

## 電気通信市場検証会議（第32回） 議事録

- 1 日時：令和4年11月28日（月）17:00～18:25
- 2 場所：WEB会議による開催
- 3 出席者：
  - ・ 構成員（五十音順）  
浅川構成員、池田構成員、大橋座長、高口構成員、  
佐藤先生、田平構成員、中尾構成員、西村構成員、林座長代理
  - ・ 総務省  
竹村総合通信基盤局長、木村電気通信事業部長、  
飯村事業政策課長、片桐料金サービス課長、  
寺本料金サービス課企画官、植松事業政策課市場評価企画官、  
土井事業政策課課長補佐
  - ・ ヒアリング対象事業者  
日本電信電話株式会社、株式会社NTTドコモ、  
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、  
KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社

### 4 議事

【大橋座長】 それでは、本日は遅い時間にもかかわらず御参集いただきましてありがとうございます。ただいまから電気通信市場検証会議の第32回会合を開催いたします。

本日は、構成員の皆様のうち、森構成員について御欠席というふうになっております。

本日の議事はウェブ会議形式によって、また、音声のみですけれども公開にて開催ということとなっております。

まず、配付資料の確認について、事務局よりお願いいたします。

【土井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。資料は計4点ございます。1つ目、資料32-1「ヒアリング項目等（法人向けサービスの実態把握）」。資料32-2「日本電信電話株式会社提出資料」。資料32-3「KDDI株式会社提出資料」。資料32-4「ソフトバンク株式会社提出資料」となっております。このうち資料32-3につきましては、1時間ほど前に差し替えいたしましたので、お手元に差し替え版があるかどうか御確認ください。

以上になります。

【大橋座長】 ありがとうございます。本日は、議事としてはヒアリングということで1つでございますので、早速進めてまいりたいと思います。

まず、本日はすけれども、法人向けサービスの実態把握のためのヒアリングということで、

NTT様、KDDI様、及びソフトバンク様の3社の皆様方に御参加をいただいております。本日、ヒアリングに御協力いただきまして、お時間を頂戴している事業者の皆様方に深く御礼申し上げます。

本日のヒアリング事項について、まず、事務局より御説明をお願いできればと思います。

【土井事業政策課課長補佐】事務局でございます。本日のヒアリング項目等につきまして、資料32-1に基づきまして簡単に御説明できればと思います。

1 ページ目を御覧ください。法人向けサービスの実態把握に向けた取組の全体像について御説明いたします。

令和3年度市場検証においては、資料下半分に記載のとおり、試行的な市場画定を実施しております。当該市場画定を踏まえまして、令和4年度市場検証においては、サービス供給側の実態把握として事業者ヒアリング及び事業者アンケートを実施するとともに、サービス需要側の実態把握としてユーザ企業等向けアンケートを実施することにより、供給側・需要側の両面から法人向けサービスの競争状況の実態把握を行う予定でございます。

2 ページ目を御覧ください。こちらは、本日のヒアリングを踏まえ、御議論いただきたい論点でございます。法人向けサービスの実態把握に当たり想定される論点として、4点示しております。

1 点目は、5G・IoTといった技術の進展に伴う新たな法人向けサービスが登場する中、各事業者における法人向けサービスの提供状況はどのようなものか。

2 点目としましては、ユーザ企業に対し法人向けサービスはどのような提供形態で提供しているのか。

3 点目としましては、上記サービス提供状況を踏まえ、各市場における事業者間競争の状況についてどのように考えられるか。また、競争状況を踏まえ、令和3年度市場検証における試行的な市場画定、特にネットワーク市場及びソリューション市場についてどのように考えるか。また、今後どのような観点で検証するべきかという点でございます。

特に③のaでございますけれども、「ネットワーク市場」と「ソリューション市場」の関係性、市場相互への影響ですとか、市場画定の捉え方などはどのように考えられるか。例えば、需要者のニーズに応じてネットワークとソリューションがセットで提供される場合、市場横断的なサービスが提供されるのではないかといった形でお示しさせていただいております。

③のbにつきましてはソリューション市場についてでございます。こちらにつきまして

は、例えばネットワークとセットで提供されるソリューションサービスといった電気通信事業に関連する部分を市場検証の対象としてはどうか、という形で記載させていただいております。

④としまして、法人向けサービス市場における公正競争上の課題についてどのように考えるか、といった形で論点を示しております。

3 ページ目を御覧ください。こちらでは、本日のヒアリング項目を掲載しております。

ヒアリング項目としましては、まず、ネットワークサービス、ソリューションサービスを含む主要な法人向けサービスの紹介。2 点目としましては、ユーザ企業へのネットワークサービスを提供する際の提供形態。3 点目としましては、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 点目としまして、上記を踏まえた令和3 年度市場検証における法人向けサービスを巡る試行的な市場画定についての見解といった形になっております。

4 ページ目をお開きください。こちらは、本年度、総務省において実施予定のアンケートの概要についてでございます。

4 ページ目につきましては先月の会議でも御説明いたしましたが、その時の差分としましては、事業所アンケート、ユーザ企業等へのアンケート、共にスケジュールを記載しております。事業所アンケートにつきましては年内に開始予定、ユーザ企業等へのアンケートにつきましては年明けに開始予定としております。

もう1 点の差分といたしましては、ユーザ企業等へのアンケートのうち、対象予定者の2 ポツ目、アンケートの送付先は大企業を対象にすることを想定しているといったところをお示ししております。

5 ページ目をお開きください。先月お示した質問項目をさらに具体化した形で、ユーザ企業等へのアンケートの質問項目の骨子案を示しております。こちらについても御議論いただければと考えております。

内容といたしましては、ICT 投資につきましては、ICT 投資額、売上高に占める ICT 投資額の比率、ICT 投資の用途といった形としております。

法人向けサービスにつきましては、ネットワークのみの調達の場合と、ネットワークとソリューションをセットで調達するソリューションサービスを行っている場合で分けまして、それぞれについて同じ項目を聞くことで比較ができる形式で、質問項目を設計してはどうかと考えております。

質問する内容としましては、サービスの利用状況、ネットワークの種類、ネットワークの用途、サービスの調達状況、調達先事業者の選定ポイント、サービスの導入や乗り換えに当たっての課題、5Gやローカル5Gを利用するユーザ企業等に対しては、5G・ローカル5Gを利用するメリット、デメリットも質問してはどうかと考えております。

事務局からの説明は以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。皆さん、よろしいでしょうか。

それでは、ヒアリングのほうに移りたいと思います。本日は、まず先ほど御紹介した事業者3社の皆様方からそれぞれ御説明いただいて、最後に質疑応答をさせていただくという形で進めたいと思います。

それでは、早速ですけれども最初のプレゼンテーションについてお願いをしたいと思います。最初はNTT様から御説明をいただけるということで、10分ほどお時間を頂戴いたしますので、お願いできればと思います。よろしく申し上げます。

【NTT】 ありがとうございます。NTTの城所でございます。それでは御説明をさせていただきますたいと思います。

本日は、私、NTTの城所と、それからNTTドコモ大橋、それからNTTコム鎌田の3名でプレゼンをさせていただきます。説明は私からさせていただければと思います。

それでは、資料に基づきまして御説明させていただきたいと思います。

まず2枚目、目次を御覧いただければと思います。先ほど事務局の方から御説明いただきましたヒアリング項目を踏まえまして、今回この3点をセットして御説明させていただきたいと考えてございます。

では一枚飛ばしまして4ページ目を見ていただければと思います。NTTグループの主要な法人向けのサービスということで、ここに記載させていただいてございます。

主なものということで抜粋させていただいてございますが、基本的には法人のユーザの皆様、非常に多岐にわたるニーズがございますので、そういったニーズになるべくお応えできるように、ネットワークサービスだけではなくて、ソフトウェアだとかクラウドだとか保守運用サービス等、いろいろなものを組み合わせて提供できるように、サービスラインナップを拡充してきているというところでございます。

ただ、当然のごとく自社サービスのみで全ての御要望にお応えできるわけではございませんし、お客様の指名買いというケースもございますので、当然他社の商材も一緒に組み合わせながらという形でSI提供していくというのが基本的なやり方になってございます。

その後4枚ほど、参考までに弊社の具体的なサービスを簡単にお示ししてございます。これは後ほど御覧いただければと思います。

次、9ページ目以降から、法人ユーザへの提供形態と、それから事業者間競争についての認識ということで御説明をいたします。

まず10ページ目を御覧ください。まず法人市場の概観でございます。

左下の箱にございますとおり、それぞれレイヤーがございまして、その中でいろんなプレーヤーがサービスを提供して競争しているというところでございます。当然、海外からもいろんなプレーヤーが入ってきているという状況は以前からお伝えさせていただいているところでございますけれども、このプレーヤーというのは、結局この中に閉じ籠もっているわけではなくて、先ほど申し上げたとおり、それ以外のレイヤーにもサービスを自ら拡大するというのもやっていますし、それに足りないものは、真ん中に書いてありますが、各レイヤーのサービスを組み合わせまして、それをトータル提案として、一番右側の法人のユーザの方々に御提案するというような形になっています。

この御提案をする機能については、この矢印の中に入っているS I e rといったようなプレーヤーも入ってきているということでございまして、次の11ページ目に、少しS I e rについて記載をしております。

S I e rについては、自社のサービスを持っているS I e rもあれば、持っていないS I e rというものもありますけれども、基本的には自社サービス以外のものを組み合わせて売っていくということになりまして、その時には、例えば通信回線でいうと通信キャリアから卸してもらい提供してもらいということになりますが、その場合、通信キャリアというのは各社ともある意味下請的に、このS I e rの下に入ります。

そこでもしネットワークの品質の差がないような場合ですと、いわゆる価格競争に入りまして、こういった形で、我々も下請みたいな形でS I e rさんの下について提供するみたいなケースも含めて、法人市場では競争状態がいろいろな形で行われているということでございます。

では次、12ページ以降は、少しネットワークのレイヤーでの競争の状況の環境変化を御説明させていただければと思います。

まず12スライド目ですが、これはいわゆる左側の絵にあるとおり、従来はVPNを使った閉域網によって、企業は自社ビルからしかデータにアクセスできない、システムにアクセスできないといったことが基本的なシステムのつくり方だったのですが、最近、ソフトウェ

アを含めて全てクラウドから調達するという利用形態が出てきまして、そうすると、クラウドにアクセスして、あとはクラウドの中で全て完結するというようになってきてございます。

その場合でいうと、通信回線としてキャリア側に御要望いただくのは、そのクラウドまでのアクセス回線だけ用意してくださいというようなケースが出てきているというのが、1つ目のポイントでございます。

それから次の13ページ目でございます。こちらはいわゆるリモートワークといったものが進展することに伴って、インターネットを経由して社内システムにアクセスさせるということが必要になってきたということで、閉域網だけでやっていたものをインターネット経由でやれるようにしていくということに動きが変わってきてございます。

こうなってくると、また先ほどのクラウドと同じような構図になるんですけども、インターネットまでのアクセス回線を用意してくださいと。あと、そこできっちりとセキュリティーを確保してくださいというような要件を御要望されるというケースが最近増えてきているというのが、2つ目のポイントでございます。

次、14ページ目でございます。3点目の変化のポイントでございますが、これは、従来であると音声通話、ネットワークの欄にある音声通話というのは、アプリで既に代用がいろいろと出てきているわけですが、昨今で言いますと、この上のところに書いてございます Teams であったり Zoom だとか、今回も使っている Skype も含めて、いろいろなウェブ会議システムというものが、もう日常の企業内、企業間のコミュニケーションの基本的なツールになってきていまして、あまり音声の電話だけを用いるシーンというのはだんだん減ってきているというところもあるので、ある意味これも音声サービスの新たな選択肢として、代替手段として出てきているというふうに捉えられるんじゃないかと考えております。

次、15ページ目でございます。ソフトウェア／クラウドについての話でございます。

ここは、どちらかというとも私どもNTTグループも、ネットワークレイヤーから、競争の主戦場であるソフトウェア／クラウドのところにも自社サービスを展開して、進出して、チャレンジを開始しているというところでございます。

こういった中で、右にございますようなところ、当然指名買いもございますので、組み合わせで連携して提供することもありますので、競争したり連携したりというような状況で、日々提案をしているという状況でございます。

それから次、16ページでございます。ハードウェアでございますが、これも前からある動きですけども、いわゆる一番下のレイヤーのハードウェアのところ、PBXだとかサーバーだとかいったものを、クラウドで機能を代替するということが以前から起こってきております。ここはいわゆるレイヤーをまたがった代替競争みたいなものが開始されているということでございます。

それでは17スライド目でございますけども、こういった競争の変化をとらまえて、サービス提供において、どうやって各社、差異化を図っているのかというところでございます。

冒頭申し上げたとおり、お客様のニーズというのは非常に多岐にわたっておりますし、経営課題をトータルで解決してほしいという、そういうコンサルティングの要望が強くなりますので、まずそういった提案力、さらに、お客様が気づいていない潜在的な課題発掘をするというところまで行って、その付加価値をつけていくという、いわゆる提案力みたいなところが、まず一番大きなポイントです。

それから、下のほうの箱に幾つか書いてございますけども、これは少しネットワーク事業者の目線ということになりますけども、例えばソフトウェアだとかハードウェアについては、そのサービス自体、あるいは機器自体をお客様から指名買いを受けたケースなんかでいうと、いかにそこから安く納入するかという、ロットと価格の勝負になるということでございます。

ネットワークについてはなかなか品質の差異化が乏しい場合は、やっぱりこれも価格勝負になるということで、価格の競争に偏るケースもあります。

したがって、この右下に書いてあるサポートだとか、ちょっと違ったようなサービスも、付加価値として追加して提案しながらやっていくというようなことも、今やってございまして、それが18ページ目です。1つ、NTTコミュニケーションズの事例として御紹介させていただければと思います。

お客様の要望は、先ほど申し上げたインターネットも含めて、御自宅も含めて閉域サービスを併用して、さらにクラウド基盤にいろんなソフトウェアを置いて、それを使えるようにしてほしい、さらにセキュリティーをしっかりと、インターネットを含めて、各所で確保してほしいということでございました。

ソフトウェアについては事業者の交渉力が強くて、NTTコミュニケーションズからするとなかなか価格交渉がうまくいかない。要は安くできないというようなケースでございまして、ネットワークの差異化もなかなか難しいというところで、このケースにおいてNT

Tコミュニケーションズが少し知恵を絞ったのは、このセキュリティーのところですよ。

ここに、監視カメラの絵が3つほど右下にあります。インターネットだけでなくそれぞれのところでソフトウェアを使ったいろんなセキュリティーを図るわけですが、これはばらばらでセキュリティーを確保しますので、これをトータルで監視して運用するところまで一元的にサポートさせていただきます、みたいなことをサービスとして立てつけまして、それをある意味フックに、そういったニーズに対してお客様が全部アウトソースできるよというところをフックにして、潜在的なニーズも発掘しながら御提案をしていくというようなことをやった事例でございます。

19スライド目でございます。そうしたところも踏まえながら、これはすみません、想定にはなるんですけども、お客様が私どもで提案しているものをどう評価しているかというところを、半分推測を踏まえながら御説明させていただければと思います。

基本のお客様は、これは経験則上ですけども、ここの下の表に記載しているような尺度、評価基準みたいなものをセットされて、それぞれに配点ウェイトみたいなものを置かれて、各社の提案について点数づけをして、最後その合計点で落札者を決めるといったことをやるというのが基本的なケースだと思っています。

例えば先ほど申し上げたNTTコミュニケーションズの事例でいうと、5番目の信頼性だとか負荷軽減だとか、こういったところで少し他社との差別化を図れるような提案を狙いに行って、ここでも加点を少ししてもらって、有利になるように営業するだとか、こういったようなことをやっているというのが実態なのではないかなと思っていますし、こういったことをお客のヒアリングを通じて一生懸命探りながら、お客様の課題を見つけながら提案していくということをやっているのが実態かと思っています。

それでは最後、21スライド目です。公正競争の課題認識と市場検証に関する考え方ということでございます。

まず1つ目のポチでございますが、先ほど来申し上げているとおり、様々なアプリが参画してソリューションの提供を行えるというトータルソリューションの世界になっていますので、市場の競争はネットワークサービス以外のレイヤーに移行しているのだと思っています。

こうしたいろんなプレーヤーが入ってくることによって、現時点で公正競争の懸念が直ちに発生しているというふうには考えておりませんが、こうした法人市場の競争環境の変容というのはしっかりと捉えた上で、検証を行うことが重要かと思っています。



3 ポチ目でございます。ネットワークレイヤーに閉じた検証では、プレーヤー間の競争状況を適切になかなか分析するのは難しいというところもありますので、クラウド等のソフトウェアも含めて市場を広く捉え、さらにはS I e r 等を含む様々なプレーヤーに意見を募りながら行っていくということが適切なのではないかと考えております。

また、最後のほうでお示ししたとおり、お客様がどう判断されるかというのは、これは非常に競争の構造上重要な要素だと思ってございます。ですので、供給者側だけではなく需要者側についてもしっかりとヒアリング等の調査分析をしていくことが重要だと思いますし、例えば民間企業だけでなく、各自治体、こういった公募要件だとかいったものも少し見ながら、分析を深めていくということが有効なのではないかというふうに考えてございます。

長くなりましたが、NTTからの説明は以上となります。ありがとうございました。

【大橋座長】 ありがとうございます。後ほど意見交換させていただければと思います。

続きましてKDDI様から御説明をいただけるということで、これも10分ほどお時間頂戴できるということですので、御準備よろしければお願いできますでしょうか。

【KDDI】 KDDI 渉外・統括部の山本でございます。本日、山本と、あと横に企画グループのグループリーダーの橋本も同席しておりますので、よろしくお願ひします。

それでは、資料32-3で御説明させていただきます。直前の差し替えがありましたが、エディトリアルな語句の誤りの部分の修正ですので、内容は大きく変わるものではございません。

それでは、最初に「はじめに」、スライドの4を御覧ください。

あらゆる産業で起きているイノベーションに対応するために、お客様企業はDX、デジタル・トランスフォーメーションを積極的に推進されていらっしゃるところでございます。

こういった社会・経済のデジタル化・DXが進展する中で、法人向けサービス市場というのが、通信回線単体のビジネスから、隣接するあらゆる領域におけるニーズ・課題を解決するための総合的なソリューション、これが求められる市場へと構造変化を起こしているところでございます。

そのため、法人向けサービス市場の検証においては、この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、これに着目して市場の検証を行っていくことが大事であると考えております。

続きまして、まず最初に弊社のビジネスセグメントの御紹介でございます。スライドの6を御覧ください。こちらは弊社のビジネスセグメントの規模感でございます。売上高1兆円

ですが、順調に拡大しております。

続きましてスライドの7、こちらがサービスの全体像でございます。当然、我々は電気通信事業者ですのでネットワークサービスが中心であり、ソリューションビジネスのウエートは小さいところがございます。

この中で、ソリューションと関係の深いものとして、真ん中の辺りにあるI o Tサービスについて少し、スライド3枚で御説明させていただきます。

スライドの8を御覧ください。こちらは位置測位機能、それからそれに対応したモジュール製品との連携を特徴としているI o Tサービスです。これは国内I o TとグローバルI o T、いろいろなI o Tがございますが、左側の国内I o Tの中でも、弊社のI o Tサービスの提供例といった形で、次のスライドの9を御覧ください。こちらが、弊社のKDD I I o Tクラウドのスタンダードというものでございます。

イメージとしては、センサー、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まして、データの収集・分析をします。こういったワンストップで提供するサービスでございます。

右側のグローバルI o T基盤のほうも、これはソラコムとのI o Tプラットフォームと連携した形で、グローバルにサービスを提供しているところでございます。

続きましてスライドの10、こちらは先ほどのクラウドのサービスの提供例でございますが、この説明は省略させていただきます。

スライドの11、こちらはちょっとまた別の切り口で、5 G S A、これはスタンドアローンというのですが、ネットワークスライシングを活用したお客様へのサービス提供事例でございます。

これは、本年2月に日本で初めて提供を開始しておりますスタンドアローンを活用した映像の生中継です。これはA b e m a TVさんと連携して提供したのですが、イベント会場ですとか、そういった人がたくさん集まる場所からのレポートといいますか、映像配信を安定的に提供するための試みでございます。

続きましてスライドの12、こちらはセキュリティーでございます。マネージド ゼロトラストという形で、お客様がお求めになるセキュリティーというもののニーズに対して、これもワンストップで提供するというものでございます。

以上が幾つかのサンプルでございます。

続きましてスライドの14以降、これが、事業者間競争についての現状認識ですとか課題認

識のところでございます。

スライドの14は、これは先ほど事務局からの御説明もありました市場の全体像でございますが、ネットワーク市場、それからソリューション市場という大きく2つ、特に真ん中のソリューション市場から、その上にある、この表の上にあるネットワーク市場への影響力を及ぼす点が大事だということは、冒頭に御説明したところでございます。

続きましてスライドの15、こちらは事業者間競争についての現状認識でございます。

特に法人向けサービス市場、この「一部」と書いてあるのは主にNTTグループさんを意識しておりますが、ソリューション市場の有力な事業者、それからネットワーク市場の有力な事業者との間のシナジー効果、これを目的としたグループ内再編が進展されていच्छると。具体例としては、今年の7月及び今年の10月、NTTドコモグループさん、それからNTTデータグループさんの事業の統合といった形で、法人向けのニーズに対応されているというところでございます。

特にソリューション市場におけるNTTグループさんの競争力、これがネットワーク市場への回線契約にどう影響を与えるのか、こういった検証が必要であるというふうに考えております。

続きまして、スライドの16をお願いいたします。こちらは提供構造の説明でございます。

直販型と再販型という2つの切り口でございますが、図でちょっと御説明させていただきます。

右側が法人ユーザです。事業者が左と真ん中にあるのですが、縦軸に直販型、それから再販型と2つに分けております。横軸にネットワーク市場と、それからソリューション市場、こういうマッピングになっておりまして、まず半分の直販型でございますが、これは左側の電気通信事業者から、右側の法人ユーザに黒い太い線がズドンと伸びているもの、それと、真ん中のソリューション提供事業者、こちらからも、右側のお客様に対してオレンジ色の矢印が伸びている。これが、それぞれが直接提供する直販型のイメージでございます。これが連携する形で提供されているというのが、1つの直販型。

一方、真ん中から半分の下の再販型、これは、電気通信事業者のネットワークサービス、これを卸して再販事業者——これは主にソリューション事業者になるわけでございますが、ソリューション提供事業者に対してネットワークを卸し、そしてこのソリューション事業者がパッケージでネットワーク部分とソリューション部分をセットで、お客様にワンパッケージで提供するという構造になっているということでございます。

こちらを、それぞれNTTグループさんにマッピングしたものが、次の17と18でございます。

17のほうは、直販型の場合の主なメインプレーヤーということで、左側はNTTグループさんで言えばNTTドコモさん、NTTコムさん、NTT東西さん。真ん中のところはNTTコムウェアさんとかNTTデータさんというメインプレーヤーがいらっしゃるということでございます。

このネットワーク市場のシェアを継続して把握するというに加えて、アンケートを今回分析するわけですが、こういったアンケートなどによって、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ですとか、あるいは、お客様がこういった形で事業者を選定するのか、その理由というものをしっかりと把握していくということが必要であろうと思っております。

続きましてスライドの18でございます。こちらは、今度は再販型にマッピングしたものでございます。

左側は先ほどと同じNTTドコモさん、NTTコムさん、NTT東西さんですが、特に図の真ん中、NTTデータさんというのを一つの例にしておりますが、このNTTデータさんのような、ソリューションにおける非常に強い事業者さんが、これをパッケージで提供するという形でございます。

こういったNTTデータグループの再編によって、こういった連携状況が非常に変化するという可能性がありますので、こういった、特にNTTデータさんの動向については、今後注視が必要であろうと考えております。

以降のスライドの19、20、21、これは、22までですが、NTTグループさんの強みというものを少し意識したスライドでございます。

19は、以前にもお伝えしたとおり、法人向けのサービスというものが国内だけにはとどまっておらず、外国側も含めてのサポート体制が求められるというところをお示したものが19でございます。

それからスライドの20、これはWANサービスにおいてNTTグループさんが物すごくシェアが大きいということを示したもの。スライドの21につきましては、これはNTTデータさん自身が公表されているもの。スライドの22、これは法人市場における売上高、あるいは従業員数で圧倒的にNTTグループさんが大きいことをお示したものがございます。こちらは、左側はNTT東西さんは入っていないと。入っていないなくてもこれだけ大きな規模の違

いがあるというところをお示ししたのでございます。

以降、アペンディクスは、これは参考資料でございますので、説明のほうは省略させていただきます。

弊社からは以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。後ほどまた意見交換させていただければと思います。

続きまして、お待たせしました、最後にソフトバンク様から御説明いただけるということで、10分お時間頂戴できるということですので、御準備よろしければ御発表いただければと思います。

【ソフトバンク】 ソフトバンクの太平です。本日は、弊社からは通信サービス統括から吉岡、渉外企画から山田の3名で出席しておりますので、よろしく願いいたします。

では、資料32-4に沿って御説明いたします。

まず、2ページ目の目次を御覧ください。弊社の法人事業について、特にソリューションを中心に御説明させていただきます。2点目につきましては、市場の当社の意識ということで御説明いたします。

では4ページ目を御覧ください。昨年度の検証会議において取りまとめられました法人市場サービスの市場画定の内容になりますが、こちらに即して弊社のソリューション事業への取組などを御紹介いたします。

具体的なところは次のページとなります。これまでの法人事業につきましては、お客様である企業様が、通信費用の削減を目的として、移動系通信や固定系通信の通信サービスの単体販売といったものが中心になっておりました。

近年では、通信サービスとほかのサービスを組み合わせたソリューション型のビジネスというのが年々増加しております。

次のページを御覧ください。こちらは、弊社の法人ビジネスにおける売上高の5年間の推移を示しております。5年前の2017年度につきましては、ソリューションビジネスの割合は22%、金額としましては約1,300億円となっております。

直近の21年度では、割合は30%、金額も2,157億円ということで、割合も金額も年々増加しているというような状況になっております。

次の7ページ目を御覧ください。こちらは、法人向けサービスのラインナップを概略化したものになります。

下の通信サービスの領域につきましては、モバイルサービスや固定サービスといった足回りのサービスをそろえておりまして、これらを利用して、インターネットサービスやVPNサービスといったものも通信サービスの領域で提供しております。

その上にお示ししていますのはソリューションの領域でございまして、大別しますと、デジタルコミュニケーションやデジタルオートメーション、セキュリティーといったサービスを提供して、これらをお客様のニーズを伺いながら組み合わせて提供しております。

次のページで、ソリューション提供に関する主な流れを御説明いたしますので、8ページ目を御覧ください。こちらにつきましては、S I e r 様がお客様と商談するケースを示しております。

一例ではございますが、例えば右のお客様が業務システムの導入と関連するネットワーク環境を一緒に整備したいというような御要望があった場合、S I e r 様がお客様の御要望に合わせて、御自身のサービスと通信事業者の通信サービスを組み合わせることを御検討して提供するのかなというふうに考えております。

通信事業者を選定する際には、S I e r 様はお客様のニーズを捉えながら、料金や品質などを踏まえて選定しているというふうに考えております。

続きまして9ページ目を御覧ください。こちらは、通信事業者である弊社が、お客様と商談するケースを示しております。

例えばお客様がどのようなサービスを提供してほしいのかなどのニーズを伺い、必要なソリューションサービスを選定します。

その際、弊社ではそのソリューションサービスがなく、お客様の課題などを解決できない場合につきましては、外部のベンダー様からソリューションを提供していただき、通信サービスと組み合わせて、やはりお客様に提供するといったこともございます。

これらのように、前のページとこの9ページにお示ししていますとおり、ソリューションの提供の方法というのは様々な形態がございまして、いずれにしましてもお客様のニーズを捉えた組合せといったところを商談の中で提供していくというようなことになっております。

概略としましては以上となります。

続きまして、2点目に入ります。

続いて10ページ目になりますけれども、法人向けサービス市場に関する当社の意識について御説明いたします。

一枚おめくりください。11ページ目でございますけれども、法人向けサービス市場においては、先ほど御説明申し上げましたとおり、通信事業者もパートナーとの連携で初めて価値創出が可能と考えております。したがって、こちらにもありますとおり、レイヤーをまたぐ多様なプレーヤーとの連携というのを我々は志向しております。

左側の青く書いてあるとおり、お互い連携先は問わないというようなことは結構出てきておりまして、とある事業者は、当然ながら、競合になりつつも、ある案件ではお互い一緒にやるといったようなケースも出てきております。

しかし、その一方で、赤字、右側にあるとおり、当然ながら様々な制約によって使用できる通信会社が限定されたりするというようなケースもあるのかなと考えております。

一枚おめくりください。法人向けサービス市場については、そのようなことから、通信レイヤーに限らず各レイヤーで当然ながら強みを有するということが非常に重要でして、特に一番上にありますとおり、今後、社会のDX化等を進めていくということですので、こういった様々な産業界において、様々なタッチポイントを持っているということが非常に強みになろうかと考えております。

一枚おめくりください。これは我々が問題意識として思っていることの1つでありますけれども、やはりNTTグループさんにおきましては、公社時代から引き継ぐボトルネック設置であるとか、様々なブランド力といったものもございますし、グループ企業群というのがあらゆるところにいらっしゃいますので、各レイヤーでかなり強い競争力を発揮しているのかなと考えております。

一枚おめくりください。こちらは以前にも御説明したスライドではありますけれども、NTTグループの各社が公社時代から引き継いでいる基盤というものが、かなり法人事業においては力を発揮し得るのではないかなということで、こちらにもあるようなところというのは、我々競争事業者としても非常に気にしているところでございます。

一枚おめくりください。15ページ目に記載のとおり、法人向けサービス市場をこれから検証していくということで、様々試行していくところかと思うんですけれども、一つポイントとして申し上げておきたいのは、やはりNTTグループの各社さんが、旧公社時代に由来するような市場支配力を源泉にして競争優位性を運用している場合は、やはり問題なのかなと考えております。この点は、禁止行為規制であるとか公正競争要件というところで、公正競争環境確保のためにこの辺りのルールが適用されているものと理解しておりますので、これらの規制要件がきちんと維持されることと、この検証会議においては適正性遵守状況

の検証というのが引き続き必要なのかなと考えております。

また加えて、先ほどKDDIさんからの説明にもありましたけれども、法人向けサービス市場において、NTTドコモであるとかNTTデータの再編というのは、直近の出来事としては、やはり市場に与える影響というのも様々想定されますので、検証に当たって、これらのグループの動向に着目することも必要ではないかと考えています。

弊社からは以上です。ありがとうございました。

【大橋座長】      ありがとうございました。

それでは、以上でヒアリング、3社の方々から御説明いただきましたので、それに基づいて構成員の方々から御質問等をいただければと思います。チャット欄を通じて発言の意思をお伝えいただければ、私のほうから指名をさせていただきたいと思います。それではよろしく願いいたします。

それでは、まず西村構成員、お願いします。

【西村構成員】      中央大学の西村でございます。御説明ありがとうございました。

私のほうからは、3社様に共通して2点ほど質問をさせていただきたいこと、それからソフトバンク様に1点質問をさせていただきます。

3社様への質問、1点目なんでございますけれども、本日事務局のほうから用意していただきました資料32-1ということでございますが、今後、アンケートがユーザ企業などへ予定されております。その対象が大企業（従業員300人以上）というようなことで想定されておられますけれども、3社様のそれぞれの大企業、この数値の大企業のお客様というような取引状況というものを、もし分かる範囲であればお教えいただければなと思っております。あるいは、すぐ分からないということであれば、この大企業を対象にアンケートをすることについて、何か我々のほうで留意すべきような点がありましたらお教えいただければと思います。これが1点目でございます。

2点目につきましては、NTT様ですと10枚目、KDDI様ですと恐らくは16枚目、ソフトバンク様ですと恐らく8枚目ということで、ソリューション市場といったようなことを考える際に、S I e rの立ち位置でございます。

特にNTT様の10枚目などを見させていただくと、結局のところ各事業者とS I e rが競争関係にあるように見受けられるのですが、3社様それぞれ、このS I e rの競争関係というような認識は、ソリューション市場においておありなのか。はたまた、全くそれは理解が及んでいないというものなのか、お教えいただければなと思っております。



最後ソフトバンク様に1点質問ということで、資料11枚目のところで御説明をいただいたところなのですが、少し私のほうの理解が足りなかったと思うのですが、右側の赤字のところの御説明、もう少し状況を詳しく、どういった状況であれば限定されるのか、お教えいただければと思います。

長くなりました、以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続きまして林構成員、お願いします。

【林座長代理】 林です。ありがとうございます。御説明ありがとうございました。

各社様への質問は先ほどの西村構成員のそれとかぶりますので後回しにさせていただきまして、まず事務局資料についてですけれども、市場画定をどう考えるかというのが一つ大きな論点になっているかと存じます。この点、昨年度の検証すなわち令和3年度の年次レポートでは、ソリューションとネットワークが紐付けた形でサービス提供がなされているとの実態を踏まえて、ソリューションとネットワークを一体にした「電気通信役務に係る法人向けサービス市場」として、試行的に画定されています。今年度の検証においても、ヒアリング等を通じて、昨年度の試行的画定について、さらに分析を深めていくとされています。

今回、ソリューションとネットワークを一体に捉えた「電気通信役務に係る法人向けサービス市場」とする考え方は、複数のサービス間で代替関係にありませんが、それらのサービスがセットで販売されていることを捉まえて、同じ市場に含まれるとする、いわゆる「クラスター市場」の考え方に非常に親和的だと思って拝見致しました。クラスター市場とは、サービスをあわせて販売することで供給費用や、需要者の取引費用を削減できる場合、言い換えれば取引上の補完関係が大きい場合に問題となります。伝統的には、預金とか貸し出しとか異なるサービスを一体的に提供する金融サービスがこれに当たります。本件にあてはめますと、法人ユーザにとって取引費用が軽減できるため、サービスのバンドル購入を考慮するようなケースがクラスター市場に当てはまります。

今回の法人向けサービス市場は、「電気通信役務に係る法人向けサービス市場」としていただきますので、電気通信役務の利用を事実上不可欠なものを対象としていますが、実際の売り方は、ネットワーク事業者とソリューション事業者がそれぞれ個別に法人ユーザに直販するケースもあり、必ずしもセット販売が必要不可欠なものとはなっておりません。ですので、ソリューション市場という大きな市場と、さらにネットワーク市場を加えた「法人向けサービス市場」とするのは、現実には競争が行われている市場よりも大きく市場を画定してしまい、

競争状況が違うサービス等を過度に平準化してしまうおそれがあります。このことから、今回は試行的画定に留め、実態把握を深めることに重点を置くべきではないか、と考えます。

この点については、今問題になっている、いわゆる二面市場論でも、アメリカの連邦最高裁では、B to C市場とB to Bの市場をまとめて画定して、むしろ大きな批判にさらされているところまで、この点、日本の公正取引委員会が策定している企業結合ガイドラインでは、別々に画定しているところです。クラスター市場についても、大括りにすると同時にむしろ、令和3年度年次レポートにおいて「ネットワークレイヤー とその他のレイヤー間の相互関係等も分析・検証していく」と書かれていたように、市場や競争状況が明確に把握できているネットワーク市場における競争が、一層の発展が見込まれるソリューション市場の成長と共に、どのように変化していくのかを見ていくべきではないか、と考えます。以上につきまして、後ほど、事務局にお考えをお聞かせいただければと思います。

すみません、あともう一点だけお願いします。各事業者様に対しては、法人向けサービス市場における各社の成長戦略について、併せてお聞きできればと思います。

すみません、長くなりましたが、以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて佐藤構成員、お願いします。

【佐藤構成員】 福島大学の佐藤でございます。私から2点御質問があります。

1点目は3社に関わるようなことで、西村構成員や林先生と同じような論点になるんですけども、このS I e rをどのような立ち位置にお考えなのかというところをもう少し詳しく聞きたいと。

というのも、NTT様の御説明では、いわゆる卸し方というところではかなり価格競争が厳しいという認識でおられた一方、KDDI様であったりソフトバンク様のような話だと、NTTデータがかなり重要になってきて、そこの価格競争がどうも失われていくんじゃないかと、何かそのような話のような印象を私は受けましたので、そこら辺の競争の考え方であり捉え方というのをどのようにお考えなのか、もう少し詳しく御説明いただければと思います。

NTTグループの再編に関しては、また別途御議論いただきたいなと思っておりますので、むしろ実態を、ネットワーク市場とソリューション市場の、直販型と——これが2点目になるんですけども、直販型と再販型が現状どのぐらいの規模感なのかというのを、もう少し丁寧に教えていただければと思います。

ちょっと1点目と2点目がごっちゃになりましたけれども、私からは以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

では中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 中尾です。どうもありがとうございます。

事務局資料で、法人向けサービス市場で、これまでと違ってネットワークだけではなくてサービス、S I e rも含めたところを見ていこうという、そこを画定しようというお話は賛成でして、既に構成員の先生方からあったように、実態把握といったところがまずは最初だということも賛同です。

その観点でちょっと教えていただきたいのですが、特に5GとそれからI o Tという新しい通信のサービスが始まっているわけですけれども、特にI o Tと5Gで、例えばオープンパートナープログラム、これはNTTドコモさんが以前からやられているんですけれども、サービス、バーティカルと連携して普及をさせていこうという動きがあります。非常にこれまでのネットワークのサービスの売り方と大きく異なる点ではないかなと思っています。

ですので、各社さんにお尋ねしたいと思います。NTTドコモさんは、パートナープログラムの大規模な取り組みが報道等に出ているのですが、5GとI o Tにおいて、そういったパートナープログラムのような売り方をされている事例が各社どのくらいあるのかという実態を教えてくださいませんか。結局は、S I e rでも、営業でも、これは企業努力とも言えるのですが、バーティカルのパートナーを囲い込んでいくというか、そういった現状が各社さんでどれくらい取組があるのかということをお願いできないかなと思っています。

以上です。よろしくお願いします。

【大橋座長】 では、一旦ここで区切らせていただいて、事業者の方々それぞれに御回答いただければと思います。4名の先生方それぞれ、各社についての御質問をしていただいたのかなと思います。

最後に、林構成員から事務局に向けての御質問もあったと思いますので、その後、事務局からもコメント等あればいただければという順番でお願いできればと思います。

まずNTT様、いかがでしょうか。

【NTT】 NTTの城所でございます。御質問ありがとうございます。それでは御回答させていただきますと思います。

まず、西村先生から御質問の1点目、ユーザアンケートの大企業300人以上というところについて、すみません、取引状況についてはこの場で申し上げることはできないんですけども、留意点というところでございますが、大企業の定義というのは多分、恐らくですけど、これは企業によって区々というか、プレーヤーによって区々なのではないかなと思いますので、その人数の多寡みたいなのは、議論は難しいかなと思います。

ただ、300人以上ということであれば、当然のごとくITのシステムみたいなものは使われていると思いますし、そういう意味では今、私どもから御紹介したようなケースもあれば、もう少し、例えば簡易的にパッケージ化したような形で商品を提供するようなユーザさんもいたりとか、ちょうどそれぐらいのお客様も、300人という規模だと含まれてくるのかなとは思いますが、いずれにせよ、ITをお使いいただく法人様の中のカテゴリーとしては十分含まれるということだと思ってございます。

それから2点目、S I e rの立ち位置といいたししょうか、それについてということで、弊社でいうと10ページ目のところと、それから次の11ページ目でS I e rとの関係性みたいなことを御説明いたしましたが、いわゆる競合・協業どちらもあり得るというふうに理解しております。

10ページでいうと、ここはいわゆる競合関係と。お互い同じように自社のサービス以外のものを組み合わせてトータルで提案をすると。これは完全に競合関係で、例えば同じ入札案件に競争関係で札を入れるみたいなことも当然起こり得るということになります。

一方で11ページの場合は、むしろS I e rが前面に立って、我々が後ろに入るというような構図になるときは、これは完全に協業ということで、どちらのケースもあり得るというか、実際起こっているというところでございます。

佐藤先生からも、ここの価格のところを少し御質問いただきましたけども、あくまで品質に差がなければ、やはり基本的には通信サービスはロットと価格というところが差異化ポイントになってくるということだと思えます。

あとは、お客様からこういった要望を受けて、こういったコーディネーションをしてS I e rが提案をしていくのかという中で、通信サービスをどう位置づけるかということにももちろん依存しますが、そういった中でS I e rが最後、通信サービスに求める品質をクリアした上で、あとはもう、納入価格はどうなのかというケースは、やっぱり出てくると認識しています。

なので、基本的には価格というのは非常に大きなファクターではあると理解しています。

それから林先生からの御質問で、成長戦略ですね。基本的には、全ての法人のお客様に全て対応するというのは、もう物量的に難しいというところがございますので、当然、深く提案で入り込んでいくというお客様、領域、分野もあれば、あとは面的に、ある意味さつき申し上げたパッケージだとかそういったような、少しお互いに簡便な手法といいでしょうか、お互い効率的なやり方を用いながら、例えばそれはウェブマーケティングだとか、そういったものもうまく取り混ぜながら、裾野を我々としてはどんどん広げていくという、この両面が必要だというふうに思っております、そういったところをぜひ今後も強化していきたいというふうに考えてございます。

あとは最後、中尾先生からの御質問で、パートナープログラムの話、NTTドコモについて少し例にも挙げていただきました。ここは、NTTドコモの大橋のほうから少し補足をさせていただきます。

**【NTT】** NTTドコモの大橋でございます。中尾先生も既にホームページ等で御覧いただいているかと存じますが、弊社の5Gのパートナープログラムにつきましては、昨年度末で5,000を超える企業様と連携をさせていただいているところでございます。

「囲い込んでいく現状」とありますが、5Gはこれからのサービスということもございませので、どのように社会課題の解決をしていくのか、様々なお客様のニーズにお応えするかというところを、ソリューション等をお持ちのパートナーの方と我々とが協力して、検討していくアプローチです。NTTの資料10ページで、お客様へのトータル提案がございませが、こちらは特定のお客様に絞り入札へ参加するというものではなくて、ネットワークを持つ我々と、ソフトウェアを持っているパートナーとで協力しながら、そのユーザのニーズを見つけていくというアプローチと思っております。

以上でございます。

**【NTT】** NTTからは以上でございます。ありがとうございます。

**【KDDI】** KDDI、橋本から回答させていただきます。

まず、西村先生と佐藤先生からコメントいただいたS I e rの立ち位置というか競争環境についてですが、NTTさんの回答と大分かぶってしまいますが、例えば直販みたいな形でいくと、弊社とS I e rさんが競合するような場面というのは当然ありますし、また、再販型みたいな形でいくと、まさに弊社の回線を卸してお客様に提供いただくという形になりますので、こちらの場合はまさに協業という形になりますので、競争と協業、両方の立場があるのかなと考えております。

あと、西村先生からアンケートのところ、300人以上を対象するのはどうかというところですが、今回のアンケートの目的として、通信のみを使う場合と、ソリューションと一体提供している場合の比較というところも入っていると思いますので、そういう観点から見た場合、ある程度やっぱり、ソリューションを入れていくとなるとそれなりの企業規模があるところがメインになってくるかと思しますので、こういった大企業、300人以上を対象にするというところは、一つ理にかなっているのかなと考えております。

あと、林先生から各社の成長戦略というところで、弊社のプレゼン資料の24スライド目のところで少し概観という形で御紹介しておりますが、弊社の法人の事業としても、やっぱり社会で進むDXといったところを成長領域として見ておりまして、例えばコーポレートDXみたいな話だとゼロトラストみたいな形でリモート環境を整えていくといったものですし、あとはビジネスDXという形でお客様の事業とかサービスそのものを改善・支援していくといったところというのが現在伸びておりますので、そういったところを既存の通信に加えて伸ばしていくといったところで、法人事業については成長させていくといったところを考えております。

あと、中尾先生からいただいたパートナープログラムみたいな話ですけども、弊社は5Gのビジネス競争アライアンスといったものをしておりまして、富士通さんとかいろんなパートナーさんと協力して、お客様のDXとかビジネスの改革を支援するという形で、例えばデバイスのパートナーであったり、ネットワークソリューションのパートナーであったり、サービスのパートナーであったり、DXのパートナーであったりといった、いろんな企業さんと連携して5GとかIoTといったところの改革を進めていくという取組をしております。

説明としては以上となります。

【ソフトバンク】 よろしければソフトバンクより御説明いたします。

西村先生から頂戴しました、アンケートで大企業というところでいかがでしょうかという点ですが、今回、法人様向けにソリューション提供ということを考えますと、一定規模の企業様という考え方は適当ではないかというふうには考えておりますので、こうした対応することについてはよろしいかと思っております。

続きまして2点目、S I e r との関係性はどうかということで、こちらは西村先生と佐藤先生から頂戴しておりますが、S I e r 様とは競合関係にもなり得ますが、パートナー的な協業によって提供するという形態もございますので、内容・案件によりまして、その立ち位

置というのは変わってくるかなというふうに考えております。

西村先生からいただきました弊社宛の御質問で、本社の資料の11ページ目の右側の赤字部分の意味をもう少し詳しくということで、御説明させていただきますと、実際、こういった図にあるような様々なソリューションの提案の要素となるようなものを持っている会社さんが通信会社を選択するに当たっては、当然ながらその顧客のニーズであるとか、もしくはS I e r となるような会社の考え方によって、その通信会社を選ぶということがまずあります。

これは当然、料金であるとか、もしくは要件であるとか、そういった都合によるものであり、これは比較的、今までのビジネスとそんなに変わらないケースかなと思います。

これらのほかには、これは当然といえば当然ですけれども、ファンクションを機能する会社とネットワークを提供する会社との関係であって、例えば当社でも自社サービス、自社でこういったファンクションを提供するというのがありますけれども、これは当然ですけれども、当社がこういったソリューションの上位の部分を提供するのであれば、当然ながら通信会社としては、まずは優先的に我々を使っていたきたいということで限定したりします。

ただ、これにおいても一番はやはりお客様のニーズでありますので、それで当社の通信回線ではお客様のニーズを満たさないということであれば、もちろん他社さんを紹介するというのも場合によってはあり得るかとは思いますが、ビジネス都合というふうに書いてある部分については、そのようなケースがあるのかなというふうに考えております。

あと、右に稼働実績というふうに書きましたのは、こういったソリューションのビジネスの場合に、やはり安定性、通信の安定性であるとか、その辺りを非常に重視されるお客様というのもございますので、これまでの稼働実績があるのか。それはそういう提供事例ということのみならず、場合によっては既にそのお客様で過去に使っていたものをそのまま継続するとか、そういったものの制約を受けるということもあったりすると聞いております。

あと、広い意味でいうと、やはり法人のビジネスというのは様々なところでお取引というのがあったりしますので、実際には単純なソリューションサービスの競争のみならず、いわゆるバーター的な部分で決まるということも当然ながらあり得るかと思えます。

そういった様々な事情によって、この辺りの通信会社の限定がなされるケースがあるのかというふうに考えます。

続きまして、林先生から頂戴しました成長に向けての取組という点でございますが、現在、DXといったところにつきまして各企業様が力を入れているという状況でもございますので、弊社としてもそういったところにサポートをしながら、弊社の法人事業というところに取組みればなというふうに考えております。

最後に、中尾先生からいただきました5Gに関する取組のところですが、弊社では5Gコンソーシアムということで取り組んでおりまして、この中でいろいろなパートナー企業様と連携しながら、具体的な検討とか準備というところを行っているところでございます。

簡単ではございますが、弊社からは以上となります。

**【大橋座長】** 以上、各社さんからいただいて、もし事務局から補足で何かありましたらいただけますか。

**【土井事業政策課課長補佐】** 事務局でございます。林先生から、クラスター市場ですとか取引上の補完関係について新たな視点をコメントいただきました。

事務局としましても、例えばソリューション市場につきましては、ネットワークとセットで提供されるソリューションサービスといったところを市場検証の対象にしてはどうかといった話をお示ししておりますし、本日のヒアリングでもパッケージで御提供されているという話もあったと認識しております。

一方で、林先生がおっしゃるとおり、セットが必要不可欠ではないという場合も恐らくあるとも考えておりまして、いずれにせよ、法人向けサービスの実態把握は今後も引き続き続けてまいりますので、いただいたコメントを踏まえて、ここの検証を続けてまいりたいと考えております。

事務局からは以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。もし、以上の御回答に対する追加の御質問であるとか、あるいはほかの視点からの御指摘もぜひいただければと思っています。

ちなみに中尾先生から、先ほどのオープンパートナープログラムを含めて御指摘、5Gについてはよく分かったけれども、IoTについてはソリューションとの組合せに関して何か取組がないでしょうかという御質問がありますので、その点についても後ほど、各社様に、もしあればいただければというふうにお願ひできればと思います。

それでは林構成員、お願いいたします。

**【林座長代理】** ありがとうございます。追加で恐縮です。林です。

これは質問というよりはコメントなのですが、特に、KDDI様、ソフトバンク様のスラ



イドでは、特定の個社、たとえばNTTデータさんとか、NTTグループ各社をターゲットに置いた議論がなされていたように思いますが、特定の個社に重点を置いた分析も、通信市場の歴史的経緯を考えると、もちろん重要ではありますが、ただ、この検証会議というものは、ミクロの個社分析をする場というよりは、よりマクロ的に、各市場を俯瞰した上で、市場の競争状況を定量的・定性的に評価する場ですし、そもそも我々は、個社の詳細情報を持ちあわせていませんので、そのあたりは少し留意する必要はあるかなと思いました。

単なる感想ですが、以上です。

【大橋座長】 コメントということで、ありがとうございます。

ほかの構成員の方で、もし追加の御質問等あればいただければと思いますが、いかがですか。

それでは池田構成員、お願いします。

【池田構成員】 池田です。ソリューション市場からネットワーク市場への影響に着目すべきではないかという御意見がありましたが、ソリューション市場でS I e rさんがシステムを組んだときに、ベンダーロックインが生じて顧客が囲い込まれる問題があることが、公正取引委員会の報告書で指摘されています。そういうベンダーロックインがネットワーク市場に影響を及ぼすということはあるのかという点に問題関心がございます。法人向けのサービスのやり方として、直接提供するのと再販型とがあるということですが、その契約期間というのはどれぐらいのタイムスパンで契約がなされているのかをお聞きしたいと思います。

今は新しいお客さんを獲得する競争に注力されているのかなと思っているのですが、たとえば設備更新時に通信サービスを切り替えるということが可能であるのかどうかということについてもお伺いしたいと思います。

以上です。

【大橋座長】 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】 静岡大学の高口です。コメントといたしますか、特に事務局向けのコメントになるかと思いますが、一言申し上げたいと思います。

私もいろいろ質問点はありましたけれども、これまでの構成員の皆様の質疑応答でクリアになったかと思えます。

1点目は、S I e rの関係ということで、ここは事業者の皆様いずれも、競争でもあり協業でもあるというような御回答をいただけたかと思っていまして、今後の市場の検証とい

うことに当たっては、このS I e rというところをどう捉えるかというのは非常に重要だ  
と思っております。どうしてもS I e rということになるとお願いベースですとかアンケ  
ートベースで見るしかない部分はありますけれども、ぜひ、S I e rの視点から見た状況で  
すとか、そういった実態把握というのをアンケート・ヒアリング等を通じて、この検証会議  
でいろいろ検討できればというふうに思っております。

もう1点は、S I e rと通信事業者様の関係というのはある種横の関係ですけれども、先  
ほど来議論になっているネットワークとソリューションの関係という縦の関係で見ますと、  
林構成員のほうからも御指摘ありましたけれども、ここは少しNTT様とKDDI様、ソフ  
トバンク様でちょっとトーンが違うように受け止めております。縦の関係で見たときに、K  
DDI様とかソフトバンク様は割とNTTのグループ全体としての力といたしますか、そう  
いったところを懸念されているといったような表明がなされている一方で、NTT様のほ  
うの御説明ではどちらかという、競争の相手となる企業というのは海外の事業者が指摘  
されている。ここら辺が少し、同じ通信事業者様の中でも視点が違う、感覚が違うのかなと  
いうところを受け止めておまして、林先生の御指摘があったとおり、個社のことを見る  
ということではありませんけれども、実態把握という意味で、一体どういう事業者が競争関係  
にあって、あるいは力を持ち得るのかというのは、少し冷静に今後もアンケートやヒアリン  
グ等で検証する必要があるのではないかと。ソリューション市場は、拝見していますとサー  
ビスがそれぞれ多様ですので、なかなか一つのサービスで市場画定というかつちりしたこ  
とができないと思いますので、ソリューション市場全体として、これまで議論になっていま  
すとおおり、実態の把握というところからしっかりやっていければということで、今後の事務  
局様のアンケート等に期待したいと思えます。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

以上、お手の挙がっている構成員の方には御発言いただいたという認識でいますが、ほか  
はございませんでしょうか。

それでは、恐縮ですけれども各社様への若干の御質問がありましたので、NTT様から順  
に、御回答できる範囲でお願いできますでしょうか。

【NTT】 NTT、城所でございます。御質問ありがとうございます。

まず池田先生からいただきました御質問でございます。契約期間というのがどれぐらい  
なのか、それが更新のタイミングで改めて競争が行われるのかという趣旨の御質問だった

と思いますが、基本的に契約期間というのは当然ございますが、これはやっぱり案件とか中身に応じて区々になってくるということではございます。

なので、一概には決まっているというわけではございませんが、一定期間は契約期間になった上で、当然それが切れたタイミングでもう一度リプレース、更新というものは基本的には入るといことになりますので、基本的にそのタイミングで再度、入札なら入札の競争みたいなことが行われる、あるいは提案競争が行われるということが基本的に原則だと理解しています。

それから、チャットのほうで中尾先生からいただいております、I o Tのほうでのパーソナルなプログラムというところですが、多分これ、すみません、今この場ではちょっと具体的な例をお示しすることは難しいので、ちょっと確認をさせていただいて、もしお示できるものがあれば、別途お示しさせていただければと思います。

以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。KDD I様、いかがでしょうか。

**【KDD I】** KDD I、山本でございます。池田先生から御指摘のありました、契約期間あるいはベンダーロックインの問題でございますが、契約期間につきましては、先ほどN T Tさんも御回答されていらっしゃいましたとおり、これはケース・バイ・ケースなので、一概にどれぐらいということはなかなか申し上げられないと思います。

ただ、ベンダーロックインというのが外形上の契約期間だけの問題なのか、契約は更新が頻繁にされるのだけれども、実質的に同じようなシステムなりがずっと継続して更新されていくのかというのは、なかなか、外形的な問題なのかどうかというのは判断が難しいかなと思います。

これは釈迦に説法になりますが、このベンダーロックインといった場合は機器の問題だけではなくて、いわゆるシステムそのものでございます。

これ、ちょっと例を挙げてしまうとまた申し訳ないんですけども、これも業界によって全然いろいろ変わってくると思うんです。例えば金融のシステムとなると、これはN T Tデータさんが強いというのは多分皆さん共通の認識かなと思っていて、これがベンダーロックインなのかどうかというのはいろいろ議論の余地はあるかと思いますが、やはり特定の領域において強い、例えばこれは金融ではなくて官公庁営業みたいなところ、これが例えば政府のシステム、あるいは自治体のシステム、これもシステムもいろいろありますが、こういったところはベンダーロックインが強いとも言われているように思います。

ただ、これが今後、デジタル田園都市国家構想のように社会全体がデジタル化されていくわけですから、既存のシステムがこれから大幅に変わっていくとなると、これは当然、各社ビジネスチャンスになると思っていますので、私どもも何とか一生懸命食い込んでいきたいなど。

それは当然単独ということではなくて、先ほどから申し上げていますようにS I e rさんとどうやって連携したらいいのか。特に、我々通信事業者はどうしてもインフラのネットワークのサービスのところになりますので、この差別化をするところのシステムは、やはり強い、クラウド事業者さんも含めて、ソフトウェアも含めて、セキュリティも含めて、非常にそれぞれ強い力を持ったところとどうやってパートナーリングして付加価値を提案できるのかといったところ、ここが競争のポイントになるかなと思います。

以上でございます。

**【大橋座長】** ありがとうございます。続いてソフトバンク様、いかがでしょうか。

**【ソフトバンク】** ソフトバンクでございます。契約期間につきましては、前の2社様と同じでケース・バイ・ケースにはなります。が、このケース・バイ・ケースというのも、供給側のケースもそうですが、お客様側のニーズというのものもあるかなというふうに考えておりまして、例えば機器と一緒に導入したときに、安定的に長期間提供をいただきたいというようなお客様もいらっしゃいますので、ここは供給側、需要側含めたケース・バイ・ケースな状況かなというふうに考えております。

以上となります。

**【大橋座長】** ありがとうございます。

以上で、おおむね御回答はいただいたかなというところでございますけれども、もし構成員の皆様方で御質問あれば、追加の質問などあれば、後日、これは金曜日の12月2日までに事務局にいただければということとなります。

ちなみに、事務局からもし補足の御説明などがあれば、ちょっとお伺いしそびれちゃったんですけども、いただければと思いますがいかがでしょうか。

**【土井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。

一点、高口先生から2点ほど、S I e rの捉え方が重要になるであろうというポイントと、ソリューション市場の競争関係を見ていくべきであるといったところをコメントいただきました。

こちらは年次計画でも、S I e rを含めた関係事業者からヒアリング・アンケートを通じ

て実態把握を行っていくといったところ、そういった方針に基づいて現在検証を行っているところでございますけれども、いただいたコメントや本日のヒアリング等も踏まえまして、引き続き法人市場の検証を続けてまいりたいと考えております。

事務局からの補足としては以上になります。

**【大橋座長】** ありがとうございます。ぜひ、本日の議論を踏まえて検討いただければと思います。

ちなみに、ちょっと私、言いかけたのですが、もし各事業者への、御説明いただいた内容あるいは御回答に関して追加の御質問があれば、今週金曜日、12月2日までに事務局へ御提出いただければということであります。

本日は夜、大変遅い時間に、NTT様、KDDI様、及びソフトバンク様には大変丁寧に御対応いただきました。この場を借りて御礼申し上げます。ありがとうございました。

それでは、本日の議題はこの辺とさせていただいて、最後に事務局よりスケジュールの確認等ありましたらいただければと思います。

**【土井事業政策課課長補佐】** 次回の検証会議の日程につきましては、別途事務局より御連絡申し上げます。

以上です。

**【大橋座長】** ありがとうございます。

それでは、本日の検証会議は以上とさせていただきます。

改めまして、3社の皆様方には御礼申し上げます。

それでは、これにて終了とさせていただきます。本日はありがとうございました。