

# 再意見書

平成 21 年 9 月 8 日

総務省総合通信基盤局  
電気通信事業部料金サービス課 御中

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん  
住 所 東京都港区虎ノ門2-10-1  
氏 名 イー・アクセス株式会社

だいひょうとりしまりやくしゃちょう ふかだ こうじ  
代表取締役社長 深田 浩仁

郵便番号 105-0001

とうきょうとみなとくらのもん  
住 所 東京都港区虎ノ門2-10-1  
氏 名 イー・モバイル株式会社

だいひょうとりしまりやくしゃちょう  
代表取締役社長 エリック・ガン

「競争セーフガード制度の運用に関する再意見の募集(2009年度)」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

再意見提出者 イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社

意見提出者	該当部分	再意見
	総論	
KDDI株式会社	<p>【はじめに】</p> <p>1. 競争セーフガード制度についての評価</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・競争セーフガード制度については今年が3年目になりますが、過去2年間は、公正競争ルールに照らして違反が疑われる事例について、問題を指摘された事業者の内部文書等の決定的な証拠がない限り問題なしと判断されてきました。しかし、このような証拠は当該事業者の内部に立ち入らないと掴めないため、現行制度は構造的に無理があると考えます。したがって、違反していないことの挙証責任は当該事業者を持たせるべきです。</li> <li>・総務省が行政指導を出した事例についても、当該事業者の自主的な改善努力に期待するか、自己申告で報告させるだけの緩やかな措置しか講じられてきませんでした。また、行政指導の効果についても事後的な検証は行われず、当該事業者に対する再指導や厳格な措置等が十分に実施されなかったため、一向に指摘事項が改善されていません。</li> <li>・競争セーフガード制度は、現行のままでは実効性がないばかりか、むしろ問題を生じている事業者の行為に問題なしのお墨付きを結果として与えることにもなりかねず、弊害にすらなり得ます。</li> <li>・ついでに、競争セーフガード制度を改善し実効性を持たせるため、違反を繰り返した事業者に対しては、現行法下の制度を最大限活用して厳格な措置を講じることが必要であると考えます。それでも問題が解決しない場合には、法制度そのものを見直す等により実効性を得られるようすべきです。</li> </ul> <p>～略～</p>	<p>競争セーフガード制度は、主に指定電気通信設備制度及び累次の公正競争要件の有効性と適正性を検証する目的で導入されましたが、各社殿もご意見されているように、運用開始後3年が経過した今、過去の各事例～検証結果～その後の状況に対して検証及び評価を行い、制度としての有効性の確認や課題の洗い出しを行う時期に来ていると考えます。</p> <p>弊社前回意見も含め、各社殿と共通して指摘されている大きな課題のひとつとして、「NTT東西殿に対して要請(指導)が行われても、それに対するNTT東西殿からの報告は『再周知を実施』等の実効性の疑わしい報告のみに留まっている」ことが挙げられます。現に、本意見書にて後述しますが、昨年度の要請の対象であった116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、未だその事象は各社殿から申告されており、根本的な問題解決には至っていません。したがって、今後は要請後におけるNTT東西殿の対応についての実効性の確認及び追加措置の検討が、確実に行われるべきであると考えます。</p> <p>また、もうひとつの課題として公正競争ルールに違反する(もしくは疑わしい)事例に対する挙証責任のあり方が挙げられます。挙証責任のあり方については、事例を提示した事業者側のみが一方的に負うことはやはり限界があると考えます。公正競争ルールに反する行為を認知していたとしても、その事実の証明のためには、具体的な運用状況や内部伝達に利用された通達文など内部機密に関する情報を入手し分析する必要があります。しかしながら、現実的には、公に開示されている情報を収集する他なく、おのずとその挙証範囲には限界が生じています。よって、競争セ</p>
ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム	<p>【総論】</p> <p>～略～</p> <p>そうした中、同プログラムにおける指定電気通信設備制度の見直しの一環として、</p>	

意見提出者	該当部分	再意見
株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社	<p>PSTN からIP 網へのネットワーク構造の変化や市場統合の進展において、指定電気通信設備の範囲やNTT グループに係る累次の公正競争要件の有効性・適正性を検証することを目的に、競争セーフガード制度(以下、「本制度」という。)が2007 年度から運用されています。</p> <p>本制度については、過去二年間の運用の中で、前述のボトルネック性に起因する市場支配力の観点やグループドミナンスの観点において、競争事業者から様々な指摘がなされており、公正競争上の問題抽出という側面においては一定の貢献を果たしてきました。しかしながら、過年度における本制度の取組みを俯瞰すれば、競争阻害事例に対する挙証責任を事業者に負わせるといった運用上の限界や、NTT 東西殿に対するその違反事案の防止に向けた周知・徹底と報告にとどまる形式的な行政指導といった結果から見ても、公正競争環境の実態に変化を及ぼすほどの十分な効果をあげてこなかったことも事実です。さらに、より本質的には、新たな規制の導入を必ずしも意図していないという本制度の趣旨により、既存の法制度の枠組みでの検証等に終始している点も、その効果が十分な実効性を持つに至らなかった最大のポイントであったと考えられます。</p> <p>以上の点を踏まえれば、今年度の本制度に関する運用においては、検証プロセスの明確化、より厳格な指導の実施等、運用面の改善を行うべきであることはもちろんのこと、既存の制度の枠組みを前提に、その遵守状況を検証するだけでなく、現行規制そのものの妥当性や実効性の検証に踏み込むことが不可欠であり、新たなルール整備を伴う効果的な指導がなされることが必要です。</p> <p>～略～</p>	<p>ーフガード制度の実効性を高めるためにも、挙証責任のあり方及び運用について、改善する余地があると考えます。</p>
株式会社ケイ・オプティコム	<p>1. これまでの行政指導に対するNTT東西の措置内容について</p> <p>2007年度・2008年度の検証結果をもとに、NTT東西に対して二度にわたり行政指導がなされましたが、当該指導に対して、NTT東西が実施した措置は、全て「文書による指示」「会議における周知徹底」といった一過性のものであることから、継続的に遵守徹底が図られるとは到底思えません。</p> <p>～略～</p>	
	<p><b>1 指定電気通信設備制度に関する検証</b></p>	

意見提出者	該当部分	再意見
	(1) 第一種指定電気通信設備に関する検証	
東日本電信電話株式会社	<p>ア 指定要件に関する検証 イ 指定の対象に関する検証 ウ アンバンドル機能の対象に関する検証</p> <p>【NGN、地域IP網及びひかり電話】 当社のNGN、地域IP網及びひかり電話網等のIP通信網については、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。 ～略～ (2) 競争が進展しているブロードバンド市場において、当社のIP通信網(NGNを含む)を規制する理由はないこと。 ・固定ブロードバンド市場における、当社のシェア(2009年3月末)は53%、特に首都圏では47%と熾烈な競争が展開されており、その結果、我が国では、光サービスが世界に先駆けて普及する等、世界で最も低廉で高速なブロードバンドサービス環境が実現しています。 ～略～ 【NGNの昨年度の検証結果】 ～略～ 【地域IP網の昨年度の検証結果】 ～略～ 【ひかり電話網の昨年度の検証結果】 ～略～</p>	<p>現行の指定電気通信設備は、ネットワークのIP化が急速に進む中でも、各事業者がサービス展開をする上で接続を行うことが必要不可欠な設備であり、現在の通信市場における競争推進施策の根幹を成しており、引き続き対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>固定ブロードバンド市場において熾烈な競争が展開されているとのNTT東西殿のご意見がございましたが、むしろFTTH市場では、NTT東西殿の独占化(市場シェア74.1% *1)が進んでいる状況のため、フレッツ光のバックボーンである地域IP網は引き続き指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>NGNとひかり電話については、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体化した各事業者の事業展開上不可欠な設備であること及びOAB～JIP電話市場においてもNTT東西殿の独占化が強まっていること等の考え方のもとに昨年、指定対象に追加されたところ(*2)。現状において、これらの状況に変化がみられないこと、そしてまさにこれから、当該指定設備における各アンバンドル機能を活用した創意工夫を凝らした新サービスの登場が期待されることを考えれば、引き続き指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p>
東日本電信電話株式会社	<p>【NGN等に係るアンバンドル機能】 NGN等に係るアンバンドル機能のうち、実需や他事業者による利用実績がないものについては、早急にアンバンドル機能の対象から除外していただきたいと考えます。 具体的には、現時点、接続実績がない下記の機能について、アンバンドル対象から除外していただきたいと考えます。 ・一般収容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし)</p>	<p>また、「ひかり電話が指定設備化されたことによって、事業者間取引の均衡が崩れる逆さや問題が発生している」とのNTT東西殿のご意見がございましたが、適切な方法で算定された接続料において事業者間の差異が発生してもそれが一義的には問題とは言えないことから、それをもって</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特別收容ルータ接続ルーティング伝送機能(実績なし)</li> <li>・一般中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ)</li> <li>・特別中継ルータ接続ルーティング伝送機能(東西間接続のみ)</li> <li>・イーサネットフレーム伝送機能(実績なし)</li> </ul> <p>～略～</p> <p>また、ひかり電話が指定設備化されたことによって、事業者間取引の均衡が崩れる「逆ざや」問題が発生していることから、関門交換機接続ルーティング伝送機能についてもアンバンドルの対象から除外していただきたいと考えます。</p>	<p>関門交換機接続ルーティング伝送機能をアンバンドルの対象外とする、合理的な理由にはならないと考えます。</p> <p>*1 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成21年3月末)</p> <p>*2 平成20年6月 総務省 電気通信事業法施行規則等の一部改正について 1. NGN及びひかり電話網の第一種指定電気通信設備の指定対象への追加</p>
西日本電信電話株式会社	<p><b>【次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網について】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社の次世代ネットワーク、地域IP網及びひかり電話網については、以下の観点においてボトルネック性がないことは明らかであることから、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。</li> </ul> <p>～略～</p>	<p>「答申において、①NGNは、ボトルネック性を有するアクセス回線と一体として設置される設備であり、当該設備との接続が、他の電気通信事業者の事業展開上不可欠であり、また利用者利便の確保の観点からも不可欠であること②また、ひかり電話網については、0 AB～JIP電話市場においてNTT東西が75%を超えるシェアを占める状況にあることや現在相対で決定されている接続料についてコストに適正利潤を加えた事業者間均一の接続料設定を求める意見が示されている状況にあること等から、第一種指定電気通信設備に指定することが必要との考え方が示された。」</p>
東日本電信電話株式会社	<p><b>【イーサ系サービス等のデータ通信網】</b></p> <p>イーサネット系サービス等のデータ通信網については、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>～略～</p> <p>しかしながら、こうした理由は、以下の観点から、当社のイーサネットサービス等のデータ通信網を指定設備とする合理的な理由にはならないと考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・専用線等と伝送路を共用していることと、設備のボトルネック性とは直接関係がないこと。</li> <li>・現に他事業者は、当社の中継ダークファイバと自ら調達したイーサネットスイッチを組み合わせ、独自のデータ通信網を構築しており、それ自体が当社のイーサネットサービス等のデータ通信網にボトルネック性がないことの証左であること。</li> </ul>	<p>昨年度の総務省殿の本件に関する考え方(*1)から設備利用の状況に変化がないことを踏まえれば、イーサネット系サービス等のデータ通信網については引き続き、指定設備の対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>また、昨年度の総務省殿の考え方においてもすでに指摘されており、一部のイーサ装置が市場で調達可能であるからといって、ボトルネック設備で構成されている当該ネットワーク全体を指定の対象から除外すべきとするNTT東西殿ご意見については、合理的な理由であるとは考えられません。</p> <p>*1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考</p>

意見提出者	該当部分		再意見
			<p>え方12</p> <p>「イーサネットサービス等のデータ通信網については、現状では、その他の専用線等と伝送路を共用しており、設備のボトルネック性という意味においては他の専用線に用いられている設備と異なるものではない。また、イーサネットスイッチはネットワークの一部に過ぎず、これが市場において容易に調達可能であることや、一部の事業者がネットワークを自前構築できることをもって直ちにボトルネック性がないと判断することはできない。以上を踏まえれば、イーサネットサービス等のデータ通信網について、現時点において指定の対象外とすることは適当ではない。」</p>
東日本電信電話株式会社		<p>【局内装置類及び局内光ファイバ】</p> <p>メディアコンバータやOLT、スプリッタ等の局内装置類や局内光ファイバについては、以下の観点から、指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>～略～</p>	<p>局内装置類及び局内光ファイバについては引き続き指定設備の対象とする必要があると考えます。</p> <p>昨年度の総務省殿の考え方(*1)にもあるとおり、局内装置類及び局内光ファイバについては、加入者光ファイバと一体となって設置・機能するものであり、加入者光ファイバのボトルネック性との関係を十分に考慮した上で、その指定可否を判断する必要があります。</p>
西日本電信電話株式会社		<p>【局内装置類に係る機能のアンバンドルについて】</p> <p>・メディアコンバータ、光信号伝送装置(OLT)、局内スプリッタ、WDM装置、イーサネットスイッチ等の局内装置類については、以下の観点においてボトルネック性がないことは明らかであることから、第一種指定電気通信設備の対象から除外して頂きたいと考えます。</p> <p>～略～</p>	<p>さらに、加入者光ファイバにはボトルネック性がないとのNTT東西殿のご意見がありますが、そのボトルネック性については昨年度の本制度の総務省殿の考え方(*2)においてもあらためて確認されており、FTTH市場におけるNTT東西殿の独占化(市場シェア74.1% *3)が年々進んでいる状況を考え合わせれば、公正競争を促進する観点での加入者光ファイバのボトルネック設備としての位置づけは益々高まるばかりと考えます。</p> <p>*1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方14</p> <p>「メディアコンバータやOLT等の装置類及び局内光ファイバについては、加入光ファイバと一体として設置・機能するものであり、加入光ファイバのボトルネック性とは無関係に、装置類だけを切り出して、その市場調達性や一部事業者における自前設置の実績をもって、ボトルネック性の有無を判断することは適当ではない。」</p>

意見提出者	該当部分	再意見
		<p>また、NTT東西からは、接続事業者が自前敷設した芯線数の割合が高いとの意見が示されているが、これについては、接続事業者が局内光ファイバを自前敷設するのは主として一回の工事により大きな需要に対応できる場合であることを踏まえる必要がある、「他事業者も計画的に所定の手続、自前工事を行えば、当社と同等の期間で敷設が可能」との意見については、実態を十分に考慮した上で、更に検証することが必要である。</p> <p>以上の点を踏まえれば、現時点において、局内装置類及び局内光ファイバについて指定の対象外とすることは適当ではない。」</p> <p>*2 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方13</p> <p>「現時点でも、NTT東西は、電柱や管路等の線路敷設基盤や、全加入者回線の9割以上の回線を有しており、競争事業者にとって、NTT東西の光ファイバを利用することが欠かせないという状況に変わりはないことから、加入光ファイバを引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当である。」</p> <p>*3 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成21年3月末)</p>
東日本電信電話株式会社	<p><b>【加入者光ファイバの非指定設備化】</b></p> <p>現行の固定系の指定電気通信設備規制は、メタル回線と光ファイバ回線を区別せず、端末系伝送路設備の1/2以上の使用設備シェアを保有する場合には、これと一体として設置される電気通信設備を指定電気通信設備として規制する仕組みとなっています。</p> <p>しかしながら、指定電気通信設備規制(ボトルネック規制)の根幹となる端末系伝送路設備のうち、加入者光ファイバについては、はじめから競争下で構築されてきており、ボトルネック性はなく、既存のメタル回線とは市場環境や競争状況等が以下のとおり異なっていることから、メタル回線と競争下で敷設される光ファイバ回線の規制を区分し、加入者光ファイバについては指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p>	<p>加入者光ファイバについては、NTT東西殿が線路敷設基盤や全加入者回線の9割以上の回線を有しており(*1)、更にはFTTH市場におけるNTT東西殿の独占化(市場シェア74.1% *2)が進んでいることを踏まえれば、競争事業者にとって加入者光ファイバを用いたアクセスサービスを提供する上で利用することがますます必要不可欠な状況にもなっており、引き続き対象とすることが必要であると考えます。</p> <p>また更に、光ファイバについては、8分岐単位接続の問題にも見られるとおり、接続事業者がFTTH市場へ参入し、NTT東西殿のフレッツ光と競争し得るアンバンドル形態の新たな導入によって、サービス競争の進展が期待される場所です。</p>

意見提出者	該当部分		再意見
西日本電信電話株式会社	～略～	<p><b>【加入者光ファイバの非指定設備化】</b></p> <p>現行の固定系の指定電気通信設備規制は、メタル回線と光ファイバ回線を区別せず、端末系伝送路設備の1/2以上の使用設備シェアを保有する場合には、これと一体として設置される電気通信設備を指定電気通信設備として規制する仕組みとなっています。</p> <p>しかしながら、指定電気通信設備規制(ボトルネック規制)の根幹となる端末系伝送路設備のうち、加入者光ファイバについては、はじめから競争下で構築されてきており、ボトルネック性はなく、既存のメタル回線とは市場環境や競争状況等が以下のとおり異なっていることから、メタル回線と競争下で敷設される光ファイバ回線の規制を区分し、加入者光ファイバについては指定電気通信設備の対象から除外していただきたいと考えます。</p> <p>～略～</p>	<p>*1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度の運用に関する意見及びその考え方」考え方13</p> <p>「現時点でも、NTT東西は、電柱や管路等の線路敷設基盤や、全加入者回線の9割以上の回線を有しており、競争事業者にとって、NTT東西の光ファイバを利用することが欠かせないという状況に変わりはないことから、加入光ファイバを引き続き第一種指定電気通信設備に指定することが適当である。」</p> <p>*2 平成21年6月 総務省資料「電気通信事業分野の競争状況に関する四半期データの公表」(平成21年3月末)</p>
東日本電信電話株式会社	～略～	<p><b>【FTTHサービスの屋内配線】</b></p> <p>現在、「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」において、屋内配線の指定電気通信設備化について検討されていますが、当社の屋内配線には、以下の観点から、ボトルネック性はなく、第一種指定電気通信設備に該当しないと考えます。</p> <p>～略～</p>	<p>FTTHサービスの屋内配線は指定電気通信設備に指定されるべきであると考えます。</p> <p>総務省「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案では、屋内配線の位置づけとして「サービスを事業者が提供しそれを利用者が享受する上で、その利用が事業者・利用者双方にとって不可欠となる設備である」と指摘されており、この位置づけはFTTHに限らずADSLなど他サービスの屋内配線でも変わらないことであると考えます。</p>
西日本電信電話株式会社	～略～	<p><b>【加入光ファイバ及びFTTHサービスの戸建て向け屋内配線について】</b></p> <p>～略～</p> <p>・現在、情報通信審議会において検討されている「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案において、「当社の設置する戸建て向け屋内配線は第一種指定電気通信設備に該当すると整理することが適当」とされていますが、戸建て向け屋内配線については、他事業者やお客様自身が自由に設置可能であり、現に、他事業者が自ら行う必要があるONUの</p>	<p>したがって、FTTHに限らずADSL等他サービスの屋内配線についても、NTT東西殿と接続事業者が同等の条件で競争可能な環境を整備する観点から、指定電気通信設備と同等の扱いとする必要があると考えます。</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>設置・設定と同時に設置されていることに鑑みれば、ボトルネック性がないことは明らかであることから、当社の戸建て向け屋内配線を第一種指定電気通信設備に該当すると整理することは適当でないと考えます。</p>	
東日本電信電話株式会社	<p><b>【WDM装置】</b> WDM装置については、市中で調達可能なものであり、他事業者は、当社の中継ダークファイバ等と組み合わせて、自ら設置することが可能であることから、当社のWDM装置に不可欠性はなく、指定電気通信設備の対象から除外すべきであると考えます。</p>	<p>WDM装置については、引き続き指定電気通信設備に指定する必要があると考えます。</p> <p>現在、総務省「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案では、各事業者からの非ブロードバンド地域の基盤整備推進を求める声に応じて、WDM装置の既設区間における空き波長の貸出ルールの整備について言及されているところです。したがって、WDMは今後も各事業者のNW基盤構築にとって益々必要不可欠となり、波長単位の貸出ルールが整備されることによりその需要も高まっていくことが想定され、引き続きの指定が必要であると考えます。</p>
東日本電信電話株式会社	<p><b>【現行指定告示を「指定する設備を具体的に列挙する方式」に見直し】</b></p> <p>現行制度の下においては、NTT東西のほぼ全ての県内電気通信設備が、ボトルネック性の有無についての十分な検証がされないままに、ボトルネック性を有するとの蓋然性があるという理由で、原則として全て指定電気通信設備とされるネガティブリスト方式が採用されています。</p> <p>しかしながら、本来、規制の対象となる設備は、行政当局が個別に不可欠性を挙証できた必要最小限のものに限定すべきであると考えます。</p> <p>～略～</p> <p>したがって、行政当局においては、現行の指定告示の規定方法である「指定しない設備を具体的に列挙する方法」を「指定する設備を具体的に列挙する方法」に見直すとともに、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにし、その対象設備は、行政当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定すべきであると考えます。</p>	<p>ネガティブリスト方式の現行維持が必要と考えます。</p> <p>ポジティブリスト方式を採用した場合、それによって接続事業者がボトルネック設備を用いた新たなサービスを迅速に提供できずに、NTT東西殿のみが先行して新たなサービスを提供し、NTT東西殿による市場の独占化を更に強める結果になる可能性があります。したがって、ネガティブリスト方式は日本の通信市場における公正競争の確保のためには必要不可欠な方式であると考えます。</p>

意見提出者	該当部分	再意見
西日本電信電話株式会社	<p>【現行の指定方法の見直しについて】</p> <p>～略～</p> <p>・したがって、第一種指定電気通信設備の指定方法については、「指定しない設備を具体的に列挙する方式」(ネガティブリスト方式)から「指定する設備を具体的に列挙する方式」(ポジティブリスト方式)に見直すとともに、指定電気通信設備の対象とする具体的な基準を明らかにして頂きたいと考えます。その上で、第一種指定電気通信設備については、規制当局が個別にボトルネック性を挙証できた必要最小限のものに限定して頂きたいと考えます。</p>	
	<p>(2)第二種指定電気通信設備に関する検証</p>	
イー・アクセス株式会社、イー・モバイル株式会社	<p>■ 第二種指定通信設備制度の検証・見直し</p> <p>【問題点】</p> <p>・モバイルについては、その契約件数が1億件を超え、固定電話市場と比較しても巨大な市場へと成長し、また国民にとっても生活必需品として日常生活において不可欠なものとなっています。</p> <p>・そして、そのモバイル事業者が設定する接続料は、接続事業者にとっては利用者にサービス提供するにあたって非常に大きな位置づけを占めるものとなっています。</p> <p>・しかしながら、現行の第二種指定電気通信設備制度では、接続料を規定する接続約款が届出制となっています。そのため、接続料の算定内容がブラックボックス化し高止まりしており、接続事業者からはその算定の適正性が判断することができない状況です。</p> <p>・こうした状況を踏まえ総務省「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案でも、モバイル接続料は算定の適正性を検証することもできない状況と判断していますが(※3)、その対応としては算定方法・算定根拠提出等のガイドラインの策定に留まっています。これでは、接続料の低廉化を推進させ、利用者料金分野の競争を活性化させる「より利用者本位の視点にたった制度構築」の観点を充足することは困難と考えます。</p>	<p>前回弊社意見書のとおり、第二種指定制度については、接続約款の認可制導入などを含めた、抜本的な見直しの検討が必要と考えます。</p> <p>総務省「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案(以下、報告書案)では、現在のモバイル市場の環境の変化に応じた第二種指定制度に関するアンバンドルや接続料算定ルール等を規定する「第二種指定電気通信設備制度の運用に関するガイドライン(以下、ガイドライン)」の策定が提言されています。第二種指定制度の抜本的な見直しのためには、法改正が必要であり相応の期間を要すことから、ガイドラインを作成することによって、第二種指定制度運用の実効性をより機動的に改善させることは適切な取り組みであり、速やかなガイドラインの策定と適用が期待されます。</p> <p>しかしながら、別途、第二種指定制度自体に対する抜本的な見直しも必要と考えます。報告書案では、第一種指定制度と規制根拠が異なるという理由から、接続約款認可制等の第一種指定制度と同等の規制内容の導入検討は、先送りとなっていますが、今やモバイル市場は1億件以上の契約数を有し、固定市場に替わって日本の通信市場の中心的存在に定着し、またブロードバンド化の進展によって通信プラットフォーム市場やコンテンツ配信市</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>参照:※3</p> <p>平成21年7月 総務省資料「電気通信市場の環境変化に対応した接続ルールの在り方について」報告書案 P15</p> <p>「しかし、一種指定制度とは異なり、二種指定制度では、どのような機能に接続料を設定し、設定する接続料の原価に何を算入し、その原価をどのようなプロセスで算定するか等についてルールが存在しておらず、二種指定事業者の自主的な判断に委ねられている状況にある。また、二種指定事業者には、規制会計等の整理が義務付けられていないため、接続料算定の適正性を検証することもできない状況となっている。」</p> <p><b>【必要な措置】</b></p> <p>現行の二種指定電気通信設備制度の接続約款について、接続料に関しては認可制へ移行させ、パブリックコメントの招集をはかることなどによって、接続事業者からも接続料算定の適正性が確認することができ、透明性向上を図ることが可能となります。</p>	<p>場といった周辺市場への影響力も拡大している状況となります。</p> <p>このような状況のモバイル市場にて、50%以上のシェアを有し強大な市場支配力をもつ二種指定事業者がすでに存在していることを踏まえれば、市場支配力により着目することによって制度体系の見直しを検討していくことが必要と考えます。例えば、二種指定事業者に指定する端末シェアの閾値は現在 25%となっていますが、すでに 50%以上のシェアを有している事業者が存在していることから、シェア水準に応じて段階的に厳格な規制を適用するといった方法等が考えられ、また、規制内容としては、接続約款認可制の導入、会計分離、及びネットワークの開放義務等の公正競争の確保を目的とするものだけでなく、利用者利便の確保も含めて、幅広く検討することが必要と考えます。</p>
<p>社団法人テレコムサービス協会</p>	<p><b>イ 指定の対象に関する検証</b></p> <p>現在の二種指定電気通信設備の範囲は、音声通信やデータ通信を移動通信網で行うための基地局・交換局設備及び伝送路を主体として設定されています。一方で、現状の移動通信サービスは、単なる音声通信やPC(パソコン)によるデータ通信のみならず、NTT ドコモ殿のi モードやKDDI 殿のEzweb に代表されるモバイルポータルサービス、あるいは位置情報を活用したサービスなど、1億契約を超える利用者の相当数が、通信レイヤーより上位レイヤーの、通信事業者が提供するアプリケーションを利用している状況にあります。</p> <p>一方で、これらのアプリケーション用設備は二種指定電気通信設備ではなく、また、その機能もほとんど開放されていないために、携帯電話事業上位3社によるこれらのサービスの寡占状態が発生し、仮にこれらの設備への接続を申請した場合でも、電気通信事業法が定める二種指定設備との接続について</p>	<p>社団法人テレコムサービス協会殿の意見書にある「モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備など、上位レイヤ設備についても、二種指定電気通信設備として認定の希望」について賛同します。</p> <p>前回弊社意見においても述べたとおり、モバイル市場の拡大に伴い、二種指定事業者が提供しているモバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備等の通信プラットフォーム機能は、コンテンツ事業者等が上位レイヤにてサービスを行なう上で、その重要性を高めております。</p> <p>現に二種指定事業者は、直接または子会社等を通じ、自ら提供するポータルサービスにて、他のコンテンツ事業者と競合する、動画配信サービス(NTTドコモ殿が出資する関連会社が提供する Bee TV)などの事業展開を行なっております。</p>

意見提出者	該当部分		再意見
		<p>の規定が適用されないため、公正かつ競争力のある対価での接続ができない状態、即ち、実質的に、携帯電話事業者との協議が円滑に進まず、事業化に至ることができない状態に至っています。</p> <p>この事実は、明らかに新規参入を企図する事業者との公正競争を阻害し、結果的に、我が国の移動通信サービスの自由かつ健全な発展を阻む事態を意味するものであることから、モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかる設備など、上位レイヤー設備についても、第二種指定電気通信設備として認定していただくことを要望します。</p>	<p>ネットワークレイヤを有する第二種指定事業者が直接、間接的に提供する上位レイヤサービスとコンテンツ配信事業者などが提供するサービスが、公平に競争できるよう環境整備するためには、そのプラットフォーム機能が中立的に提供される必要があります。</p> <p>よって、モバイルポータルサービスや位置情報サービスにかかるプラットフォーム機能等についても、第二種指定電気通信設備として指定し、その接続の公平性の担保を図る必要があると考えます。</p>
	<b>(3) 禁止行為に関する検証</b>		
	<b>3-1) 指定電気通信設備に係る禁止行為に関する検証</b>		
	<b>イ 禁止行為規制の運用状況に関する検証</b>		
東日本電信電話株式会社		<p>当社は、従来より事業法等の法令及び各種ガイドラインを遵守して事業活動を行っていることから、公正競争上の問題は特段生じていないと考えており、昨年度の検証に基づく要請事項は、2007年度と同様、当社に公正競争遵守の再確認を要請したものであったと考えています。</p> <p>また、昨年度の「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(2009年2月25日総務省)に記載された事例については、当社が不適切な行為を行ったとする論拠として不十分であり、他事業者による意見はいずれも具体的な根拠がなく、何ら立証がなされておられません。</p> <p>具体的に公正競争上の問題が生じていないにもかかわらず措置を要請することは、あたかも当社が不公正な行為を行っているかのような誤解を生じせしめ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を及ぼします。実際、検証結果案の公表に際して、「独占的地位利用し営業」(2008年12月24日読売新聞)、「独占地位で光回線営業」(2008年12月25日東京新聞)等の報道がなされ、当社の企業イメージ、営業活動に多大な影響を与えました。</p>	<p>NTT東西殿が本競争セーフガード制度の検証結果について、NTTグループの企業イメージを損なうことにつながり問題であると主張されておりますが、本制度の目的は電気通信市場における公正競争要件の有効性について問うものであり、NTT東西殿が意見されている事象とは、性質の異なるものと考えます。</p> <p>なお、昨年度の本制度にて、NTT東西殿に対して所用の要請が行われた116におけるBフレッツ勧誘やフレッツ・テレビの広告表示の件は、各社からの具体的な事例及び根拠の提示の下に検証が行われた結果であると認識しています。</p>

意見提出者	該当部分		再意見
		<p>したがって、競争セーフガード制度の運用にあたっては、他事業者による根拠のない意見を検証の対象としないよう、見直しをする必要があると考えます。</p>	
西日本電信電話株式会社		<p>・当社は、これまでも事業法等の法令及び共同ガイドライン等の各種ガイドラインを遵守しており、他事業者からの指摘等によりお客様の誤解を生じかねない事象が確認された場合等には、随時、社内指導を行うなど、適切な事業活動を行ってきたところです。また、昨年度、本社に広告物を審査する組織を設置する等、お客様にわかりやすい適正な広告物の提供に努めているところです。</p> <p>・禁止行為規制等に関する検証に関しては、昨年度においても、他事業者から提出された意見は、根拠不十分なものや単なる推測に基づいており、とりわけ所要の措置を要請する事項に係る事例については、具体的な公正競争上の問題はないと考えます。</p> <p>・それにも係らず、当社に措置を要請することは、当社の事業展開における法的予測可能性を低下させ、事業者として本来正当な事業活動まで萎縮させるとともに、あたかも当社が不法行為を行っているかのような誤解を生じせしめ、企業イメージを損なうことにもなりかねないなど、問題であると考えます。</p> <p>・従って、根拠が明確である指摘に限定して検証を実施し、検証を通じて「公正競争確保のための措置が必要かつ十分でないことが認められる場合」にのみ措置を要請するなど、「競争セーフガード制度の運用に関するガイドライン」に沿った適切な制度運用が必要であると考えます。</p>	

意見提出者	該当部分	再意見
ソフトバンクBB 株式会社、ソフト バンクテレコム 株式会社、ソフト バンクモバイル 株式会社	<p>116 におけるフレッツ勧誘</p> <p>弊社共調べによると、NTT東西殿の116窓口において、利用者が加入電話の移転・転居の手続きを行う際に、接続業務で取得している顧客情報をもとに、利用ADSL事業者の案内及びフレッツ光サービスへの勧誘を行うといった不適切な営業が依然継続されています。</p> <p>～略～</p> <p>一昨年度及び昨年度の指導に基づきNTT東西殿が講じた措置の実効性を第三者が客観的に評価できるよう、措置内容の詳細を公表させるとともに、再発を防止する観点から、指導後の違反事例について、罰則を課す等、より実効性のある指導を行う</p> <p>一本件の根本的な問題が、116窓口とフレッツサービス受付センターが一体で運用されている実態に起因していると考えられることから、2つの窓口の所在地及び対応者を物理的に分離することや、NTTグループ以外の会社が個別に委託業務として運用する等の踏み込んだ措置をあわせて実施する</p>	<p>ソフトバンク殿の意見書にある、116における利用者からの問合せのないフレッツ勧誘(以下、116のBフレッツ勧誘)について、「より実効性のある指導を行う」とのご意見に賛同します。</p> <p>116のBフレッツ勧誘は、昨年度の検証においても弊社を含めて各社から発生事例の報告が行われています。その結果、累次の活用業務の実施にあたって電気通信事業の公正な競争を確保するために講じた「営業面のファイアーウォール」等の措置に抵触するとされ、総務省殿よりNTT東西殿への業務改善の要請が行われ、NTT東西殿からは「(略)改めて周知を行い、遵守徹底を図りました。」という報告が行われたのみとなります。(※1)</p> <p>しかしながら、本年度においても、各社より発生事例の報告が引き続き行われている現状です。また、加入電話の移転等案内ページ上では、昨年度に弊社より指摘したひかり電話等バナー広告が現在も変更されず、更には利用者の移転を利用しフレッツ光やひかり電話への誘導的な勧誘が行われています(別紙1)。これらを踏まえれば、昨年度の業務改善の要請のみの措置だけでは効果がないことは明らかであり、本年度においてはそれ以上の厳格な対応が必要であると考えます。</p>
KDDI株式会社	<p>■NTT東・西の116窓口における加入電話移転手続きに伴うフレッツ光の営業活動</p> <p>今年度においても、未だ116窓口における加入電話移転手続き等に伴うフレッツ光の営業活動等の複数の問題事例が報告されており、事態は依然として改善されていない状況です。</p> <p>・2008年度の検証結果に基づく総務省からの措置に対し、NTT東・西は、「東西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」における営業面でのファイアーウォールを遵守するため、会議や文書により、各支店及び県域等子会社に対して、116番への加入電話等の移転申込みを行う加入者に対し、問い合わせが無いにもかかわらずフレッツ光の営業活動を行わないよう周知・徹底したとの報告を行っていますが、これまでのNTT東・西による対応が真に適切であったか改めて踏み込んだ検証を行うべきと考えます。もし、適切な対応を行ったにも関わらず、営業面でのファ</p>	<p>※1 平成21年2月 総務省「競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)」(3)ア(ア)</p> <p>「116番への加入電話又はINS64の移転申込みを行う加入者に対し、当該加入者からの問い合わせが無いにもかかわらず、活用業務であるフレッツ光サービスの営業活動を行うことは、累次の活用業務の実施に当たり、NTT東西が電気通信事業の公正な競争を確保するために講じたこととした具体的措置の「営業面のファイアーウォール」等に抵触する。(略)」</p>

意見提出者	該当部分		再意見
		<p>イーウォールが機能していないのであれば、問題は窓口の所在地及び対応者が同一という現在の組織そのものにあると考えられるため、物理的に分離する等の抜本的措置が講じられるべきです。</p> <p>～略～</p>	<p>平成21年4月 総務省</p> <p>『競争セーフガード制度に基づく検証結果(2008年度)』に基づき講じるべき措置について(要請)に対する東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からの報告</p>
<p>ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社</p>		<p>NTT東西殿とNTTドコモ殿のFMC連携</p> <p>～略～</p> <p>・そもそも、「東・西NTT の業務拡大に係る公正競争ガイドライン」(以下、「活用業務ガイドライン」という。)の別紙2「今後想定される具体的な業務に関する基本的な考え方」における「1 固定・移動融合(FMC)サービス」の記述において、「固定通信分野・移動通信分野双方の市場支配力が結合することにより、NTT ドコモ以外の電気通信事業者との間における実質的な公平性の確保を困難とし、電気通信事業の公正な競争の確保に支障を及ぼすおそれの蓋然性は高い」とされ、両社の排他的な共同営業が禁止されているところです。さらに、指定電気通信設備を設置する事業者に対しては、事業法第30 条の禁止行為第3 項第2 号が存在し、特定の電気通信事業者に対する不当に優先的な取り扱い等が禁じられ、また、「日本電信電話株式会社の移動体通信業務の分離の際における公正有効競争条件」としても、各種取引条件の同等性確保が求められています。</p>	<p>ソフトバンク殿の意見書にある「ホームUサービスの排他性に関する検証」及び、今後のNTTグループによる「新規FMCサービスのサービス開始前の事前検証」について賛同します。</p> <p>NTTドコモ殿はホームUサービスについて昨年度のソフトバンク殿の意見書への再意見としてそのアクセス提供事業者について「告知・販売方法について、ツール類で『マルチセッションの対応回線』で『順次拡大予定』と記載しており、同等性を確保しております。」と述べられています。</p> <p>しかしながら、ホームUサービスは2009年8月現在においても、NTT東西殿のフレッツサービス以外では利用できず、結果、NTTグループに閉じたFMCサービスとなっております。</p> <p>「東・西NTTの業務範囲拡大に係る公正競争ガイドライン」において「市場支配的な電気通信事業者である東・西NTTが、活用業務を営む</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 以上の点を踏まえると、NTT グループに閉じたFMC 連携については、前述の活用業務ガイドラインの主旨等からして、本来、認められるべきではありません。その意味においては、ホームU サービスが営業・販売等の側面において、NTT グループによる排他性を有しているサービスか否かが論点となることから、今年度については、以下の二点について重点的な検証を行うべきと考えます。</li> <li>- NTT ドコモ殿と接続事業者の協議において、接続事業者を実質的に排除する行為がなされていないか</li> <li>- サービス販売時における差別的な共同行為 (NTT 東西殿によるFMCソリューションの提案時におけるNTT ドコモ殿の携帯電話の推奨的行為や、本サービスの広告等での排他的な記載)が存在していないか</li> <li>・ また、今後、FMC サービスが一層進展していくことも想定されることから、現状のホームU サービスに限ることなく、NTT グループによる新規のFMC サービスについては、サービス開始前の時点において、法やガイドラインの趣旨等からの適正性を事前検証することも必要と考えます。</li> </ul>	<p>に当たって他の市場支配的な通信事業者との連携を行う場合、その市場支配力が統合することにより、競争事業者と実質的な公平性の確保が困難になる等、競争阻害的な要素が拡大するおそれがある。」と明確に認識され、当ガイドラインの別紙2</p> <p>「今後想定される具体的な業務に関する基本的な考え方」において、「FMCサービスの提供に当たり、東・西NTTは、NTTドコモとの排他的な共同営業は行わないこと。」とされております。</p> <p>以上を踏まえれば、NTTグループに閉じたFMCサービスとなっている現在のホームUサービスについて、そのサービス提供にあたりNTTグループによる排他性がないか検証を行う必要があると考えます。加えて、今後のNTTグループによる新規のFMCサービスに関しても、公正競争条件を規定する法令やガイドラインの趣旨に潜脱しないか等その適正性について事前に検証を行うべきだと考えます。</p>
<p>ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社</p>	<p>NTT東西殿への規制の子会社への適用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社共調べによると、県域等子会社運営の一部の販売店において、今年度も引き続き、NTT ドコモ殿の携帯電話を販売する行為が見られます。</li> <li>～略～</li> <li>・ 従って、NTT 東西殿に対し、子会社を通じた脱法的なサービス販売を禁止させる規制を課す、若しくは県域等子会社にもNTT 東西殿と同様の禁止行為規制を適用する等、県域等子会社を通じた排他的な一体営業等を禁止するための措置を講じることが必要と考えます。</li> <li>・ 以上の点を踏まえ、今年度においては、NTT 東西殿の報告に対する総務省殿の評価や兼務の状況を公表する等、情報開示の措置を講じた上で、NTT 東西殿と県域等子会社との役員兼任を禁止する等の厳格なルールを定めることが必要不可欠と考えます。</li> </ul>	<p>ソフトバンク殿の意見書にある「NTT 東西殿と県域等子会社との役員兼任を禁止する等の厳格なルールを定めることが必要不可欠」とのご意見に賛同します。</p> <p>加えて、県域等子会社に対しては禁止行為規制もしくは特定関係事業者制度の対象とすることによって、公正競争の確保をより明確に行う措置が必要であると考えます。</p> <p>県域等子会社の運営に関するNTT東西殿の昨年度の意見としては「会社の形態に関わらず、当社の業務を委託する際には、当社からの委託業務で知り得た情報の目的外利用の禁止について業務委託契約に規定する等、適切な措置を講じるとともに、公正競争マニュアルの整備及び研修等を徹底していることから、公正競争上の問題は生じていないも</p>

意見提出者	該当部分	再意見
KDDI株式会社	<p>■ 圏域等子会社とNTT東・西等の一体経営、圏域等子会社等によるNTTグループ各社サービスの一体営業</p> <p>・本年7月23日付の「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」(圏シード・プランニング)の結果によると、消費者の過半数が、「NTT東日本ー東京南」、「NTT西日本ー関西」といったNTT東・西の圏域等子会社(禁止行為等の規制の対象外)の会社名について、NTT東日本やNTT西日本の支社又は支店として認識しているとの結果が出ています。</p> <p>・同調査によれば、NTTブランドの強さやNTTグループの一体営業が、以下のように消費者に認識されているとのアンケート結果も出ています。 ～略～</p> <p>・また、NTT東日本ー東京南のように、圏域等子会社の代表取締役をNTT東日本の常務取締役東京支店長役員が兼務するという事例が多く見受けられます。このように圏域等子会社の役員をNTT東・西本体の役員が兼務するという一体経営の下、圏域等子会社は、NTT東・西のフレッツ等のサービス販売をする一方、自らが100%出資する携帯ショップによってNTTドコモの携帯販売を行っています。このように、禁止行為等の規制がかからない圏域等子会社を軸として、NTT東・西とドコモサービスの一体営業が行われているのが実態です。(*) ～略～</p>	<p>のと考えます。(NTT東殿)」とされています。</p> <p>しかしながら、1999年のNTT再編成時を振り返ると、公正競争を確保する観点から、当時のNTT殿が所有する接続情報の流出の抑止、及びNTTグループ内の事業会社による一体的営業の抑止策として、次のとおり構造分離を導入し実効的な対応を行い、その措置をより確実なものにした実績があると認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 地域通信会社(NTT東西殿)と長距離通信会社(NTTコミュニケーションズ殿)を別会社とする</li> <li>▶ NTT東西殿には禁止行為規制を適用し、NTTコミュニケーションズ殿を特定関係事業者指定し役員兼任を禁止する</li> </ul> <p>この経緯を踏まえれば、NTT東西殿の100%子会社であり第一種指定電気通信設備に係る業務を受託しNTT東西殿と一体的に運営される一方で、禁止行為や特定関係事業者制度の規制を一切適用されない圏域等子会社の現状は、上述のNTT再編成時の措置を形骸化させているものに他ならないと考えます。</p> <p>また、ソフトバンク殿のご指摘通り、昨年度における本件に関する総務省殿からの要請の内容は、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ NTT東西殿と圏域等子会社の役員兼任状況の報告</li> <li>▶ 圏域等子会社におけるNTTグループ各社から受託した業務に係る情報の目的外利用の防止等についての周知徹底</li> </ul> <p>のみに留まり、116のBフレッツ勧誘と同様に、実効的な効果があるものとは思われず、この内容だけでは上述の公正競争確保に関する懸念は払拭することはできないと考えます。</p>
ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフト	<p>NTT グループカードによるセット割引 ～略～</p> <p>禁止行為規制の本来の趣旨や、共同ガイドラインに規定する「自己の関連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の禁</p>	<p>ソフトバンク殿の意見書にある「おまとめキャッシュバック」における割引サービスの実態についての調査を弊社としても要望します。</p> <p>「電気通信事業分野における競争促進に関する指針」(2008年3月)に</p>

意見提出者	該当部分	再意見
バンクモバイル株式会社	<p>止を厳格に運用する観点から、このような関連会社を通じた実質的なセット割引を認めるべきではなく、即時に「おまとめキャッシュバック」のサービス提供を禁止する等の措置を講じるとともに、NTT持株殿の子会社・関連会社に対し、NTTグループ商品のセット割引に相当する行為全てを禁止する措置が必要と考えます。</p> <p>・ 加えて、「おまとめキャッシュバック」における割引サービスの原資についても詳細調査が必要と考えます。</p> <p>昨年度検証時の再意見において、NTT東西殿は「ポイント付与等の施策は各クレジット会社独自の営業戦略の中で行われているもの」として、当該サービスへの関与は否定していますが、NTTドコモ殿とNTTコミュニケーションズ殿については、キャッシュバック支払いへの関与の有無について、特段意見はしていない状況です。仮に、NTTドコモ殿等より、当該サービスの割引原資が出されているか、若しくは事実上それに相当する行為がなされているとすれば、県域等子会社を通じた脱法的な共同営業の事例と同様に、法規制が及ばないNTTグループ関連会社を隠れ蓑として排他性の高いセット割引を行っていることと同義であることから、この観点からも、運用実態の調査を行うべきと考えます。</p>	<p>明記されているように、市場支配的な電気通信事業者が自己の関係関連サービスを排他的に組み合わせた割引サービスの提供を行うことは独占禁止法、電気通信事業法上禁止されています。</p> <p>おまとめキャッシュバックは、日本電信電話株式会社とその普通株式を91.11%所有し(2009年6月現在)、市場支配的な電気通信事業者であるNTT東西殿、NTTドコモ殿のグループ会社であるNTTファイナンス殿が提供しており、実質NTTグループの割引サービスとなっております。</p> <p>本年度より、その割引対象にNTTグループ以外のISPの2社が加わっておりますが、これによりその割引サービスに排他性がないとは断言できません。事実、NTT東西殿の販売代理店会社のWeb広告には、割引についてNTTグループの料金割引のみを宣伝している事例もあります。(別紙2)</p> <p>以上のような状況を勘案し、公正競争条件を規定する法令やガイドラインの趣旨に潜脱していないか、サービスの実態を調査すべきだと考えます。</p>
ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社	<p>新規CDE コード展開工事における不利な取扱い</p> <p>・ 相互接続において必要となる電気通信番号に係る交換機トランスレータ展開工事について、NTT西日本殿では、総務省殿の番号指定が完了した番号のみを工事受付する方針をとっていますが、一部の携帯電話事業者に対しては総務省未指定番号についても工事を実施している状況にあります。このように、携帯電話事業者間で当該工事の実施方法に差異が生じていることで、一部の携帯電話事業者には工事費用負担の面で、不利益が生じています。こうした現状は、事業法第30条第3項第</p>	<p>ソフトバンク殿の意見書にある、NTT西日本殿による「一部の携帯電話事業者に対しては総務省未指定番号についても工事を実施している状況」について、詳細に調査を行う必要があるとの意見に賛同します。</p> <p>NTT西日本殿への工事費用支払いが発生する当該工事において、事業者によって工事条件が異なった場合、事業者間の公平性の観点から、大きな問題があると考えます。</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>2号で禁止されている「特定の電気通信事業者に対し、不当に優先的な取扱いをし、若しくは利益を与え、又は不当に不利な取扱いをし、若しくは不利益を与えること」に該当する恐れがあると考えます。</p> <p>・従って、総務省殿においては、NTTグループ会社と他接続事業者との接続に係る公平性を保つ観点から、本事例について詳細に調査を行った上で、携帯電話事業者の番号展開工事の実施方法、工事受付方針を統一し、携帯電話事業者により、扱いに差が生じないよう接続に係る必要なルール整備を行って頂きたいと考えます。</p>	
	<p><b>2 日本電信電話株式会社に係る公正競争要件の検証</b></p>	
	<p><b>(1) 検証の対象</b></p>	
<p>ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社</p>	<p>業務範囲規制の形骸化及びNTT東西殿のIPv6 進出 ～略～</p> <p>・しかしながら、2001年度の活用業務制度導入以降、次々と当該業務の認可がなされ、結果として、NTT東西殿が活用業務であるひかり電話サービスやフレッツサービスを実質的に主要業務として営むことで、NTT法やNTT再編成の本来の目的と齟齬をきたし、NTT東西殿の業務範囲規制自体が形骸化している状況となっています。</p> <p>・NTT-NGNにおいても、そのIP網は県内・県間を一体的に提供するサービスであり、こうした業務範囲規制の趣旨からすれば、本来であればNTT東西殿以外の事業者が提供すべきところ、NTT東西殿は活用業務を用いて、独占的な市場シェアを持つFTTHアクセス網とIP網を一体として構築しています。この結果、ISP事業者はアクセス網としてNTT-NGNを選択せざるを得ず、公正な競争環境を確保することができない状況にあるところですが、現在、このNTT-NGN上でのIPv6インターネット接続サービスの提供方式の一つとして、選定された3社のみが接続事業者としてエンドユーザにIPv6アドレスを付与するという「ネイティブ方式」が議論されています。</p> <p>・これについては、そもそもNTT-NGN自体が公正競争上の問題を孕んでいること、及びNTT-NGN上でIPv6のネイティブ接続が可能な事業者が3社に</p>	<p>各社殿の意見書にある活用業務制度趣旨が形骸化しているとの意見に賛同します。</p> <p>本来、活用業務認可制度は、日本の通信市場の競争活性化を目的とし、NTTグループ各社間のヤードスティック競争及び相互参入による直接競争を促進させるために、県内通信サービスだけでなく他サービスにおいても参入を可能とさせる意義も有して、NTT再編時に設立されたものと認識しています(*1)。公正競争要件が確実に確保できるのであれば、日本の通信市場全体の競争活性化のために、本制度は有効的に活用されても良いものと考えます。</p> <p>しかしながら、現状は、活用業務認可制度を通じて様々なサービスが認可されてきた一方で、NTTグループ各社間のヤードスティック競争及び直接競争は行われることはなく、むしろ公正競争を阻害するようなNTTグループの独占化を強める弊害だけが顕著に現れ、本制度設立の趣旨として期待された効果は一切出ていないと考えます。</p> <p>このような結果となった根本的な原因は、現在の持株会社を中心とした</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>制限されていること等に鑑み、公正競争上、必要な措置が取られるべきと考えます。</p> <p>～略～</p>	<p>NTTグループの経営体制にあると考えます。NTT再編以降、持株会社の下においてグループ内の会社間同士の利益を互いに奪い合うような、ヤードスティック競争及び直接競争に対してインセンティブを働かせることは、これまでも、また今後においても非常に困難であると考えます。</p>
KDDI株式会社	<p>【はじめに】</p> <p>～略～</p> <p>・以上の点を踏まえ、競争セーフガード制度においては、以下について、しっかり議論を行うべきです。</p> <p>■ボトルネック設備とNTTグループの市場支配力の問題が解決されないまま、これまでにNGN等の活用業務が認可されてきたことは、公正競争上大きな問題であることから、直ちに認可を取り消すこと及び活用業務制度自体の在り方</p> <p>～略～</p>	<p>以上のようなことを踏まえれば、公正競争を確保する観点での現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制に対する検証は、2010年度に予定されているNTT組織問題の検討に先立ち、行われる必要があると考えます。</p> <p>(*1)平成8年2月 総務省 電気通信審議会 「日本電信電話株式会社の在り方について－情報通信産業のダイナミズムの創出に向けて－」答 申</p> <p>2 NTTの再編成の意義</p> <p>2-1 再編成を必要とする理由</p> <p>(1) ボトルネック独占解消による競争の促進</p> <p>(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高めることが必要である。</p> <p>(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。これにより、NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。</p> <p>3-2 新しい市場におけるNTTの姿</p> <p>再編成後のNTTの姿は次のようになる。</p> <p>(1) 基本的視点</p>

意見提出者	該当部分	再意見
		<p>次のような基本的視点に基づき、再編成を行うこととする。</p> <p>(ア) NTTの潜在的な力を全面的に開花させ得る、自由化を目指した体制とする。</p> <p>(イ) 多角的な主体による公正有効競争を促進する体制とする。</p> <p>(ウ) 再編成会社間のヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争の創出を目指す。</p>
<p>ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社</p>	<p>■NTT ブランドの優位性</p> <p>本意見書の総論で述べたとおり、NTTグループ各社におけるブランド力は、事業者間の競争環境に大きな影響を及ぼしているものと考えます。特に、FMCの展開や上位レイヤへの進出に伴って、グループ会社間の連携強化に起因するブランド力の相乗的効果により、競争環境への影響度合いが増すことが懸念されます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社シード・プランニング殿が公表した「電気通信事業におけるグループ・企業ブランド力調査」(2009年7月24日公表: 下記参考参照)からも、昨年度同社調査に引き続き、消費者にとっての「NTT」ブランドの優位性やNTTグループの一体性が見受けられる結果が導き出されています。加えて、今年度調査においては、NTTの歴史的成り立ちから生まれているブランド力が競争環境に影響を及ぼしていることが読み取れる点も注目すべき事項であると考えます。</li> <li>昨年度における本制度の検証結果においては、総務省殿より、ブランド力分析の必要性は示されているものの、「NTTブランド力と公正競争の関係について引き続き注視していく」と述べるに留まっています。その後、具体的に分析を実施する等の進展は見られない状況ですが、ブランド力の影響が検証結果等において明示されているにも係らず、何の措置も講じないことは公正競争の阻害要因を放置し続けることとなり、問題であると考えます。</li> <li>本件に関連し、2007年7月に総務省殿より公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価2006」において、「NTT」のブランド力が公正競争に与える影響について言及され、ブランド力の問題について詳細な分析の必要性が明記されているところであることも踏まえれば、NTT組織の見直し議論の本格化を目前に控えた現時点において、総務省殿による「NTT」</li> </ul>	<p>ソフトバンク殿の意見書にて指摘されているとおり、「NTT」のブランド力は事業者間の競争環境に大きな影響を及ぼすものと考えます。</p> <p>「NTT」という呼称は、公社時代においても使用されており、公的機関である信頼性に加え、全国的な地域と営業基盤、またテレビコマーシャル等で広告されそのブランドの認知を高めてきた経緯から、「NTT」ブランドは、公社時代から引き継いだ重要な経営資源だと考えられます。</p> <p>2002年に発表された経済産業省の報告書「ブランド価値評価研究会報告書」(*1)において、</p> <p>「経済のソフト化、グローバル化、IT技術の発展、規制改革の進展等の経済環境の変化に伴い、企業は巨額の金融資産、設備資産、土地等の有形の経営資源(以下、「タンジブルズ」という)に基づくタンジブル経営戦略から知的財産、研究開発費、ノウハウなどの無形の経営資源(以下、「インタンジブルズ」という)を中心とするインタンジブル経営戦略へと大きくパラダイム・シフトしつつある」。</p> <p>と認識され、現代企業戦略におけるブランド価値の重要性が述べられています。</p> <p>同報告書においては、ブランド価値概念について、</p> <p>「企業がブランドを通じて製品等に対する顧客の愛顧、信頼を獲得し、継続した顧客関係を維持できるようになると、顧客はもはや製品等の物理的または機能的側面よりも、ブランドを拠りどころにして製品等を購入</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>ブランド力の詳細分析がなされることが必須と考えます。</p> <p>・ なお、上記の検討においては、現状のグループ会社における「NTT」ブランドの使用の妥当性(NTT東西殿の県域等子会社であるNTT-〇〇といった社名が公正競争に与える影響等)に加え、新たな組織形態における「NTT」ブランドの取り扱い等についてもその範囲に含め、英国※12や米国※13における事例等も参照の上、グループ全体に対して「NTT」ブランドを使用させず、事業会社・子会社毎に異なるブランドを使用させる等、早急にブランド使用に係るルールを確立することが必要と考えます。</p> <p>※12 英国では、BTの設備利用部門と設備管理部門を明確に分離した上で、ボトルネック設備保有する設</p>	<p>する意思決定を行うようになり、その結果ブランドによる競争優位性がもたらされることになる。ブランドの競争優位性は、第1に価格の優位性、第2に高いロイヤルティ、第3に地理的展開、類似業種および異業種展開力等のブランド拡張力として具現化され、企業に現在および将来のキャッシュ・フローの増加をもたらす。」</p> <p>とされ、ブランドが当該企業の既存ビジネスに貢献するだけではなく、地理的展開、類似業種および異業種展開力等の際にも競争優位性をもたらす重要な経営資源とされており、ネットワークの高度化に伴い隣接及び関連領域が広がっている通信市場においては特に配慮する必要があると考えます。</p> <p>このことは、シード・プランニング殿が発表された調査結果においても裏打ちされており、通信サービスに限らず、「NTT」ブランドによってサービスや商品に対する消費者の購入意欲が高まるなど購買行動に大きな影響を与えているとされています。</p> <p>また、ブランドの効用は、消費者への効用だけでなく、その従業員の帰属意識を高める効用があると考えられています。大手広告代理店博報堂の調査によると、一般の企業グループ経営において、強いブランドによるグループ従業員の帰属性の向上は、企業グループの相乗効果を生む源泉とされています(*2)。NTTグループにおいても、「NTT」ブランドはその従業員の帰属意識を高めグループ経営における相乗効果を生む要因になっていると考えます。しかしながらボトルネック設備である、第一種、第二種指定電気通信設備を有し、ファイヤーウォール等業務運営上の制限を受けているNTTグループにおいては、その帰属意識が業務運営上の制限の実効性を阻害する要因になる可能性があると考えられます。</p> <p>ボトルネック設備を有する事業者の従業員の過度な帰属意識によって、公正競争を確保するための規制が阻害されないよう、イギリスにおい</p>

意見提出者	該当部分		再意見
			<p>ては、ボトルネック設備を有する British Telecom（以下、BT）の設備管理部門を分離する際に、従業員の BT への帰属意識が公平なアクセス提供の阻害要因とならぬよう、新設された設備管理会社においては「BT」ブランドとは違うブランディングが義務づけられました。（*2）</p> <p>以上、公社時代より引き継がれた「NTT」ブランド資産が与える、消費者の購買行動や過度な従業員の帰属意識の影響を勘案し、「NTT」ブランドの使用に係るルールを確立すべきだと考えます。</p> <p>*1 2002年6月24日 経済産業省 企業法制研究会 「ブランド価値評価研究会報告書」</p> <p>*2 2009年8月17日 博報堂 「強いブランドがもたらすもの」 (<a href="http://www.hakuhodo-bc.co.jp/knowledge/bring.html">http://www.hakuhodo-bc.co.jp/knowledge/bring.html</a>)</p> <p>*3 2006年2月27日 Ofcom 「Openreach Establishment - An Overview」</p>
<b>3 その他</b>			
<p>ソフトバンクBB株式会社、ソフトバンクテレコム株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社</p>	<p>■NTTグループ内に係る実質的な一体経営</p> <p>・本意見書の総論で述べたとおり、NTT グループ内の人事交流については、NTT 持株殿を中心にNTT 東西殿、NTT ドコモ殿、NTT コミュニケーションズ殿等のグループ会社間で役員の異動が依然として見受けられる状況です（別添資料1 参照）。これらの行為は、移動体部門分離時の公正競争要件（三）並びにNTT 再編時の公正競争要件（一）、（二）に定める役員兼任の禁止や在籍出向の禁止等に抵触するものではないとしても、グループ連携の強化に繋がるものであることに違いはなく、競争事業者との間での公正競争環境を実現するというそもそもの移動体部門の分離並びにNTT 再編の趣旨に反するものと考えます。</p> <p>・本件については、昨年度検証結果において、「NTT 東西は会社間人事異動時には役員を含めた全従業員を対象として退任・退職（転籍）後を含めた守秘</p>		<p>ソフトバンク殿が主張されているとおり、NTTグループによる実質的な一体経営が公正競争環境を阻害する要因となっていると考えます。</p> <p>移動体分部門分離及びNTT再編時に、通信市場において公正競争環境を確保するため、グループ会社間での役員兼任や在籍出向は禁止されていますが、ソフトバンク殿のご指摘通り、グループ会社間での役員の異動については頻繁に行なわれているのが現状です。</p> <p>これも、現行のNTTの持株体制下特有の現象であり、持株会社において各社の利害関係を調整しグループ一体化を推進することが経営として最も優先される事項になっていると見受けられます。</p>

意見提出者	該当部分	再意見
	<p>義務等の遵守に関する誓約書の提出を義務付ける等の取組を実施しているとしており、引き続き注視していく」とされています。</p> <p>・しかしながら、NTT 東西殿のみが人事異動時の守秘義務遵守を徹底したとしても、当該誓約書の内容が不明な状況ではその実効性の検証が不可能であり、そもそも実態としてグループ会社間で定常的な役員の異動が依然として見受けられる中では、いかに特定会社の人事異動時における守秘義務等を徹底したとしても、必要十分なファイアーウォール機能が確保されるとは到底考えられません。</p> <p>・従って、弊社共の従前からの主張どおり、現行の公正競争要件に規定されている役員兼任や在籍出向を禁止するのみでは不十分であり、NTT 持株殿、NTT ドコモ殿、NTT コミュニケーションズ殿、NTT データ殿等のNTT グループ会社間の役員等の人事異動を禁止する等の追加措置が必要と考えます。</p> <p>加えて、こうしたグループ会社間の定常的な人事異動は、持株会社体制の組織管理形態によってこそ可能であることを考慮すれば、NTT の持株会社体制自体を見直す必要があり、一刻も早くNTT 組織の見直し議論を開始する必要があるものと考えます。</p>	<p>NTT再編意義として、各社間でのヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争も期待されておりました(*1)。しかしながら、上述のように、持株体制下においては、各事業会社が直接競争を行なうことは限界があり、再編時の意義を実現すると共に将来に向けた健全な競争の推進のためには、現在の持株会社を中心としたNTTグループの経営体制についての検証が必要と考えます。</p> <p>(*1)平成8年2月 総務省 電気通信審議会「日本電信電話株式会社の在り方についてー情報通信産業のダイナミズムの創出に向けてー」答申</p> <p>2 NTTの再編成の意義</p> <p>2-1 再編成を必要とする理由</p> <p>(1) ボトルネック独占解消による競争の促進</p> <p>(ア) 前述したように、ボトルネック独占の弊害を防止する観点から、非構造的措置に加えて、構造的措置を併せて講ずることにより、競争促進の効果を抜本的に高める必要がある。</p> <p>(イ) 具体的には、NTTの独占部門と競争部門を分離することによって、競争部門の競争を一層促進するとともに、再編各社間のヤードスティック競争、あるいは直接競争によってボトルネック独占力の行使を防止するとともに、それ自体の解消を目指すことが必要となる。これにより、NTTの経営効率化のインセンティブが向上することが期待される。</p> <p>3-2 新しい市場におけるNTTの姿</p> <p>再編成後のNTTの姿は次のようになる。</p> <p>(2) 基本的視点</p> <p>次のような基本的視点に基づき、再編成を行うこととする。</p> <p>(ア) NTTの潜在的な力を全面的に開花させ得る、自由化を目指した体制とする。</p> <p>(イ) 多元的な主体による公正有効競争を促進する体制とする。</p> <p>(エ) 再編成会社間のヤードスティック競争とともに、相互参入による直接競争の創出を</p>

意見提出者	該当部分		再意見
			目指す。
東日本電信電話 殿		<p>【自社・グループ内通話無料サービスについて】</p> <p>固定通信事業と携帯通信事業を1社(グループ)で提供している事業者は、固定系の事業者の接続料よりも非常に割高な接続料を設定している一方で、自社やグループ内の通話料を無料とするサービスを拡充しており、その無料サービスの赤字を他事業者に適用する接続料によって補填している懸念があります。</p> <p>～略～</p>	<p>割高(高額)な接続料の検証については、それが不当かどうかに関わらず、検討すべき観点として以下の2点があり、検証を深める上では重要と考えます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高額な接続料が、事業者間における公正競争を阻害していないかどうか</li> <li>・他社の接続料が高額な場合は、自社の接続料引下げのインセンティブも低下することにもなるため、結果的に通信市場全体の接続料の適正性が損なわれていないかどうか</li> </ul>
西日本電信電話 株式会社		<p>【固定電話と携帯電話の無料通話について】</p> <p>・現在、固定電話市場においては、自社又は自社グループの携帯電話との無料通話を梃子に固定電話ユーザの獲得を目指し、自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とするサービスが登場していますが、ある携帯電話事業者殿の公式ホームページにおいて、「自社内通話や自社グループ間通話の利用者料金を無料とする一方で、自社以外の携帯電話などから着信した場合に接続料を頂けるので利益を出すことができる。」と記載されている等、自社内通話や自社グループ間通話の赤字を接続事業者が支払う接続料で補填されている懸念があることから、当該携帯電話事業者殿グループ内等における接続料の取引実態等を検証して頂きたいと考えます。</p>	

## ①NTT東日本(平成21年8月25日時点)

URL: [http://web116.jp/shop/iten/iten\\_00.html](http://web116.jp/shop/iten/iten_00.html)

The screenshot shows the '電話のお引越し' (Phone Transfer) page. The main content area includes a section titled 'お引越先で「ひかり電話」' which states that users can transfer their phone service to 'ひかり電話' (Flet's Light) or 'フレッツ光' (Flet's Light) and that the transfer process is simplified. A sidebar on the right contains a '迷惑電話対策' (Anti-harassment call measures) link, which is circled in blue. The page also features a search bar at the top and various navigation tabs.

昨年度に引き続き加入電話加入者向けの移転手続ページにおいて、(加入者の意思に関係なく)フレッツ光やひかり電話への勧誘を行っています。

昨年度と比較しても、バナー広告に加えて、フレッツ光やひかり電話へ誘導する文言が追記され、より明確に勧誘が行われています。(次頁参考)

このような営業行為は、加入電話の加入者情報を所有するNTT東西殿のみが可能であり、他事業者では決して行うことができません。

まさに、電気通信事業の公正な競争を確保するために講じた「営業面のファイアーウォール」等の措置(※)に反する行為であると考えます。

**※参照**  
「戸建て住宅ユーザ向けIP電話サービスの県間伝送等に係る料金設定」(平成17年1月認可)の認可条件

＜認可条件＞  
「戸建て住宅ユーザ向けIP電話サービス(仮称)に関して、加入電話及びINS64の契約に関して得た加入者情報であって、他事業者が利用できないものを用いた営業活動を行わないこと。」

＜「総務省殿の考え方」として当該条件で禁じられる事項＞  
「116番への加入電話またはINS64の移転申し込みに対し、加入者から本件サービスについての問い合わせが無いにもかかわらず、本件サービスの営業活動を行うこと」

## 【参考:昨年度弊社意見書より】NTT東日本

### ①NTT東日本

- ・ URL : [http://web116.jp/shop/iten/iten\\_00.html](http://web116.jp/shop/iten/iten_00.html)
- ・ 平成20年8月22日 時点

The screenshot shows the NTT East Japan website interface for phone transfer. At the top, there is a navigation bar with 'トップ', '電話', 'インターネット', '通信機器', '電報', and 'お問い合わせ'. Below this, the main heading is '電話のお引越し' (Phone Transfer). A sub-heading asks 'どちらへお引越しですか?' (Where do you want to transfer to?).

On the left, there is a map of Japan with various regions highlighted in blue. The highlighted regions include: 北海道 (Hokkaido), 青森 (Aomori), 秋田 (Akita), 山形 (Yamagata), 福島 (Fukushima), 茨城 (Ibaraki), 栃木 (Tochigi), 群馬 (Gunma), 新潟 (Niigata), 長野 (Nagano), 山梨 (Yamanashi), 東京 (Tokyo), 神奈川 (Kanagawa), 千葉 (Chiba), 岩手 (Iwate), 宮城 (Miyagi), 山形 (Yamagata), 福島 (Fukushima), 新潟 (Niigata), 長野 (Nagano), 山梨 (Yamanashi), 東京 (Tokyo), 神奈川 (Kanagawa), 千葉 (Chiba).

On the right, there are several informational boxes:

- お問い合わせ** (Contact Us): 電話に関するお問い合わせ、故障についてはこちらから
- PICK UP**: 料金のお支払について, 料金のしくみについて, 災害用伝言ダイヤル
- これから電話の新しいカタチはじまっています** (New phone services starting): **ひかり電話** (Hi-Clear Phone)
- @ドリング** (At-Dring): インターネットで電話料金がわかる
- 0036**: 携帯へは、家デンからが安い!
- 迷惑電話対策** (Harassment Call Countermeasures): どんな迷惑電話でも断りませんか?

A red circle highlights the 'ひかり電話' section, and a red arrow points to it from the right.

## ②NTT西日本(平成21年8月25日時点)

URL: <http://www.ntt-west.co.jp/denwa/mousikomi/move/index.html>

NTT西日本  
"光、ひろがる、ひびきあう。"

NTT西日本公式トップ | サービス・商品 | 法人向けサービス | 企業情報

サイト内検索  検索 文字サイズ 小 中 大

電話のご案内 トップ お問い合わせ よくある

各種お手続き お得なサービス 便利なサービス 料金のご案内 お客さまサポート

電話 トップ > 各種お手続き > お引っ越しのお手続き

### お引っ越しのお手続き

お引っ越しのお手続きに関するご案内です。電話とフレッツサービスの同時手続きも承ります。

- フレッツサービスをご利用していない方
- フレッツサービスをご利用の方

#### フレッツサービスをご利用していない方

**お引っ越し先でも加入電話/INSネットサービスを継続してご利用の場合**

お引っ越し先でも加入電話/INSネットサービスをご利用される場合はこちら

お申し込み詳細 | 今すぐお申し込み

**お引っ越し先で新たにフレッツ光のご利用をご希望の場合**

お引っ越しのタイミングで、新たにフレッツ光とひかり電話をご利用される場合はこちら

お申し込み詳細 | 今すぐお申し込み

#### フレッツサービスをご利用の方

**フレッツ・ADSL/フレッツ・ISDNをご利用の場合**

お引っ越し先でも加入電話とフレッツ・ADSL、もしくはフレッツ・ISDNをご利用の場合はこちら

NTT西殿においても、NTT東殿と同様にフレッツ光やひかり電話への勧誘を行っています。(昨年度分については次頁参考)

各種お手続き

- 新規のお申し込み
- 変更お申し込み
- お引っ越しのお手続き
- 請求方法・請求書に関するお手続き
- 名義変更のお手続き
- ご不要になったとき

よくあるご質問

お客さまより寄せられたご質問やご意見にお答えしています。まずは、こちらをご確認ください。

お問い合わせ

インターネットやお電話でのお問い合わせをお受けしています。

## 【参考:昨年度弊社意見書より】NTT西日本

### ②NTT西日本

・ URL : <http://www.ntt-west.co.jp/shop/procedure/move-k.html>

・ 平成20年8月22日 時点

**お申し込みはお早めに**

電話の工事は予約制です。  
お早めにお申し込みいただきますと、お客さまのご都合の良い日をご指定いただけます。  
なお、移転の際は、電話のお取外し日から1か月以内に、移転先で電話をお取付けください。お取外しの日から1か月以内にお客さまと連絡がとれず、お取付け工事ができなかった場合は「利用休止」の扱いとさせていただきます。

**お知らせいただく内容**

電話番号	現在お使いのお電話番号
お名前	電話のご契約者名義
電話の設置場所	現在の住所と新住所
住所	住所と電話が設置されている場所が異なる場合にお知らせ下さい
工事のご希望日	お取外し又は新しい場所でのお取付けご希望日

※料金明細内訳サービスをご希望のお客さまは、お引越し先の弊社支店・営業所で改めて手続が必要となります。

**7日以内なら両方でご利用いただけます**

7日以内なら新居と現在のお住まいの両方で電話をご利用いただけます。移転のお申し込みの際にお申し付け下さい。  
※電話番号の変更を伴う移転に限らせていただきます。

**新しい電話番号をご案内いたします**

ご希望により、お引越し前の電話番号にかけた方に、お引越し先の電話番号を3か月程度ご案内いたします。(無料)移転のお申し込みの際にお申し付け下さい。

NTT東西販売代理店会社 NTTグループカード販売ページ より(平成21年8月25日時点)

URL: [http://www.adsl116.com/ntt\\_card/omatome\\_cashback.html](http://www.adsl116.com/ntt_card/omatome_cashback.html)

## NTTグループカード

### おまとめキャッシュバックコース

個人会員様のみ対象

毎月のNTTグループ料金<sup>(※1)</sup>をおトクにご利用いただきたい方におすすめ!

毎月のショッピング利用合計額に応じて、NTTグループ料金<sup>(※1)</sup>が最大60%キャッシュバックされるコースです。

(ポイント・プレゼントコースとの選択性です。)



料金割引の案内は、NTTグループのみに限られたものとなっています。

### おまとめキャッシュバックコースの内容

#### ◆サービス概要

毎月のショッピング利用合計額に応じポイントを付与し、ポイントに応じたキャッシュバック率をNTTグループ料金<sup>(※1)</sup>に乗じた額をキャッシュバック

#### ◆ポイント計算方法

ショッピング利用料金の合計額 **1,000円につき10ポイント**

(注) キャッシュサービス、キャッシュサービスリボ及び出光キャッシュバックシステムご利用分等はポイント付与の対象外となります。

#### ◆キャッシュバック対象料金

NTTグループ料金<sup>(※1)</sup>

(注) 1社だけのご請求でもキャッシュバックの対象となります。