

意見書

平成21年7月31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 163-8003

(ふりがな) とうきょうとしんじゅくにしんじゅくにちようめさんばんにごう
住 所 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号

(ふりがな) かぶしがいしゃ
氏 名 KDDI株式会社

代表取締役社長 おの でら ただし
小野寺 正

メールアドレス

「競争セーフガード制度の運用に関する意見募集」に関し、別紙のとおり意見を提出します。

(文中では敬称を省略しております。)

検証項目	意見
	<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"> ・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。 ・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。 ・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と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。 ・については、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。 <p>2. 競争セーフガード制度において最も重点的に取り組むべき点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本来は、競争が機能している限り、自由競争に委ねて、ユーザの利便性向上を確保すべきです。しかしながら、日本の通信業界は、歴史的経緯・構造上の問題があることから、固定通信網については公正競争確保のため最低限のルールを整備する必要があります。 ・固定通信網は、1890年の逋信省による電話創業以来、全国的な整備が開始され、電電公社時代には「電信電話債券」「設備料」等の国民負担を仰ぎながら、国家政策的な取り組みとして現在まで100年以上もの間構築が続けられています。 ・1985年の通信自由化により長距離市場への新規参入が可能となりましたが、NTT東・西は、電電公社時代に国民負担で全国あまねく敷設された線路敷設基盤を占有し、公社時代の巨大な加入電話の顧客基盤を保有したままの状況で、新規参入者との競争が導入されました。 ・1999年のNTT再編成では、資本分離を前提とした再編成によりNTTのボトルネック独占解消に

よる競争の促進等を目指した審議会答申にも関わらず、NTT東・西はボトルネック設備と顧客基盤を保有し、持株会社体制によりグループ連携を可能とする従来のNTT体制が実質的には維持されることとなりました。

・NTT再編以降も10年にわたって累次の措置・ルール整備が行われてきましたが、これらでは解決が困難な以下のような問題が現存します。

■ 公社時代からのボトルネック設備(管路・電柱等の線路敷設基盤、加入系線路設備、局舎等)をNTT東・西が継承したことにより、アクセス市場を独占していること

■ 公社時代からの加入電話の顧客基盤を、NTT東・西が引き続き温存していること

■ 持株会社体制の下、アクセス市場を独占する強みを活かし、本来活用業務として認可すべきではなかったNGNを梃子に、グループ連携による放送・インターネット領域等の周辺領域への事業拡大が可能となっていること

・NTT東・西のシェアは、100%独占から始まった加入電話市場で、四半世紀を経ても84.7%(2009年3月末現在)を占めています。更に、FTTH市場のシェアは、74.1%(2009年3月末現在)に達し、競争事業者とのシェア格差は拡大を続けています(*1)。また、固定アクセスの独占に加えて、NTTグループは、グループ各社による連携(一体経営)により市場支配力の領域を拡大しています。

・各事業者自らインフラ構築を行うことが可能な携帯電話市場では、設備競争が機能しており(*2)、事業者間の激しい競争を通じて新しい技術や様々なサービスが生まれてきていますが、固定通信市場では、上記のとおり歴史的経緯や解決困難な問題があるため、NTTグループによる独占回帰へと逆行しており、競争によってもたらされる、技術の進展に伴うサービスの多様化等のメリットを、国民が享受できなくなっています。

・なお、NTTグループは、NTT東・西が独占する固定アクセス網やNGNをどうするのか自らは考えを明らかにしていません。将来に向けて日本の固定ネットワークをどうしていくべきなのか、きっちり議論していくことが必要と考えます。

・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。

■ 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

■ 全国で実質的な競争を機能させるため、NTT東・西が独占する固定アクセス網をオープン化し、光ファイバや屋内配線等について、競争事業者が同等かつ公平な条件で利用可能とすること

■ これまでの活用業務によるNTT東・西の事業領域拡大、中期経営戦略に見られるグループ連

	<p>携強化等により、構造的措置(NTTドコモ分離、NTT再編成)の趣旨が形骸化していること及びグループドミナンスの問題</p> <p>(* 1) FTTH市場では、NTT東・西のシェアは、58. 1%(2004年3月)から74. 1%(2009年3月)に上昇。</p> <p>(* 2) 2009年6月現在の契約数シェアでは、NTTドコモ: 50. 6%、KDDI: 28. 6%、ソフトバンク: 19. 3%</p>		
<p>指定電気通信設備制度に関する検証</p>	<p>(1) 第一種指定電気通信設備に関する検証</p>	<p>イ 指定の対象に関する検証</p>	<p>・本年7月21日に公表された「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、「NTT東・西の設置する戸建て向け屋内配線は、一種指定設備に該当すると整理することが適当」との考え方が示されていますが、マンション向け屋内配線についても同様に一種指定設備として整理して頂きたいと考えます。</p> <p>・また、屋内配線の転用ルールの整備に当たっては、戸建て向け及びマンション向けの屋内配線とも、関係事業者間で速やかに協議し内容を整理することとされており、ビジネススペースの協議を基に接続約款の具体的内容が定められることとなっておりますが、利用者利便の向上や二重投資による国民的不経済を回避するためにも、早期に転用ルールが整備されるよう具体的期限を定める等の措置を検討して頂きたいと考えます。</p>
		<p>ウ アンバンドル機能の対象に関する検証</p>	<p>・情報通信審議会答申「次世代ネットワークに係る接続ルールの在り方について」(2008年3月27日)(以下、「NGN答申」)で整理されたとおり、NGN、地域IP網及びひかり電話網に係る機能を、引き続きアンバンドル機能の対象とする現行の考え方を維持すべきと考えます</p> <p>・ただし、本年6月に内閣府に提出した当社の規制改革要望に対する総務省の回答では、「<略>分岐端末回線単位の加入光ファイバ接続料の設定については、今後、市場環境や分岐に係る技術等の変化を確認の上、改めて検討することが適当である。」と措置の検討を先送りする姿勢が示されましたが、昨年11月に提出した当社の当該要望に対する総務省の再回答では、「FTTH市場では、NTT東・西が継続的にシェア高める一方、平成21年度のFTTH契約数を下方修正(平成20年11月)するなど、更なる活性化に向けた取組が求められる状況にある。」と新たな取組を必要とする考え方が示されていました。</p> <p>FTTH市場は、依然としてNTT東・西と他の事業者は対等には競争できない市場環境にあり、NTT東・西のシェア拡大に歯止めがかからない状況です(*)。総務省は、検討を先送りするのではなく、新たな取組によりFTTH市場を活性化させるため、分岐端末回線単位での加入ダークファイバの接続料の設定等、必要な措置を早急に講じるべきと考えます。</p> <p>・また、イーサネットサービスに係る機能については、NGN答申のとおり、「NTT東・西が、従来の県域を越えた県間のサービスに進出するに際しては、公正競争を担保する措置を取ることが必要で</p>

			<p>あり、競争事業者からアンバンドルの要望があれば、イーサネットサービスに係る機能のアンバンドルをすることが必要」です。またその際には、NTT東・西の県単位の網との接続機能をアンバンドルすることが必要であると考えます。</p> <p>・なお、イーサネットサービスに係る接続料については、NGN答申において「コストベースであることを前提として、接続料を相対取引で設定することもやむを得ない」と記載されておりますが、ボトルネック設備と一体として設置されるNGNの接続料が、NTT東・西の都合で一方的に決定されてしまうことがないよう、総務省等が相対の接続料について、適切な条件で設定されたかどうかを確認する仕組み等、公平性及び透明性が担保されることが必要であると考えます。</p> <p>(*)電気通信事業分野の競争状況に関するデータによると、FTTH市場全体の伸びは鈍化する一方、NTT東・西の契約回線数シェアは2009年3月末時点で74.1%と依然として上昇を続けており、競争が機能していないことにより市場の活性化が停滞している。</p>
	<p>(3)禁止行為に関する検証</p> <p>3-1)指定電気通信設備に係る禁止行為に関する検証</p>	<p>イ 禁止行為規制の運用状況に関する検証</p>	<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、営業面でのファイア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。また、英国のBTのアクセス部門を監査するEAB※のような組織を使った第三者による内部調査も、客観的に検証する仕組みとして参考になると考えます。</p> <p>※EAB(Equality of Access Board)</p> <p>BTのアクセス部門である Openreach がBT社内のリテール部門と競争事業者とを公平に扱っているかどうかを監査する組織。EABは5名で構成(BT社内から非常勤取締役1名、上級管理職1名、社外から3名)されており、さらにEABの活動を、BT組織内のEAO(Equality of Access Office;アクセス同等性事務局)が補佐(EABに代わって内部調査し、EABに報告)している。</p> <p>・なお、本年7月16日に公表された「電気通信事業分野における競争状況の評価 2008(案)」では、「NTT東・西は、NTT加入電話の顧客情報によって営業面等で競争事業者に対して優位となる可</p>

能性もある。このように、NTT東・西による固定電話市場からFTTH市場へのレバレッジ等によって、FTTH市場で市場支配力を行使することへの懸念がある。」との分析結果が示され、「FTTHへのマイグレーションに関しては、鈍化の傾向も見られるものの、引き続き進展しており、NTT東・西と他の事業者のシェア格差の拡大傾向も続いている。他の部分市場(*)からの競争圧力が弱まる場合には、現行の競争ルール下においても市場支配力の行使の可能性が高まる点に留意する必要があることから、競争ルールの不断の点検が行われるべきである。」との考え方が示されています。また、「広告・宣伝、工事や手続等はモニター調査の結果から料金に次いで利用者のサービス選択に影響を与える要素であることが分かっている。これらの要素がFTTH市場の競争に及ぼす影響についても注視すべきである。」との指摘もなされているところです。

(*)他の部分市場:ADSL市場及びCATVインターネット市場

・このように、NTT東・西と他事業者とのシェア拡大等によってNTT東・西による市場支配力の行使の可能性が高まる中、今後、競争ルール見直しの必要性も指摘されており、更に、NTT加入電話の顧客情報や、広告・宣伝、工事や手続等がFTTH市場の競争に影響を及ぼす要素として示されていることから、116窓口における問題のみならず、NTT東・西の支店、県域等子会社、代理店等を通じたフレッツに係る全ての営業活動において、それらの要素がFTTH市場にどのような影響を与えているか詳細な調査分析を行った上で、現行の競争ルールが十分機能しているのか改めて検証することが必要と考えます。

■**県域等子会社とNTT東・西等の一体経営、県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**

・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」(株)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・西の県域等子会社(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。

・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。

◇消費者が、NTTグループに対して持っている「信頼」のイメージは、NTTグループ特有の歴史的背景が影響している。

◇フレッツ・サービスの付加サービス提供会社を正確に認識している消費者は多くはない。「フレッツテレビ」の放送サービスの提供会社がオプティキャストであると正確に認識している消費者は約0.2%のみで、約65%は提供会社をNTTグループ(NTT東・西のみは約31%)であると誤認している。

				<p>◇消費者は、「NTTOO」というように、「NTT」が加わることにより購入時に信頼感や利用意向が高まる傾向にある。</p> <p>◇消費者は、固定電話サービスについては、「NTT」、「NTT東日本」、「NTT西日本」、「NTTコミュニケーションズ」を想起しており、「NTT」によって提供されていると認知している。</p> <p>・また、NTT東日本－東京南のように、県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。このように県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、県域等子会社は、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県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。（*）</p> <p>（*）その他、例えば、NTT東日本の北海道支店は現存しているにも関わらず、当該支店のHPが閉鎖され、県域等子会社であるNTT東日本－北海道のHPに統合される等、NTT東・西の組織自ら県域等子会社と一体と捉えているような事例もあります。</p> <p>・公益法人である(財)日本電信電話ユーザ協会は、NTTグループのOBが本部の役員に就任し、現役のNTT東・西、NTTドコモの役員・支店長等が地方の協会の理事・顧問等の構成員となっており、実質的にNTTグループ傘下にあると言えます。全都道府県に組織される同協会の支部の事務局は、NTT東・西の支店か県域等子会社のいずれかに設置されており、更に、三者(日本電信電話ユーザ協会、NTT東・西の支店、県域等子会社)が一体となって、会員に対してNTTグループ各社の商品・サービスについて割引を行う等、実質的にNTTグループ各社の営業拠点となっているように見受けられます。</p> <p>・以上のように、全国レベルで展開されているNTT東・西と県域等子会社の一体経営や、県域等子会社等を隠れ蓑にしたグループ一体営業の実態に鑑みると、もはや公正競争上の問題が発生しないかを引き続き注視するような状況ではなく、このような現行ルールを潜脱するような事例を抜本的に改善するため、例えば、県域等子会社等を通じた一体営業の禁止や「NTT」ブランドの使用禁止等、実効性ある措置が講じられるべきであると考えます。</p> <p>■ 県域等子会社、ドコモショップ、量販店・代理店における営業活動</p> <p>・NTT東・西は、県域等子会社や代理店等を通じたNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等のサービスの一体営業について、県域等子会社によるドコモの携帯電話販売は県域等子会社の判断で実施している、また、県域等子会社・量販店・代理店等はNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等と個別に代理店契約等を締結しているだけであり、フレッツとOCN／ドコモの一体割引等の営業活動は、代理店等が自らの営業戦略として実施している、旨の説明を行っていますが、これらの営業活</p>
--	--	--	--	---

			<p>動により、事実上、全国あまねく様々な販売店でNTTグループ各社サービスの一体営業が展開されているものと考えられます。それにもかかわらず、県域等子会社・量販店・代理店等によるこれらの営業活動は、現行のNTTグループに対する公正競争ルールでは直接禁止されるものではないという理由で、これまで十分に措置が講じられていません。</p> <ul style="list-style-type: none"> このような事態を許容すると、NTTグループ各社が個別に代理店契約を締結すればあらゆるグループ一体営業が事実上可能となるため、総務省は、全ての契約において営業情報に関するファイアーウォール等が担保されているか、NTT東・西、ドコモからの受託業務間の内部相互補助が行われていないか等の、適正な運用がなされているかを検証できる情報を県域等子会社から収集し報告するよう、NTT東・西に要請すべきです。また、NTTグループ各社と量販店・代理店等との間の運用についても、同様の措置を講じていただきたいと思います。 <p>■NTTグループの法人営業の集約</p> <ul style="list-style-type: none"> NTT東・西は、両社がNTTコムに提供する顧客情報等は「NTTの承継に関する基本方針」等に基づいて他の電気通信事業者との間のものと同じとしていると説明していますが、この説明に従えば「他の電気通信事業者との間のものと同じである」と報告さえすれば、全ての顧客情報が三社で共有できることとなり、「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」等に繋がりにくくなります。このため、NTT東・西の顧客情報をNTTコムをはじめとする他のNTTグループ各社との間で不適切に情報共有しないように徹底させるべきです。また、違反事例に対しては、現行法制における罰則等の厳格な運用を徹底すべきです。 <p>■NTTファイナンスによるNTTグループカードにおけるグループ各社の優先的取扱い</p> <ul style="list-style-type: none"> 毎月の請求料金からキャッシュバックを行う「おまとめキャッシュバックコース」では、従来のNTT東・西、NTTコム、NTTドコモに加えて、NTT-ME(WAKWAK)、ニフティやビッグローブのプロバイダー料金等も対象に追加されました。しかし、新たに対象となった事業者のうち、NTT-MEはNTTグループ会社であり、ニフティやビッグローブはフレッツサービスと提携するなど従前よりNTTグループと深い関係にあります。現状でも、実質的に、「自己の関係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」に変わりなく、事態は改善されていないものと考えます。 なお、NTTグループは、持株会社が平成21年3月期決算短信において、「NTTシングルサインオン(仮称)」や「NTTペイメント(仮称)」といったグループによる上位レイヤーサービス構想を発表するなど、NTTグループが全てを提供する形態を志向しており、今後、決済・認証等のプラットフォームビジネスを通じたグループ連携は一層強化される可能性があります。その際に、NTT東・西を軸としたグループ連携により、NTT東・西の加入電話をレバレッジとしたグループドミナンスが行使され公正競争が阻害されることが懸念されます。このため、NTT東・西の加入電話の顧客情報に関してグループ会社とのファイアーウォールを徹底し、問題を生じないように注視していくことが必要
--	--	--	---

				です。
--	--	--	--	-----

<p>2 日本電信電話株式会社等に係る公正競争要件の検証</p>	<p>(1) 検証の対象</p>	<p>■NTT東日本の「フレッツ・テレビ」の広告表示</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2008年度の検証結果に基づき、総務省から「貴社による放送サービスと誤解することなく、放送サービスの提供主体が他社であることについて明確に理解できるようにするため、放送サービスの提供主体が他社であることを広告に明記すること」等を要請したことを受け、NTT東日本は、広告表示審査室における事前審査やお客様にわかりやすい広告表記の充実等をおこなった等の報告を行いました。しかし、「フレッツテレビ」の表記が目立っている状況に変わりがなく、「放送サービスの提供主体が他社であること」を利用者が視認しやすいとは言えません。 ・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」(株)シード・プランニングの結果によると、「フレッツ・テレビ」の放送サービスの提供会社がオプティキャストであると正確に認識している消費者は約0.2%のみで、全体の約65%の人が提供会社をNTTグループ(NTT東・西のみは約31%)であると誤認しています。これは、昨年9月17日付同調査における約1.1%(オプティキャストと認識)、約46%(NTTグループと誤認)と比較しても、改善するどころかむしろ状況は悪化していると考えられます。 ・また、利用者への説明責任の観点から、放送サービスの提供主体であるオプティキャストとの契約が別途必要なことを十分理解できるようにすべきであることも踏まえ、大半の消費者が誤認しているという現状を是正するための具体的な措置を検討すべきと考えます。 ・2008年8月の「電気通信サービス利用者懇談会」において、NTT東日本は「外部の方の目線やモニタリング等の導入についても、実施する方向で検討したい」とコメントされましたが、2008年度に新たに設置された広告表示審査室において、具体的にどのような構成員により、どのような議論がなされているのかを含め、広告表示の改善に向けた詳細な検討内容を明らかにすべきです。その上で、消費者が放送サービスの提供主体がオプティキャストであることを認識できていることを継続的に調査・確認し、実効性を担保して頂きたいと考えます。 <p>【参考】これまでのNTT東日本の広告表示に関する対応状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT東日本は、2008年3月に広告表示に関する公正取引委員会の排除命令(DIAL104)を受けていますが、それ以降現在までの事象を並べると、次のようになります。 <p>①2008年3月 広告表示に関する公正取引委員会の排除命令(DIAL104) ↓ ②2008年6月 NTT東日本内に広告表示審査室を設置</p>
----------------------------------	------------------	---

		<p style="text-align: center;">↓</p> <p>③2008年7月 広告表示に関する公正取引委員会の排除命令(ひかり電話)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>④2009年2月 2008年度の競争セーフガード制度の検証結果に基づく 総務省からの行政指導(フレッツ・テレビの広告表記)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>⑤2009年6月 行政指導に対するNTT東日本の措置の状況の報告 ⇒ 支店および県域等子会社に対し、「フレッツ・テレビ」の広告表記に関し事前審査の徹底等について、再度社員周知・徹底を指示</p> <p>・NTT東日本は、少なくとも公正取引委員会の排除命令を受けた以降は、すべての広告物を対象に広告表示の適正化を図るべく真摯に対応された筈ですが、実際には対応が不十分であったため、フレッツ・テレビの広告表示に対して行政指導が出ております。</p> <p>・以上のような経緯があるにもかかわらず、2009年2月の行政指導に対しNTT東日本が講じた措置は、「支店および県域等子会社へ『フレッツ・テレビ』の広告表記に関し事前審査の徹底等について再度社員周知・徹底」だけであり、その実効性は疑わしいものであると言わざるを得ないと考えます。</p> <p>■ 県域等子会社、ドコモショップ、量販店・代理店における営業活動</p> <p>・NTT東・西は、県域等子会社や代理店等を通じたNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等のサービスの一体営業について、県域等子会社によるドコモの携帯電話販売は県域等子会社の判断で実施している、また、県域等子会社・量販店・代理店等はNTT東・西、NTTドコモ及びNTTコム等と個別に代理店契約等を締結しているだけであり、フレッツとOCN/ドコモの一体割引等の営業活動は、代理店等が自らの営業戦略として実施している、旨の説明を行っていますが、これらの営業活動により、事実上、全国あまねく様々な販売店でNTTグループ各社サービスの一体営業が展開されているものと考えられます。それにもかかわらず、県域等子会社・量販店・代理店等によるこれらの営業活動は、現行のNTTグループに対する公正競争ルールでは直接禁止されるものではないという理由で、これまで十分に措置が講じられていません。</p> <p>・このような事態を許容すると、NTTグループ各社が個別に代理店契約を締結すればあらゆるグループ一体営業が実効上可能となるため、総務省は、全ての契約において営業情報に関するファイアーウォール等が担保されているか、NTT東・西、ドコモからの受託業務間の内部相互補助が行</p>
--	--	---

		<p>われていないか等の、適正な運用がなされているかを検証できる情報を県域等子会社から収集し報告するよう、NTT東・西に要請すべきです。また、NTTグループ各社と量販店・代理店等との間の運用についても、同様の措置を講じていただきたいと思います。</p> <p>■NTTグループの法人営業の集約</p> <p>・NTT東・西は、両社がNTTコムに提供する顧客情報等は「NTTの承継に関する基本方針」等に基づいて他の電気通信事業者との間のもので同一としていると説明していますが、この説明に従えば「他の電気通信事業者との間のもので同一である」と報告さえすれば、全ての顧客情報が三社で共有できることとなり、「自己の関係事業者と一体となった排他的な業務」等に繋がりがねません。このため、NTT東・西の顧客情報をNTTコムをはじめとする他のNTTグループ各社との間で不適切に情報共有しないように徹底させるべきです。また、違反事例に対しては、現行法制における罰則等の厳格な運用を徹底すべきです。</p> <p>■IPv6接続に係る約款申請</p> <p>・現在、NGNのIPv6インターネット接続に係る接続約款変更認可申請が行われておりますが、NTT東・西の子会社がネイティブ接続事業者となることは、脱法的にNTT東・西自身がISP事業を行うことと同義となり、NTT法の趣旨に反するものであるため、絶対に認められるべきではありません。また、NTT東・西の特定関係事業者であるNTTコムや、NTT持株会社傘下の事業者についても、一体的な営業等を禁じたNTT再編成の趣旨に反し、公正競争を阻害するものとなるため、ネイティブ接続事業者として認められるべきではありません。</p>
3 その他		<p>■(財)日本電信電話ユーザ協会</p> <p>・電気通信利用についての相談及び指導を行うこと等により「電気通信事業の一層の発展と電気通信利用者の利便の増進をはかり、もって我が国経済社会の発展に寄与することを目的」とした、公益法人である(財)日本電信電話ユーザ協会は、NTTグループのOBが本部の役員に就任し、現役のNTT東・西、NTTドコモの役員・支店長等が地方の協会の理事・顧問等の構成員となっており、実質的にNTTグループ傘下にあると言えます。全都道府県に組織される同協会の支部の事務局は、NTT東・西の支店か県域等子会社のいずれかに設置されており、更に、三者(日本電信電話ユーザ協会、NTT東・西の支店、県域等子会社)が一体となって、会員に対してNTTグループ各社の商品・サービスについて割引を行う等、実質的にNTTグループ各社の営業拠点となっているように見受けられます。</p> <p>・更に、同協会は、上述のような公益法人としての目的を持っているにもかかわらず、同協会の事務局が、商工会議所や地場企業等の会員に向けて、NTTグループ各社社員が講師を務めブロードバンドセミナーや講演会等を開催し、NTTグループ各社の商品・サービスのみの紹介等を行っているケース、会員特典としてNTTグループ各社の商品・サービスに係る割引サービスを取り次いでい</p>

るケース、また、公社時代から継承する顧客基盤を元に作成された電話帳に掲載される広告の割引を行っているケース等が見受けられ、NTTグループのみの営業活動を行うことを目的とした組織となっていることが懸念されます。（＊）

・このように、全国都道府県の各支部や各地区協会の事務局がNTTグループ各社の営業拠点となることで、県域等子会社をはじめとするNTTグループ各社間での内部相互補助、情報共有及び共同営業が行われていることが懸念されます。これらの活動内容は、NTTグループ各社が同協会を通じて、電気通信事業法第29条第1項の「電気通信事業者が特定の者に対し不当な差別的取扱いを行っている」、「電気通信事業者が提供する電気通信役務に関する料金その他の提供条件が他の電気通信事業者との間に不当な競争を引き起こすものであり、その他社会的経済事情に照らして著しく不相当であるため、利用者の利益を阻害している」等に該当する可能性があると考えられるため、より踏み込んだ検証を行うことが必要と考えます。

・また、同協会の平成21年度事業計画によれば公益財団法人としての認定申請が計画されていますが、上述のように、同協会において実質的に特定の事業者グループの営業活動が行われていることが懸念されます。2008年度の検証結果において、総務省より、「(財)日本電信電話ユーザ協会の事業活動については、引き続き『公益法人の設立許可及び指導監督基準』に基づいた適切な指導監督に努めていく」との考え方が示されていますが、指導状況を公表し、適切な指導監督を引き続き行って頂くよう改めて要望いたします。

（＊）具体的事例

①日本電信電話ユーザ協会では、主な会員特典として、「NTTグループ会社が提供しているサービス・商品の一部」を「会員向けに特別価格で提供」。例えば、NTTドコモの携帯電話料金の大幅な割引、Bフレッツ等の（奨励金制度による）割引、電話帳／i タウンページ広告料の割引、NTT電柱広告の割引、ぷらら（Bフレッツ対応コース等）入会初期費用の割引等があり、NTTグループ各社間の内部相互補助等が懸念される。

②日本電信電話ユーザ協会では、定期的にイベントが開催され、NTTグループ各社が同社のサービスを訴求しており、財団の活動内容がNTTの受注に繋がっている可能性もある。これは実質的な共同営業とも考えられる。

■(財)日本公衆電話会(PCOM)

・公衆電話の利用者の便益増進を図ること、国民生活の充実に資するとともに電信電話事業の発展に寄与することなどを目的に、公益法人として認可された財団法人(日本公衆電話会)が、昨年度に引き続き、実質的に特定事業者(NTT東・西)の競争サービス(フレッツ光等)の営業活動を行っている事例が見受けられます。

・また、同会の平成21年度事業計画において、「公益財団法人にふさわしい事業活動の追求」が基

本方針として掲げられていますが、上述のように、同会において実質的に特定事業者の営業活動が行われていることが懸念されます。2008年度の検証結果において、総務省より、「(財)日本公衆電話会の事業活動については、引き続き『公益法人の設立許可及び指導監督基準』に基づいた適切な指導監督に努めていく」との考え方が示されていますが、指導状況を公表し、適切な指導監督を引き続き行って頂くよう改めて要望いたします。

- ・更に、ユニバーサルサービスとして基金補助を受けている公衆電話事業からフレッツ光等への内部相互補助等が行われていることも懸念されるため、より踏み込んだ検証を行い、実態を把握することが必要であると考えます。