

電気通信市場検証会議（第27回） 議事録

- 1 日時：令和4年3月8日（火） 公開 13:00～14:30
非公開 14:30～15:15
- 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、佐藤構成員、
田平構成員、中尾構成員、西村構成員、林座長代理
 - ・ 総務省
二宮総合通信基盤局長、北林電気通信事業部長、
林総務課長、木村事業政策課長、川野料金サービス課長、
寺本料金サービス課企画官、飯村事業政策課市場評価企画官、
田部井事業政策課課長補佐
 - ・ ヒアリング対象事業者
株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社

4 議事

【大橋座長】 皆さん、こんにちは。それでは、ただいまから電気通信市場検証会議の第27回会合を開催いたします。

本日は中尾構成員が中座の御予定、森構成員が御欠席と伺っています。

本日の議事ですけれども、ウェブ会議形式で行い、議事の前半は音声のみの形ですけれども、公開で開催いたします。本日の議事の後半部分は、ヒアリングにおける営業秘密などのやり取りも予想されることから、議事の公開について規定した電気通信市場検証会議開催要項5の（3）に従って非公開の開催ということとなります。

それでは、配付資料の確認について、事務局よりお願いいたします。

【田部井事業政策課課長補佐】 事務局でございます。本日、配付資料は4点ございます。資料27-1から資料27-3までが本日の前半の公開でのヒアリング資料でございます。このうちソフトバンク様の資料につきましては、一部構成員限りとなっておりますので、お取扱いに御留意いただければと思います。また、資料27-4ですけれども、NTTドコモ様から提出いただいた資料につきましては、全体が構成員限りの資料となっておりますので、こちらにつきましてもお取扱いに留意いただければと思います。

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。

それでは、早速ですけれども、議事に沿って進めてまいります。

初めに、本日はNTTドコモ様、KDDI様、ソフトバンク様に御参加いただいております。前回のMVNO委員会からのヒアリング内容を踏まえたヒアリングに御協力をいただけたということで、深く感謝申し上げます。

早速ですけれども、御準備よろしければ、NTTドコモ様から御説明をお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

【NTTドコモ】 NTTドコモ料金企画室、田畑でございます。資料27-1につきまして御説明いたします。

この資料では、当社の禁止行為規制遵守の取組につきまして御説明させていただきます。なお、その取組の詳細につきましては、後半の非公開パートのほうで御説明をさせていただきますと思います。よろしくお願いいたします。

まず1ページ目でございます。禁止行為規制に係る懸念に対する当社の考えといたしまして、前回会合においてMVNO委員会様からお示しされました禁止行為規制に係る懸念につきましての考え方でございます。

まず1点目ですが、5G時代に向けて、接続関連情報の目的外利用の禁止はより一層重要性を増すという御指摘でございます。これについては、ドコモとしては、禁止行為規制の接続関連情報の目的外利用の禁止の規律を遵守すべく、必要な措置をしっかりと講じているところでございます。具体的な中身につきましては、非公開パートで御説明申し上げます。

それから、2点目の、グループ内のMVNOが設備利用面でのMNOとMVNO間のイコールフットイングを担保する措置の抜け穴として使われる可能性についても御懸念を示されたところでございました。これについて、禁止行為規制の自己の関係事業者の不当な差別的取扱いなどの禁止の規定を遵守すべく、必要な措置を講じているところでございます。また、2点目でございますが、グループ間の取引を通じた禁止行為規制の潜脱のおそれにつきまして、総務省からの要請が昨年10月にあり、2月にデータを提出してございます。

それについて少し御説明しますと、資料に記載はございませんが、グループ内のMVNOと他のMVNOのイコールフットイングの関係につきまして、当社からNTTのグループ会社に卸した後、自己の関係事業者に再卸している取引についての御報告でございました。これにつきまして、グループ内各社から、自己の関係事業者に対する再卸しの卸価格の水準を見比べてみたものでございますが、ドコモから卸したときの価格よりも高い水準の再卸価格となっており、その関係を見ると潜脱にはなっていないのではないか、ということでご

ございます。

続きまして、2ページでございます。エコノミーに係る懸念についても前回お示しがありました。これについて、先に3ページの概要を御覧いただきますと、dポイント、dアカウントを御活用いただくということでエコノミーMVNOと営業連携をしているところでございます。いわゆるネットワークの提供に係るところは従前どおりでございます、それ以外の営業面での取組、連携でございます。具体的には、今申し上げたdポイント、dアカウントの連携と、それから、ドコモショップでの取扱いの2点でございます。

まずdポイントの関係で申し上げますと、dポイント加盟店になっていただきまして、dポイントをエンドユーザー様に付与するということを統一のプラットフォーム上でやっていただくということで、御賛同いただき取り組ませていただいているところ。それから、ドコモショップにおいて、エコノミーMVNOのサービスの新規契約からスマートフォンの初期設定まで、ドコモショップは全国2,300店ほどございますが、この全店舗で取り扱うということでございます。また、最近でございますが、2月の下旬から、ドコモショップ、これも全店舗におきまして、TONEモバイルさんの端末の取次ぎを開始したところでございます。

これにつきまして、お戻りいただき、2ページ目でございますが、1点目、エコノミーMVNOにつきまして、実質的にグループ外のMVNOが参加しにくい仕組みになっていないかという御懸念でございました。これについては、1点目でございますが、当社と直接関係のあるMVNOには、同じタイミングでこのエコノミーについて御説明、御案内をしたということでございます。その後、2社と合意に至りまして、今、先ほど御説明したように2社と実施、開始をしているところでございますが、そのほかにも引き続き協議を継続中であるMVNOもいらっしゃるところでございます。

なお、この一次MVNOの方々には御案内したと、今申し上げたところでございますが、他のMNOのグループ会社のMVNOとは、この営業連携がなかなか難しいということもありまして、御案内はしていないところでございます。

2点目でございますが、この営業連携におきまして、dポイントはdポイント加盟店になっていただくということでございますが、これについては、世の中にあります他のdポイント加盟店の方々と同じ条件とさせて頂いているということでございます。それから、ドコモショップを御利用、取扱いをするに当たりまして、代理店への手数料を払っていただくこととなりますが、これも当社が販売代理店に支払っている代理店手数料と同等条件で御負担

をいただくということでございます。

2点目、エコノミーMVNOの間のイコールフットイングが確保されているかという点もございましたが、今御説明したように、エコノミーMVNO間において、コムを不当に差別的に取り扱っている実態はないということでございます。

4ページでございます。まとめになります。ドコモとしましては、禁止行為規制の遵守ということで、接続関連情報の目的外利用の防止の措置、それから、自己の関係事業者に対する不当に差別的な取扱い等の防止に向けて取組を徹底しているところでございます。特に懸念には当たらないというところでございます。

新しいドコモグループの再編成については、昨年10月の総務省要請を踏まえまして、しっかりと禁止行為規制や累次の公正競争要件の遵守に努めてまいりたいと思います。

新ドコモグループでは、高品質で経済的なネットワークを実現しまして、お客様へ低廉で使いやすいサービスを提供するとともに、世の中のDXに貢献してまいりたいというところでございます。

また、最後でございますが、先般通信障害を起こしてしまいましたが、再発防止に向けまして検討を徹底的に行いまして、信頼回復に努めてまいりたいと考えているところでございます。

御説明は以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に関して、構成員の方々から御質問等あれば、よろしく願いしたいと思います。

まず、中尾構成員からお願いします。

【中尾構成員】 東京大学、中尾でございます。田畑さん、どうもありがとうございます。御社の取組が非常に良く理解できました。

私からは、少し、確認になってしまうのですが、実はこれは前回の市場検証会議でも私から申し上げたことなんですが、NTTグループさんの合併というか、完全子会社化から始まり、いろんな統合が行われつつある中で、国民の目線からすると、やはり電電公社から分社化されて、市場がうまく機能するように期待されているところの理解からすると、禁止行為規制の遵守に懸念はないとおっしゃられるのは十分理解できる一方で、説明がもう少しあってもよいのかなという印象を受けているという声も結構多くあると思います。

そういった中で、今日のように自ら御尽力をいただけるということは、大変に私は望まし

い方向だと考えています。御社とされては、今後こういった形で、市場検証会議においても、国民に対しての御説明は十分になされるようにお考えということで、今日はそれをお示しになられたということで理解してよろしいでしょうか。よろしく願いいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。よろしければ、ドコモ様のほうから、今の中尾構成員の御質問に関して御回答いただけますでしょうか。

【NTTドコモ】 ありがとうございます。本日はこういった場でもございますので、禁止行為規制遵守の取組を中心に御説明を、この後の非公開パートも含めてさせていただこうと思っておりますが、先生御指摘のとおり、新ドコモグループとなるにあたり、それに伴う取組をしっかりと世の中に対して御理解いただけるよう御説明を尽くす必要があると感じております。どの場で、いつということは、この場では申し上げられませんが、今後あらゆる場で御理解いただけるようしっかりと説明に努めてまいりたいと考えております。

【中尾構成員】 ありがとうございます。

【大橋座長】 よろしいですか。ありがとうございます。

そのほかの構成員から、もし御質問等いただければ。

【池田構成員】 池田です。

【大橋座長】 よろしく願います。

【池田構成員】 願います。神戸大学の池田です。御説明ありがとうございました。

2点ありまして、スライドの2ページの辺りで、「今回の取組は営業連携であるので、直接取引のある一次MVNOさんとはアプローチできなかった」というような御説明があったんですけども、その趣旨が、「営業連携なので」というのがよく分からなかったので、もうちょっと具体的に説明いただけると大変ありがたいです。

それから、2点目はスライドの3ページで、ドコモショップにおけるお客様サポートについて、新規契約からスマホの初期設定までサポートを受けられるということですが、店舗における説明の仕方として、ドコモさん自身が提供されているプランもありますし、それから、Nコムさんとか、あるいはフリービットさんとかが提供されるプランとかいろいろある中で、説明の仕方はどのようになっていますか。お客さんの方からNコムとかフリービットのプランという明確な購入意欲を持って来られるときにはその説明をすればいいと思うんですけども、そうじゃない場合の説明の仕方としてはどのような説明のされ方をされているのか教えていただければ幸いです。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

今、2点ございましたので、ドコモ様からお願いしてもよろしいでしょうか。

【NTTドコモ】 ありがとうございました。まずMVNOへの御案内のところの観点でございませけれども、当社と直接契約があるMVNOとしたところは、このドコモショップでエコノミーMVNOの料金サービスのお取扱いをするということでございますので、しっかりと安定的に、かつ、継続的にこの仕組みを維持できるという観点から、お客様保護もしっかりしていく必要があるということで、まず当社と直接契約のあるMVNOとさせていただきます。

それから、営業連携ということで申し上げましたが、それはいわゆる従来の設備の利用、提供に係るところではないということで営業連携と申し上げましたけれども、もう1点、他のMNOグループのMVNOにお声がけをしていなかったところについては、dポイント連携と、それから、ドコモショップの2点を提供するというところでございますので、他のMNOにおきましてもこういったところと類似のものが当然ございますので、ドコモのリソースを活用するということにはならないかなと考え、こういう営業連携を組めるお相手となっただけの方については、既存の一次MVNOの中で、さらに他のMNOグループに属するMVNOを除いて御案内差し上げたという経緯でございます。

それから、2点目の御質問につきましてですけれども、お客様への御案内の仕方でございますが、基本的にお客様のニーズに即しての御案内になります。例えばフリービットさんの料金サービスでいうと、お子様向けのサービスが特徴的でございます、そういう要望があればフリービットさんの料金サービスを御案内するとかいうことになりすし、逆に個別の要望がなかったとしても、従来から実施している料金診断において、適正な料金、皆様に合った料金は何なのかというコンサルティングを差し上げるところでございます。それに基づき、お客様の御利用状況ではこういった料金プラン、それをドコモの部分だけじゃなくて、このエコノミーで扱っている部分も含めて、その中から最適はこのプランでございますということで御案内を差し上げる、今はそういうことをやっております。

以上でございます。

【池田構成員】 分かりました。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。

ほかの構成員の方はいかがでしょうか。よろしそうですね。

よろしければ、お時間も限られているところでもございますので、それでは先へ進みたい

と思います。

NTTドコモ様、ありがとうございました。

【NTTドコモ】 ありがとうございました。

【大橋座長】 それでは、次にKDDI様から御説明をいただきたいと思います。よろしくお願いたします。

【KDDI】 KDDIの山本です。よろしくお願いいたします。資料の27-2で御説明させていただきます。

本日の内容は大きく2点ございます。MNOとMVNOの同等性の確保についてというのが1つで、後半、2つ目は、新ドコモグループの連携に対する禁止行為規制の懸念という、この2点でございます。スライドがかなり多いので、少し飛ばしながら御説明をさせていただきます。

最初の1点目につきまして、スライドの3を御覧ください。こちらは基本的な考え方でございます。MNOとMVNOが公正に競争し、そして市場の競争が活性化することで、お客様の多様な選択肢の確保、利便性の向上につながると考えております。当社としましても、この同等性の確保に取り組んで公正競争に寄与する考えでございます。

スライドの4を御覧ください。こちらで申し上げたいのは、制度や規制というものは、目的に応じてきっちりとした使い分けが必要であるというものでございます。同等性の確保のために禁止行為規制の対象事業者拡大を求める御意見というのがございますけれども、禁止行為規制は、本来市場支配力の濫用を未然に防止する制度でございます。MNOとMVNOの同等性の確保につきましては、制度の趣旨を踏まえますと、卸も含めて、第二種指定電気通信設備制度において検討・対応ができる課題であると考えております。

下の表ですが、左側が二種指定設備制度、右側が禁止行為規制をまとめたものでございますが、まず次のスライド5を御覧ください。こちらは2つの制度の趣旨の違いを総務省様の御説明から引用したものでございます。考え方の1、こちらでは、その違いが書かれています。考え方の3では、その違いを踏まえまして、禁止行為規制といったものが、上位3社の携帯事業者に対して当該規制を課すことは適当ではない、一旦こういった整理がなされておることを御参考までに御案内いたします。

続きまして、スライドの6を御覧ください。こちらは本来趣旨は違うものの、念のため、禁止行為規制の適用事業者の指定に当たっての基本的考え方のおさらいでございます。この指定に当たりましては、収益シェア、それから、諸要因を勘案するとされております。

じゃ、これが現状どうなっているのか、状況の変化があるのかというところが、次のスライド7でございます。まず、シェアにつきまして、大きな変化はございません。NTTドコモ様が引き続き40%超の状況であるという御案内でございます。

続きまして、スライドの8を御覧ください。シェアと、もう1つ別の要因、諸要因の勘案のところでございますが、こちらの下の表にまとめておりますように、まず競争環境の変化という点では、これは楽天モバイル様のMNOとしての参入であったり、あるいは事業者乗換えの円滑化というふうに、政策的にかなり進展がございます。こういったもので競争がかなり進展している一方で、右側のところでございますが、NTTドコモ様の総合的な事業能力が強化されて、市場支配力が一層強まる状況になっているというところでございます。そういった意味から、基本的にこの禁止行為規制の指定を変える状況には至っていないと考えております。

続きまして、スライド9を御覧ください。ここでは本来の同等性の問題に立ち返りまして要点を整理しております。まずMNOとMVNOの同等性の確保でございますが、特に懸念されている問題、これは表の左側の縦軸でございますけれども、設備利用面で言うと、情報の目的外利用ですとか、あるいは提供条件の差異ですとか、情報開示の差異、こういった懸念が指摘されているところがございます。ここにつきまして、同等性がどう担保されるのか、グループ内の優遇が懸念されているという御指摘ではございますが、特に赤字でお示ししている部分について、具体的な取組、あるいは制度化が進展しているというものでございます。

続きまして、スライドの10を御覧ください。特に指定電気通信設備を用いた役務、指定卸役務の提供につきまして、こちらも協議が実質的、あるいは活発に行われるための制度化というものが、もう既に予定されております。事業法の改正法案が既に国会に提出されている状況でございます。内容につきましては、この四角で囲った部分でございますが、こういった制度の導入によりまして、MNOとMVNOさんの協議環境というものが整備されていく、こういったものが期待されているというところがございます。

スライド11から16は少し飛ばして、17を御覧ください。こちらはまとめでございます。先ほど申し上げましたように、同等性の確保は非常に重要な取組であると考えております。制度の趣旨を踏まえれば、二種指定設備制度において、これは対応可能であるという課題であると考えております。禁止行為規制の指定事業者については、現時点では変更する状況にはないと考えております。実質的な同等性の担保に向けた様々な取組や制度化というものも

現に進んでいるという状況であると考えます。

ここまでが前半のパートでございます。

続きまして、後半、2つ目の課題で、ドコモグループの連携に対する禁止行為規制の懸念でございます。

まず、スライドの19を御覧ください。禁止行為規制の目的でございますけれども、これは不当な競争を引き起こすおそれのある行為を類型化すること、あらかじめ禁止すること、そして、それを未然に防止するということですので、こういった行為による弊害が実際に発生していなくても、これは直ちに停止・変更命令の対象になり得るのだということが逐条解説のほうには書かれております。つまり、起きてからでは遅いので、未然にというところが大事なポイントでございます。

続きまして、スライドの20を御覧ください。こちらはNTTドコモ様が既に公表している内容でございますけれども、こういった組織再編成というものが競争環境に影響を及ぼすおそれ、蓋然性が非常に高いと我々は考えておるわけですが、次の2つの問題があると考えております。1点目が、現時点で不当性の該当性判断がなされていないと。それから、もう1つ、形式的に禁止行為規制の対象にならない。なので、外形的にならないので、潜脱してしまうと。この2つの問題がございます。内容につきましては、この後詳しく説明させていただきます。

大事なのは、組織再編成というものが一たび実行されてしまうと、後戻りが非常に困難であるということなので、未然に防止するためにも早期の該当性判断が必要であるということがポイントでございます。

ページをめくっていただきまして、スライドの21、こちらが該当性判断に関するものでございます。総務省様、それから、公正取引委員会様の共同ガイドラインの中で、この不当に優先的な取扱いですとか、不当な利益付与に関する具体的な行為類型というものが示されているところでございます。

今回の組織の統合に関するNTTドコモ様の発表に関しまして、こういった行為類型に該当するかどうか、これをまず最初のステップとしてお示しいただきたいというお願いでございます。具体的には、この表にありますとおり、内容としてはビジネスの統合、これは事業の統合であったり、営業組織の統合であったりします。それから、(b)のところでございますが、役務のところだけではなくて、NTTコムウェア様、つまりソフトウェア開発のような非電気通信事業、隣接領域を含めた一体的営業、それを統一ブランド「ドコモビジ

ネス」という形で一体的に提供するというものが、この行為類型に該当するのかどうか、あるいはネットワークインフラの関連業務の統合というものをNTTドコモ様へ一元化することが、これに抵触するのかどうか、この辺りをまず判断いただく必要があると考えております。

続いて、スライドの22を御覧ください。これが該当するとして、その次のステップは、じゃ、それが不当なのかどうか、不当とまで言えるのかどうか、こういった判断もあろうかと思えます。こういった判断がなかなか難しい、総務省様のほうでは簡単に判断できないということもあろうかと思えますので、まさにこの市場検証会議の中で、専門の先生の中で、こういった検証というものをしっかりとさせていただく。そこで不当性があるのかないのかといったものを御判断いただき、もしそこに不当性があるということであれば、変更・停止命令ということも御検討いただきたいと考えております。

飛ばしまして、26を御覧ください。今度は該当性判断がなされているかどうかではなくて、そもそも形式的に禁止行為規制の対象にならない、つまり潜脱してしまうというところの問題でございます。現行の禁止行為規制は、直接の取引相手、グループ会社との取引を規律するものでございます。したがって、組織再編をした場合に企業統合してしまう、あるいは間接取引という、間に入れてしまうとなると、この要件を外れてしまう、潜脱してしまうという問題でございます。表の内容につきましては、次のスライドでもう少し細かく説明させていただきます。

スライドの27を御覧ください。これは間接取引の問題でございます。先ほどNTTドコモ様から差別的取扱いではないとお話がありましたが、これはドコモ様がするという問題ではなくて、NTTドコモ様が卸した後、ここではNTTコム様を例示としてさせていただいていますが、これはNTTコム様のコンシューマー向け事業、MVNO事業がNTTレゾナント様に移管するというのを念頭に置いて、こういったこともあり得るというお話でございます。つまり、NTTドコモ様からすると、我々、他事業者への卸料金、あるいはグループ内の卸料金は同じ100であったとしても、その先のNTTコム様がNTTレゾナント様のほうに、これはMVNE事業というんでしょうか。こういった形でグループ内でさらに安く卸すことによって、NTTドコモ様がNTTレゾナント様に直接卸すという形ではなくて、実質的に禁止行為規制を潜脱することができるということがあり得るという点でございます。

続きまして、スライドの28を御覧ください。こちらは企業の統合による取引の内部化の間

題でございます。吸収合併してしまいますと、会社としての取引関係がなくなってしまうので、そもそも規制の対象外になってしまうというところでございます。

スライドの29を御覧ください。こちらは少し別の視点でございます。禁止行為規制対象のグループ内企業を吸収合併した場合の問題として2つ。先ほど申し上げた、潜脱してしまうというのが1点目。2つ目が別の視点でございます、強大な市場支配力を発揮する合併、ここで言うと、例えばですけれども、NTTドコモ様とNTTコム様というのを例示しております。仮にこういったものすごく力を持った事業者同士が合併したとしても、現在ではこれを未然に防止する仕組みがないというところでございます。左側の脚注のほうでございますが、資本関係のない者同士の合併につきましては、例えば公正取引委員会様の企業結合審査といったところで引っかかったり、あるいは電気通信事業法の中でも登録の更新というもので引っかかる。ところが、グループ内の合併となると、この対象から外れてしまうというところが問題であると考えております。

ちなみにNTT東西様の場合、これは左下にありますが、この場合はNTT法の手続の中で事前審査があるということですが、NTTドコモ様の場合にはNTT法の対象外なので、こういったところにも引っかからないという指摘でございます。

続きまして、スライドの31、じゃ、一体どうしたらいいのかというところの考え方でございます。幾つかいろいろとアイデアはあると思いますが、主に弊社としては3つあり得るのかなと。1つ目が禁止行為規制の強化、2つ目が登録の更新の強化、これはいずれも電気通信事業法です。もう1つはNTT法の事業計画認可の運用強化、この3点でございます。

次のスライドの32を御覧ください。こちらが禁止行為規制の強化の内容でございます。先ほど申し上げましたように、市場支配力の濫用につながるような企業統合自体を禁止行為規制違反として、変更前、いわゆる停止あるいは変更を命ずることができる措置をどういうふうを実現するかというところで、これもアイデアが2つございます。1つ目の(1)、これは解釈です。先ほど申し上げた共同ガイドラインの中に、こういった合併行為が問題である行為として事例として追加をしていくというのも1つの考え方。こちらは法的に難しいという話であれば、(2)という形で、では、新たな行為類型として第3号を新たに新設するということが考えられます。

続きまして、スライド33、こちらは別のアプローチ。登録の更新を強化すること。先ほど申し上げましたように、これはグループ外を想定した制度でございますので、禁止行為規制の対象事業者については、グループ内企業の企業統合を審査対象とするといったことが

考えられます。

その下の3つ目、これがNTT法の事業計画認可の運用強化でございます。少なくとも旧NTTから分離した会社、こちらにつきましては、政策的に分離したものでございますので、これを再び統合するというものについては、NTT法に基づく事業計画認可の対象にするといった考え方でございます。

以上が考えられるアイデアでございますが、そのほかにもいろいろな政策的アプローチはあると考えますので、ここはあくまでも例と捉えていただければと思います。

最後、スライドの34のまとめでございます。このNTTドコモグループの組織再編成、こういった連携とか統合の行為が行為類型に該当するの否かの判断、これがまず大事であるということ。個別の判断が難しい場合は、まさに市場検証会議の中で徹底して検証をしていただくということ。それから、間接取引の問題は、先ほど申し上げたとおりでございます。もう1つ、企業統合。これは表現としては究極の排他的業務とも言えるものでございますので、こういったものが大丈夫なのかどうか、不当性の該非というものをしっかりと明示していただきたいと考えております。

こういった市場支配力の濫用を未然に防止するために、現在の禁止行為規制であったり、それ以外のものを補完する措置が必要であるというのが、先ほど申し上げた例示としての3つのアプローチでございます。

弊社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。

それでは、ただいまの御説明に関して御質問等ございましたら、またチャット欄等で御発言の意思を示していただければと思います。よろしく申し上げます。

【池田構成員】 池田ですけれども、いいでしょうか。

【大橋座長】 もちろんです。どうぞ。お願いします。

【池田構成員】 神戸大学の池田です。ありがとうございます。

後半の部分のところで質問させていただきたいんですけれども、スライドの21ページのところで、行為類型に当たるかどうか明確にすべきというところで御紹介していただいているNTTドコモ関連の再編の状況と、それから、後半で潜脱の具体例として御紹介いただいたNTTドコモによるNTTぷららの吸収合併の例、これらはどこが違うんですかね。つまり、企業再編としてはドコモによるぷららの吸収合併も前半の再編事例と同じであるように思ったんですけれども。ぷららの吸収合併の方だけを潜脱で論点が整理されているの

はどのような理由からかというのを教えていただきたいです。よろしくお願いします。

【大橋座長】 よろしいでしょうか。

【KDDI】 池田先生、ありがとうございます。スライドの21と26という形で、21のほうに(a)、(b)、(c)、それから、26のほうに(d)、(e)というふうに大きく2つに分けさせていただいております。21のほうの(a)、(b)、(c)が、どちらかという事業を統合する。会社はそのままであるんだけど、事業を一部マージするようなものを(a)、(b)、(c)で、これが行為類型としてどうなのかということをお示したものでございます。一方の26ページの(d)と(e)、こちらが、1つが間接取引で、もう1つが企業の統合という形で、これは会社自体が1つになってしまうと。この辺りを書き分けているつもりですが、やや分かりにくかったかもしれません。回答になっておりますでしょうか。

【池田構成員】 ありがとうございます。ただ、不当に優先的取扱い、それから利益付与、有利な取扱いに当たるかという問題意識というのは、会社があるか否かに関係ないというか、独禁法の企業結合規制だったら、重要な事業の譲受けなどは企業結合規制の対象になるので、論点としては同じかなとも思いました。

【KDDI】 ありがとうございます。勉強不足で大変失礼申し上げました。一応弊社の頭の整理として、会社を残したまま事業を整理すると、これが取引関係に少し見立てて御説明できるのかなと。会社が1つになってしまうと、もう取引が発生しないということなので、そもそもこれがルールの外なのかなというふうに分けてみたんですが、池田先生御指摘のとおり、これは独禁法的にはもしかして分ける意味がないということであれば、どちらも同じ市場支配力の問題として取り扱っていただくということは大変勉強になりました。ありがとうございます。

【池田構成員】 分かりました。問題意識は理解しました。ありがとうございます。

【大橋座長】 続いて、林構成員、お願いします。

【林座長代理】 ありがとうございます。いろいろ御提案をいただきまして、興味深く拝見いたしました。

そこで、31ページのところ、幾つか御提案をいただいたと思うんですけども、いずれも興味深く拝見いたしました。3つの措置が案として考えられるんじゃないかということでした。要するに、合併による禁止行為規制の潜脱という、一般論ですけども、それに対してどういった方策が可能なのかということですけども、3つお示しいただいた中で私の印象を申しますと、(1)と(2)というのは、基本的には法改正マターというふうに考え

られますので、一朝一夕にできる話でもありませんし、御趣旨自体は非常によく分かるんですけれども、慎重な検討が必要だと感じました。

次に、3点目のNTT法の事業計画認可の運用強化ですけれども、これはまさに運用ベースで措置できますので、すぐにでも実行しようと思えばできなくはないという話なので、さきほどの(1)と(2)に比べれば、フィージビリティもあるかなと思うんですけれども、ただ、運用強化と言った場合に、公正競争を担保するための実効性の仕組みの確保というのが実際上非常に重要になってまいりますので、ポイントとしては、もし本当にNTT法を活用するというのであれば、これは伝家の宝刀になるのかもしれないけれども、最終的には、NTT法の15条の監査命令とか、そういった総務大臣によるエンフォースメントの手段と併せて、この運用強化というのを図っていかなければ、絵に描いた餅になるんじゃないかと思いました。

それが1点目で、2点目は、いずれにしてもこういった企業統合によってもし公正競争に懸念が生じるおそれのあるという場合は、この検証会議によってしっかり第三者的な見地から、あるいは対外的に透明性を持った形で検証することは非常に大事だと思います。というのも、総務省対事業者という二項対立的な相対でのやり取りだと、どうしてもやりとりの過程が不透明になりますし、対外的な説明責任という点でも十分ではないというくらいがあります。ですので、この検証会議という場を通じて、まずは、そういった企業統合をやろうとする事業者の側で、当該統合によって公正競争が阻害される懸念はないということをしっかり主張、立証していただいた上で、それを我々のほうでも検証した上で、公正競争上問題ないということを確認するというプロセスを、今後取っていくことも考えられるのではないかと思います。今の御説明を聞いての感想でございます。

長くなりました。以上です。

【KDDI】 ありがとうございます。

【大橋座長】 続いて、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 御説明ありがとうございました。東京大学、中尾でございます。

私から2点ございまして、まず簡単なほうから申し上げますと、間接取引についてです。これはおっしゃるとおりだと思っております、26ページのd、間接取引、これまで見られなかったパターンでの、これは注意していないと見過ごしてしまいがちな取引が禁止行為規制の対象になるかならないかというところは、市場検証会議でしっかり見ていく必要があるのかなと思います。ビジネス統合とか、それから、完全子会社化によって見る観点が異なる

っていくというところは混乱が生じないように注意して見ておかないとならないと思います。それが1点目です。ここは賛同いたします。

2点目です。モバイルの市場が公正で自由な競争が保障されて、最終的に国民に対しては低廉かつ多様なサービスが供給されていくことこそが非常に望ましいことです。一方で、ただ低廉でよければいいかという、国民の目線からすると、例えば、ある企業の事業のビジネス統合によって、「仮に」適切ではない方法で低廉化されたとしたら、その問題点が見えなくなる可能性があります。国民からすると、どういう経緯であろうが、結果的に低廉化されたサービスを好んでしまう傾向がどうしても出てくると思います。市場の公正性を考える本会議の立場としては、公正な競争によってもたらされるサービスの低廉化が行われることが望ましいと思います。

今回のヒアリングでもそうですが、ドコモさんは、例えば禁止行為規制に抵触していませんよとおっしゃり、KDDIさんは、いやいや、そうじゃなくて、ちゃんとウオッチしないと駄目でしょうとおっしゃる。この図式がずっと続いてきていると思うんですよね。もう少し何とか建設的にならないのかなというのが私の最近の考えでして、例えばですけれども、結局こういう市場検証会議の場で、個別のケースについて、これが禁止行為に当たるかどうかという説明を求めるというやり方も1つあるんですが、もう1つは、こういったことが後で議論になることがあらかじめ予見されているようなビジネス統合であるならば、例えば、説明をあらかじめした上でビジネス統合を進めるべきなのではないか、という議論をこの場でしておくという必要があると思います。

つまり、事後的に、ある行為が問題になるかどうかというやり方も、もちろんこれは検証という意味で、継続する必要があると思うのですけれども、もともと業務統合する前には、例えば、間接取引のような例が出てくることは容易に想像できるはずなので、それに関してはあらかじめ説明をしていただいた上で業務統合をしていただくようにするという、先ほどおっしゃっていた未然に長い議論を防ぐというところを少し強化していくような方向性のほうが良いように思います。今後こういったケースがたくさん出てきて、我々も意見を入れられないといけないことになると思うんですが、これまで長い期間従来の方法を続けてきたのであれば、今後、効率的にやり方を変えるべきときに来ているのではないかと思います。事前説明という手法もあるのではないかと思います。つまり、当事者に市場検証を効率的にするような説明を十分していただいた上でビジネス統合をしていただくとか、そういった方向性は、KDDIさんはいかが

お考えでしょうか。

【KDDI】 中尾先生、ありがとうございます。先生御指摘のとおり、弊社から今回問題提起させていただきましたのは、まさに予見性とか、いかに未然に防ぐかというところでございます。一方、多分いろいろな議論があると思っております、例えば企業の結合、合併とか事業再編というものがイノベーションを阻害してはいけないという御意見もあろうかと思えます。弊社としては、やはり、特に現在既に禁止行為規制の適用を受けている、市場支配的であるとされた事業者、あるいはもう1つ、弊社のプレゼンの中でも申し上げましたように、NTT様のように、これまでの政策議論の中で組織を政策的に分けてきたものとか、こういった特別な力を持つ事業者の企業の統合については、あらかじめしっかりと予見性について、我々としては現に差し迫った懸念があると思っておりますので、こういったものを、先ほど林先生のほうからは立証責任というキーワードもいただいたところではございますけれども、こういった市場検証会議みたいところで専門の先生方にしっかりと検証していただくということは非常にありがたいお話でございまして、中尾先生、林先生から非常に力強い言葉をいただいたと理解しております。

【中尾構成員】 今後あまり予見性を持って議論を進めておかない場合は、後追いという形で、こういうKDDIさんから入れていただいたような多く意見が出てくる、これに対して個々のケースを検証していくという作業をしなくてはいけないことになります。これは大変な労力を要します。そこで、例えば、ある程度その予見性がある、特に、禁止行為規制というものが存在していて、それに抵触する可能性があるものに関しては、当事者であるビジネス統合をする企業にあらかじめ説明をしていただく、これが林先生がおっしゃる立証なのかもしれないですけれども、そういう説明をした上でのビジネス統合が健全だと思います。今は、その十分な説明をしていただくという議論をするべきなのかなと思います。

ただ、具体的にそれをどう実現するかといったところは難しい問題だと思いますので、今後きちんと考えないといけないと思うんですけれども、後追いでやるよりは、前もって当事者が説明をするという指摘をしたほうが良いのではないかと思った次第です。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

続いて、高口構成員、お願いします。

【高口構成員】 静岡大学の高口でございます。コメントになりますけれども、1点申し上げたいと思います。

今回の御発表で、現行の禁止行為規制に関して、事業統合、間接取引、企業統合というところでは、潜脱、あるいはその対象にならないといった懸念が考えられるということで、それは御指摘として、重要な点として受け止めなければいけないと思っております。

その上で、それが検討に値するとして、どのような解決策を考えなければいけないかというところで、これについても幾つか御指摘いただいているんですけども、林先生から御指摘があったように、法改正ということでの対応となりますとこれはかなり時間と検討の深さが必要になってくるということで、すぐにはなかなか対応しにくいのかなという印象があります。一方で、企業の統合というのは、今、市場全体として、現在進行形で企業の再編、統合というのは進んでいますので、やはり短期的な対応と長期的な対応というのを分けて考えていく必要があるのかなと感じました。短期的には今現在進行形で進んでいる市場内での再編というものがどうなのかというものを検討する、長期的にはそもそもの禁止行為規制というものがこのままでいいのかというのを検討する、この2つを両方同時並行で進めていかないと、短期的な対応だけを考えていくと、いつまでたっても継ぎはぎ的な対応にとどまってしまうのかなと思います。

その上で、長期的な対応として、もちろん統合を禁止するみたいなところは考えとしてはあるかと思っておりますけれども、これは中尾先生の御議論にもありましたとおり、確かに統合を禁止することで、ある特定市場の支配力の濫用というのを抑えることができるかもしれませんが、一方で、そのマイナス面も同時に考える必要がありまして、やはり事業を統合すること等によって新たなサービスが生まれる機会があったり、イノベーションを促進したいというプラスの影響は見られると思いますので、そのプラスマイナスを勘案しながら統合をどうするかみたいなところは考えなきゃいけないと思っています。その意味では、別のよりよい解決策があるとなれば、長期的にはその禁止行為規制というものを、これだけ技術環境も変化していますので、抜本的に見直すというところも検討しながら競争環境をつくっていくべきと思っています。いずれにしましても短期と長期という2つの視点が重要かなと感じた次第です。

以上になります。

【大橋座長】 ありがとうございます。

田平構成員、お願いします。

【田平構成員】 埼玉大学の田平です。御説明ありがとうございました。

私のほうから、禁止行為規制との関係で、不当性の判断のところ、スライドで言えば22

ページにお示しいただいたところについて、1点お伺いしたいと思います。

2つ目の四角のところに、不当性の判断がつかない場合は電気通信市場検証会議で徹底した検証が必要ということで、2つほど、市場動向の分析とか出しているところであるんですけども、いろいろな手法で、この間まさにこういうところを見てきているという認識でおりますので、不当性の判断がつかない場合に、さらにそういう検証が必要だという御主張なんだと思うんですけども、現状では手が届いていなかったり、足りない視点とか、そういったものが具体的に想定されているのであれば、その点をお伺いしたいなと思います。よろしく願いいたします。

【大橋座長】 ありがとうございます。

ちょっともう1件、池田構成員からもありますので、それも含めてまとめてKDDIさんからお答えいただく形でお願いします。

それでは、池田構成員、お願いします。

【池田構成員】 ありがとうございます。

未然防止が大事であるというスライドを書いていただいて、中尾先生もそういう御指摘だったかと思います。他方で、NTTグループの再編問題を事前に審査することになった場合に、あまり時間をかけ過ぎると、再編することによって、今の技術革新、イノベーションとか、そういった状況を反映して組織を効率化することによって、より新しいサービスとか、あるいはよりよい料金が提供されるタイミングも遅くなってしまうということも十分考えられますので、独占禁止法における企業結合審査についても、審査開始からその判断に至るまでにタイムスケジュールというのが決まっているので、そこの辺りも考える、つまりNTTグループの企業再編を妨害するような形で濫用的に使われないという担保は、イノベーションを阻害しないという観点からすると必要ではないかと思いました。

もしKDDIさんの方で、未然防止について、とりわけ重要であるということについて、もしコメントがあれば、いただけると幸いです。

【大橋座長】 もう1件、中尾構成員からありますので、中尾構成員、お願いします。

【中尾構成員】 池田先生、ありがとうございます。私の発言で誤解が生じてしまったかもしれないので、少しコメントをさせていただきます。

私はビジネス統合とか業務再編に関して審査をするべきと申し上げたわけでは決してありません。統合を遅らせる意図も全くありません。KDDIさんも同意されるように、新た

なサービスであるとか、サービスの価格の低廉化に結びつくものに関しては、業務統合というのにはあり得る話だと思っています。

ただ、少し私が懸念しているのは、ビジネス統合する前に十分な説明が足りていない可能性があるため、検証に時間がかかったり、今こういう議論が起こっているのではないかと、いうところを指摘させていただいたと思っています。つまり、例えば禁止行為規制が全く心配ないと、そこに抵触しているまではないという説明が事前に十分なされていると効率的な議論が可能だと思います。ドコモさんは十分説明をしたとおっしゃられるのかもしれませんが、この会議の場での議論を聞いていると、そういうことが十分に説明されていないという印象を私は持たざるを得ません。そうなると、審査をするということではなく、業務統合するときに、例えば電気通信事業に関しては、禁止行為規制に抵触をしていないという説明があらかじめ十分あった上でのビジネス統合が行われれば、少しこの場の議論がよい方向に向かうのではないかと思った次第です。

従いまして、池田先生が、私が、ビジネス統合に際して審査をするべき、というようにもし取られたのであれば、そこは決して私の意図ではございませんので、誤解なきようお願い致します。

以上です。

【大橋座長】 ありがとうございます。

ちょっとKDD I様への御質問じゃない部分もたくさん入っているんですけども、御回答できる部分でお願いできればと思います。

【KDD I】 田平先生、それから池田先生、中尾先生、ありがとうございます。予見性とか、あるいは未然防止というところが大事な御指摘、それから、どうやってこれを時間かけずにタイムリーに審査するかといったお話だと理解しました。

ちょっとこれは直接の回答ではないかもしれませんが、NTT持株様による完全子会社というものが発表されて議論があった、そこでいろいろ議論された上で、あと、1つ結論が出た後、今度は具体的な事業統合の話という形でドコモ様から、例えばNTTコムさんをどうするのか、コムウェアをどうするのか、具体的な事業の再編のイメージが後から出てきたわけです。予見するというのを当時、完全子会社化というのが発表された段階で、例えば弊社が何か物を申したとしても、多分それは想像の域を超えないみたいな話だったと思います。つまり、後から後から具体的に出てくるというのが現状だと思っています。

これは最初の田平先生の御指摘に関係するところだと思いますが、では、具体的に該当性

判断はどの部分ですかというところで、まさにNTTドコモ様、あるいはNTTコム様、NTTコムウェア様がこれからやろうとしている具体的な姿がもう見えてきています。これが先ほどの取引関係というものに該当するのか、しないのか、ここを、グループ内でのこういった事業の再編、統合というものが、これはNTTグループ外の事業者は、ある意味では蚊帳の外に置かれてしまうんですけども、こういったものの再編というものは、組織内の、グループ内の事業の優遇に当たるのかもしれない、そうではないかもしれない、この辺りがすごくもやもやしていると。今は既に実例が出てきていますので、これをすぐに御議論いただきたいというのが、まずは該当性判断について弊社から御指摘させていただいたところでございます。

回答が長くなりましたが、スケジュール、これはいわゆる直近の話と、それから中長期の話と両方あるというのは本当に御指摘のとおりだと思ひまして、発表されていたものがどうなのかということを最初に着手していただきたいと思ひます。

以上でございます。

【大橋座長】 ありがとうございます。

まだまだ議論尽きないと思ひますけれども、時間も参りましたので先に進みたいと思ひます。KDDI様ありがとうございます。

【KDDI】 ありがとうございます。

【大橋座長】 続けて、ソフトバンク様から御説明をお願いしたいと思ひます。御準備よろしければお願いします。

【ソフトバンク】 ソフトバンク渉外本部の吉岡です。それでは、資料27-3に基づいて説明いたします。

まず、1ページ目です。移動系通信におけるドミナント規制を表したスライドです。市場支配力の強さに応じまして、二種指定制度と禁止行為規制という段階的な規律によって公正競争の確保が図られているわけですが、この形は今後も維持すべきと考えております。

二種指定制度は10%を超えるシェアを持つ事業者に対する規制であって、接続料の公表ですとか、接続料の算定方法を定められるといった内容で、MNOとMVNO間の接続協議における交渉力の差を是正するためのものです。さらに、25%を超える収益シェア、総合的な事業能力を踏まえて禁止行為規制が存在しておりまして、これは公正競争に及ぼす影響が著しく大きく、看過できないような市場支配力の濫用を未然に防止するために定められているものになります。

続きまして、2ページ目です。禁止行為規制の背景ですが、こちらに記載していますとおり、市場支配力やボトルネック設備を有する事業者と同じ企業グループに属することや、あるいは強大な資金力を背景に競争を阻害する行為を未然に防ぐために定められたものという事です。

3ページ目ですが、こちらはNTT持株殿によるNTTドコモ殿の完全子会社化の影響について記載しております。NTTドコモ殿については依然として強力な市場支配力を持っておりまして、また、持株殿による完全子会社化によりまして、ボトルネック設備を有しているNTT東西殿の連携強化という点からも、NTTドコモ殿への禁止行為規制の維持は必要と考えております。

4ページ目です。ここからMNOとMVNO間のイコールフットィングについてお話しさせていただきます。

イコールフットィングの確保に関しましては、様々な取組が進んでいるところです。MNOとの同等性の取組につきましては、接続料は低廉化してきておりまして、また、卸料金の引下げを進めています。音声通話に関しても、00XY接続メニューの導入をしております。また、スタックテストも昨年実施されているという取組がされています。また、グループ内MVNOとの同等性に関しましては、卸約款の届出、公表という義務がありまして、差別的な取扱いを禁止するルールも定められています。また、接続関連情報の目的外利用禁止のルールも定められておりまして、接続約款で情報の守秘義務規定も定められています。また、当社からの情報提供もグループ内外問わず、同タイミングで同じ内容を提供しております。次ページ以降でそれぞれの取組についてもう少し詳しく御説明いたします。

5ページ目、これが接続料の低廉化についてです。令和2年度から将来原価方式が導入されまして、見込みコストでのサービス提供が可能となっているということです。実際の接続料の推移が右のグラフになっておりますが、毎年低廉化していることをお分かりいただければと思います。

6ページ目です。続きまして、音声料金に関しての取組です。MVNO向けの音声接続メニューを導入いたしまして、実際に御利用開始いただいている事業者さんもございます。また、卸料金について、これは金額非公開ですが、料金の引下げを毎年繰り返して実施しております。

7ページ目です。こちらはスタックテストについてです。MNOの廉価プラン、当社で言いますとLINEMOに関して、MVNOからの要望に基づきまして、昨年度スタックテ

トが実施されています。また、今後の検証方法についてもちょうど今議論されているところ
です。

続きまして8ページ目、グループMVNOとの同等性の取組に関してです。特定関係法人
との取引を総務省に届け出ておりまして、その結果については公表されています。こちらの
図にありますとおり、帯域料金について卸・接続が同額であることが確認されます。

9ページ目です。続きまして、差別的取扱いの禁止に関してですが、こちらは事業法の施
行規則で、不当な差別的取扱いが禁止ということが明記されておりまして、接続約款にも差
別的取扱いを行わないことを記載しております。

続きまして10ページ目です。接続関連情報の目的外利用の禁止についてです。これはMV
NOのガイドラインの中で情報の聴取範囲は、サービス計画といった合理的な必要性のな
い情報は聴取不可、必要最低限の情報しか聞いてはいけないということが定められており
まして、続きまして11ページ目、また同じくガイドラインにおきまして、接続関連情報の目
的の外利用の禁止も定められておりまして、違反した場合は業務改善命令の対象となること
も記載されています。

12ページ目です。これらガイドラインに基づきまして、接続約款の中で守秘義務、あるい
は目的外利用の禁止を規定しております。

13ページ目です。情報提供に関してです。情報の提供はグループ内外に関係なく、同時期
に同内容の情報をお伝えすることを実施しております。こちらに記載しているのは5Gの
NSAに関する情報提供の例ですが、グループ内を優遇することなく、同時期にこの内容の
情報を提示しておりまして、ちなみにこのケースでは、サービスの開始はグループMVNO
のほうが遅い時期となっていました。

最後、まとめのスライドです。読み上げます。

1点目です。電気通信事業については市場支配力に応じた非対称規制が課せられており
まして、移動系電気通信事業においてもボトルネック性を有する固定系電気通信事業から
の影響等を含む総合的市場支配力に鑑み、第二種指定電気通信設備制度での段階的な規律
により公正競争の確保が図られているため、今後もこの構造を維持すべき。

2点目です。第二種指定電気通信設備制度に基づくMNO-MVNO間の同等性確保に
向けた取組については、現在も実効性の検証が行われておりまして、引き続きその検証を通
してMNO-MVNO間の同等性の確保を図っていくことが望ましいと考えます。

3点目、当社としても引き続きMVNO事業者殿との同等性確保に向けた取組を検討・実

施していく所存です。

当社からの説明は以上となります。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまのソフトバンク様の御説明に関して、御質問、コメント等、よろしくお願いたします。

【西村構成員】 西村ですが、よろしいでしょうか。

【大橋座長】 どうぞ、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す。

1点確認させていただければと思っております。ソフトバンク様の御説明は、いわゆる禁止行為に対する規制については現状を維持していくということでした。3ページ目等で今後のドコモ等の再編成について、1個前のKDD I様のほうは踏み込んだ形での様々な法改正も含めた提言をされておられましたが、ソフトバンク様のほうは、その点に関して何か今議論されている、あるいは考えている点等はございますでしょうか。もしあればお聞かせいただければと思います。

以上でございます。

【大橋座長】 では、中尾構成員も併せてお願いしてもよろしいですか。

【中尾構成員】 東京大学の中尾です。御説明ありがとうございます。

大体御主張は理解したのですが、1点だけよく分からなかったところがありまして、3番目の共通の取組の、「5G（NSA）等の情報提供」というところなのですが、こちらは特にどういう情報が同時期に同内容で開示されるべきということをお考えなのかは、口頭で少し御説明ありましたが、これは私の理解のためなんですけれども、この辺りはどういう情報がどういう影響を与えるかといった補足の説明をいただけますと幸いです。

【大橋座長】 ありがとうございます。

それでは、今の2点について、ソフトバンク様から御回答いただけますか。

【ソフトバンク】 では、すいません2点目、具体的にどのような内容の情報を提供しているかという御質問に対してお答えさせていただきます。

サービスの提供開始予定時期ですとか、あと、接続料、卸料金、提供エリア、接続箇所、通信速度、SIMカード、接続環境等々、接続に関するもろもろの必要な情報を提供することになります。

【ソフトバンク】 すいません、ソフトバンクの山田です。1点目の西村先生から御質問

いただいた禁止行為規制の考え方について、私から御回答いたします。

今回のプレゼンでは、あまりNTTグループに対する禁止行為規制の主張をそんなに書いてなくて、どちらかというとなVNNOのイコールフットィングのほうに重点を置いたんですけれども、考え方は基本的にKDDIさんとほぼ同一です。

その辺りの説明は、もともと公正競争確保のための検討会のほうで既に主張している内容でございますので、基本的にはそちらで展開した中身と同一です。当時、持株によるドコモの子会社化のみならず、ドコモとコムとの役割分担の話というのも既に公表されておりましたので、その辺りも踏まえて、公正競争の検討会で既に私どもの主張については述べさせていただきます。

先ほど、KDDIさんにプレゼンの御質問で池田先生からP21、ごめんなさい、これはKDDIさんの資料に関する話なんですけど、KDDIさんの資料でP21の再編の状況と、P26の潜脱の話はどこが異なるのかという御質問があったかと思えます。この件は、実は私どもとしても、このように分けた考え方をしております。

何が違うかというのは、我々の考えとしましては、まず、P21のほうは、こういった様々なビジネス上の再編成を行うこと自体が、直ちに禁止行為に該当するかどうかというのは、ちょっと分からないと考えております。

ただ、これも我々、公正競争の検討会で主張しているんですけれども、当然ながら法人事業、例えばドコモとコムの間で最適化をするというような、こういう話を進めるに当たって、例えば今までドコモのほうで管理していた法人のお客さんの情報であるとか、そういったものをどういうふうに扱うのか、例えば法人事業をコムに一元化するに伴って、そういった情報を例えばコムに渡すことになると、当然それは禁止行為規制に該当するんじゃないかというような、疑いがある事例が行われるのではないかと。したがって、こちらの21ページの事例というのは、このことを行うこと自体が直ちに禁止行為規制に当たるものとは分からないけれども、そのやり方次第によっては当然ながら当たってくるんじゃないかと、そういう疑いがあるような事例がここに含まれているものと理解しております。

それに対して、26ページのものというのは、もう既に発表されている中身から、実際に禁止行為規制を免れるおそれが非常に高い事例と考えております。この間接取引のほうについても、もともとNTTさんが既にドコモからコムに対して移動体を卸提供し、さらにコムがVNE事業としてレゾナントへ卸提供するという図がNTTさんの資料から示されております。したがって、そういう取引が行われる前提であるのであれば、このようなことを行

うことで禁止行為規制を潜脱的に回避することができるんじゃないかということで、具体的に指摘をさせていただいています。

2つ目の企業統合についても、もともとNTTぷららはドコモの禁止行為規制の対象となる特定関係法人ですので、当然ながら、ぷららを吸収合併した場合に、禁止行為規制というのが全く機能しなくなってしまうので、こういったおそれがあるということで、26ページは実際にNTTから発表されている中身から、潜脱的に回避されるおそれが極めて高い事例が並べられていると、そういう違いがあるものと理解しております。

私からは以上です。

【大橋座長】 丁寧ありがとうございます。

ほかの構成員の方々からはいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、お時間が限られていることもございますので、ここまでとさせていただきたいと思えます。まず、ソフトバンク様、御発表、また質疑応答への対応をありがとうございました。

本日、事業者様より御説明いただいた内容については、お時間が限られていたこともあり、追加の御質問があるのかなと思っております。3月10日までに事務局へ御質問等を御提出いただければ、事業者の方々にお答えいただけるよう段取りを取りたいと思えますので、よろしく願いできればと思えます。

それでは、3者の事業者の皆様、御説明、御対応のほど、ありがとうございました。引き続きどうぞよろしく願いいたします。

それでは、次の議題に進みたいと思えますので、これ以降、議事は非公開となることから、KDDI様、ソフトバンク様はここまでとさせていただきます。御退室をお願いいたします。

(以下、非公開会合)

※ 本会合の後半部分は、ヒアリングにおいて営業の秘密等に関するやり取りも予想されることから、電気通信市場検証会議開催要綱5（3）に従い、非公開にて実施しました。