

IP化後のマイラインの扱いに係る協議状況

2017年6月7日

KDDI株式会社

論点

- ① 協議・検討の視点
- ② コスト・リスク評価
- ③ 提案内容
- ④ 適切な規律の適用

①協議・検討の視点

マイラインの意義と代替策

- ・競争基盤の提供
顧客基盤（タッチポイント）確保

- ・事業者選択可能性
利用者利便性の確保

IPマイグレーション後の公正競争環境に不可欠

代替機能①：NTT案

- ・メタルIP電話の
「通話サービス卸」

代替機能②：KDDI案

- ・マイライン継続
- ②-1：現在の加入者交換機の継続利用
- ②-2：NGNに機能具備

協議・検討の視点：「コストの最小化」・「円滑なユーザ対応」

②コスト・リスク評価

マイライン継続／廃止のメリット・デメリット

	マイライン廃止 通話サービス卸	マイライン継続
NW関係 (設備コスト)	費用小 =メリット	費用大 =デメリット
契約関係 (周知コスト)	通話卸型への切り替え (承諾手続き必要) 周知コスト：小～大※ =デメリット (要検証)	継続 (手続き不要) 周知コスト：0 =メリット

※周知コストについては、ダイレクトメールや架電等の実施方法、作業単金などの前提条件により数値の大小に幅が生じ、卸とマイライン継続の合計費用も大小関係が逆転する可能性あり。

⇒ コスト低減に向け、引き続き事業者間協議により最適解を求めていく。

通話サービス卸：移行リスクの最小化

NTT提案：選択は1社

- ① 加入電話・INSネット利用者にマイライン登録状況を伝え、利用したい事業者**1社**を選択。
- ② **意思表示が無い**利用者は、以下の**自動移行**措置。

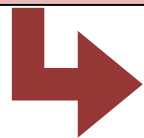
A：マイライン全4区分に同一事業者を登録

B：マイライン国内3区分に同一事業者を登録
(国際は未登録)



当該事業者を選択したものとして扱う（自動移行）

C：通話区分毎に異なる複数の事業者を登録



NTT東西を選択したものとして扱う（自動移行）

※事業者間協議の中では、NTT東西以外の一社とする案も提示あり

契約関係の抜本的見直しのリスク

- ・不適切営業（詐欺的行為）



契約先自動変更のリスク

現在のマイライン登録者

- ・区分毎に異なる事業者を登録：明確な意思表示
- ・登録者の多くは割引サービス適用（個別契約）



- ・利用者（契約者）の承諾を得ないまま、事業者間の合意のみで契約先を切り替えるリスク※（割引サービスの強制解除による不利益変更）

※実際の想定応答率に鑑みると、当社の該当顧客は数十万件と想定。

③ 提案内容

リスク最小化＝コスト最小化の提案

当社提案：複数選択可能

利用者の契約先を人為的に切り替えずに・・・

「通話区分毎の契約移行」 (マイライン／卸)

- ・リスクミニマムな契約：
契約の有効性・不利益変更・不適切営業の観点
- ・コストミニマムな契約：周知・承諾手続きの観点

手続き不要、安心・安全
社会的費用を最小化するIPマイグレーション

⇒ 最適解への到達に向けて、引き続き協議中。

④適切な規律の適用

適正性・透明性・公平性の確保

<加入電話（⇒ メタル I P 電話）>

“国民生活に不可欠な電話の役務”（NTT法第3条）

- 不可欠設備に係る電気通信役務の提供条件
約款作成・公表義務（＝相対取引禁止）：認可・届出



適正性、公平性、透明性の担保：

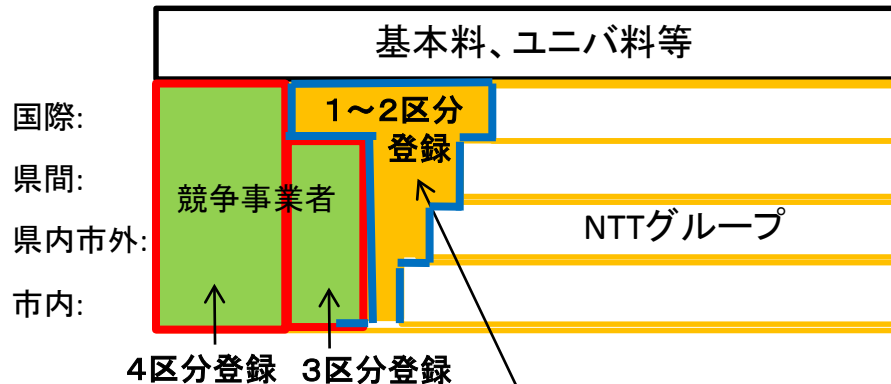
利用者への影響が大きい電話の役務の公正競争に必須

参考：通話サービス卸移行時の留意点

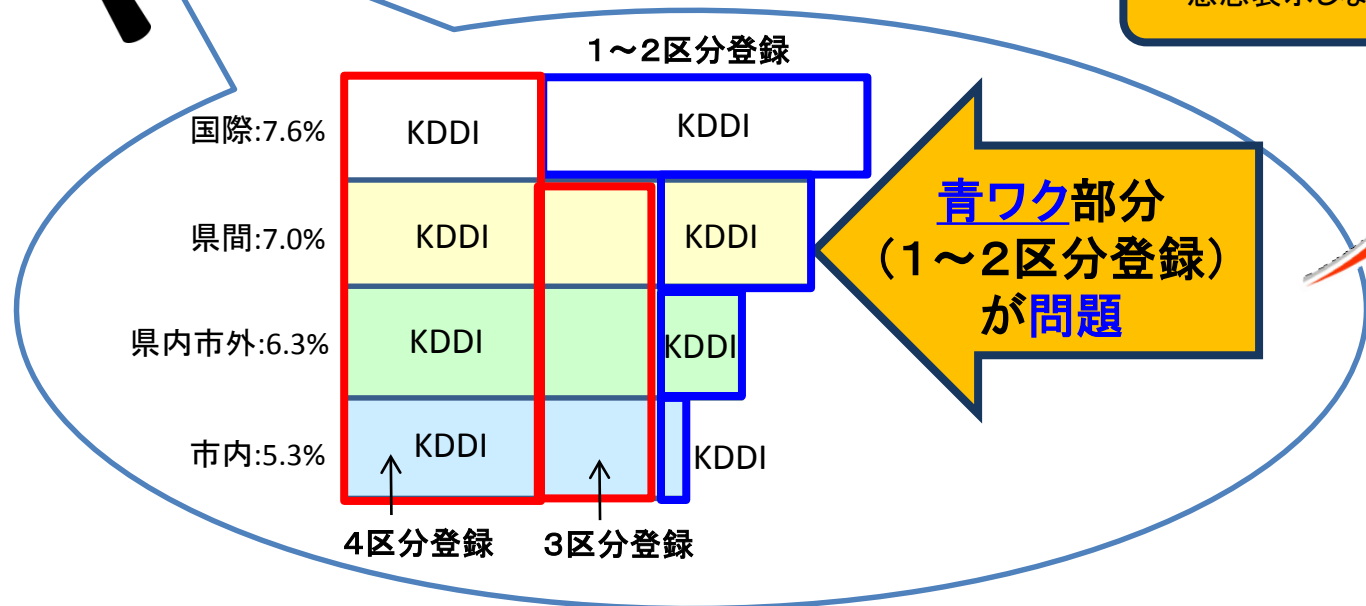
【現状：2017年3月末時点】

【卸移行後】

基本料、ユニバ料等		
国際: 7.6%	KDDI 他事業者	NTTコム 60.0%
県間: 7.0%	KDDI 他事業者	NTTコム 65.2%
県内市外: 6.3%	KDDI 他事業者	NTT東西・コム 72.6%
市内: 5.3%	KDDI 他事業者	NTT東西・コム 74.4%



各社の1~2区分登録利用者は、
意思表示しない限りNTT東西へ



国内のいずれか1区分でもNTT東西・コムを登録している利用者は、
卸での「4区分もしくは3区分同一事業者登録」としての競争事業者への「自動移行」への対象にならない。

Designing The Future

KDDI