## 電話網移行円滑化委員会 ヒアリングを踏まえた事業者等・団体への質問

### 資料17-2 通話料市場の競争について 関連

項目	対象事業者	質問  /  回答	備考
①マイライ	<b>(</b> ン		
①(1)マイ	(ラインの必要性	·	
通話料マイライン	NTT	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.18 距離区分がなくなるためにマイライン機能を残して競争をする必要がないという主張がされていたが、必ずしもメタルIP電話において距離区分をなくさなければいけない理由はないと考えられるところ(あくまで慣例として光IP電話では距離区分がないというだけではないか)、それ以外にマイライン機能を具備しない(できない)とする明確な理由があるのか。	
	NTT	各事業者は自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供し、固定電話市場は直収/IP電話の間の競争に移行する中、固定系電話の一部分に過ぎないNTT東西のメタルIP電話において、他のIP電話と異なる特別な競争を導入する必要はないと考えます。また、少なくともNTT東西が全国一律の通話料金とする中、仮に、競争政策として、現在と同じ市内・県内市外・県間といった事業者選択の登録区分を残したままマイライン制度を継続するとした場合、お客様にとって、当該区分ごとに現在選択している事業者の料金がその後も最適なものになるとは限らないため、登録区分ごとにどの事業者を選択するか、再度、区分ごとにユーザの意向確認が必要となり、かつてマイライン開始時に実施したものと同等の膨大な対応・周知コストを要し、結果として利用者の負担増につながることから、合理的でないと考えます。さらに、IP網への移行によって、全国一律の通話料金が主流となることが見込まれるにもかかわらず、市内・県内市外・県間といった旧来の事業者選択の登録区分を残すことは、ユーザの混乱を招くことにもなります。事業者を選択したいというユーザ利便の確保という点においても、OOXY番号によるルーティング機能を用いた事業者選択は引き続きご利用いただけるようにすることや、事業者要望に基づくメタルIP電話の通話サービスの卸提供等を検討する考えであり、こうした選択肢が多数存在する中、今後の需要減少を考えれば、事前登録制の事業者選択機能を継続する意義は乏しいと考えます。	
マイライン	NTT	複数の事業者からマイラインの意見が出ているところですが、マイラインはなくすという立場を維持されますでしょうか。その場合の技術面、コスト面の困難性をもう少しご説明頂けると助かります。第12回委員会でもNTTからご説明頂いておりますが、他事業者の反対を押し切って廃止する理由があるかどうかをお伺いできればと思っています。	

	NTT	マイライン機能による競争は、NTT東西の「固定電話」の上で、PSTN特有の細分化された距離区分ごとにお客様を事前登録という形で争うものですが、・各事業者は自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供しており、固定電話市場は直収/IP電話の間の競争(回線契約(基本料)の競争)に移行する中、かつては有効だった競争も、比重が激減しており、携帯電話や通話アプリからの競争圧力を含め、固定系音声サービスの競争構造が大きく変化していること・NTT東西としても、IP網への移行後の通話料を、ひかり電話と同様に、距離区分を設けず全国一律のフラットな料金とする考えであり、全国一律通話料が主流のIP電話で、細分化された距離区分ごとに事前登録を争うマイライン競争はなじまないことから、技術面やコスト面の困難性といった以前に固定系電話の一部分に過ぎないNTT東西のメタルIP電話において、他のIP電話と異なる特別な競争を導入する必要はないと考えます。仮に、現在と同じ市内・県内市外・県間といった事業者選択の登録区分を残したままマイライン制度を継続した場合、ユーザの混乱を招くとともに、現在の事業者選択がお客様にとって最適なものにならず、お客様に不利益を与えかねないと考えます。そのため、仮に競争政策として、事前登録制の事業者選択機能を具備するという場合には、登録区分をIP電話の新しい料金体系に即したもの、つまり国内の距離区分を撤廃した上で、再度、ユーザの意向確認が必要となり、かつてマイライン開始時に実施したものと同等の意向確認を実施するとすれば、膨大な対応・周知コストを要することとなります。加えて、マイライン機能の開発にかかる費用や、マイラインセンターの維持等の運用費用等も必要となり、結果として利用者の負担増につながることから、合理的でないと考えます。 また、事業者を選択したいというユーザ利便の確保という点で言えば、OOXY番号によるルーティング機能を用いた事業者選択は引き続きご利用いただけるようにすることや、事業者要望に基づくメタルIP電話の通話サービスの卸提供等を検討する考えであり、こうした選択肢が多数存在する中、今後の需要減少を考えれば、事前登録制の事業者選択機能を継続する意義は乏しいと考えます。そのため、当該リスクがNTT東西に残らないよう、まずは、本機能を要望する事業者が、開発に要する費用等)をNTT東西が負うことになります。そのため、当該リスクがNTT東西に残らないよう、まずは、本機能を要望する事業者が、開発に要する費用等を全額負担することから、整理していただきたいと考えます。	
基本料・通話料	NTT、KDDI、SB、KOP、 QT、ST、TOHK	マイライン機能・中継選択機能で実現されているような、回線契約(基本料)と通話サービス(通話料金)の競争は、IP網に移行した後も必要か。それはなぜか。	
	NTT	マイライン機能による競争は、NTT東西の「固定電話」の上で、PSTN特有の細分化された距離区分ごとにお客様を事前登録という形で争うものですが、 各事業者は自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供しており、固定電話市場は直収/IP電話の間の競争(回線契約(基本料)の競争)に移行する中、かつては有効だった競争も、比重が激減しており、携帯電話や通話アプリからの競争圧力を含め、固定系音声サービスの競争構造が大きく変化していることNTT東西としても、IP網への移行後の通話料を、ひかり電話と同様に、距離区分を設けず全国一律のフラットな料金とする考えであり、全国一律通話料が主流のIP電話で、細分化された距離区分ごとに事前登録を争うマイライン競争はなじまないことから、固定系電話の一部分に過ぎないNTT東西のメタルIP電話において、他のIP電話と異なる特別な競争を導入する必要はないと考えます。	

KDDI	NTT東・西の加入電話においては、公社による独占の時代に提供が開始されているため、ボトルネック性が存在する回線契約の部分ではなく、通話サービスの部分について様々な事業者が自ら料金を設定して様々な通話サービスを提供する形態での競争が行われてきました。今回の固定電話網のIP化に伴ってマイライン等がなくなると、競争事業者は、通話部分について自社を選択していたNTT東・西の加入電話ユーザーとのタッチポイントを失うことになり、結果として、NTTが、現状2,300万の加入電話契約者に対してグループのFTTHサービスや携帯電話をセットで拡販して囲い込み、グループ全体の市場支配力を更に高めることが懸念されます。このように、マイライン等をなくすことは、NTT東・西の加入電話における通話サービス部分での競争を阻害するだけでなく、ブロードバンドや携帯電話等の周辺市場の公正競争にも影響を与えることから、継続を前提とした議論を行うべきです。	
ソフトバンク	<ul> <li>・中継選択において、着信課金サービス、ナビダイヤル、第三者課金など発信者課金のみではないニーズが存在し、通話サービスのみ提供する形態もあることから今後も継続することが想定される</li> <li>・エリアによっては直収電話を選択できず、マイラインの選択しかない法人もおり、そのような法人が継続して事業者選択できるような代替サービスは必要</li> </ul>	
	基本的には、現状のPSTNの競争環境がマイグレーションにより変ってしまう事は良くないと考えるものの、当該競争環境の 構築に多大なコストを要する場合はそのバランスを総合評価すべきと考えます。	
	IP 網への移行は、NTT 東西殿の設備更改に伴うものであり、この移行によって、利用者の利便性・競争環境は変わるものではないと考えます。そのため、現行とおり回線契約(基本料)と通話サービス(通話料金)の競争は、IP 網に移行した後も必要と考えます。	
STNet	当社では、マイラインや中継選択に係るサービスの提供をしておらず、十分な知見を有していないため、お答えすることを控えさせていただきます。	
	利用者に安価で良質のサービスを提供することが電気通信事業者の責務であります。昭和60年の電気通信事業の民間開放は競争による利用者の利便向上が目的でありました。 マイライン機能・中継選択機能の要否に係らず、料金競争はIP網移行後も必要です。	
NTTコミュニケーション	音声通信市場は、直収/IP電話間の競争に移行しており、また、NTT東西の「固定電話」は今後とも大きく減少し、IP網への移行後は距離に関係ない料金体系となることが想定される中で、マイラインのような競争の意味はなくなると想定されます。マイライン利用者の「事業者を自由に選択したい」、「安く利用したい」、「請求書を一社にまとめたい」等のニーズは残ると思われますが、「選択中継」や「卸」等で対応できると考えます。	
楽天コミュニケーション	必要と考えます。 PSTNにおける弊社と契約いただいた顧客に対し継続して、弊社のサービスを提供したいと考えております。また、IP網でも弊 社独自のサービスの提供が可能と考えております。	
フリービット	中継選択機能は必要と考えます。 なせならば、中継選択機能があることにより回線契約競争とは別にアクセスチャージを原価とした通話料金の多様性や通話 料金競争が起こり、利用者にメリットが生まれると考えるためです。	

	テレコムサービス協会	IP網への移行後も、IP電話サービスに関して複数の事業者が利用者にサービスを提供する競争環境が整備されることが必要と考える。その手段として、NTT殿がプレゼン資料【資料12-2】で記載しているような「メタルIP電話の通話サービスの卸提供」や、ソフトバンク殿がプレゼン資料【資料12-4】で要望している「NGNのQoS機能の開放」などを実現すべきと考える。	
マイライン	生協	消費者の視点からは、早期の周知とサービス低下をできるだけ回避する(通話品質等)べきという点について理解しました。マイラインの廃止については、基本的には反対というご意見でしょうか。	
必要性	生協	マイラインの利用者は減少傾向にあるとはいえ、いまだに多くの利用者がおり、マイラインの廃止は、多くの消費者に影響を与えることが考えられます。そのため、IP網への移行とともにマイラインを廃止する(具備しない)場合は、その機能を担保するなどの対策が必要であり、代替機能がなく単に廃止するというのであれば、基本的に反対という意見です。	
マイライン	KDDI	第12回委員会資料12-3(KDDIプレゼン資料)P.22 マイラインを廃止すると、それを契機にNTTグループの市場支配力が拡大することはあってはならないとしているが、資料P22の図ではNTT東西の加入契約数を問題にしているところ、マイラインそのものは固定電話の加入契約とは関係がなく、マイラインはあくまで通話料部分での競争である。音声トラフィックは年々減少しており、通話料部分での競争を維持するために多くのコストをかけるべきではないと考えられる一方で、加入契約での競争のためにマイラインの維持が必要と考える理由を詳細にご教示いただきたい。(また、プレゼンにおいて、「固定通信への回帰」との発言があったが、この認識はどのような根拠に基づくものか定量的にお示し願いたい。)	
	KDDI	NTT東・西の加入電話においては、公社による独占の時代に提供が開始されているため、ボトルネック性が存在する回線契約の部分ではなく、通話サービスの部分について様々な事業者が自ら料金を設定して様々な通話サービスを提供する形態での競争が行われてきました。今回の固定電話網のIP化に伴ってマイラインがなくなると、競争事業者は、通話部分について自社を選択していたNTT東・西の加入電話ユーザーとのタッチポイントを失うことになり、結果として、NTTが、現状2,300万の加入電話契約者に対してグループのFTTHサービスや携帯電話をセットで拡販して囲い込み、グループ全体の市場支配力を更に高めることが懸念されます。このように、マイラインをなくすことは、NTT東・西の加入電話における通話料部分での競争を阻害するだけでなく、ブロードバンドや携帯電話等の周辺市場の公正競争にも影響を与えることから、継続を前提とした議論を行うべきです。 なお、スマートフォンの普及に伴う家庭内でのオフロードニーズやテレビのネット接続、高精細動画等の大容量コンテンツの充実等に伴い、固定ブロードバンドの契約数の増加傾向が続いており(※1)、トラヒックの伸び率もモバイルブロードバンドを上回っています(※2)。また、NTT東・西のサービス卸の利用事業者のうち、契約者数上位の事業者の多くは携帯電話事業者であり、スマートフォンとのセット販売を通じて固定ブロードバンドの新規契約の増加を図る動きも顕著になっています。さらに、今後の5G携帯電話やIoTの時代に向けて、バックボーン回線としての固定通信の重要性が増していくと思われることから、「固定通信への回帰」とコメントさせていただいたものです。  ※1 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表(平成27年度第3四半期(12月末))」P.7参照http://www.soumu.go,jp/menu_news/s-news/01kiban04_02000104.html	

通話料 マイライン	NTT	IP網では「細分化された距離区分ごとに事前登録を争うマイライン競争はなじまない」と資料にあるが、距離区分を細分化せず、全国一律料金を前提とした国内通話競争や、国際電話競争は考えられないのか。	
	NTT	各事業者は自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供し、固定電話市場は直収/IP電話の間の競争に移行する中、固定系電話の一部分に過ぎないNTT東西のメタルIP電話において、他のIP電話と異なる特別な競争を導入する必要はないと考えます。 仮に競争政策として、距離区分を撤廃した上で事前登録制の事業者選択機能を具備する場合には、IP電話の新しい料金体系・水準を踏まえ、どの事業者を選択するか、再度利用者の意向確認が必要となり、かつてマイライン開始時に実施したものと同等の膨大な対応・周知コストを要し、結果として利用者の負担増につながることから、合理的でないと考えます。また、事業者を選択したいというユーザ利便の確保という点で言えば、OOXY番号によるルーティング機能を用いた事業者選択は引き続きご利用いただけるようにすることや、事業者要望に基づくメタルIP電話の通話サービスの卸提供等を検討する考えであり、こうした選択肢が多数存在する中、今後の需要減少を考えれば、事前登録制の事業者選択機能を継続する意義は乏しいと考えます。 国際通話についても、OOXY番号によるルーティング機能により事業者選択を引き続きご利用いただけるようにしていく考えであり、国際通話の利用は法人ユーザが多いと考えられることを踏まえれば、PBXやビジネスホン等にOOXY番号を登録する等の対応により、通話ごとにOOXY番号をダイヤルする手間を省くことが可能であることから、事前登録制のマイライン競争まで残す意義は乏しいと考えます。	
マイライン	KDDI、SB、KOP、ST、 QT、TOHK、Ncom、楽 天、テレサ協	マイライン機能が果たしてきた役割について、第11回委員会資料11-6(事務局資料)P.16に基づいて「マイライン機能」という言葉を用いないで説明すると、 (i)基本料の競争の後に、通話料の競争が可能である(中継事業者を選択できる)、 (ii)4桁の事業者識別番号(00XY)を最初にダイヤルする必要がないので利用者利便の確保につながる、 (iii)ダイヤル桁数の同等性が確保されて、提供条件の公平性が確保される、 (iv)ユーザーが事前に登録する、 (v)4つの区分(①市内通話、②市外通話、③県外通話、④国際通話)ごとにそれぞれ中継事業者を選択できることと整理できるように思います。 (i)~(v)の各役割のうち、どの要素が引き続き必要とされるのでしょうか。上記の整理以外に必要とされるマイライン機能が果たしてきた役割があれば、指摘してください。 また、事業者ヒアリングでは「既存顧客の流出」を懸念する声が多かったように思いますが、既存顧客と新規顧客とでは問題状況や検討の視点が異なってくるのでしょうか。	

KDDI	NTT東・西の加入電話においては、公社による独占の時代に提供が開始されているため、ボトルネック性が存在する回線契約の部分ではなく、通話サービスの部分について様々な事業者が自ら料金を設定して様々な通話サービスを提供する形態での競争が行われてきました。今回の固定電話網のIP化に伴ってマイラインがなくなると、競争事業者は、NTT東・西の加入電話ユーザーとのタッチポイントを失うことになり、結果として、NTTが、現状2,300万の加入電話契約者に対してグループのFTTHサービスや携帯電話をセットで拡販して囲い込み、グループ全体の市場支配力を更に高めることが懸念されます。これらに鑑みれば、メタルIP電話においても(i)が確保されることが必要であると考えます。また、利用者に影響を与えないという観点では、利用者が事前に中継事業者を登録することで、事業者識別番号をダイヤルすることなく区分ごとに別の事業者を選択できるという利便性が確保されることが重要であり、その点では(ii)~(v)の要素も重要になります。 なお、検討にあたっては、特に既存顧客の利便性や公正な競争環境をメタルIP電話において引き続き確保するための方策について重点的に議論すべきと考えます。	
ソフトバンク	・i~ivは引き続き必要 ・vについては、少なくとも国内と国際の区分はあるべきと考える ・国内についてはメタルIP電話の提供料金や費用等の条件が明確でないが、消費者利益のため競争環境を維持できる方向で検討すべき ・利用者が事業者選択を可能とする仕組みを導入することが最も重要 ・既存と新規顧客とでは問題状況や検討の視点は異なる。新規顧客においては利用者自身の意思で利用事業者を選択することとなるが、マイライン機能が具備されない場合、特段の措置がなければ既存顧客は自動的に事業者選択の登録がなくなり、利用者自身の意思とは無関係にNTT東西の利用者となる	
	弊社はマイラインを提供しておりませんので、お答えする立場にはございませんが、(i)~(v)の各役割については、利用者利便とコストのバランスを考慮しつつ、どの要素が引き続き必要とされるのかを判断する必要があると考えます。	
- h 씨육/를 첫 w k D/p	IP網へ移行後も現行のマイラインを維持するためには、( i )~( v )の各役割は全て必要と考えます。 現行のマイラインにおいて、新規申込み(新規顧客)が僅かしかない状況を踏まえ、既存顧客の維持に関する検討が重要と考えます。	
	当社では、マイラインや中継選択に係るサービスの提供をしておらず、十分な知見を有していないため、お答えすることを控えさせていただきます。	
	当社はマイライン機能を提供しておりません。 特段意見はありませんが、利用者の利便を考慮し、関係者で十分協議して決定すべきです。	
NTTコミュニケーション	音声通信市場は、直収/IP電話間の競争に移行しており、また、NTT東西の「固定電話」は今後とも大きく減少し、IP網への移行後は距離に関係ない料金体系となることが想定される中で、マイラインのような競争の意味はなくなると想定されます。マイライン利用者の「事業者を自由に選択したい」、「安く利用したい」、「請求書を一社にまとめたい」等のニーズは残ると思われますが、既存顧客、新規顧客ともに「選択中継」や「卸」等で対応できると考えます。	

	楽天コミュニケーション ズ	・(i)~(v)の各機能の必要性について 全ての要素を継続することについて検討する必要はあると考えます。 ・マイライン機能が果たしてきた役割について (i)の記載の通り、基本料金の請求事業者以外が料金設定をすることがでできるため、独自サービスや割引サービス等が提供できました。 ・既存顧客と新規顧客の検討視点の差異について 既存顧客は、弊社からこれまで多くの営業費用を費やした結果、ご契約いただいた顧客になります。それが顧客の意思とは関係が無い事情(NTT東西の設備更改)により、NTT東西へ流出することは公正競争上の大きな問題と考えます。 新規顧客については、上記の事情はありませんが、電話サービスの利用をNTT東西のみで他の事業者を選択できない状態にすることになった場合、「顧客利便性」が確保されているとは言えないと考えます。	
	テレコムサービス協会	特に意見無し	
マイライン	KDDI、SB、QT、楽天、 テレサ協	現在は、距離区分ごとにマイラインサービスが選択可能であり、一つの電話番号に複数のマイライン事業者が存在している。 この距離区分ごとのマイラインサービスについて、メタルIP電話でも継続すべきと考えるのか。	
必要性	KDDI	NTT東・西の加入電話ユーザーについては、市内や県間、国際等のマイラインの区分ごとに登録事業者を変えて、それぞれ個別の割引料金の適用を受けてNTTの加入電話を利用しているケースが多くあります。 区分ごとに事業者が異なる多様な料金の組合せになっている状況であることに鑑みれば、IP網への移行に伴って、利用者が特に新たな契約をせずとも、区分ごとに選択していた事業者のサービスをそのまま継続し受けられることが求められると考えます。	
	ソフトバンク	・メタルIP電話の提供料金や費用等の条件が明確でないが、消費者利益のため競争環境を維持できる方向で検討すべき ・事業者選択を可能とする仕組みを導入することが重要 ・提供事業者の選択肢がNTTのみで自動的にNTTへユーザーが移行される状況は回避すべき	
	九州通信ネットワーク	NTT東西殿がメタルIP電話を全国一律のフラットな料金で提供される場合は、距離区分に細分化した競争は現実的ではないと考えますが、 全国一律のフラットな料金と競争可能な料金で、NTT東西殿による電話の卸サービス等の提供が必要だと考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	PSTNマイグレーション実施における利用者への混乱誘発の回避及びマイライン事業者としてのサービス継続性を考えれば、 継続することの検討が必要と考えます。	
	テレコムサービス協会	特に意見無し	
通話料 マイライン	KDDI, SB, QT	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.5 では、移行後は、メタルIP電話も全国一律のフラットな料金にするとしている。このような中で、市内・市外等の距離区分に細分化した競争(マイライン)が移行後も引き続き必要と考えているのか。国際通話は別として、国内通話は距離区分を細分化しない競争(マイライン)になっていくと思うが、どうか。	

	KDDI	NTT東・西の加入電話においては、公社による独占の時代に提供が開始されているため、ボトルネック性が存在する回線契約の部分ではなく、通話サービスの部分について様々な事業者が自ら料金を設定して様々な通話サービスを提供する形態での競争が行われてきました。今回の固定電話網のIP化に伴ってマイラインがなくなると、競争事業者は、通話部分について自社を選択していたNTT東・西の加入電話ユーザーとのタッチポイントを失うことになり、結果として、NTTが、現状2,300万の加入電話契約者に対してグループのFTTHサービスや携帯電話をセットで拡販して囲い込み、グループ全体の市場支配力を更に高めることが懸念されます。このように、マイラインをなくすことは、NTT東・西の加入電話における通話料部分での競争を阻害するだけでなく、ブロードバンドや携帯電話等の周辺市場の公正競争にも影響を与えることから、継続を前提とした議論を行うべきです。利用者に影響を与えないという観点では、固定電話網がIP網に移行したとしても、利用者側で特に新たな契約をせずともこれまでのサービスがそのまま継続して提供を受けられる選択肢が確保されることが重要です。なお、現在マイラインを提供している事業者の多くは既に中継ネットワークのIP化を実施していますが、事業者によっては距離区分を細分化した料金で電話サービスを提供しているケースがあります。このように、IP網への移行と、通話料金における距離区分には直接の関係はないことに留意する必要があります。また、料金は各事業者の判断により決定されるものであり、どの事業者を利用するかはお客様の選択に委ねられるものです。	
	ソフトバンク	・NTT東西殿の料金プランや水準の明確化、アクセスチャージの整理といった条件が揃わないと具体的なサービスを提示できないが、少なくとも競争を後退させる判断を今する時期ではない認識・距離区分の料金体系がなくても事業者選択を可能とする仕組みを導入することが最も重要・自然にNTTにユーザーが移行される状況は回避すべき	
	九州通信ネットワーク	NTT 東西殿が全国一律のフラットな料金で提供される場合は、市内・市外等の距離区分に細分化した競争は現実的ではないと考えますが、全国一律のフラットな料金と競争可能な料金で、NTT 東西殿による電話の卸サービス等の提供が必要と考えます。	
マイライン	KDDI、SB、QT、 Ncom、楽天	移行後もマイライン機能が必要とのことだが、メタルIP電話のみで確保されればよいとの考えか。光IP電話でも併せて確保する必要があるとの考えか。	
	KDDI	今回の検討においては、特にNTT東・西の加入電話の利用者の利便性や公正な競争環境をメタルIP電話において引き続き確保するための方策について重点的に議論すべきと考えます。	
	ソフトバンク	・メタルIP電話上では引き続き中継選択、マイライン機能による事業者選択によって競争環境を維持することが重要であり、ひかりIP電話上ではマイライン同等の競争環境を整備するために、NGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要	
	九州通信ネットワーク	IP網への移行は、NTT東西殿の設備更改に伴うものであり、この移行によって利用者の利便性・競争環境は変わるものではないと考えます。そのため、現行とおりメタルIP電話にマイライン機能を具備すべきと考えます。	

	NTTコミュニケーション ズ	第14回電話網移行円滑化委員会のヒアリングの場での弊社発言は「国際通信については事業者を選択することが必要」ということで、マイライン機能が必要という意図ではございません。 国際電話については、各事業者とも対地によって異なる料金を設定しており、引き続きメタルIP電話を利用したいお客様にとっては、任意の国際電話事業者を選択したいというニーズが残ると思われますが、既存顧客、新規顧客ともに、「選択中継」や「卸」等で対応できると考えます。また、ダイヤル操作による「選択中継」については、端末に事業者識別番号を事前設定する、もしくは卸サービスを選択することでユーザが都度ダイヤルすることなく利用可能と考えておりまっ。従って、NTT東西のメタルIP電話では、マイライン機能を具備する必要はないと考えます。また、光IP電話サービスでは、NTT東西のひかり電話に限らず、発側事業者が国内通話・国際通話・ユニファイドコミュニケーションといった付加機能も含めてトータルでサービスを提供しております。利用者は各社のサービスを比較し、光IP電話サービスでは中継選択やマイライン機能が無いことも考慮した上で、自身に最も有益となるサービスを採用されています。この状況を踏まえると、NTT東西のひかり電話に新たに中継選択機能やマイラインを具備する必要は無いと考えます。
	楽天コミュニケーション ズ	光IP電話とメタルIP電話は双方ともに固定電話市場を構成するものとなるため、光IP電話にも公正競争環境の整備が必要となります。 光IP電話もメタルIP電話と同じくNGNに収容されることから、(アクセス回線等の物理的な条件に依存するものは除き)機能面においては光IP電話とメタルIP電話を分ける必然性はなく、分けることにより更なるコスト増加の要因になる可能性が考えられます。 したがって、メタルIP電話に対するマイライン機能の継続提供を検討する際、光IP電話に対する公正競争環境整備の手段の1つとして、光IP電話に対するマイライン機能の提供も視野に入れて議論した方が良いものと考えます。
① (2) 移行	_ 「後もマイラインを継	続するための条件
マイライン	NTT	NGNにマイラインを実装するためには、どのような開発が必要で、その開発費がいくらかかるかといった情報はないのか。NTT 東西として、こうした情報をマイライン提供事業者に開示する予定はないのか。
	NTT	PSTNが歴史的に果たしてきた特定の機能をIP網に具備する際のコストを試算する場合には、個々の機能はそれぞれ全体のネットワークシステムの中で連動しているため、IP網の時代に相応しい全体像を整理した上でシステム全体との整合を見ながら具体的な要件や仕様を特定していく必要があります。また、マイライン機能については、こうした開発費のほか、IP電話の新しい料金体系・水準を踏まえたユーザへの周知・意向確認費用や、マイラインセンターの維持等の運用費用等が必要となります。その上で、各事業者が事業継続性を判断するためにコスト提示が必要であるという場合には、マイライン機能は、利用する事業者が限定され、要望に応えて開発しても、本機能を利用し続けることを事業者に強制することはできないため、本機能が使われなくなるリスク(開発に要する費用等)をNTT東西が負うことになります。そのため、当該リスクがNTT東西に残らないよう、まずは、本機能を要望する事業者が、開発に要する費用等を全額負担することについて、整理していただきたいと考えます。
マイライン	KDDI	NTTにより具体的な情報提示を求めているが、マイラインの関係では、具体的にどのような情報が必要と考えているか。

①(3)移行	KDDI <b>テ後もマイラインを継</b>	固定電話網のIP化にあたっては、まず利用者や競争に与える影響を最小限に留めるため、現在具備されている機能をIP網において継続することを前提として議論を行う必要があり、マイラインについても、NTT東・西がIP網で具備する場合のコストについて明らかにすべきです。なお、今回NTT東・西はOOXY等の選択中継機能をIP網でも具備する方向で検討を進めると表明していることから、マイライン機能を具備するためにかかる追加的コストがいくらなのかを示す必要があると考えます。  続した場合の利用者への影響	
マイライン	KDDI、SB、KOP、QT、 ST、TOHK、Ncom、楽 天、テレサ協	既存顧客に対するマイライン登録利用者に、現在の利用会社を引き続き選択できる措置として、既存顧客のみマイライン機能を維持する場合に、その既存顧客に対する料金の提示、情報提供のあり方はどのように考えるか。マイライン機能を維持することにしたにもかかわらず、少なくともNTTが「ひかり電話と同様に全国一律のフラットな料金へ」と打ち出している中、距離別通話料金を維持して、NTTより不利な利用条件で自社顧客に利用させることは、消費者の利益にならない事態が生じることはならないか。	
継続した場合の影響	KDDI	利用者に影響を与えないという観点では、固定電話網がIP網に移行したとしても、利用者側で特に新たな契約をせずともこれまでのサービスがそのまま継続して提供を受けられる選択肢が確保されることが重要です。他の事業者がより安い料金を提示した場合等において、利用者が自らの意思でマイラインでの利用会社との契約を解除して他の事業者に乗り替えることは、競争環境の中で固定電話網のIP化とは関係なく起こり得ることであり、IP網においてマイラインを継続しても、競争事業者がNTTより不利な利用条件で自社顧客に利用させることにはならないものと考えます。	
	ソフトバンク	・NTTより不利なサービスを提供する考えはない ・マーケットリーダーであるNTTが全国一律のフラット料金を提供する場合、必然的に対抗上同等もしくはそれを上回る消費者利益が生じる料金を検討することになる ・競争環境を維持できるような施策が実行されなければ、結果としてNTTのみが生き残る結果になると考える	
	ケイ・オプティコム	弊社はマイラインを提供しておりませんので、お答えする立場にはございませんが、利用者利便とコストのバランスを考慮し つつ検討する必要があると考えます。	
	九州通信ネットワーク	マイラインの継続にあたり、設定料金等が変わる場合は、既存のお客さまの利便性が損なわれないよう、料金の提示・情報提供を早期に行う必要があると考えます。 NTT 東西殿が全国一律のフラットな料金で提供される場合は、市内・市外等の距離区分に細分化した競争は現実的ではなく、距離別通話料金の維持は、利用者の利便性向上につながらないものと考えます。 そのため、全国一律のフラットな料金と競争可能な料金で、NTT 東西殿による電話の卸サービス等の提供が必要と考えます。	
	STNet	当社では、マイラインや中継選択に係るサービスの提供をしておらず、十分な知見を有していないため、お答えすることを控え させていただきます。	
	東北インテリジェント通信	当社はマイライン機能を提供しておりません。 特段意見はありませんが、利用者の利便を考慮し、関係者で十分協議して決定すべきです。	

	NTTコミュニケーション ズ	ご指摘の通り、NTT東西が全国一律通話料を打ち出している中で、マイラインを維持し、各社が現在の距離別通話料金を維持するとした場合には、お客様の不利益となる事態が生じることになる場合があると考えます。 、従って、マイライン機能を維持する場合には、各社がお客様に対して料金をあらためて提示し、移行確認を実施するといった対応が必要となりますが、NTT東西の「固定電話」の需要が今後も大きく減少することが想定される中、そうした対応のコストをかけてまでマイラインサービスを継続する意義は乏しいと考えます。 そのため、IP網への移行に合わせ、マイライン機能を廃止することはやむを得ないと考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	料金の提示等については、既存顧客に対し個別周知を行います。 また、NTT東西より不利な利用条件で自社の既存顧客に利用させることはできません。その時点ではPSTN時代の料金を見直 すことになります。	
	テレコムサービス協会	特に意見無し	
① (4) マイ	プラインを廃止した場1	合の影響	
マイライン	NTT	マイラインがなくなると、中継選択で他事業者を選択していた利用者が、NTT東西の利用者となる理由はなにか。	
廃止の影響	NTT	IP網への移行後についてもOOXY番号によるルーティング機能を用いた事業者選択を引き続きご利用いただけるようにしていく考えであり、PBXやビジネスホン等にOOXY番号を登録することや、他事業者からの要望に基づき検討を予定しているメタルIP電話の通話の卸サービスをご利用いただくことにより、引き続き他事業者の通話サービスを希望する利用者は、当該事業者のサービスをご利用することが可能になると考えます。ただし、これらを用いた他社サービスをご利用されないお客様については、最終的な「受け皿」として、NTT東西の全国一律料金の通話サービスをご利用いただくことになると想定していますが、その場合であっても、通話ごとにOOXY番号をダイヤルしていただければ、他事業者のサービスをご利用可能です。	
マイライン	KDDI	第12回委員会資料12-3(KDDIプレゼン資料)P.4で、固定電話網の上で、SIerや再販事業者等が、請求統合やSI等のサービスを提供しているとあるが、どのようなサービスであるかを具体的に教えてもらいたい。これらのサービスもマイラインによる事業者選択の対象とあるが、マイラインがなくなると、このサービスの利用者にどのような影響があるか。	
廃止の影響	KDDI	SIerが、通信機器、データネットワーク、システムインテグレーションの一部としてNTT東・西の加入電話を組み込んでソリューションサービスとして提供している事例や、再販事業者が、競争事業者が提供する様々なサービスとNTT東・西の加入電話とを組み合わせ、請求や通話明細をまとめ、セット割引を行っているケースがあります。これらのサービスにおいては、マイラインの区分ごとに登録事業者を変えて、個別の割引料金の適用を受けているケースや再販事業者独自の割引を設定しているケースが多いため、マイラインが廃止されると、ユーザーごとにどの区分がどの事業者に移行することになるのか、料金がどう変わるのか分からず、調整が必要になるなど混乱が生じることが懸念されます。この場合、これらSIerや再販事業者が適切な対応が可能な期間等について十分な考慮が必要となります。	
マイライン	NTT	第14回委員会資料14-3(楽天コミュニケーションズ プレゼン資料)P.10にありますように、マイライン廃止によってNTTの市場支配力が拡大するというご指摘についてはKDDI様と同旨と思われますが、これについてはどのようにお考えでしょうか。競争環境が担保されるような方向性で議論を行う必要があると思われます。	

	NTT	音声通話市場は固定、モバイルの垣根を越え、通話アプリ等も含めた競争市場となっており、また固定電話市場だけを見ても、各事業者は自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供し、「固定電話」は今後も大きく減少していくことが見込まれます。 NTT東西は、各社が自らのマイラインユーザを自社の直収/IP電話等に移行させていく中、縮小していく「固定電話」を社会インフラの1つとしてお客様にできる限り負担をかけずに維持していかざるを得ない状況にあり、NTT東西の「固定電話」の中のシェアに着目しても意味はないものと考えます。 なお、IP網に移行後であっても、事業者を選択したいというユーザ利便の確保のため、OOXY番号によるルーティング機能を	
マイライン	NTT	用いた事業者選択は引き続きご利用いただけるようにするほか、事業者要望に基づくメタルIP電話の通話サービスの卸提供等を検討する考えです。  仮にマイラインが廃止された場合、複数社の資料で、他社マイライン登録者はNTT東西の利用者に移行するとされているが、どうしてそうなるのか。	
	NTT	他事業者は、あらかじめ自らのマイライン登録者に対して自らのIP網を用いたIP電話サービスに移行を促すことが可能であるほか、IP網への移行後についてもPBXやビジネスホン等にOOXY番号を登録することでOOXY番号によるルーティング機能を用いた事業者選択サービスも提供可能であり、更には他事業者からの要望に基づき検討を予定しているメタルIP電話の通話の卸サービスを利用することにより、引き続き自社の通話サービスを提供することが可能です。ただし、マイラインとは、NTT東西と加入電話・INSネットサービスの契約(NTT東西のアクセス回線と通話サービスを利用する契約)を締結いただいた上に、他社の通話サービスを契約することで成り立つものであり、他社マイライン登録者のうち、他社IP電話サービス等の代替の通話サービスへの移行を希望されなかったお客様については、マイラインが廃止された場合、従来から契約されていたNTT東西の通話サービスをご利用いただくことになると想定しています。なお、その場合であっても、通話ごとにOOXY番号をダイヤルしていただければ、お客様には他事業者のサービスをご利用いただくことが可能です。	
マイライン	FB	マイライン廃止には反対される事業者も複数ありますが、NTT様と同じご意見ということでよろしいでしょうか。NTTの独占回帰についての懸念はどのようにお考えでしょうか。	
必要性	フリービット	当社はマイライン維持を利用者メリットの観点から考えており、結果としてNTT様と同意見です。 従来のマイラインの維持のような利用者メリットのない形での独占回帰懸念は意味がないと考えます。 独占回帰を懸念するのであれば、当社はひかり電話相当のサービスを開放していただいて、利用者メリットのある形で競争し ていきたいと考えます。	
①(5)移行	<b>う後の競争環境の維</b>	持	
マイライン	KDDI、SB、QT、Ncom、 楽天	マイラインに関し、今後の固定電話は距離区分に関係ない料金体系が想定される場合、国内通話について、現在市内、県内市外、県間で自社を指定している利用者について、どの区分の利用者が、IP網へ移行後も自社に帰属すべきと考えるか。	

KDDI	NTT東・西の加入電話ユーザーについては、市内や県間、国際等のマイラインの区分ごとに登録事業者を変えて、それぞれ個別の割引料金の適用を受けてNTTの加入電話を利用しているケースが多くあります。 区分ごとに事業者が異なる多様な料金の組合せになっている状況であることに鑑みれば、IP網への移行に伴って、利用者が特に新たな契約をせずとも、区分ごとに選択していた事業者のサービスをそのまま継続し受けられることが求められると考えます。 なお、現在マイラインを提供している事業者の多くは既に中継ネットワークのIP化を実施していますが、事業者によっては距離区分を細分化した料金で電話サービスを提供しているケースがあります。このように、IP網への移行と、通話料金における距離区分には直接の関係はないことに留意する必要があります。また、料金は各事業者の判断により決定されるものであり、どの事業者を利用するかはお客様の選択に委ねられるものです。	
ソフトバンク	・メタルIP電話の提供料金や費用等の条件が明確でないが、消費者利益のため競争環境を維持できる方向で検討すべき ・事業者による競争ができる環境を整え、利用者に選択の機会を作ることが良いと考えられる	
九州通信ネットワーク	既存お客さまに利用いただいている区分は、全区分において提供(サービス継続)を希望いたします。 どこまでを弊社サービスとして、NTT東西殿の卸サービスにて設定(提供対象)とするかは、関係事業者との協議が必要と考 えます。	
	IP電話は全国一律通話料が主流であり、また、NTT東西の「固定電話」の需要は今後も大きく減少することが想定される中、I P網への移行にあわせて、マイライン機能を廃止することはやむを得ないと考えておりますが、一方で、現行のマイライン利用 者の「事業者を自由に選択したい」、「安く利用したい」、「請求書を一社にまとめたい」等のニーズは残ると思われるため、IP移 行後の電話においても「選択中継」や「卸」等の仕組みの検討が必要と考えます。	
楽天コミュニケーションズ	原則としては、PSTNにおけるマイライン区分をIP網へも継続する検討を行うべきと考えます。もしその検討結果として、IP網への移行後は、距離区分ごとの事業者自動選択機能が存在しないということについてマイライン事業者全社で合意したものと仮定し、現在1つの電話回線に対し、距離区分ごとに異なる事業者が選択されているものを1つの事業者に帰属させなければならなくなった場合、以下のような考え方があると思います。 ・距離区分に関係がない料金体系により、利用者にとって通話料金の単金が最も下がる県間区分のマイライン事業者に帰属すべき・利用者ごとに最も利用頻度が高い距離区分のマイライン事業者に帰属すべき・帰属させる事業者を決定するにあたっては、マイライン機能を不要としているNTT東西およびNTTコミュニケーションズの選択優先度を下げるべき・マイラインの区分別の事業者選択内容は、利用者の意思を反映しているものであるため、IP網への移行後に帰属する事業者は利用者に決定いただくべき	
① (6) マイラインの代替サービ		
	マイライン機能について、既存顧客については維持して(登録テータを移行させる)、距離に依存しないIP網への移行後の通話料金(全国一律、距離区分なし)に鑑み、新規顧客についてはマイライン機能(細分化された距離区分ごとの事前登録を争うマイライン競争)を停止することはあり得るか。また、新規顧客についてマイライン機能を停止することの代替措置としては、どのようなことが必要か。	

KDDI	NTT東・西の加入電話においては、公社による独占の時代に提供が開始されているため、ボトルネック性が存在する回線契約の部分ではなく、通話サービスの部分について様々な事業者が自ら料金を設定して様々な通話サービスを提供する形態での競争が行われてきました。今回の固定電話網のIP化に伴ってマイラインがなくなると、競争事業者は、通話部分について自社を選択していたNTT東・西の加入電話ユーザーとのタッチポイントを失うことになり、結果として、NTTが、現状2,300万の加入電話契約者に対してグループのFTTHサービスや携帯電話をセットで拡販して囲い込み、グループ全体の市場支配力を更に高めることが懸念されます。このように、マイラインをなくすことは、NTT東・西の加入電話における通話料部分での競争を阻害するだけでなく、ブロードバンドや携帯電話等の周辺市場の公正競争にも影響を与えることから、メタルIP電話については、新規顧客も含めてマイライン機能を継続することを前提とした議論をする必要があります。そのため、まずは、NTT東・西が新規顧客も含めてIP網でマイライン機能を具備する場合のコストについて明らかにすべきです。その上で、大規模な設備開発が必要などの理由で、新規顧客についてマイライン機能を継続することが合理的でないとの結論に至った場合には、NTT東・西が代替措置の案を示し、競争に与える影響を総合的に勘案して検討することが適切です。なお、現在マイラインを提供している事業者の多くは既に中継ネットワークのIP化を実施していますが、事業者によっては距離区分を細分化した料金で電話サービスを提供しているケースがあります。このように、IP網への移行と、通話料金における距離区分には直接の関係はないことに留意する必要があります。また、料金は各事業者の判断により決定されるものであり、どの事業者を利用するかはお客様の選択に委ねられるものです。	
ソフトバンク	・NTT東西殿のメタルIP電話料金プランやアクセスチャージといった条件が不明なため具体的なサービスの提示は難しいが、 少なくとも競争を後退させる判断はあり得ない ・代替措置(サービス)について、各事業者でQoS開放によるOABJサービスを提供することは選択肢として十分あり得る	
ケイ・オプティコム	弊社はマイラインを提供しておりませんので、お答えする立場にはございませんが、利用者利便とコストのバランスを考慮しつ つ検討する必要があると考えます。	
九州通信ネットワーク	マイライン機能は、既存顧客・新規顧客で異なるものではないと考えますが、現時点では、具体的な提供方法・費用が不明なため、判断できる状況にありません。 またマイライン機能を具備しない場合は、公正な競争環境が維持可能な料金で、NTT 東西殿による電話の卸サービス等の提供が必要と考えます。	
STNet	当社では、マイラインや中継選択に係るサービスの提供をしておらず、十分な知見を有していないため、お答えすることを控え させていただきます。	
東北インテリジェント通信	当社はマイライン機能を提供しておりません。 特段意見はありませんが、利用者の利便を考慮し、関係者で十分協議して決定すべきです。	
	IP電話は全国一律通話料が主流であり、また、NTT東西の「固定電話」の需要は今後も大きく減少することが想定される中、I P網への移行にあわせて、マイライン機能を廃止することはやむを得ないと考えます。今後、「選択中継」や「卸」等の仕組みを 実現することで、新規顧客にも事業者を選択する機会はあると考えます。	
楽天コミュニケーション ズ	公正競争環境の整備という観点では、メタルIP電話の新規顧客であっても既存顧客と同様にマイライン機能を提供すべきと考えます。	

	フリービット	ありえない。 既存顧客のマイライン機能の維持を主張している事業者意見は、NTT東西が全国一律料金を打ち出している中、それを上回る利用者メリットの提案はなく、単にNTT東西の独占回帰を口実にして、未だにマイラインを利用している情報弱者の利用者の残存利益確保目的にしか聞こえない。従来のマイライン契約の維持を行うのであれば、事業者利益だけでなく、利用者利益の観点の議論が必要である。 また新規顧客については、当社はメタルIP電話は、未来永劫続くものではなく、最終的にひかり電話に統一されるまでの過渡的技術であると考えるため、ひかり電話に義務付けされていないマイラインを新たにメタルIP電話に義務つけるのはナンセンスであると考える。 それよりは、ひかり電話の優先制御開放等で他事業者も同等サービスが行えるようにして、技術の進歩にあわせた新たな競争のステージに進化させることが重要と考えます。	
	テレコムサービス協会	特に意見無し	
中継選択マイライン	QT	仮にマイライン、中継選択機能が具備されない場合、代替方策としては、どのようなことが考えられますでしょうか。	
	九州通信ネットワーク	以下の2方策が考えられます。 ① NTT 東西殿による代替電話サービスの卸提供 ② NTT 東西殿にて、各事業者ヘルーティングするように予め設定	
マイライン	NTT	マイラインに関し、質疑では、代替手段として卸を提供する場合は契約者回線毎に通話サービスは帰属するとのことだが、マイラインと同じように、卸でも、他の事業者の利用者はOOXYを回さなくてもよいようになることを想定しているということでよいか。 もしその場合、OOXYを回さなくてもよい機能は、ネットワーク上、どの部分に具備されると想定するか。	
	NTT	マイラインや中継選択は、NTT東西の通信設備と他の事業者の通信設備とを相互に接続して提供されるものであり、当該他事業者の通信設備へ接続するため、マイラインはOOXYをネットワーク上で自動付与し、中継選択はOOXYをダイヤルする必要があります。 一方、メタルIP電話の通話サービスの卸提供は、NTT東西のメタルIP電話の通話サービスそのものを卸先事業者に卸提供し、卸先事業者は、それを自社のサービスとしてお客様に再販する形となるもの(卸先事業者は自ら通信設備を持つことなく通話サービスを提供可能)であるため、卸先事業者の通信設備と相互に接続するといった必要がないことから、OOXYをダイヤルせずに卸先事業者のサービスがご利用可能となると想定しています。	

マイライン	楽天	第14回委員会資料14-3(楽天コミュニケーションズ プレゼン資料)P.20 マイライン相当機能には、どのようなものが想定されるか。	
	楽天コミュニケーション ズ	具体的に想定しているものはありませんが、マイライン機能と相当とするならば、以下の機能が必要と考えます・利用者が発信時、事業者識別番号をダイヤルすることなく自動的に利用者が事前に選択した事業者のネットワーク経由で通話を接続する機能また、現時点において、NTT東西はマイライン機能をIP網に具備すること自体の検討を実施していないものと認識しております。マイライン機能はマイライン事業者にとって基本的な機能であり、その廃止は、利用者の利便性を損なう(中継電話事業者の選択権を失う)ことに加え、自動的にNTT東西の利用者になることから利用者の混乱を招くものと考えております。したがって、まずはマイライン機能を継続することをNTT東西が検討すべきと考えます。その検討結果や課題を関係事業間で共有し、仕様を一部変更することにより、代替となるマイライン相当機能が決まるものと考えております。	
マイライン	楽天	第14回委員会資料14-3(楽天コミュニケーションズ プレゼン資料 P.10 「マイライン機能が廃止され代替機能がない場合…」とあるが、どのような代替機能が必要と考えるのか。NTT東西が提案した、メタルIP電話の卸提供は、代替サービスとなりうるのか。	
	楽天コミュニケーション ズ	マイライン機能の代替機能を考える場合、以下の機能の実現性を検討する必要があると考えます。 ・利用者が発信時、事業者識別番号をダイヤルすることなく自動的に利用者が事前に選択した事業者のネットワーク経由で通話を接続することが可能であること ・距離区分別に事業者を選択することが可能であること 代替サービスに求める要件として上記の要素の全てを必須とするかどうかは関係事業者間で協議することが必要ですが、 NTT東西が提案したメタルIP電話の卸提供は単純再販であり、上記記載の「事前に選択した事業者のネットワーク経由で通話を接続することが可能であること」が提供できていません。また、卸提供の場合、NTT側の裁量で卸料金の設定が進められるため、卸先事業者にとっては予見しにくく顧客にとって最適な料金やサービスを提供することが難しくなるので、代替サービスとしては相応しくないと考えます。	
マイライン	KDDI, SB	NTTは、メタルIP電話の通話サービスの卸提供を検討する考えのようだが、この卸サービスを利用する考えはあるか。マイラインサービスの代替として十分か。	
	KDDI	固定電話網のIP化にあたっては、まず利用者や競争に与える影響を最小限に留めるため、現在具備されている機能をIP網において継続することを前提として議論を行う必要があり、マイラインについても、NTT東・西がIP網で具備する場合のコストについて明らかにすべきです。 その上で、大規模な設備開発が必要などの理由でIP網においてマイラインを継続することが合理的でないとの結論に至った場合に、メタルIP電話の通話サービスの卸が、代替手段となり得るのか、NTT東・西が詳細な提供条件を示して検討する必要があります。その際、利用者は、特に新たな契約をせずとも、マイラインで選択していた事業者のサービスをそのまま継続し受けられることや、現状の公正な競争環境を大きく変えないことが必須になると考えます。	
	ソフトバンク	・現時点でNTTからサービス詳細が出ていないが、卸を受ける事業者にとってユーザ料金しか自由度がない卸サービスであれば利用するメリットは限定的 ・フレッツ卸が良い例だが、卸では、料金競争、サービス競争は起こらない ・マイライン同等の競争環境を整備するためには、メタルIP電話やフレッツ光におけるNGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要	

マイライン	KDDI、SB、KOP、ST、 QT、TOHK、Ncom、楽 天、テレサ協	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)のP.18によれば、「他事業者を選択したいというお客様二一ズに対しては、00XY番号ルーティングによる事業者選択は引き続き利用可能であり、さらに、事業者から要望があればメタルIP電話の通話サービスの卸提供も検討する。」とあります。これらはマイライン機能が果たしてきた役割の代替措置となるのでしょうか?代替措置とならないのであれば、どのような懸念が未だ解消されないのか、代替措置となるためにはどのような提供条件や情報提供が必要となるのか、「マイライン機能」という言葉を用いないで説明してください。	
	KDDI	NTT東・西の加入電話ユーザーには、事前に中継事業者を登録することで事業者識別番号をダイヤルすることなく区分ごとに別の事業者を選択できるという利便性がもたらされています。 メタルIP電話の通話サービスの卸提供が代替措置となり得るためには、これらの利便性が確保される必要があると考えます。また、NTT東・西がメタルIP電話の通話サービスを卸役務として相対取引により提供することになると、FTTHのサービス卸と同様に提供条件が不透明になり、公正な競争が阻害される可能性があることにも留意する必要があります。	
	ソフトバンク	・現時点でNTTからサービス詳細が出ていないが、卸を受ける事業者にとって ユーザ料金しか自由度がない卸サービスであれば利用するメリットは限定的 ・フレッツ卸が良い例だが、卸では、料金競争、サービス競争は起こらない ・マイライン同等の競争環境を整備するためには、メタルIP電話やフレッツ光におけるNGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要	
	ケイ・オプティコム	弊社はマイラインを提供しておらず、お答えする立場にはございませんので、回答は差し控えさせていただきます。	
	九州通信ネットワーク	00XY番号ルーティングによる事業者選択ではQT3-11項における(ii)、(iii)が担保されないため、利用者の利便性が損なわれ、現行マイラインの利用が減少するものと考えます。 また、現時点では、メタルIP電話の通話サービスの卸提供の詳細が不明であるため、マイラインサービスの代替となるのかについては、判断できる状況にはありませんが、公正な競争環境が維持可能な料金で、NTT 東西殿によるメタルIP電話の通話サービスの卸提供が必要と考えます。	
	STNet	当社では、マイラインや中継選択に係るサービスの提供をしておらず、十分な知見を有していないため、お答えすることを控え させていただきます。	
	東北インテリジェント通 信	当社はマイライン機能を提供しておりません。 特段意見はありませんが、利用者の利便を考慮し、関係者で十分協議して決定すべきです。	
	NTTコミュニケーション ズ	のOXY番号ルーティングによる事業者選択やメタルIP電話の卸提供は、代替措置となると考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	00XY番号ルーティングによる事業者選択では、利用者が発信時、事業者識別番号をダイヤルすることなく自動的に利用者が 事前に選択した事業者のネットワークを経由した電話サービスを利用することができないため代替措置にはなりません。 NTT東西は、PSTNマイグレーションが自社の設備更改であるにも関わらず、中継電話事業者にとって基本機能となるマイライン機能の継続を検討することも行わず、一方的にマイライン機能の廃止要望を提示しました。したがって代替措置を考える上では、最初に、NTT東西がマイライン機能を継続する検討(コスト試算含む)を行うプロセスが必要であり、その検討結果や課題を関係事業間で共有し、仕様を一部変更することにより、代替措置となりうるのか等を協議した上で、移行方法、利用者への負荷等も考慮し代替措置が決まるものと考えております。	

		特に意見無し	1
	ナレコムサービス協会		
マイライン	Ncom	第11回委員会資料11-6(事務局資料)P.16によれば、「国際電話は、どの中継事業者でも事業者識別番号をダイヤルすることが必要」とあります。第14回電話網移行円滑化委員会のヒアリングの場において、NTTコミュニケーション様から「国際通信については、マイライン機能は必要」とのご発言があったように記憶しています。 国際通信のマイライン機能について、第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.18で提案する「他事業者を選択したいというお客様ニーズに対しては、00XY番号ルーティングによる事業者選択は引き続き利用可能であり、さらに、事業者から要望があればメタルIP電話の通話サービスの卸提供も検討する。」で代替可能でしょうか。 ユーザーが事前に登録することで、事業者識別番号をダイヤルしなくても国際通話について中継事業者を選択できるサービスを引き続き維持する必要がありますか。 また、既存顧客と新規顧客とでは問題状況や検討の視点が異なってくるでしょうか。	
	NTTコミュニケーション ズ	第14回電話網移行円滑化委員会のヒアリングの場での弊社発言は「国際通信については事業者を選択することが必要」ということで、マイライン機能が必要という意図ではございません。 国際電話については、各事業者とも対地によって異なる料金を設定しており、引き続きメタルIP電話を利用したいお客様にとっては、任意の国際電話事業者を選択したいというニーズが残ると思われますが、既存顧客、新規顧客ともに、「選択中継」や「卸」等で対応できると考えます。 また、ダイヤル操作による「選択中継」については、端末に事業者識別番号を事前設定する、もしくは卸サービスを選択することでユーザが都度ダイヤルすることなく利用可能と考えております。	
マイライン	Ncom	第14回委員会資料14-2(NTTコミュニケーションズプレゼン資料)P.7 0033国際について、仮にマイラインが廃止された場合、0033をダイヤルして国際電話をかけることでかまわないと考えるか。それとも0033を省略して国際電話をかける方が望ましいと考えるか。後者の場合、どのような方法が考えられるか。	
	NTTコミュニケーション ズ	仮にマイラインが廃止された場合の中継事業者の選択については、端末に事業者識別番号を事前設定する、もしくは卸サービスを選択することで代替可能と考えております。	
マイライン	KDDI、SB、QT、Ncom、 楽天	仮にマイラインが廃止となる場合、NTTの提案する卸は、代替サービスの1つとして考えられるか。 仮に卸は検討の対象となるものの不十分と考える場合、卸にどのような機能が具備されると適当と考えるか。	
	KDDI	マイライン機能によって、NTT東・西の加入電話ユーザーには、事前に中継事業者を登録することで事業者識別番号をダイヤルすることなく区分ごとに別の事業者を選択できるという利便性がもたらされています。 メタルIP電話の通話サービスの卸提供が代替サービスとなり得るためには、これらの利便性が確保される必要があると考えます。 また、NTT東・西がメタルIP電話の通話サービスを卸役務として相対取引により提供することになると、FTTHのサービス卸と同様に提供条件が不透明になり、公正な競争が阻害される可能性があることにも留意する必要があります。	
	ソフトバンク	・現時点でNTTからサービス詳細が出て いないが、卸を受ける事業者にとってユーザ料金しか自由度がない卸サービスであれば利用するメリットは限定的 ・フレッツ卸が良い例だが、卸では、料金競争、サービス競争は起こらない ・マイライン同等の競争環境を整備するためには、メタルIP電話やフレッツ光におけるNGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要	

	九州通信ネットワーク	代替サービスの1つとして考えておりますが、現時点では、卸サービスの内容が不明であるため、マイラインサービスの代替として十分か否かについては、判断できる状況にありません。 公正な競争環境が維持可能な料金で、NTT 東西殿によるメタルIP電話の通話サービスの卸提供が必要と考えます。	
	NTTコミュニケーション ズ	NTT東西が提案しているメタルIP電話の卸提供については、その具体的な内容については確認が必要であるものの、マイライン廃止時の代替として検討することは可能と考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	NTTの提案する卸提供は単純再販であるため、代替サービスとはならないと考えております。 マイラインの代替サービスとするためには、当該卸回線から利用者が00XY番号をダイヤルせず発信した場合に中継事業者の ネットワークを経由する機能が必要と考えます。 また、卸提供の場合、NTT側の裁量で卸料金の設定が進められるため、卸先事業者にとっては予見しにくく顧客にとって最適 な料金やサービスを提供することが難しくなるので、代替サービスとしては相応しくないと考えます。	
卸提供	KDDI、SB、QT、楽天	固定電話の重要性は、利用の多寡でなく、顧客とのタッチポイント、携帯やブロードバンドとのバンドルサービスのメニューになっている点にあるとの指摘があるが、距離区分に応じたサービスを求めなければ、NTTの言うメタルIP電話の通話サービスの卸で、顧客とのタッチポイントやバンドルメニューは用意できるのではないか。これで十分でないとすると、何が足りないのか。	
	KDDI	NTT東・西の加入電話ユーザーには、事前に中継事業者を登録することで事業者識別番号をダイヤルすることなく区分ごとに別の事業者を選択できるという利便性がもたらされています。 メタルIP電話の通話サービスの卸提供が代替サービスとなり得るためには、これらの利便性が確保される必要があると考えます。また、NTT東・西が卸サービスを提供すると、FTTHのサービス卸と同様に提供条件が不透明になり、公正競争が阻害される可能性があることにも留意する必要があります。 また、NTT東・西がメタルIP電話の通話サービスを卸役務として相対取引により提供することになると、FTTHのサービス卸と同様に提供条件が不透明になり、公正な競争が阻害される可能性があることにも留意する必要があります。	
	ソフトバンク	・現時点でNTTからサービス詳細が出ていないが、卸を受ける事業者にとってユーザ料金しか自由度がない卸サービスであれば利用するメリットは限定的 ・フレッツ卸が良い例だが、卸では、料金競争、 サービス競争は起こらない ・マイライン同等の競争環境を整備するためには、メタルIP電話やフレッツ光におけるNGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要	
	九州通信ネットワーク	現時点では、卸サービスの内容が不明であるため、マイラインサービスの代替として十分か否かについては、判断できる状況 にありません。	
	楽天コミュニケーション ズ	メタルIP電話の卸提供では、呼は中継事業者のネットワークを経由しないことから、弊社では独自サービスを提供することが出来ません。 既に電話サービスを提供している事業者としては、電話サービスは自社の管理下にある設備を利用して、通話の状態を常に把握できる状態で提供することが重要と考えております。 また、卸提供の場合、NTT側の裁量で卸料金の設定が進められるため、卸先事業者にとっては予見しにくく顧客にとって最適な料金やサービスを提供することが難しくなるので、代替サービスとしては相応しくないと考えます。	

マイライン 卸提供	NTT	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.18では、「移行後のIP網に『マイライン機能』を具備しない考え」とし、「事業者から要望があればメタルIP電話の通話サービスの卸提供も検討する考え」とあります。どのような卸提供条件を考えておられますか。特に、競争上懸念される卸提供条件としては、NTTのメタルIP電話の通話サービスの卸提供を利用した卸先事業者の顧客を卸先事業者の自社IP網に移行させていくことを制限したりするようなことがあれば、メタルから光へのマイグレーションの趣旨に反する事態になるのではないでしょうか。また、卸提供条件について、NDA(秘密保持契約)を理由として、卸先事業者が総務省などの監督官庁に契約内容について相談することも禁止したり、卸先事業者が協力して集団的に契約内容の改善交渉を行うことを阻止したりすることは、交渉力に格差がある事業者間取引において、契約条件の適正化を図ることができないことになり、優越的地位の濫用(自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること)として、公正な競争を阻害するおそれがある行為であるように思います。	
	NTT	メタルIP電話の通話サービスの卸提供については、事業者の方々から要望があればその提供に向けて検討を進めていく考えですが、具体的な条件については、今後要望内容を踏まえて検討していく考えです。その際、「NTT東西のFTTHアクセスサービス等の卸電気通信役務に係る電気通信事業法の適用に関するガイドライン」を遵守して提供している光のサービス卸の場合と同様に、メタルIP電話の通話サービスの卸提供についても、不当な取引制限や優越的地位の濫用等にあたらないよう、契約条件の適正性を確保していく考えです。	
マイライン	QT	第13回委員会資料13-3(九州通信ネットワークプレゼン資料)P.13 「マイラインの競争環境を維持するため、IP網移行後も現行どおりのサービスが維持できる料金設定等が必要」という記載は、 IP化によるユーザ利便に逆行するのではないか。	
	九州通信ネットワーク	NTT 東西殿による代替電話サービスの卸提供を受けても、弊社のサービスが維持できる料金設定という意で記載しております。	
マイライン	QT	マイライン機能について、「IP網移行後も現行通りのサービスが維持できる料金設定等が必要」とのことだが、マイライン機能が具備されずNTT東西からの卸提供の場合、これまでどおり、市内、県内市外、県間といった距離区分による料金設定が必要と考えるか。	
	九州通信ネットワーク	NTT 東西からの卸提供の場合、市内、県内市外、県間といった距離区分による料金設定は必要ないと考えます。どこまでを 弊社サービスとして、NTT 東西殿の卸サービスにて設定(提供対象)とするかの判断のみと考えます。	
マイライン卸提供	QT	NTTは、メタルIP電話の通話サービスの卸提供を検討する考えのようだが、この卸サービスを利用する考えはあるか。マイラインサービスの代替として十分か。	
	九州通信ネットワーク	マイライン機能・中継選択機能が具備されない場合は、NTT 東西殿による代替電話サービスの卸提供の利用を検討いたします。 現時点では、卸サービスの内容が不明であるため、マイラインサービスの代替として十分かについては、判断できる状況にありません。	
マイライン卸提供	Ncom、楽天	第14回委員会資料14-2(NTTコミュニケーションズプレゼン資料) P.11 NTT東西は、マイラインの代替サービスとして、通話料部分の卸サービスの利用を要望しているが、卸料金の水準を巡るNTT 東西との交渉において、貴社はNTT東西と交渉力の優位性が劣るといった懸念はないか。	

	NTTコミュニケーション ズ	懸念は特にございません。	
	楽天コミュニケーション ズ	弊社は、NTT東西が提案するメタルIP電話の卸提供がマイラインの代替サービスになるとは考えておりません。また、NTT東西からの卸料金は、個別交渉によるものではなく、総務大臣への届出または認可料金の対象にすべきと考えます。	
マイライン	Ncom	マイラインのニーズについて、「選択中継」や「卸」等の仕組みについて、もう少し具体的なご説明を伺えればと思います。	
仕組み	NTTコミュニケーション ズ	マイライン利用者の「事業者を自由に選択したい」、「安く利用したい」、「請求書を一社にまとめたい」等のニーズは残ると思われますが、「選択中継」(4桁の事業者識別番号(00XY)を最初にダイヤルすることで中継事業者を選択)や「卸」(光コラボと同様、NTT東西のサービスをコラボ事業者に卸提供し、卸事業者のサービスとしてユーザ提供する)等で対応できると考えます。	
②ひかり	電話における中	継選択機能の必要性	
中継選択	NTT	「OOXY/OABO番号ルーティング機能は継続提供」することにより、中継選択機能も維持されると思う。この機能は、NGNのひかり電話ユーザも利用できるのか。	
	NTT	メタルIP電話においてはOOXY番号によるルーティング機能を具備していく考えですが、ひかり電話では本機能を具備しておらず、メタルIP電話とは別に新たに開発を行う必要があるため、ひかり電話ユーザが本機能を利用することはできません。また、他事業者のIP電話については、OOXY番号による中継選択による中継事業者の料金設定を許容していない中で、NTT東西のひかり電話だけこれを認める必要はないと考えます。	
中継選択	NTT、KDDI、SB、QT、 Ncom、楽天、テレサ協	ひかりIP電話(NGN)の利用者は、現在、中継選択機能がないので、国際電話事業者を選択できないが、この点をどう考えるか。	
	NTT	IP網の世界では、各事業者が自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供し競争しており、また優先転送機能も今後提供する予定であることを踏まえれば、NTT東西のひかり電話に新たに中継選択やマイラインといった他のIP電話と異なる特別な機能を導入する必要はないと考えます。	
	KDDI	NTT東・西のひかりIP電話発の国際電話については、トラフィックが流れるネットワークの大部分が国際ネットワークであり、 NTT東・西のNGNに依存する部分が少ないため、競争事業者が提供する国際電話サービスを選択できるようにすることも考えられます。	
	ソフトバンク	・国際事業者選択ができないことにより、当該選択が必要なユーザ移行のネックになっていることも考えられる。現在享受されているユーザの利便性に着目することは重要と考える	
	九州通信ネットワーク	マイラインで国際電話を行っていないため、意見はございません。	

	NTTコミュニケーション ズ	光IP電話サービスでは、NTT東西のひかり電話に限らず、発側事業者が国内通話・国際通話・ユニファイドコミュニケーションといった付加機能も含めてトータルでサービスを提供しております。利用者は各社のサービスを比較し、光IP電話サービスでは国際通話の事業者選択機能が無いことも考慮した上で、自身に最も有益となるサービスを採用されています。この状況を踏まえると、NTT東西のひかり電話に新たに中継選択機能やマイラインを具備する必要は無いと考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	マイライン機能・中継選択機能で実現されている回線契約と通話サービスの競争はIP網移行後も必要です。国際電話事業者の選択もマイライン機能・中継選択機能の一部です。	
	テレコムサービス協会	特に意見無し	
中継選択マイライン	NTT、KDDI、SB、QT、 Ncom、楽天、テレサ協	中継選択機能やマイライン機能は、メタルIP電話(PSTN)に関する議論との印象。現在、ひかりIP電話(NGN)には、中継選択機能やマイライン機能がないが、これらは、ひかりIP電話(NGN)にも必要と考えるか。	
	NTT	IP網の世界では、各事業者が自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでIP電話サービスを提供し競争しており、また優先転送機能も今後提供する予定であることを踏まえれば、NTT東西のひかり電話に新たに中継選択やマイラインといった他のIP電話と異なる特別な機能を導入する必要はないと考えます。	
	KDDI	ご指摘のとおり、今回の検討においては、特にNTT東・西の加入電話の利用者の利便性や公正な競争環境をメタルIP電話において引き続き確保するための方策について重点的に議論すべきです。	
	ソフトバンク	・メタルIP電話上では引き続き中継選択、マイライン機能による事業者選択によって競争環境を維持することが重要であり、ひかりIP電話上ではマイライン同等の競争環境を整備するために、NGNのアンバンドル・機能開放による接続メニューが重要・ひかりIP電話で中継選択やマイライン機能を実装した際のコストを算出し、検討を進めれば良いと考える	
	九州通信ネットワーク	弊社は、NGNを利用して光IP電話を提供する予定はないため、特に意見はございません。	
	NTTコミュニケーション ズ	光IP電話サービスでは、NTT東西のひかり電話に限らず、発側事業者が国内通話・国際通話・ユニファイドコミュニケーションといった付加機能も含めてトータルでサービスを提供しております。利用者は各社のサービスを比較し、光IP電話サービスでは中継選択やマイライン機能が無いことも考慮した上で、自身に最も有益となるサービスを採用されています。この状況を踏まえると、NTT東西のひかり電話に新たに中継選択機能やマイラインを具備する必要は無いと考えます。	
	楽天コミュニケーション ズ	PSTNの移行先はひかりIP電話が収容されているNGNであり、メタルIP電話とひかりIP電話は双方ともに固定電話市場を構成するものとなるため、利用者利便の保護並びに公正競争環境の整備のため、ひかりIP電話においても中継選択機能やマイライン機能を提供するための検討は必要と考えます。なお、NTT東西からは、PSTNマイグレーションが自社の設備更改であるにも関わらず、中継電話事業者にとって基本機能となるマイライン機能を継続させる検討も行わず、一方的にマイライン機能の廃止要望が提示されました。また、メタルIP電話の卸提供がマイライン機能の代替になるような一方的な意見を述べております。事業者間での協議を円滑に実施するためには、最初に、NTT東西がマイライン機能を継続する検討(コスト試算含む)を行うプロセスが必要であり、その検討結果や課題を関係事業間で共有し、代替措置を含めた課題解決方法を検討することが重要と考えます。	

	テレコムサービス協会	特に意見無し	
③IP網にd	おける通話料の	· 特性	
通話料	NTT	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.3右側にある「IP網の特性」について、「③距離にほとんど依存せず」、「県内・県間といった概念がない」という指摘があります。また、第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.5の4つめの箇条書きに、「距離に依存しないIP網の特性を活かし」とあります。 「距離に依存しない」点について、技術に詳しくない者にとっても分かるように、「IP網の特性」についてご説明いただけますでしょうか。	
	NTT	従来のPSTNのネットワークは、加入者交換機(加入者を収容)、中継交換機(複数の加入者交換機や他の中継交換機と接続し、交換機間を中継)の多段構成となっており、通話の距離が長くなるほど、経由する交換機の数が増えるため、距離別料金となっています。また、その間の回線が通話している間占有され続けるため、時間による従量制料金となっております。一方、IP網については、交換機よりも安価なIPルータ等で構成しており、PSTNのネットワークと比較すると比較的フラットなネットワーク構成となっています。また、パケットによる通信のため、「回線を占有する」という概念がなく、IP網では、時間ではなく、パケット量(データ量)に応じたコスト構造となっており、距離が伸びることによりパケット量(データ量)が増えることは無いことから、IP網は距離に依存しにくいネットワークとなっています。	補足資料あり

### 電話網移行円滑化委員会 ヒアリングを踏まえた事業者等・団体への質問

### 資料17-3 番号ポータビリティの扱いについて 関連

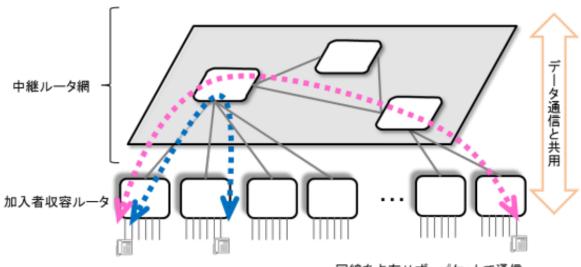
項目	対象事業者	質問     回答	備考
①移行に何	伴う双方向番号	ポータビリティ導入の要否	
番ポ	NTT	双方向番号ポータビリティの導入には、追加設備コスト等の観点から慎重な意見もある。今回の移行と切り離して、現行のOAB~J番号ポータビリティや着課金番号ポータビリティを継続していく考えについてどう思うか。	
	NTT	各事業者は、自らIP網を構築し、アクセスからネットワークまでトータルでOAB-JのIP電話のサービスを提供する形態へ大きくシフトしており、今後、中継事業者も、PSTNからIP網への移行に合わせ、自らのユーザをOAB-JのIP電話に移行させていくものと想定されます。こうした中、新たにIP網にOAB-J番号ポータビリティ機能を具備するのであれば、IP時代における「お客様利便」と「公正競争」の観点から、番号ポータビリティを双方向型に見直すことは必須条件であると考えます。なお、着課金番号ポータビリティについては既に双方向番号ポータビリティは実現しており、「お客様利便」と「公正競争」の観点からこれを継続すべきものと考えています。	
番ポ	NTT	仮に双方向番号ポータビリティを実現しない場合でも、KDDIの資料によれば、NTT東西には、現行の片方向のOAB〜J番号で移転した利用者の管理、着課金番号のポータビリティが必要となるとある。このような双方向番号ポータビリティ以外の番号ポータビリティの仕組みを作る場合と、これに加えて、双方向番号ポータビリティの仕組みを作る場合のコストは、どれぐらい変わるのか。	
	NTT	IP網への移行に合わせて、番号ポータビリティの番号解決方式がENUMを用いるものへ変更されることになるため、片方向番号ポータビリティの場合であっても、新たな番号ポータビリティの仕組みを整える必要があります。この場合において、詳細な検討までは実施しておりませんが、番号ポータビリティの方式が片方向または双方向のいずれであっても、開発コストに大きな差は生じないと想定しています。ただし、仮にIP網への移行当初は片方向の番号ポータビリティのみを対象とし、その後、双方向での番号ポータビリティに変更することとした場合には、追加的な開発コストが必要になります。いずれにしても、当社としては、新たにIP網にOAB-J番号ポータビリティ機能を具備するのであれば、IP時代における「お客様利便」と「公正競争」の観点から、番号ポータビリティを双方向型に見直すことは必須条件であると考えます。	
番ポ	テレサ協	光IP電話について、将来的に携帯電話と同様の番号ポータビリティの実現を図る場合に、将来的にどのような条件が満たされたら、検討すべきか。	

	テレコムサービス協会	光コラボレーションモデルの再転用時の番号ポータビリティについては、NTT東西殿の協力が必要であり、光卸事業者も含めた関係事業者で検討する必要がある。その上で、NTTのIP電話の卸提供やNGNの開放が進んだ場合には、事業者間の双方向番号ポータビリティの検討も必要と考える。	
②双方向	句番号ポータビリ	ティの内容	
番ポ	NTT	双方向番号ポータビリティについて、双方向の対象は、最初NTTに加入して他社に移った者か、それとも、最初他社に加入した者、つまり固定電話を提供している各社の加入者全てが対象と想定しているか。	
	NTT	双方向番号ポータビリティの対象については、利用者の利便性を確保する観点から固定電話を提供している各社の加入者全てを対象とすることが適切であると考えます。	
番ポ	NTT	第12回委員会資料12-2(NTTプレゼン資料)P.19において、IP網における番号ポータビリティについては、お客様の利便性の向上の観点から、モバイルと同様に双方向型に見直すべきとの提案がなされているが、「光コラボ」において、現状では再転用時に同番移行できないサービス仕様となっているのは、ユーザーの利便性向上につながらないのではないか。	
	NTT	光コラボサービスに転用されたお客様が、別の事業者の光コラボサービスを利用したいとする場合に、ひかり電話の電話番号を継続利用できない問題は、小売りサービスとして、他社サービスから別の他社サービスへ移行する際の提供条件によるものであり、異なる事業者の電話網との間で継続して同一の番号を利用する「番号ポータビリティ」とは仕組みが異なるものです。	

電話網移行円滑化委員会ヒアリングを踏まえた事業者等・団体への質問

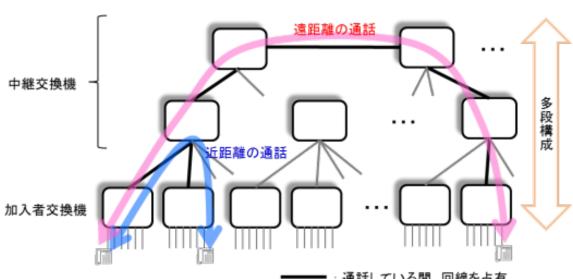
# 補足資料

#### <IP網における音声通信>



・・・: 回線を占有せず、パケットで通信

#### <PSTNの構成>



通話している間、回線を占有