



# 第2回会合の追加質問及び回答

---

令和6年3月14日  
事務局

## (NTTへの質問)

問 自己設置義務・重要設備譲渡認可について、ユニバーサルサービスを担うエリアにおいて、無線や他社光設備を活用してサービス提供した方が効率的になる場合があることは理解できるが、複数の事業者が同じエリアをカバーするモバイルと異なり独占的な固定通信設備について、設備シェアリングやオフバランス化はモバイルと同じような効果があるのか。設備シェアリングやオフバランス化が効果を発揮する場面について、具体的に説明いただきたい。海外での事例があれば、あわせて教えていただきたい。

## (NTTの回答)

- すべての設備を自前で構築するのではなく、他者設備を利用した方が経済合理性があるような場合は、利用したいと考えています。
- ICTサービス自体が、ネットワークだけではなく端末やクラウドと連携して機能を実現するような時代となっており、現状では活用業務においては、他者設備を用いて端末とクラウド上のアプリケーションを組み合わせるサービスを提供しておりますが、本来業務においても、こうした他者設備を用いたサービスを提供できるようになれば、固定通信設備における設備シェアリングの効果により、低廉なサービス提供にも繋がると考えています。
- 加えて、そうした自社で設置したサーバ設備等をオフバランス化してクラウドサービスとして当社が借り受けて利用する形態をとることにより、資産効率を高めることや設備や技術の積極的な更新が可能となるとともに、お客様の利便性向上が見込まれると考えます。
- また、NTT東西は、電話の最終保障提供責務に加え、条件が整えば、ブロードバンドの最終保障提供責務も担っていく考えであり、未光化エリアを光化する際やモバイルの基地局へのアクセス回線を新たに敷設する際に、他事業者の設備を活用可能な（技術的に活用可能で、設備に一定の空きがある）場合は、他者設備を活用した柔軟なサービス提供が可能となるようにしていただきたいと考えます。
- なお、諸外国においては、モバイル網におけるコアネットワークや無線アクセスネットワークへの仮想化技術の導入によりクラウド活用の取り組みが進んでいるところです。

（KDDI、ソフトバンク、楽天モバイルへの質問）

問1 NTTは、NTT東西やNTT持株の業務範囲の見直しを要望しているが、これまで議論に出ている県域業務規制の見直しや、ISP、移動体等への進出以外の業務で、業務範囲規制を見直してもよいと考える業務はあるか。また、その理由は何か。

（KDDIの回答）

- まず、「特別な資産」を含むボトルネック設備の不可欠性とその競争優位性を持つNTT持株やNTT東西に対して、事業領域に制限をかける（＝経営の自由という私権を制限）ために特殊法人として「NTT法」で規律することは必要。
- したがって、NTT持株による事業実施やNTT東西のISP、移動体や放送事業への進出は、これまで同様、禁じられるべき。
- 仮に、NTT持株やNTT東西に対する業務範囲規制を見直すと以下の懸念がある。
  - ✓ 事業失敗の損失補填による「特別な資産」の譲渡のおそれ（経営リスク）
  - ✓ さらに、事業失敗という経営リスクが顕在化し「特別な資産」が譲渡されることにより、必要不可欠な通信手段を安定的に提供できなくなるおそれ（国民の生活基盤のリスクや経済・産業基盤のリスク）
  - ✓ 「特別な資産」を保有したまま地域電気通信事業以外の事業を行うと当該事業を行う他の事業者が淘汰されるおそれ（公正競争リスク）
- なお、NTTは900社を超えるグループ会社を有し、資本関係のないビジネスパートナーとの連携を含めて何ら制約なくソリューションビジネスを展開することは可能。

## （ソフトバンクの回答）

- 我が国の通信事業者・サービスが依存する「特別な資産」は確実に保護される必要があり、加えて同資産を保有するNTT持株・NTT東西には構造的に競争優位性があります。これらの点において、現行の業務範囲規制の緩和は、地域電気通信業務等の円滑な遂行及び電気通信事業の公正な競争の確保の観点での懸念を強めるものであり、適切ではありません。
- 一方、時代の変化に応じた見直しを否定するものではなく、昨今のIP化に伴う県内県間の区分けの廃止等を踏まえれば、NTT東西に課される地域業務規制については見直してもよいと考えます（固定通信に関するものに限る）。
- なお、NTTグループにはNTT持株やNTT東西以外にもNTTドコモやNTTデータを代表とした約900社を超えるグループ企業が存在し、これらはNTT法の規制と関係なく自由に事業を行うことが可能です。NTTグループの自由な事業展開・国際競争力強化といった観点を踏まえても、現行のNTT持株・NTT東西の業務範囲規制の緩和の必要性は全くないものと考えます。

## （楽天モバイルの回答）

- これまで議論に出ている地域業務規制の見直しや、ISP、移動体等への進出以外の業務で、業務範囲規制を見直してもよいと考える業務は特にございません。

## (NTTへの質問)

問2 「NTT東西のさらなる効率化」として、「さらなる事業成長とともに抜本的なコスト改革が必要」と述べているが、今後の事業成長の分野として具体的にどのようなサービス・事業領域を考えているのか。また、コスト改革が必要なのはそのとおりだが、NTT東西の統合は、主に重複した間接部門のコストやその他重複した機能についてのコスト削減等が考えられる。まず、このコスト削減額についての試算はあるのか。そしてそれ以外にどのようなコスト改革が可能となるのか。

## (NTTの回答)

- NTT東西としては、電気通信市場における公正競争は確保しつつ、電気通信市場に影響しない分野として地域課題のコンサルティング活動、DX支援、さらには地域の一次産業の活性化、社会インフラ（電気・ガス・水道・道路等）の保守・メンテナンス等を通じて、地域の様々な課題に対するソリューションをワンストップで提供し、地域循環型社会の実現をめざしていく考えです。
- また、NTT東西の統合による経営効率化効果としては、以下のような事項が見込まれると考えます。
  - (1) 間接部門の集約によるコスト削減  
NTT東西の本社等機能（経営企画・総務人事・開発等）に係る共通管理費用は、【構成員限り】の規模となっており、重複の解消により、コスト削減が見込まれる
  - (2) 全国エリアフリー業務の集約によるコスト削減  
これまでもコールセンタ等の全国エリアフリー業務については、NTT東西の注文受付や故障受付等のコールセンタに係る業務は【構成員限り】の規模となっているところ、東西統合により、更なる拠点集約によりコスト削減が見込まれる
  - (3) 設備の集約によるコスト削減  
NTT東西それぞれが冗長確保しているサーバ等設備について、一元化や設備集約を実施することが可能。

## <参考> NTT東西が本体で今後取り組みたい分野（非通信領域）の例

- まちづくり・地域創生（スマートストア、MaaS、自治体DX、ドローンの活用、文化芸術のデジタル等）
- 再生可能エネルギー（スマートエネルギー、バイオマス等）
- 一次産業活性化（農業、水産業、林業等）
- 社会インフラ（電気・ガス・水道・道路等）の保守・メンテナンス

## （NTTへの質問）

問3 NTT東西の業務範囲規制については、一元的な対応を実施することができず、現状は子会社等を交え、個別にサービス提供をせざるを得ない、会社が分かれることにより、お客様にとって手続き・対応等が煩雑となり、利用者の利便性が低下している、と説明いただきました。ワクチン接種などの例をあげておられますが、子会社等との連携のため、どのような点で利用者の利便性が低下しているのか具体的に教えてください。加えて一元的な対応ができれば、利用者にとってどのような利便が期待できるのか具体的に教えてください。

## （NTTの回答）

- 地域のお客様からは、ICTだけでなく、コンサルティング活動、DX支援、さらには一次産業活性化等のさまざまな領域にまたがるソリューション提案が求められています。
- 会社が分かれていることで、こうした多岐にわたる課題に対し、営業担当がサービスごとに異なるばかりか、契約も複数に跨るため、お客さまの手間が増えることにより、お客様からのニーズにワンストップでお応えできない状況です。
- こうした直接的な利便性の低下に加え、本格的な事業化・マネタイズの可能性が不透明な中、子会社において、以下のようなコストをかけざるを得ず、お客様にとっても低廉なサービスを楽しむ障壁となるものです。
  - ① 開発・マーケティング・経営企画・総務人事・財務・法務等の間接部門の追加設置コスト（本体と重複）
  - ② システムコスト（本体と重複）
  - ③ 登記等の事務的成本
  - ④ 上記を含め、子会社を設立することに伴う、各種稼働や時間的ロスが発生
- さらには、子会社で応札する場合、入札参加資格を満たせずに、当社が参入できないことで、当社の持つ経営リソースやノウハウが活用されないことは、お客様にとっても損失となりうるものです。
- 高スキル者（SE等）が各子会社に分散され、非効率になることに加え、各社間でソリューションの品質等が担保できないことで、お客様に対してご迷惑をかけるリスクも生じる得ると考えます。



## （NTTへの質問）

問4 NTT持株が、研究成果の事業化に当たって「死の谷」を越えられないため、自ら事業を実施できるようにしてほしいとのことだが、電気通信事業を行うことを想定しているのか。また、研究成果の事業化以外の事業についても実施することを想定しているのか。想定しているのであれば、具体的にはどのような事業か。

## （NTTの回答）

- 電気通信事業は、固定通信・移動体通信ともに、NTT東西・NTTドコモ・NTTコミュニケーションズ等の事業会社で実施しており、NTT持株で実施する必要性がなく、想定していません。
- 実施する事業については、主に研究成果の事業化を想定しています。
- 将来的に研究成果を活用した事業以外についても、NTT持株で事業化することが経済合理性等の観点から最も適切であると判断される場合には検討することもあり得ますが、現時点で具体的な分野を想定しているものではありません。

## （NTTへの質問）

問1 累次の公正競争条件について、「NTT持株とNTTデータ・NTTドコモ間の在籍出向禁止・取引条件の公平性」と「NTT持株・NTT東西とNTTデータ・NTTドコモ・NTTコムウェア・NTTコミュニケーションズとの共同調達の禁止」のみが挙げられているが、この2点のみ挙げている理由はなにか。また、なぜ見直すべきと考えているか。そこにどのような市場環境・競争環境の変化を読み取っているのか。

## （NTTの回答）

- 累次の公正競争条件のうち、NTTデータ・NTTドコモに係る規律については、NTTデータ・NTTドコモが分離する際に、NTTとの取引を通じた補助が行われず、NTTからの回線の公平な提供を確保する等を目的に設けた規律ですが、1999年の再編成以降、NTTは持株と東西・コミュニケーションズに再編成され、上記の公正競争ルールを含め、NTT東西に対して、禁止行為規制等をはじめとした各種ルールが設けられたものと認識しています。
- これらを踏まえれば、NTT東西に課せられている累次の公正競争条件については、引き続き遵守していくことが必要である一方、NTT東西以外の各社間の公正競争条件については、NTT東西に対する公正競争ルールが確保されていることから、時代に合わなくなっており、見直すべきと考えます。
- また、「NTT持株・NTT東西とNTTデータ・NTTドコモ・NTTコムウェア・NTTコミュニケーションズとの共同調達の禁止」については、2020年に例外的に認められたところですが、さらなるコスト効率の向上や利用者利便の向上に向け、共同調達の対象資材の制限を撤廃していただきたいと考えます。



(NTTへの質問)

問2 KDDIのプレゼンにおいて、公社時代から社会インフラを構築しているとしてNTTデータの資本分離等の主張がなされているが、これについてNTTとしてどのように考えているか。

(NTTの回答)

- NTTデータは、以下の理由から、電気通信市場に不当な影響力を及ぼすことは想定されず、資本分離を含め、同社に個別に規律を課す必要はない。
  - ✓ NTTデータは、電気通信市場における支配力を有していないこと（FTTH・移動体ともに、市場の回線シェアは【構成員限り】）
  - ✓ NTTデータは、国内ソリューション市場においても支配力を有していないこと
- システム提供に関しては、システム更改時期の都度、一般競争入札により業者の選定が行われることが通常であり、KDDI殿のプレゼン資料において記載されている「公社時代から承継された政府情報システム案件」についても、更改時期の都度、一般競争入札での再選定が行われ、資料に記載されている案件についても、過去の入札の結果、他の会社が提供しているものも含まれている。
- 上述の政府情報システムも含めた公共社会基盤事業の市場では、NTTデータは国内第3位であり、シェアは11.4%と支配的な地位にはなく、むしろチャレンジャーのポジションである。また、国内シェアが第1位である金融事業の市場においても、そのシェアは15.5%に過ぎない。これらを含めたソリューション市場全体でも、NTTデータは国内第2位であるが、シェアは10.3%に止まり、電気通信市場における光事業やモバイル事業のような特定の上位事業者が大きなシェアを占有している市場構造とは全く異なる状況にある。
- このようなソリューション市場では、SIerやシステムベンダ、KDDI殿やソフトバンク殿等の電気通信事業者のほか、国内外の様々なプレイヤーが参入して競争が展開されており、その中でNTTデータはプレイヤーの一人に過ぎず、公社時代の情報システム案件を更改を経て一部継続提供しているという理由を特別視し、資本分離等の個別の規制を課す必要はない。
- NTT東西等に課された各種ルールを引き続き遵守していくことで、公正競争は確保されるものと認識している。

(KDDIへの質問)

問3 「NTTデータに関する公正競争上の課題」について、NTTデータとNTTドコモが合併や排他的連携をした場合、具体的にどの市場においてどのように公正競争が阻害されるおそれがあると考えているのか。

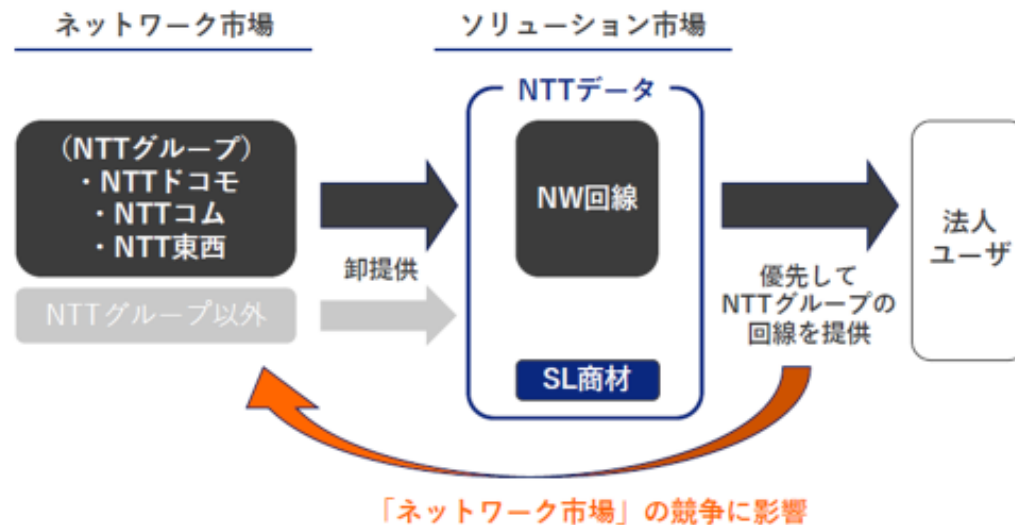
(KDDIの回答)

- NTTデータは、公社時代に国民の共有財産として形成されてきた、中央省庁、自治体、医療機関や電力会社等の公共システムや日銀ネット、全銀システムやANSER等の金融ITインフラを承継。
- 公社時代から現在まで50年以上にわたり、これらの社会インフラを独占的に支配し続け、ベンダーロックインを発生させている。
- 現在では、国内ITサービス第1位（国内売上）であり、売上高約3.5兆円、従業員数約20万人を抱える巨大企業。
- NTT東西は、公社時代に国民負担でつくられた「特別な資産」を承継し独占的に維持・管理してきた結果、メタルはシェア第1位（100%）、光ファイバもシェア第1位（74%）であり、禁止行為規制事業者に指定。全国規模の営業拠点は、特に全国の自治体・行政機関向けサービスの提供や実証実験において強い営業力を有しており、公共システム分野で強みを持つNTTデータとの連携は公益事業・社会システム領域において圧倒的な競争力を発揮する。
- NTTドコモも、モバイルでシェア第1位（41%）であり、禁止行為規制事業者。また、FTTHサービスでもシェア第1位（20%）のドミナント。
- また、NTTドコモの100%完全子会社であるNTTコムは、WANサービス市場でシェア第1位（20%）であり、NTT東西のシェアを含めるとNTTグループで55%。
- このように市場支配力を持つNTT東西とNTTドコモは、それぞれNTT持株の100%完全子会社であり、NTT持株を介して資本的につながっている。

- 以上のとおり、国内ITサービス市場第1位のNTTデータと各通信市場でシェア第1位の巨大な顧客基盤を持つNTT東西、NTTドコモやNTTコムとの合併や排他的連携が行われた場合、法人向けサービス市場においてソリューション市場とネットワーク市場を跨いだ強大な市場支配力が発揮され、さらに今後はB2B2Xモデルを促進していくことで、法人向けサービス市場のみならず個人向けを含めた通信市場全体の公正競争を阻害するおそれがある。

## （参考）追加質問①への回答

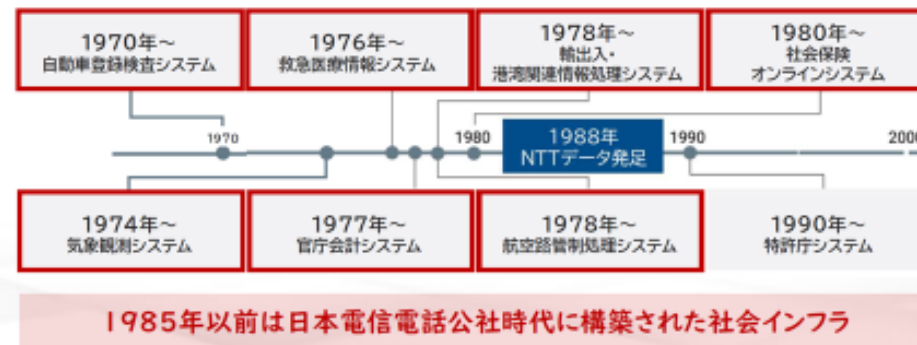
- 例えば、NTTデータがネットワークを再販する際、NTTグループであるNTT東西、NTTドコモやNTTコムの通信回線を優先的に取り扱うことやNTT東西やNTTドコモがNTTデータに対して他社よりも安い卸料金を提供するなどにより、競争事業者を排除するおそれがある。



## 追加質問①への回答

### 4. NTTデータに関する公正競争上の課題 ①

公社時代から現在までの50年以上にわたり社会インフラを提供  
ベンダーロックインが発生



出典:NTTデータ「統合レポート2023」を加工

12

出典:公正競争WG(第2回)当社ヒアリング資料

## 追加質問①への回答

### 4. NTTデータに関する公正競争上の課題 ②

NTTデータとNTTドコモ等の合併が公正競争を阻害するおそれ  
資本分離が必要ではないか



13



## 追加質問①への回答

### (参考) NTTデータの政策的意義

- ・ 1988年3月 郵政省電気通信審議会が「データ通信の今後の発展方策答申」を公表  
→ NTTデータが承継した資産は国民の共有財産として形成されたことを指摘

#### 第4章 データ通信の発展方策

##### 3 制度政策

##### (2) 公正競争のための担保措置

- ① 回線設備を有する第一種電気通信事業者に関して行政当局が必要最小限担保すべき事項
  - ア 回線設備の無差別公平な提供
  - イ サービスごとの会計分離と共通コストの正当な配分
  - ウ ネットワークに関する情報や顧客情報についての競合事業者とのイコールフットイング
- ② 第一種電気通信事業者が、分離子会社により第二種電気通信事業を営む場合には、人的・資金的・業務的に十分な分離が実現されていない限り、分離子会社に関しても公正競争を確保するための担保措置が講じられるべきである。
- ③ データ通信全般の発展及びユーザの利益増進に資するならば、その限りにおいてデ本分離も有益な政策たりうる。
- ④ デ本を分離する場合には、そのことによって一般のユーザがどのような利益を享受することができるのかがまず明らかにされなければならない。
- ⑤ 資産の切り分け等企業分離の手続きに関しては、データ通信事業にかかる資産がその他のNTTの資産と同様国民の共有財産として形成されてきたこと、及び競合する第二種電気通信事業者との公正な競争条件を維持することに十分な配慮が払われるべきである。

24



## 追加質問①への回答

### (参考) 公社時代の社会インフラ事業のNTTデータへの譲渡

- 1988年3月 郵政省電気通信審議会が「データ通信の今後の発展方策答申」を公表  
→ NTTの人的・資金的・業務的に十分な分離を行うことを指摘
- これを受けて、1988年5月に公社時代に構築された公共・金融等の社会インフラシステム※を含むデータ通信事業を分離

※1966年 日本電信電話公社に対して  
データ通信サービスの実施認可  
1967年 日本電信電話公社は  
「電信・電話に次ぐ第三の通信、データ通信」を掲げ  
データ通信本部を設立  
主に官公庁・金融向けシステムの開発を担う



出典: 総務省「公正競争確保の在り方に関する検討会議第1回会合」25

## 追加質問①への回答

### (参考) 公社時代から承継する社会インフラ (公共分野)

- 公社時代から現在まで、中央省庁、自治体、医療機関、電力会社等のシステム構築・運用を担い、税務、雇用・労働、貿易、交通など社会を支えるITインフラを提供

長年にわたり構築・運用に関わってきた社会インフラを支えるシステム



## 追加質問①への回答

### (参考) 公社時代から承継する社会インフラ (金融分野)

- 公社時代から現在まで、日銀ネット、全銀システム、ANSER等の決済インフラの構築・運用を担い、日本の金融・経済を支える金融ITインフラを提供

**金融業界をつなぐ大規模金融インフラシステムを提供**

全国の金融機関のATMを相互につなげるネットワークシステム

「相互ATM」  
全国 1,000<sup>\*</sup>以上の金融機関を接続 ネット率99%以上

金融機関と利用者をつなげるデジタル・マーケティング基盤

「ANSER」金融機関接続数  
法人・個人共計 約800<sup>\*</sup>金融機関 ネット率70%以上

\*1 出所：日本金融連盟「金融機関金融機関数(2023)6/30」から算出

全国協会社と代理店をつなげるネットワークシステム

「貸付会社利用ゲートウェイ」利用企業数  
貸付会社 約57社 ネット率70%以上  
代理店 約10,000社

**つなぐ力 金融インフラ**  
多数の金融機関等を相互接続するインフラを提供し、金融システムの安定運用を支援

- 1973年 全国銀行データ通信システム(ANS)提供
- 1981年 ANSER提供
- 1984年 CAFIS提供
- 1988年 全国ネット 日本銀行金融ネットワーク(NFN)提供
- 2002年 郵便貯金利用ゲートウェイ提供
- 2004年 相互ATMネットワークサービス提供
- 2012年 法人銀行インターネットバンキング AssentNet(S)提供
- 2013年 個人銀行インターネットバンキング AssentNet(S)提供
- 2017年 フレキシブルAPI My Future提供
- 2020年 法人・個人事業主向け統合サービスプラットフォーム BizOS\_Expanded提供

- 1973年「全国銀行データ通信システム」の以前は日本電信電話会社の「電話ネットワークによる決済システム」が存在。
- 日本電信電話会社のシステムに変わって1973年に「全国銀行データ通信システム」が開発稼働。
- 1985年日本電信電話公社が「民営化」、1988年にNTTデータが「NTT」から分離独立し、以降NTTデータが担当

**お客様との強固な信頼関係**

都市銀行/約5%以上	40%
地方銀行 FHD	43%
信用金庫 (154)	93%
信用組合 (142)	99%
労働金庫 (13)	100%
JALバンク 0370	100%

2023年6月時点

**Long-Term Relationships システム再開**  
お客様との共創によりシステムを共同化し、時代に合わせた進化を遂げてきた

- 1971年 現金振込記録集約センター提供 (現金ATMシステム提供)
- 1976年 全国銀行ATM提供
- 1980年 ANET(ANS)システム提供
- 2004年 郵便利用ゲートウェイ提供 (ATMサービス提供) 全国銀行データ通信システム「ANS」を継承
- 2010年 ANET(ANS)システム提供
- 2011年 STRELLA CURE サービス提供
- 2014年 ANET(ANS)システム提供
- 2014年 デジタル・バンクシステム提供
- 2017年 法人銀行インターネットバンキング AssentNet(S)サービス提供 (ATMサービス提供) 全国銀行データ通信システム「ANS」を継承
- 2022年 相互ATMネットワークサービス提供

出典：NTTデータ「統合レポート2023」を加工 **27**

## 追加質問①への回答

### NTTデータの事業概要

- NTTデータは国内外のITサービス市場でトップクラスの事業者
- 売上約3.5兆円、従業員数約20万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

#### NTTデータの経営資源

売上高  
**3兆4,902億円**  
34期連続増収

売上高世界ランキング  
**6位**  
Gartner "Market Share:  
IT Services, Worldwide, 2022"

従業員数  
**約195,000人**

ビジネスパートナー  
**約160社**  
**約62,000人**

#### NTTデータの主な顧客・業界



年間売上高50億円以上(日本)  
50百万米\$以上(日本以外)の顧客  
**98社**

#### NTTデータのグローバルカバレッジ

**50カ国・**  
**地域超の拠点展開**

主要各国のシェア2%獲得国・地域  
**26カ国・地域**  
シェア2%以上売上高ランキング10位以内



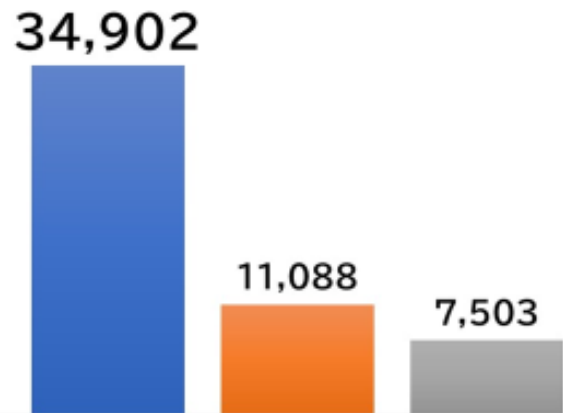
出典: NTTデータ「統合レポート2023」を加工

## 追加質問①への回答

### NTTデータと国内企業の法人市場における比較

2022年度 売上高

単位:億円

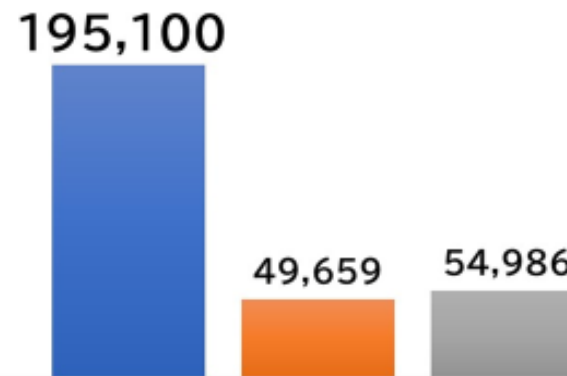


■NTTデータグループ ■KDDIグループ ■ソフトバンクグループ

※ NTTデータグループ各社は全体の売上高  
 ※ 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  
 ※ 各社ともグループ連結、決算資料より作成

2022年度 従業員数

単位:人



■NTTデータグループ ■KDDIグループ ■ソフトバンクグループ

※ NTTデータグループは決算資料(補足資料)を基に作成  
 ※ KDDIグループは会社概要を基に作成  
 ※ ソフトバンクグループは2023年3月期 投資家向け説明会(補足資料)を基に作成  
 ※ 各社ともグループ連結



## 追加質問①への回答

### NTTデータの社会インフラへの取り組み

#### 官公庁向けソリューション

#### 政府向けクラウドサービスで 行政のデジタル化を推進

安全性・信頼性の高いクラウド環境の提供により、行政のデジタル化を支援し、すべての国民が行政サービスをいつでも、どこからでも、簡単・便利に享受できる社会を実現します。



#### 金融向けソリューション

#### 預貯金等照会業務のDXで セキュアで低コストに効率化

預金金出や生活保護給付に関わる行政機関や金融機関は長年、その膨大で煩雑な作業に悩んできました。NTTデータはそうした作業をデジタル化することで、迅速かつ適正な業務を実現しています。

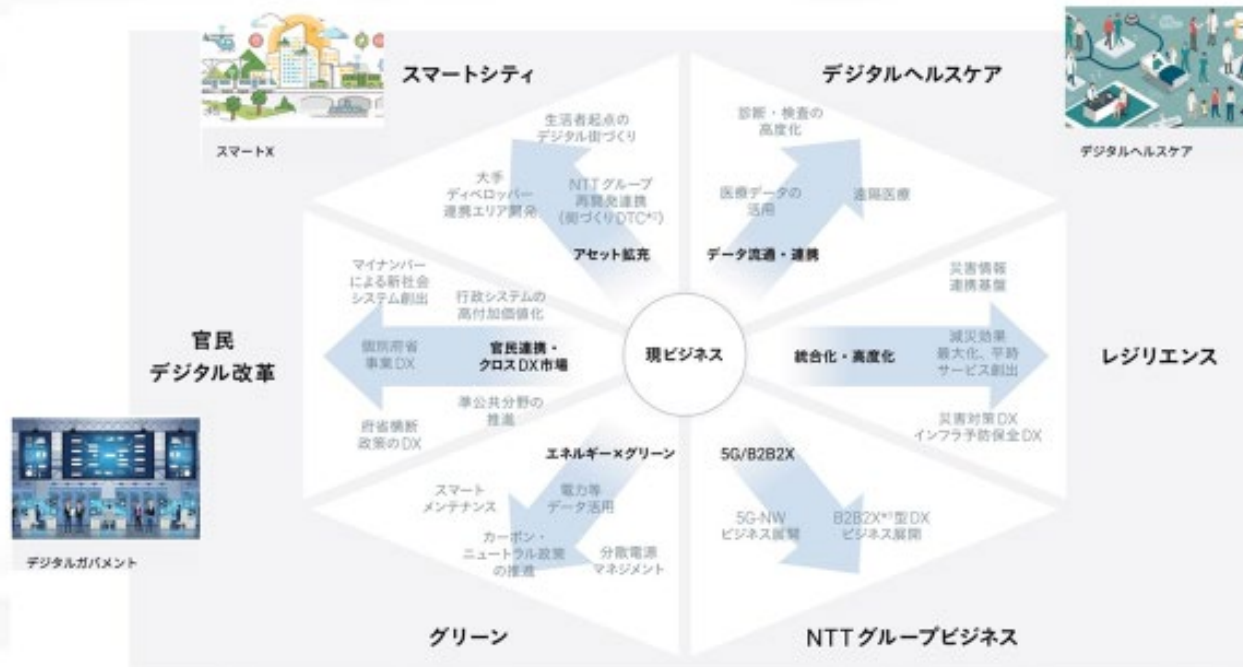


出典:NTTデータ「サステナビリティレポート2022」を加工



## 追加質問①への回答

### NTTデータの社会インフラへの取り組み



出典:NTTデータ「統合レポート2023」を加工

構成員限り

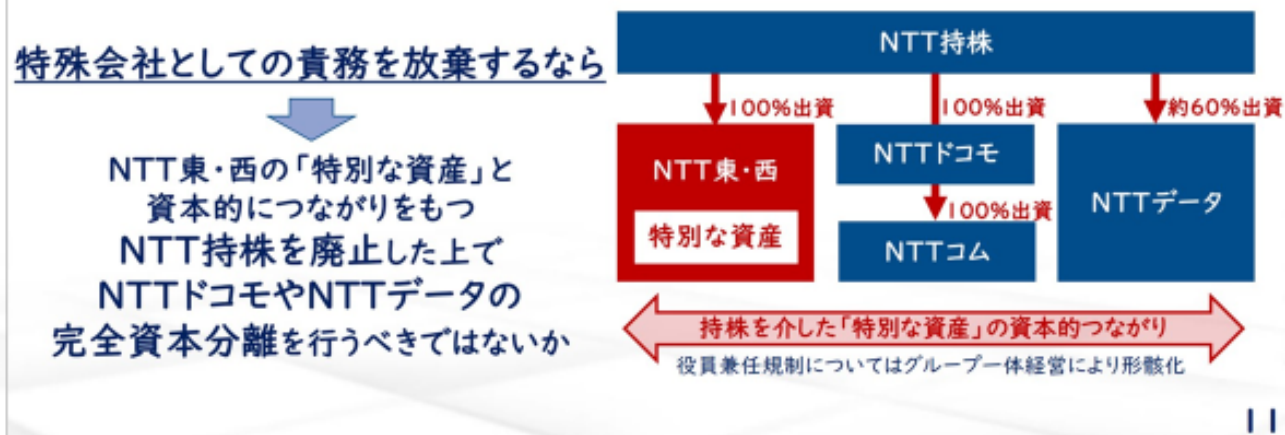


## 追加質問①への回答

NTT持株を介したNTT東西とNTTドコモの資本的つながり

### 3. NTTグループと「特別な資産」

「特別な資産」を保有する以上、  
NTT法による特殊会社としての規律は必要



## 追加質問①への回答

「特別な資産」を背景とした高い設備シェア

電話のユニバーサルサービスの現状 (2/3)

線路敷設基盤はNTTが継承・独占的に維持管理  
 NTT東西のメタル回線シェアは100%、光ファイバのシェアは74%



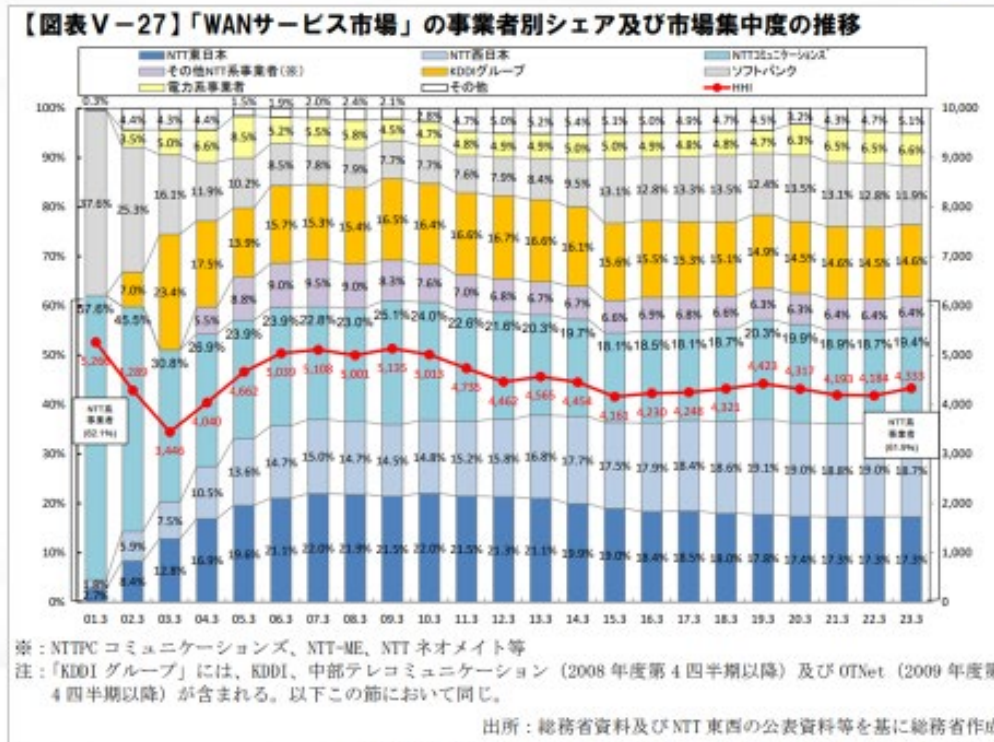
10

出典:ユニバーサルサービスWG(第3回) 当社ヒアリング資料

18

## 追加質問①への回答

### WANサービス市場においてNTTコムはシェア第1位





## （NTTへの質問）

問1 LRIC方式による固定電話の接続料算定やプライスカップ規制等について、「今後、メタル設備を縮退していくことを踏まえ」廃止すべきとしている。光引き込みの困難な集合住宅への対応や公衆電話など、メタル設備縮退の具体像がNTTから示されていない段階で、なぜ今、廃止すべきと考えているのか。NTTとして方針が決まってから示すのではなく、案の段階で示して広く利用者や他事業者の意見を聞き、修正していくのと並行して、制度についても検討すべきではないか。

## （NTTの回答）

- 情報通信市場の大きな変化により、音声サービスは多様なコミュニケーション手段の1つとなっていることに加え、音声サービスの中心はLINE等の通話アプリや携帯電話等となっており、音声市場における事業者間の競争は大きく変化している状況です。
- 一方、電話時代の規制・ルール（LRIC方式による固定電話の接続料算定やプライスカップ規制等）は、シェアの高いメタル設備が市場に与える影響が大きかったことを背景に導入された規制であると認識しています。
- 音声サービス市場におけるサービス競争の進展により、現時点でも利用者への影響が低下していることに加え、今後、メタル設備が縮退していくことを踏まえれば、その影響はますます低下していくことが明らかであることから、このようなルールは役割・目的を終えているものと考えます。
- メタル設備縮退の具体像については、別途ユニバーサルサービスWGで議論していく今後のユニバーサルサービスのあり方の議論を踏まえつつ、今後、お示していきたいと考えます。
- なお、公衆電話については、国民の利便性の確保・向上の観点や国民負担の観点も考慮しながら、モバイルによる代替の検討や公衆電話コスト（光サービスで提供可能とするためのバッテリー設置や課金機能の開発・実装等の追加コスト）をかけて維持していくべきか等、慎重に検討していくことが必要と考えます。
- また、光引き込みの困難な集合住宅への対応については、壁面への配管設置等による工法の推進や、モバイルを用いた方式（電波が届かない場合はルーター等の設置を含む）の活用も含めて、どのような提供形態が可能か引き続き検討していく考えです。



## <LRIC方式による接続料算定について>

- LRIC方式による接続料算定については、固定電話サービスの需要が著しく減少し、いかに維持していくかというフェーズに移行している中、NTT東西によるコスト削減もすでに限界に近づいており、NTT東西のみに過度な負担を求めるLRIC方式は廃止すべきと考えます。
- さらには、PSTNマイグレにより、事業者間の接続形態が、これまでのNTT東西のPSTN設備を介した複雑な接続形態から、発着2社間のシンプルな直接接続となり、NTT東西を含む各社が対称・対等な関係へと移行するため、NTT東西の電話網にのみLRIC方式を適用するような非対称な規制を課す必要はなくなります。
- また、LRIC方式は、電話のユニバーサルサービスの交付金算定にも用いられていますが、そのことをもって接続料算定にLRIC方式を用いる理由にはならないと考えます。

## <プライスカップ規制について>

- プライスカップ規制については、競争が十分に進展していないサービスであって、利用者影響が大きいものに対する料金規制として、2000年より、NTT東西の固定電話等が規制対象と指定されてきたものですが、当時から情報通信市場は大きく変化し、利用者のコミュニケーション手段は前述のとおり多様化している中、メタル固定電話は多様な選択肢のひとつに過ぎず、需要減が顕著であることを踏まえれば、規制導入当初の目的・役割を終えており制度を維持する必要はないと考えます。

(NTTへの質問)

問2 国内電報について認可制を廃止していただきたいとしているが、電報は引き続き提供し、撤退を考えているわけではないという理解でよいか。

(NTTの回答)

- NTT東西として、直ちに国内電報事業から撤退する考えはありませんが、配達・運送網の維持が社会課題となっている中、EメールやSNS、電話や他社の電報類似サービスといった代替手段が普及していることを踏まえると、サービス提供の自由度を高めることで持続可能なサービスとできるよう、認可制を廃止いただきたいと考えます。

(参考) NTT東西の電報事業の状況

2022年度通数：377万通 ※1999年度通数：3,400万通 1963年度（ピーク時）通数：9,400万通  
2022年度の営業損益：約16億円の赤字

（KDDIへの質問）

問3 国際電報事業の許認可について見直しを要望しているが、見直された場合には、国際電報事業は廃止する考えか。

（KDDIの回答）

- Eメールや国際電話といった国際電報の代替手段が広く普及したこともあり、取扱数通が大幅に減少※。  
※現在では発着合わせた全取扱通数が日当たり数通にも及ばない状況
- 上記のような環境変化やお客さまの利用状況・ニーズを踏まえ、廃止も含めて検討していく。

構成員限り

(楽天モバイルへの質問)

問4 義務的コロケーションと一般コロケーションの関係において、手続や料金等について具体的な差異は生じているのか。差異が生じている場合、具体的にはどのような差異があるのか。また、一般コロケーションにおいて、公正競争に問題が生じた事例や、不当な行為と思われる事例は存在するのか、あるとすればどのような事例か。

(楽天モバイルの回答)

- 一般コロケーションにおける、義務的コロケーションと比較した具体的な差異を含めた内容につきましては、回答を差し控えたたく存じます。NTT東西殿が持つ局舎、及びそれらを繋ぐ線路敷設基盤といった「特別な資産」は、ユーザーの近くでのデータ処理の実現には不可欠な設備となることが想定され、今後ますます重要性が高まると予想されます。左記の状況の中、一般コロケーションについての規律が現状定められておらず、将来的に大きな差異が発生する可能性がある点を踏まえると、一定の規律を課すことを含めて検討が必要な課題と考えております。