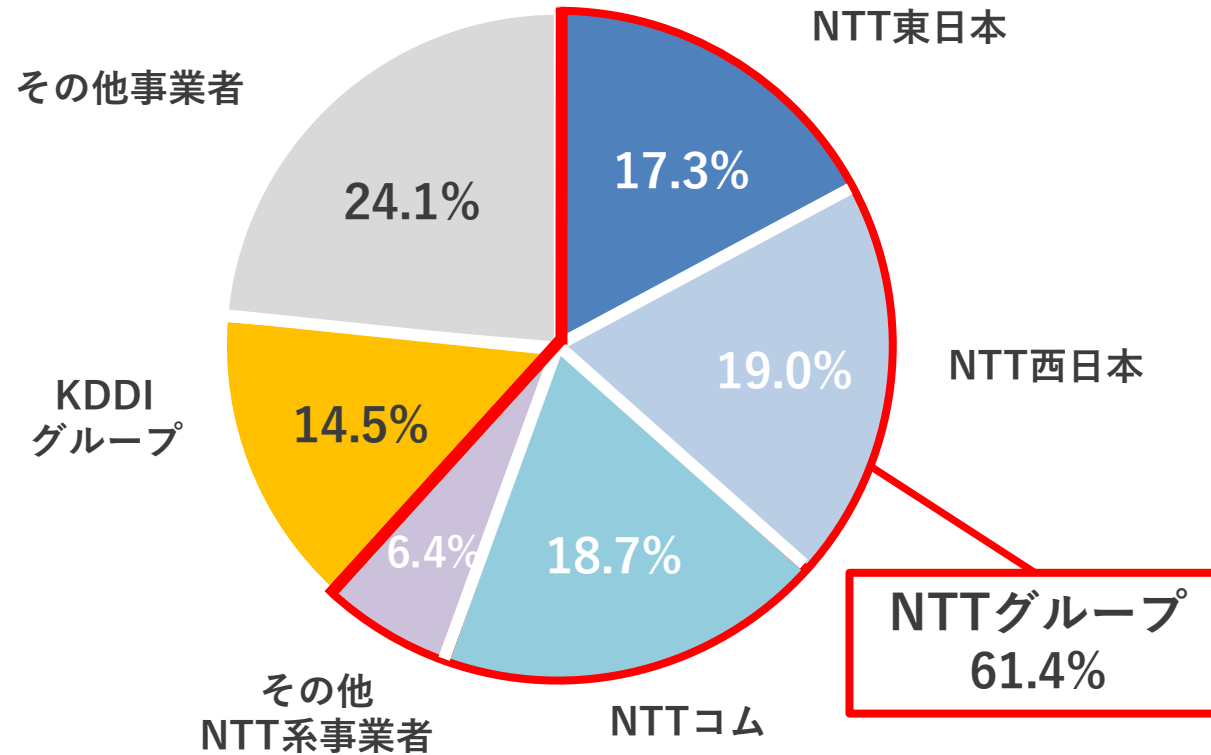
■ WANサービス市場において、NTTグループの市場シェアは約3分の2。

WANサービス市場の事業者別シェア推移



出典: 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

NTTグループの市場シェア (2022年3月時点)



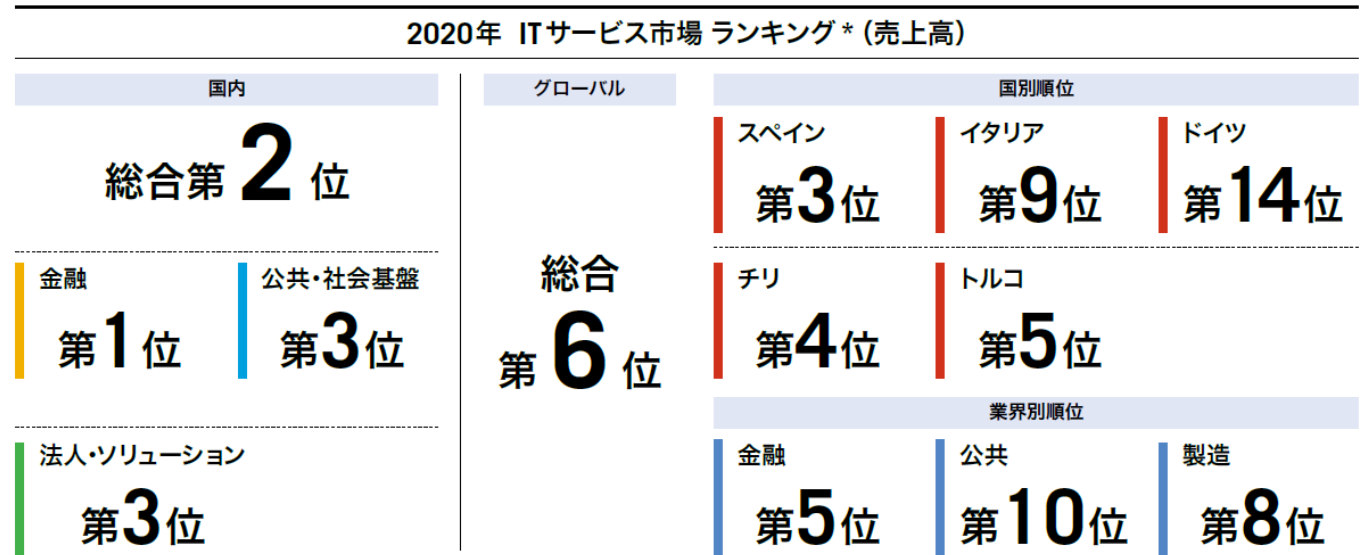
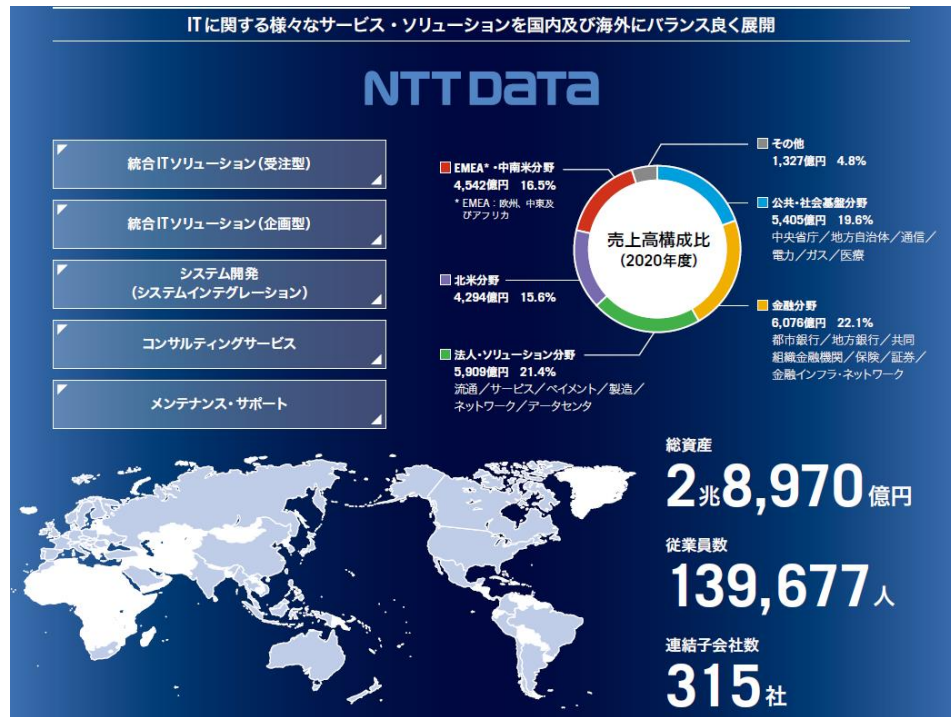
※電気通信事業分野における市場検証 (令和3年度) 年次レポートを基に当社作成



(参考) 法人向けサービス市場におけるNTTデータ

- NTTデータは国内外のITサービス市場で有力な事業者
- 今回のNTTデータ再編で、**売上高 約3.5兆円**（国内比率約40%）、**従業員数 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※

※2022年5月9日NTTデータ発表資料より。売上高はFY21業績予想の単純合算（年間ベース）



* グラフ/チャートはNTTデータにてガートナーリサーチをもとに作成。出典 Gartner "Market Share : IT Services, Worldwide 2020, Dean Blackmore et al., 8 April 2021"
 国内ランキング：金融= Banking & Securities, Insurance / 公共・社会基盤= Government, Education, Healthcare Providers, Utilities / 法人・ソリューション= Transportation, Wholesale Trade, Communications, Media & Services, Manufacturing & Natural Resources, Retail based on vendor revenue
 グローバルランキング：金融=Banking & Securities / 公共=Government / 製造=Manufacturing & Natural Resources based on vendor revenue
 本書に記載するガートナーレポート(以下「ガートナーレポート」)は、ガートナー・シンジケート・サブスクリプション・サービスの一部としてガートナーが発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。ガートナー・レポートの内容はいつでも、そのレポートが公開された当時の内容であり、本資料が公開された日の内容ではありません。また、ガートナー・レポートに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

(出典) NTTデータ 統合レポート2021

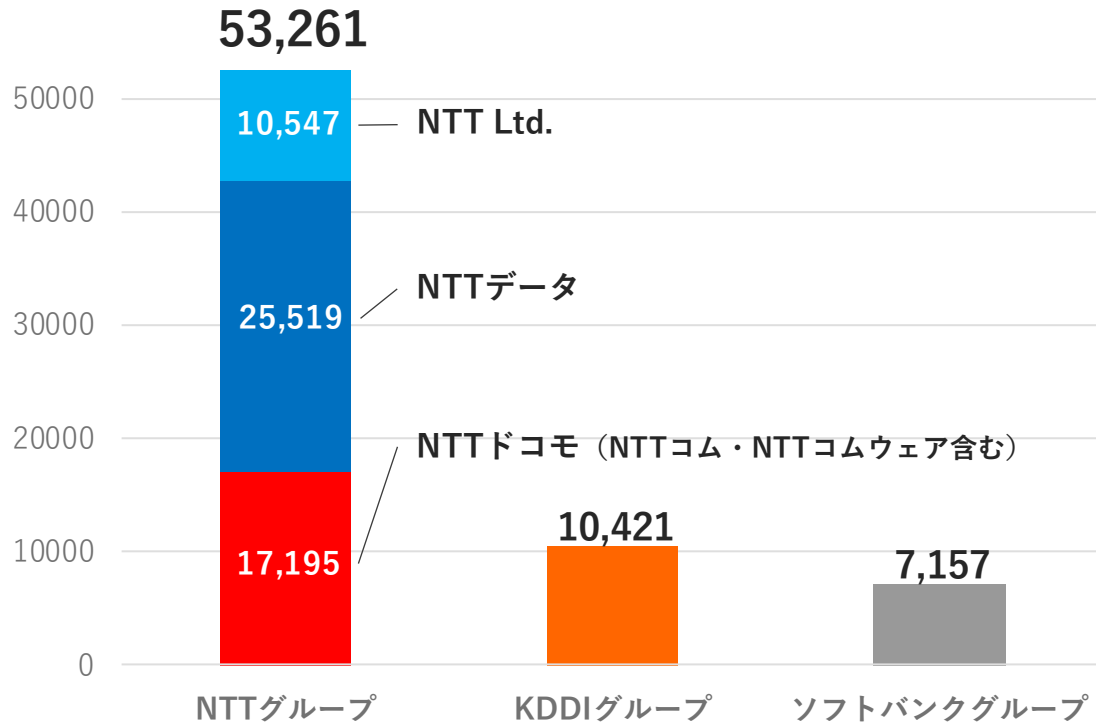


(参考) 法人市場における売上高・従業員数の比較

2021年度 売上高

(単位：億円)

※ 各社ともグループ連結の数値

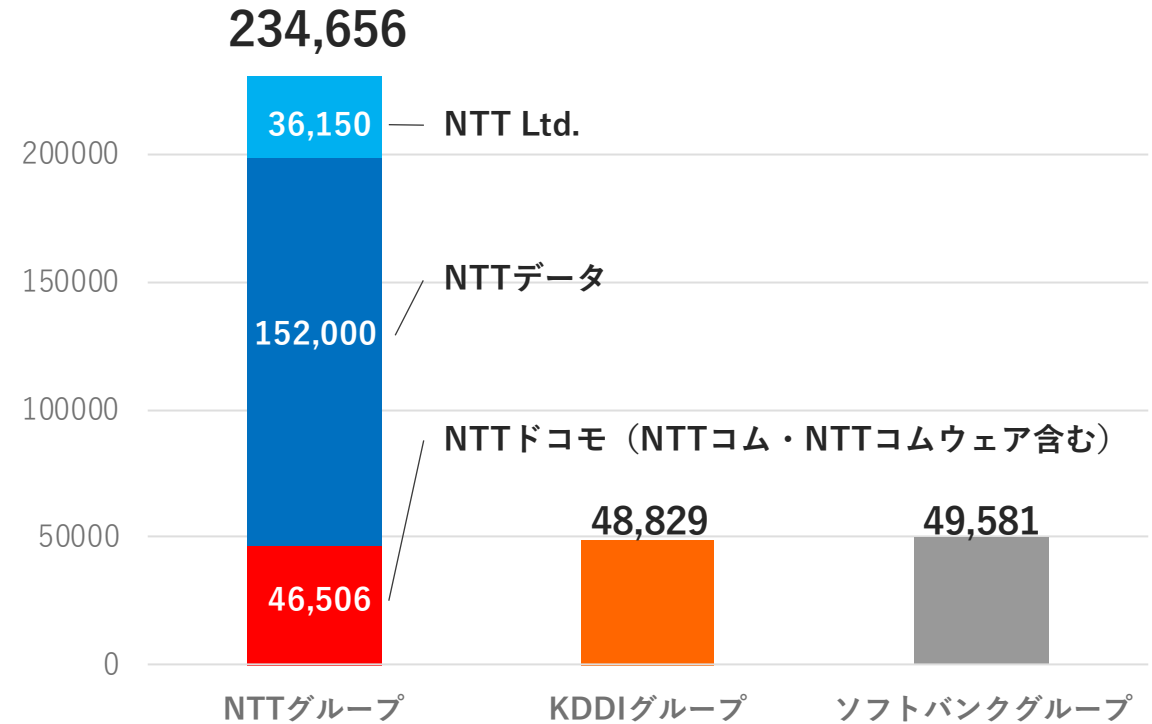


- ※ NTTデータ/NTT Ltd.は、全体の売上高
- ※ NTTドコモグループは、法人セグメントの売上高
- ※ KDDIグループは、ビジネスセグメントの売上高
- ※ ソフトバンクグループは、法人事業の売上高
- ※ 各社とも決算資料を基に作成

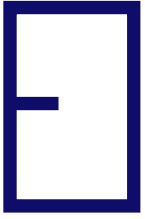
2021年度 従業員数

(単位：人)

※ 各社ともグループ連結の数値



- ※ 各社とも個人市場も含む全従業員数
- ※ NTTデータ/NTT Ltd. は決算資料 (補足資料) を基に作成
- ※ NTTドコモグループ、KDDIグループ及びソフトバンクグループは、各社HP会社概要を基に作成



4 . Appendix

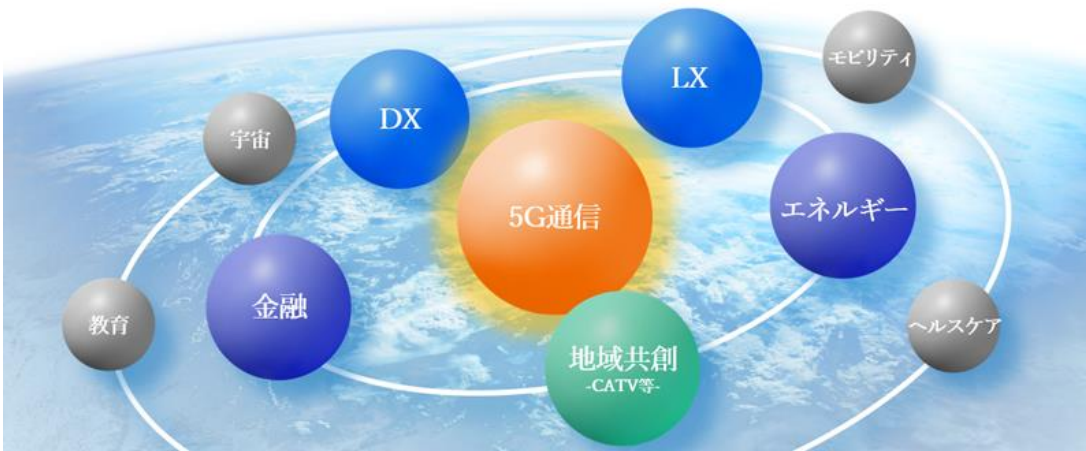


弊社ビジネスセグメントの概観

- 5Gを中心に、**通信事業の進化**と**通信を核とした注力領域を拡大**する「サテライトグロース戦略」を推進
- 注力領域の成長の中心は「**DX**」の**法人事業**。
「NEXTコア事業」として「コーポレートDX」「ビジネスDX」「事業基盤サービス」の3つの領域に注力
- 5GとDXにより、パートナーとともに新たな価値を創造し、**お客さまのビジネス・社会の発展に貢献**

サテライトグロース戦略

5Gによる通信事業の進化と、通信を核とした注力領域を拡大



通信事業

5G
モバイル
固定通信

NEXTコア事業

コーポレートDX
ニューノーマル時代の
多様な働き方を支援



スマートワーク・
ゼロトラストなど

ビジネスDX

お客さまの課題に共感し、
ビジネス変革を支援



IoT・クラウドなど

事業基盤サービス

お客さまの事業成長を
支援する基盤を提供



コンタクトセンター・
データセンターなど

※LX：ライフトランスフォーメーション



【①ネットワーク】固定電話サービス（概要）

■ コミュニケーションの基盤となる音声・電話の他に、法人のお客さまならではのサービスを提供

直収電話・IP電話



- (主なサービス)
- ・ KDDI光ダイレクト

クラウドPBX



- (主なサービス)
- ・ Cloud Calling for Microsoft Teams
 - ・ Webex Calling

着課金サービス



- (主なサービス)
- ・ フリーコールDX/S

FMC内線サービス



- (主なサービス)
- ・ KDDIビジネスコールダイレクト
 - ・ auオフィスナンバー
 - ・ オフィスケータイパック



【①ネットワーク】固定電話サービス（提供例）

■ お客さまからのお問い合わせ窓口や社内コミュニケーションサービスを提供

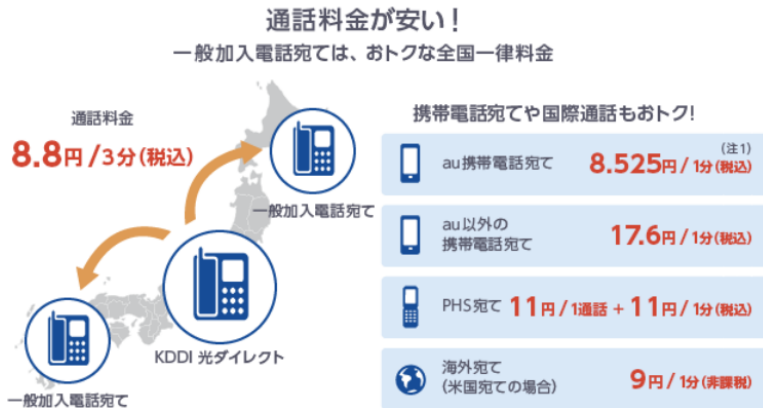
直収電話・IP電話×着課金サービス

- ・アクセス回線に光ファイバーを利用した高品質IP電話サービス
- ・着課金サービスを組み合わせご利用いただくことにより、通話料金を大幅に削減

直収電話×クラウドPBX

- ・直収電話とクラウドPBXを組み合わせることにより、スマートフォンやパソコン等、どこでも連絡できるフルクラウド電話サービス
- ・「050」番号での外線電話対応やPBX/電話回線の新設が不要

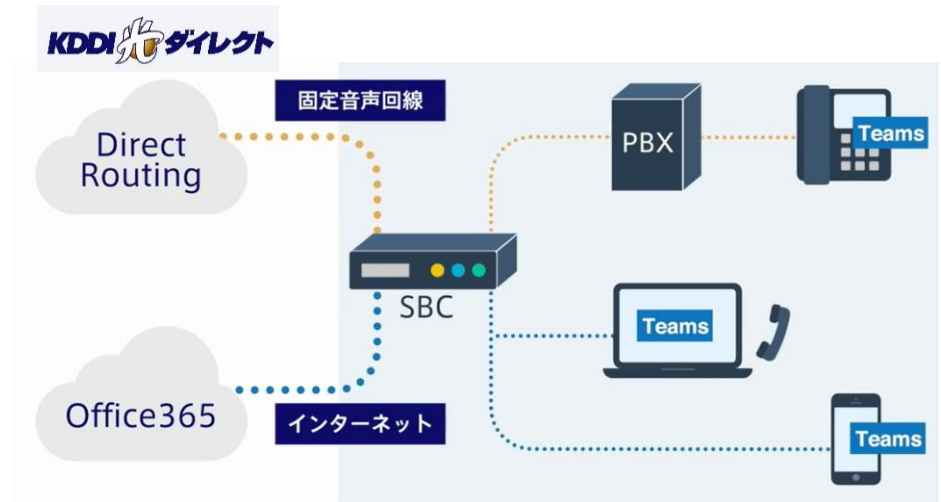
直収IP電話サービス



着信課金サービス



加入電話からの着信 8.8円/3分(税込) 全国一律





【①ネットワーク】WANサービス（概要）

- 国内外の拠点や勤務環境に応じたイントラネット・インターネットサービス等を提供

イントラネット



（主なサービス）

- ・ KDDI Wide Area Virtual Switch/2
- ・ KDDI IP-VPN
- ・ KDDI Global IP-VPN

インターネット



（主なサービス）

- ・ KDDI 法人向けインターネットサービス
- ・ KDDI インターネットゲートウェイ

リモートアクセス



（主なサービス）

- ・ KDDI Flex Remote Access
- ・ CPA
- ・ クローズドリモートゲートウェイ

専用線



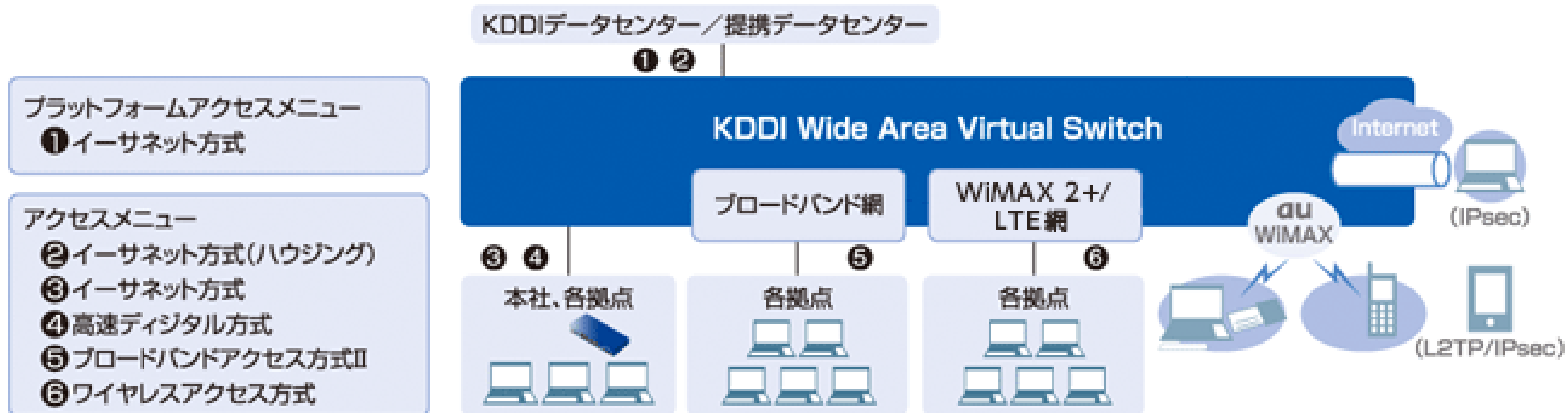
（主なサービス）

- ・ KDDI フレキシブル専用サービス
- ・ 映像伝送サービス（長期/随時）

- 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

イントラネット×SD-WAN

KDDI Wide Area Virtual Switch





【①ネットワーク】携帯電話サービス（概要）

- 端末販売・レンタルや法人向け料金の他に、法人のお客さまならではの付加サービスを提供

4G/5G（音声・データ）



（主なサービス）

- ・ 4G LTE
- ・ 5G

端末販売・レンタル



（主なサービス）

- ・ 端末販売（スマートフォン等）
- ・ モバイルレンタル プラス

付加サービス



（主なサービス）

- ・ デバイスサポート for Business with AppleCare Service
- ・ ビジネスケータイフィルタリングサービスメールフィルター一括設定



【①ネットワーク】携帯電話サービス（提供例）

- 最新のスマートフォン・タブレット、データ通信端末や弊社SIMカードが利用可能なPCも販売
- 端末レンタルサービス利用者からのお問合せには、弊社サポートデスクがワンストップでサポート

端末販売



付加サービス



デバイスサポート for Business with AppleCare Service

- ・「モバイルレンタル プラス」利用者向けに、iPhone・iPadに関するあらゆる相談事に、AppleCare チームと連携して対応

ビジネスケータイフィルタリング サービスメールフィルター一括設定

- ・au携帯電話の受信メールポリシーをグループごとにより一括設定し、不要なメールを受信拒否するサービス



「つなぐチカラ」を進化させ、
誰もが思いを実現できる社会をつくる。

KDDI VISION 2030

