

株主の皆様とNTTを結ぶ

NTT is...

2009 秋

この絵には漢字1文字が隠れています。
答えは14ページにあります。





代表取締役副社長
うの ひろお
鵜浦 博夫

NTTグループは昨年5月に、新たな中期経営戦略「サービス創造グループを目指して」を策定し、2011年3月期を目途に、フルIPネットワークの基盤を構築するとともに、これらを活用したブロードバンド・ユビキタスサービスの本格展開を進めていくことを発表いたしました。

新ビジネス推進室長であり、またNTTグループの事業戦略を統括する鵜浦博夫副社長に、中期経営戦略に基づく事業展開、特にNGNを活用したサービスの開発・事業化やグローバルビジネスについて聞きました。

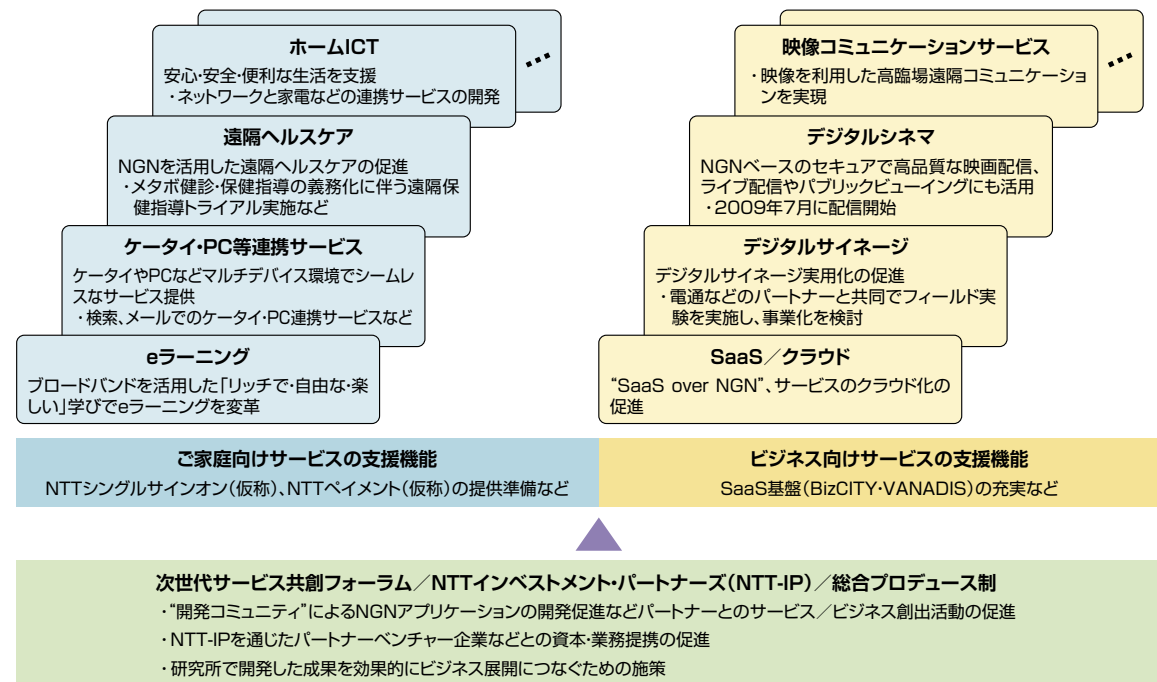
Q 中期経営戦略に基づく今後の事業のあり方について教えてください。

A NTTグループは、引き続き、お客様志向で、フルIPネットワークの基盤を活用したブロードバンド・ユビキタスサービスを創造、展開してまいります。具体的には、①NGN・3Gなどのネットワークサービスの拡充と上位レイヤビジネスの拡大、②法人のお客様に向けたソリューションビジネスの拡大、③環境・エネルギーや不動産に加え、研究開発成果の活用による新分野ビジネスの推進、④グループの総合力を活かしたグローバルビジネスの展開、この4つの事業領域の拡大による成長戦略を進め、IP系やソリューションを軸とする事業構造への転換を推進してまいります。

Q 中でも上位レイヤビジネスが話題になっていますが、今後どのように進められますか。

A 上位レイヤビジネスについては、サービスをご提供する基盤である光アクセス・NGNの整備が着実に進んでおり、様々なパートナー企業との協業・連携も含めた形で、サービスの創造をさらに推進していきたいと考えております。

具体的には、「次世代サービス共創フォーラム」の活動などにより、ご家庭向けサービスとしては、Web上で研修を受けられるeラーニングなど、ビジネス向けサービスとしては、ネットワークを経由してソフトウェアを提供するSaaS/クラウドなどのNGNアプリケーションの開発や新ビジネスの創出に取り組んでいきたいと考えております。



Q 上位レイヤビジネスの1つとしてeラーニングのお話がありました。具体的な取り組みを教えてください。

A eラーニングは、今後の成長が期待される分野であり、ブロードバンドサービスを活用して、従来にない「リッチで・自由な・楽しい」学びを提供していきたいと考えています。その実現に向け、新たにネット教育サービス会社の設立を予定しており、この新会社とアプリケーションなどで連携することを目的に、2009年7月に約50万人の会員を擁する教育サイト「smart.fm」を運営するセレゴ・ジャパン株式会社と業務・資本提携いたしました。

これは、次世代サービス共創フォーラムなどを通じた、パートナー企業との取り組み成果の1つです。今後も、必要に応じて、NTTインベストメント・パートナーズを通じた出資により、業務・資本両面で提携関係をより強固なものとし、新規サービスの開発・事業化を積極的に推進してまいります。

上位レイヤビジネスの取り組み例～eラーニング

- セレゴ・ジャパン社(Web学習サイト「smart.fm」)と業務・資本提携
- NTTグループ(NTTラーニングシステムズなど)とデジタル・ナレッジ社でネット教育サービス会社を設立予定*
- 3Di社の「3Di OpenSim」(3D仮想空間構築ソフト)を活用した学習システムを開発予定*



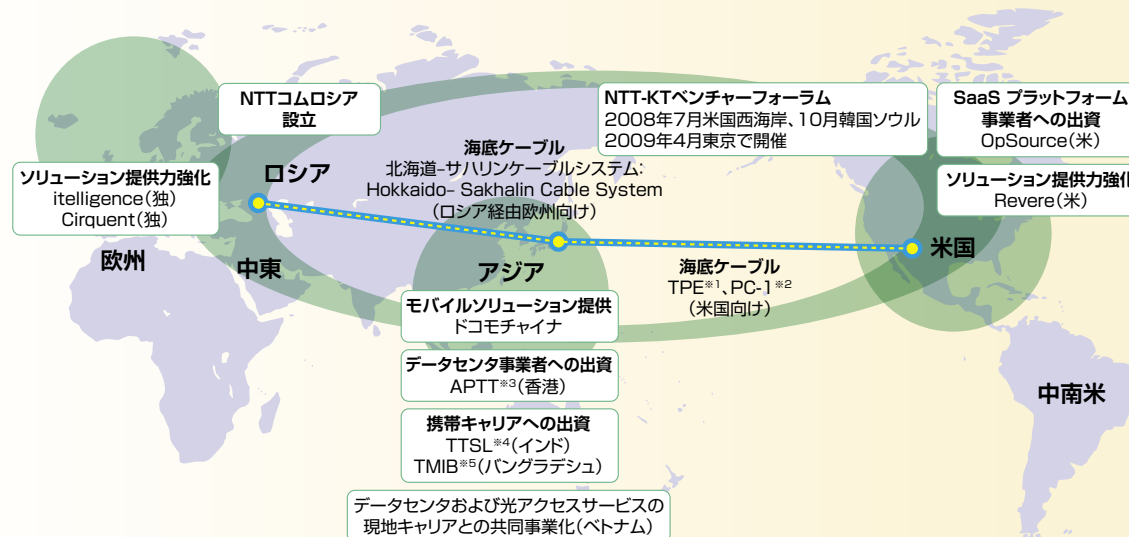
※2009年8月末時点

Q 今後のグローバルビジネスについて教えてください。

A グローバルビジネスについては、顧客基盤やサービス提供力を強化すべく、様々な取り組みを行っております。例えば、グローバルデータセンタについては、香港における事業者買収なども含め、海外30都市程度への拠点拡大を進めてまいります。今後は、設備・回線・運用において高い品質基準を満たすプレミアムデータセンタを、アジア主要都市から欧米主要都市へと展開してまいります。

また、欧米で買収したRevere社、itelligence社、Cirquent社などのSI事業者とのグループ連携を強め、グローバルに広がるお客様ニーズへの対応力を高めてまいります。

グローバルビジネスの展開(2009年3月期における取り組み)



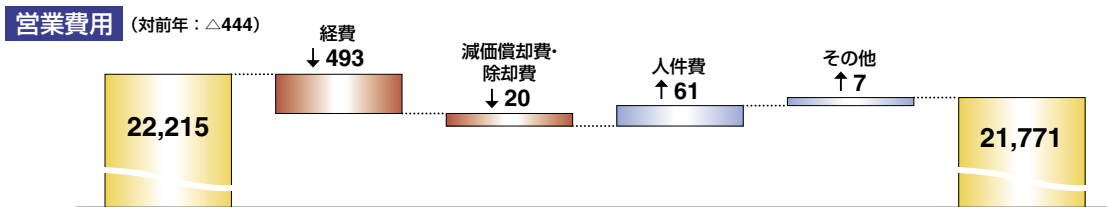
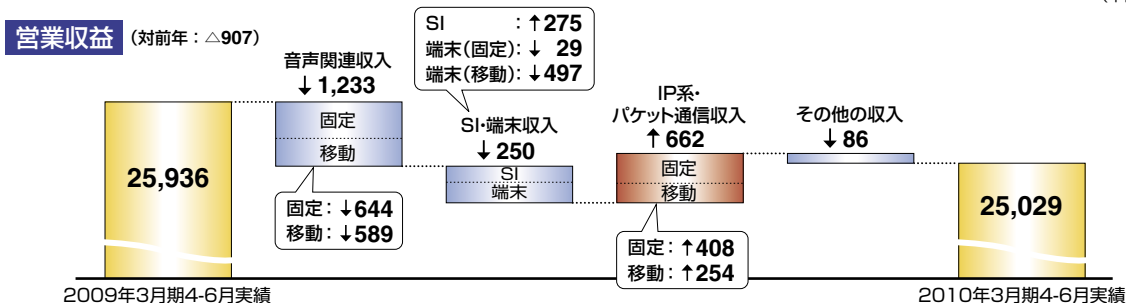
- ※1 Trans-Pacific Express Cable Network
- ※2 Pacific Crossing 1
- ※3 APT Satellite Telecommunications Limited
- ※4 Tata Teleservices Limited ならびに Tata Teleservices (Maharashtra) Limited
- ※5 TM International (Bangladesh) Limited

第1四半期連結決算の概要

- 営業収益は前年同期と比べて907億円(3.5%)減少の2兆5,029億円
「フレッツ光」の販売拡大などによりIP関連収入が増加したものの、固定電話加入数の減少や携帯電話新販売モデルの浸透により音声関連収入が減少、加えて携帯電話販売台数の減少に伴い端末販売収入が減少したため
- 営業費用は前年同期と比べて444億円(2.0%)減少の2兆1,771億円
携帯端末販売収入に連動する経費などが減少したため
- 営業利益は前年同期と比べて463億円(12.4%)減少の3,258億円

前年同期比増減の内訳(科目別)

(単位: 億円)



本誌に記載されている予想数値および将来の見通しは、不確実性・不確実性を含んでおり、実際の業績などにつきましては、今後の経済や情報通信業界内外の動向、新たな技術・サービスや料金水準などにより変動することがあります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。

連結および主要な会社別損益状況

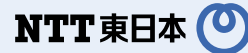
NTT連結とは、NTTグループ連結子会社493社、持分法適用会社84社の連結決算を表しています。ここでは、主な5社として、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ、NTTドコモを掲載しております。

(単位: 億円)

区分	NTT連結 ※1 NTT	NTT東日本 ※1 NTT東日本	NTT西日本 ※1 NTT西日本	NTTコミュニケーションズ ※1 NTT Communications	NTTデータ ※1 NTTデータ	NTTドコモ ※1 docomo
営業収益	25,029	4,675	4,357	2,675	2,693	10,848
(対前年増減額)	(△907)	(△92)	(△170)	(△62)	(244)	(△855)
(対前年増減率)	(△3.5%)	(△1.9%)	(△3.8%)	(△2.3%)	(10.0%)	(△7.3%)
(通期業績予想)	(103,000)	(19,250)	(17,790)	(10,820)	(11,700)	(43,820)
(進捗率)	(24.3%)	(24.3%)	(24.5%)	(24.7%)	(23.0%)	(24.8%)
営業費用	21,771	4,556	4,298	2,418	2,526	8,329
(対前年増減額)	(△444)	(△143)	(△227)	(△45)	(289)	(△408)
(対前年増減率)	(△2.0%)	(△3.1%)	(△5.0%)	(△1.8%)	(12.9%)	(△4.7%)
(通期業績予想)	(91,900)	(18,850)	(17,740)	(9,920)	(10,800)	(35,520)
(進捗率)	(23.7%)	(24.2%)	(24.2%)	(24.4%)	(23.4%)	(23.4%)
営業利益	3,258	118	59	257	166	2,518
(対前年増減額)	(△463)	(51)	(56)	(△17)	(△45)	(△447)
(対前年増減率)	(△12.4%)	(76.0%)	(—)	(△6.3%)	(△21.3%)	(△15.1%)
(通期業績予想)	(11,100)	(400)	(50)	(900)	(900)	(8,300)
(進捗率)	(29.3%)	(29.7%)	(118.4%)	(28.6%)	(18.5%)	(30.3%)
税引前利益	3,259	※2 169	※2 105	※2 313	※2 151	2,475
(対前年増減額)	(△620)	(42)	(57)	(△50)	(△56)	(△410)
(対前年増減率)	(△16.0%)	(33.4%)	(120.2%)	(△14.0%)	(△27.1%)	(△14.2%)
(通期業績予想)	(10,800)	(600)	(100)	(950)	(860)	(8,320)
(進捗率)	(30.2%)	(28.2%)	(105.4%)	(33.0%)	(17.7%)	(29.7%)
四半期純利益	※3 1,396	137	91	183	74	※4 1,474
(対前年増減額)	(△360)	(41)	(48)	(△97)	(△44)	(△261)
(対前年増減率)	(△20.5%)	(42.4%)	(113.6%)	(△34.6%)	(△37.6%)	(△15.1%)
(通期業績予想)	(4,600)	(390)	(70)	(560)	(470)	(4,930)
(進捗率)	(30.3%)	(35.4%)	(130.7%)	(32.8%)	(15.9%)	(29.9%)

※1 当社およびNTTドコモは米国基準(連結)、NTT東日本、NTT西日本およびNTTコミュニケーションズは国内基準(単独)、NTTデータは国内基準(連結)に準拠して作成しております。
 ※2 NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズおよびNTTデータの税引前利益欄には、経常利益を記載しております。
 ※3 NTT連結の四半期純利益は、当社に帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。
 ※4 NTTドコモの四半期純利益は、NTTドコモに帰属する四半期純利益(非支配持分帰属分控除後)を記載しております。

東日本電信電話株式会社



OBCと「安心・快適な基幹業務運用環境の提供」に向けて協業

中堅・中小法人の会計・税務、人事・給与などの基幹業務における、業務システムのIT化が標準となる中、NTT東日本と株式会社オービックビジネスコンサルタント(以下、OBC)は、中堅・中小法人向けにNGNを活用した安心・快適な基幹業務運用環境の提供を目的に協業することで合意しました。

その第1弾としてNTT東日本が提供する「フレッツ光^{*1}」および「フレッツ VPN^{*2}」とOBCが提供する「奉行シリーズ」を組み合わせ、「奉行 on フレッツ」の名称で展開をしています。

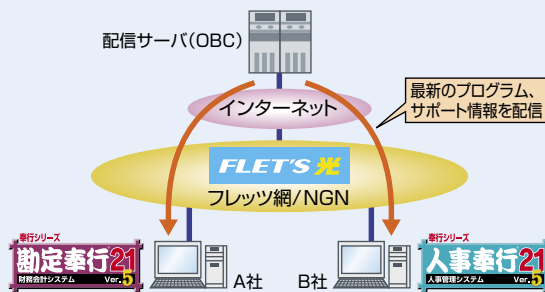
本協業により、お客様の弊社業務の効率化だけでなく、拠点とのネットワークの活用による全社的な業務効率化のニーズに対応し、低コストで高セキュアかつ高品質な基幹業務運用環境の提供が可能となりました。今後も両社の強みを活かしたネットワークとソフトウェアの融合によるイノベーションを創出していきます。

※1 「フレッツ 光ネクスト」「Bフレッツ」の総称

※2 「フレッツ・VPN ワイド」「フレッツ・VPN ゲート」「フレッツ・グループアクセス」「フレッツ・アクセスポート」「フレッツ・オフィス」「フレッツ・オフィス ワイド」の総称

■「奉行 on フレッツ光」の概要

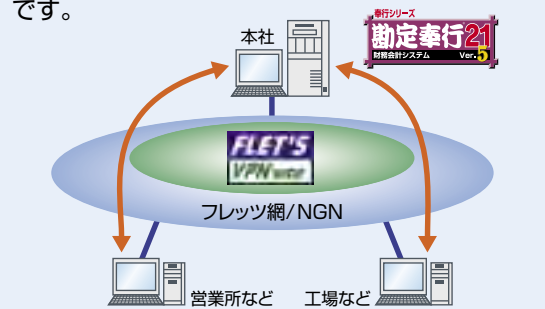
最新プログラムを受信するアクセス回線に「フレッツ光」を採用し、業務システム自動更新や税制改正・サポート情報などの有益情報を安心・快適な運用環境で受信することが可能です。



- ・NTT東日本の「フレッツ光」の契約に加え、別途プロバイダとの契約が必要となります。
- ・別途OBCとの「勘定奉行21 Ver.5(スタンドアロンシリーズ)」157,500円(税込)の契約が必要となります。

■「奉行 on フレッツVPN」の概要

従来のネットワーク対応型奉行シリーズはセキュリティや速度の面で不安が残るインターネットVPNや専用回線を利用していましたが、本サービスでは、高セキュア、快適かつ低コストでの運用が可能でです。



- ・VPN管理者については、別途「フレッツ 光ネクスト」(ビジネスタイプを除く)の契約が必要となります。
- ・VPN参加者については「フレッツ 光ネクスト」(ビジネスタイプを除く)、「Bフレッツ」「フレッツ・ADSL」「フレッツ・ISDN」のみ利用可能です。
- ・別途OBCとの「勘定奉行21 Ver.5 with Terminal Service」(1,050,000円(税込)/3ライセンス～)の契約が必要となります。

西日本電信電話株式会社



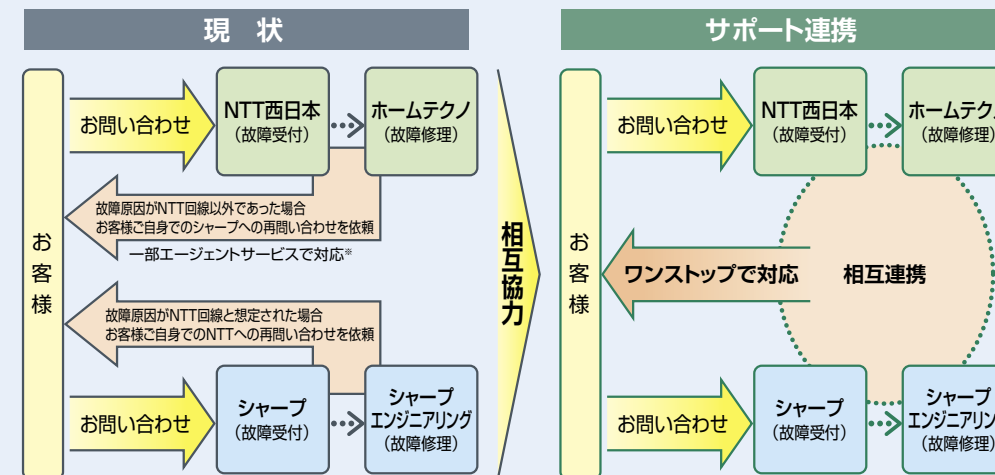
「情報家電の故障」にワンストップで対応

～情報家電分野で、お客様の利便性向上にむけた相互協力体制を構築～

近年のブロードバンドサービスの普及拡大により、ネットワークに接続可能な情報家電などが増加し、お客様の利用環境が複雑化しています。その結果、ネットワーク接続ならびに情報家電などに故障が発生した場合、お客様ご自身で故障原因が特定できないことなどから、「どこに問い合わせをすべきかわからない(わかりづらい)」「複数の会社に問い合わせをしなければならない」というケースが増加することが懸念されます。そこでNTT西日本、NTT西日本-ホームテクノ6社およびシャープ株式会社、シャープエンジニアリング株式会社は、各社のもつノウハウや強みを活かした相互協力体制を構築し、お客様の利便性向上を目指すことで合意しました。各社の故障修理対応において、自社に起因しないと判断される場合でも各社が連携し、お客様がお困りになっている状況について相互に情報を引継ぐことで、ワンストップの対応を行います。

NTT西日本は、今回のサポート連携を通じてノウハウを蓄積し、お客様ニーズの把握などにより、ユビキタス時代にふさわしいサポートサービスの実現に取り組んでいきます。

■具体的な連携内容



※エーгентサービスとは、NTT西日本の回線に接続している他社の情報機器などを対象として故障修理までをNTT西日本が一元的に対応するサービス

エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社



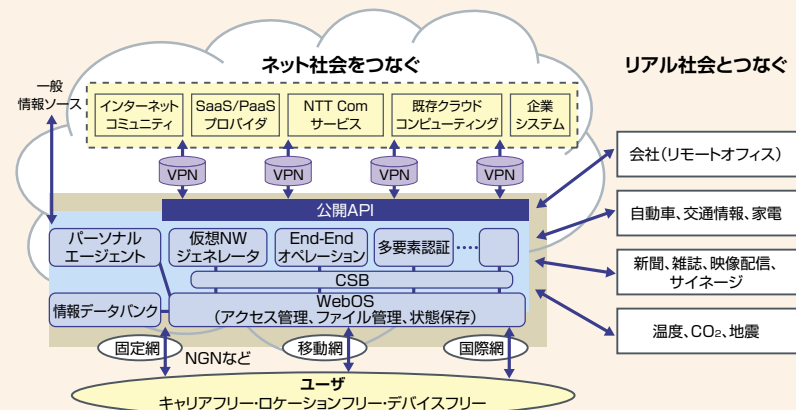
クラウドを実現する新しいサービス基盤構想"Setten"の第一弾実証実験を開始

企業のICT環境においては、導入の容易さやコスト削減などの観点から、クラウドコンピューティング※1が大いに注目されています。NTTコミュニケーションズは、既存のクラウドコンピューティングを包含し、かつネットワークからアプリケーションまでを高品質・高信頼・高付加価値で提供できる仕組みを持つクラウドを実現する新しいサービス基盤構想"Setten"を打ち出し、これにより新たな市場創出を目指しています。

"Setten"の実現に向け、2009年6月から始まった実証実験は、国内・海外を問わず、いつでもどこでも、接続環境を選ばないワークスタイルを実現する、仮想デスクトップによるリモートオフィス環境を構築するものです。流通業やNPO団体、教育機関のほか、グローバルに展開する企業などの協力を得て、実証実験システムの操作性や使用感、業務をサービス基盤上で実施するにあたっての課題、今後追加を検討すべきSaaS※2アプリケーションなどを検証していきます。

本実証実験で得られた結果をもとに、BizCITYブランドのもと、2009年度内に具体的なサービスの提供を開始する予定です。

"Setten"イメージ図



■"Setten"の特長

- ◎いつでもどこでも、多様なアクセス手段によるサービス基盤への接続
- ◎既存のネットワークを活用することで、新たな投資を抑え、コストの削減を実現
- ◎通信事業者の強みを活かし、ネットワークからシステムまで高品質・高信頼で運用
- ◎ビジネスパートナーとの連携を深める、社外環境とのオンデマンドな接続
- ◎仮想化環境の一元的な運用による、企業のICT運用負担の軽減

※1 クラウドコンピューティング：ネットワーク上に広がるサーバ群(コンピュータ)を使って、利用者に情報サービスやアプリケーションサービスを提供する、コンピュータの構成・利用に関する考え方。

※2 SaaS(Software as a Service)：ソフトウェアをネットワーク経由でサービスとして利用すること。

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



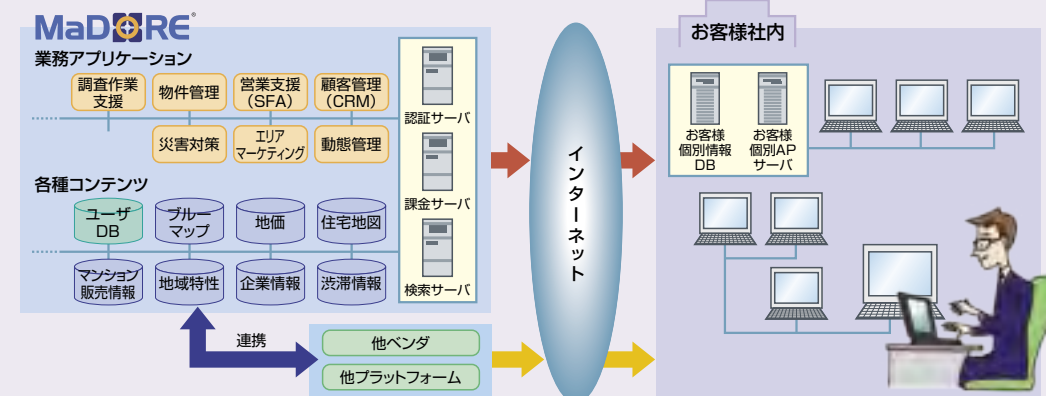
「MaDoRE®(マドア)」がSaaS型サービスへ大幅リニューアル

企業において、投資コスト削減が期待できるSaaS型サービスのニーズが加速している中、2009年7月、NTTデータは地図コンテンツ配信プラットフォーム「MaDoRE」を大幅にリニューアルし、SaaS型サービスとして新たに提供を開始しました。新しい「MaDoRE」は、多彩な業務アプリケーションと各種コンテンツの中から必要なものを選択し、これらをワンストップでご利用いただけるSaaS型サービスです。このリニューアルをきっかけに、営業周辺業務を支援する業務アプリケーションや各種コンテンツのより一層の充実を図り、他社プラットフォームとの連携を強化して販売拡大を図っていきます。

■業務アプリケーションおよびコンテンツについて

業務アプリケーションには、CRM(顧客管理)やSFA(営業支援)、BI(ビジネスインテリジェンス)など営業周辺業務を中心に多様なラインアップを用意しており、またコンテンツには、全国の表札つき住宅地図、地価データ、地域特性データなどを数多く取りそろえています。これらを組み合わせ活用いただくことで、見込み客の開拓や顧客フォローの強化など、お客様の収益向上と業務効率化を強力にサポートします。また、SaaS型サービスのほか、既存システムと連携させたシステム構築も可能なので、お客様ごとの要件にあわせて最適な提供形態を提案します。

MaDoRE構成イメージ



※「MaDoRE®」は株式会社NTTデータの登録商標です。

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ



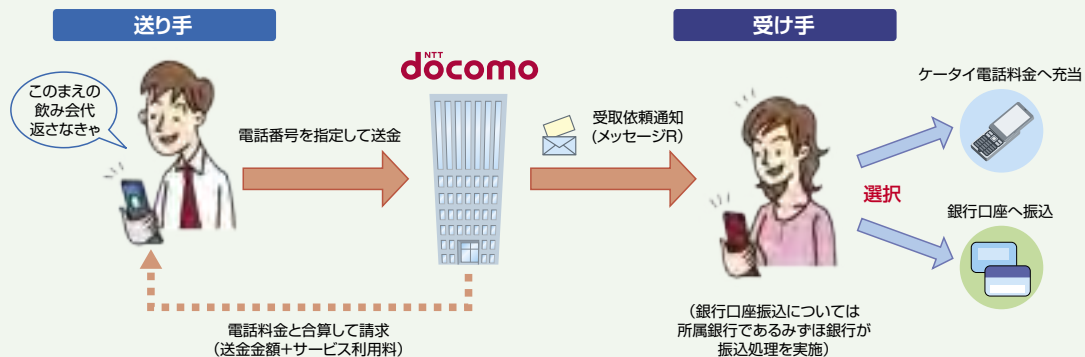
「ドコモ ケータイ送金™」の提供開始

2009年7月、NTTドコモは、みずほ銀行と協力して携帯電話を利用した送金サービス「ドコモ ケータイ送金」の提供を開始しました。

「ドコモ ケータイ送金」は、新たな口座の開設や事前登録などの手続きを行うことなく、送り手となるお客様が相手(受け手)の携帯電話番号を指定することで送金などが可能となるサービスです。受け手となるお客様は、送金された金額を任意の銀行口座で受け取るか、または毎月の携帯電話料金に充当する方法で受け取ることができます。送金金額については、サービス利用料と合わせて毎月の携帯電話料金に合算して送り手のお客様に請求します。

NTTドコモは、みずほ銀行を所属銀行とした「銀行代理業」の許可を取得しており、今後も携帯電話を使ったお客様の利便性向上につながる様々なサービスの提供を検討してまいります。

「ドコモ ケータイ送金」の概要



- ・本サービスをご利用いただくことにより、たとえば飲み会代の精算など、友人・知人間でお金の受け渡しを簡便に行うことができるようになります。
- ・送り手となるお客様…専用サイトから、相手の携帯電話番号、相手の携帯電話名義の先頭2文字、送金額の必要事項を入力いただくことで送金可能。
- ・受け手となるお客様…メッセージRにて受取依頼通知を受けた後、専用サイトにて受取方法を選択いただくことで受取可能。

iモードから:iMenu® → メニューリスト → ドコモケータイ送金



※「ケータイ送金」「iMenu」は、NTTドコモの商標または登録商標です。

NTTグループ会社の紹介

NTTグループ会社の中から、NTTレゾナント株式会社をご紹介します。

NTTレゾナント株式会社



NTTレゾナントは、国内でも有数のポータルサイト「goo」を運営しています。「goo」を次世代ポータルとして強化・発展させるとともに、その構築・運用ノウハウを活用した法人ソリューションサービスを先導的に開発・提供するなど、インターネットユーザの幅広いニーズに応える利便性の高いサービスの実現を目指しています。

地球の未来を作るウェブ検索「緑のgoo」を提供

「goo」では環境保護団体や社会貢献団体と協力して国際的な社会問題へ取り組んでいます。2007年8月から、ウェブ検索サービスを「緑のgoo」に変更するだけで、環境保護活動に貢献できるサービスを開始しました。「緑のgoo」では、得られた収益の15%相当分を社会貢献団体に寄付しています。現在、「緑のgoo」の取り組みに賛同頂いている参加企業※は2万件超となり、日常の何気ない行動が、地球規模の大きな活動につながることを期待されます。

検索すればするほど地球環境保護に貢献できるウェブ検索

<http://green.goo.ne.jp/> または **緑のgoo** **検索**

◎「緑のgoo」の収益の15%相当分を環境保護団体に寄付し、活動を支援



◎検索回数に応じて「緑のgoo」トップページにある「gooの木」が成長

※参加企業(一般サイトを含む)は、「緑のgoo」の検索機能を各社運営のサイト上に設置し、利用機会の拡大にご協力頂いております。



緑のgoo

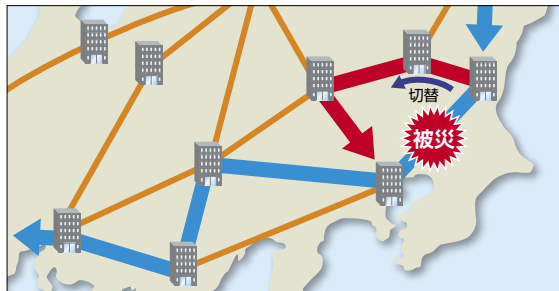
■会社概要

社名	NTTレゾナント株式会社
本社所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦3-4-1 グランパークタワー
営業開始日	2004年(平成16年)4月1日
資本金	250億円
代表取締役社長	中嶋 孝夫
主な事業	ポータルサイト「goo」の運営、法人ソリューションサービスの提供など

NTTグループでは、日頃より様々な災害に備え、災害に強い通信サービスの提供と、災害時における通信の確保に全力で取り組んでいます。今回は主な災害対策の取り組みをご紹介します。

通信ネットワークの信頼性向上のための対策

NTTグループは、過去の災害を教訓に、通信ネットワークの信頼性を高めるため、様々な対策を講じています。災害時にも通信サービスが途絶えないように中継伝送路を多ルート化するほか、通信設備や建物、鉄塔などは、災害を想定した設計基準を定め、耐災性を確保しています。



中継伝送路の多ルート化

重要通信の確保

災害発生時は被災地への通話が集中し、電話が繋がりにくくなります。そうした場合は、一般の通話を規制し、救助・復旧活動に必要な重要通信や110番・119番・118番などの緊急通話を確保します。また、被災地の方との安否確認手段として、災害用伝言ダイヤル(171)などを提供しているほか、被災地の方の通信手段を確保するため、避難所などへの特設公衆電話の設置や街頭公衆電話の開放などを実施しています。



避難所などへの特設公衆電話(無料)の設置

通信サービスの早期復旧

被災地における通信の迅速な復旧と確保を目的に、移動電源車、ポータブル衛星装置、可搬型移動無線基地局車など、機動性に優れた災害対策機器を全国に配備しています。また、大規模な災害発生時には、速やかに災害対策本部などの非常体制を構築して、通信サービスの早期復旧にあたります。



衛星通信移動無線車(ポータブル衛星装置)

◎配当金のお受取り方法について

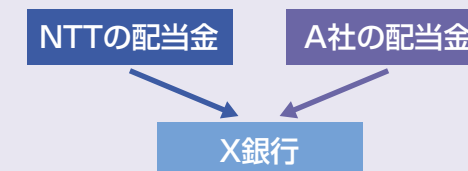
配当金のお受取り方法については、現金受取(配当金領収証)と口座振込があります。お受取りは、確実に手数料がかからない口座振込をお勧めしています。口座振込には次の方法があります。

1. 保有する銘柄ごとに銀行口座を指定する方法



この方式の場合、銘柄ごとに振込先指定の手続きが必要となります。

2. 保有するすべての銘柄の配当金を同一銀行口座で受領する方法(登録配当金受領口座方式)



この方式の場合、一度証券会社などを通じて登録すれば、その後はすべての銘柄の配当金をX銀行で受領することができます。
※ゆうちょ銀行は指定できません。

3. 証券会社に開設した口座で配当金を受領する方法(株式数比例配分方式)

(例 α証券にNTT株100株、β証券にNTT株200株が記録されている場合)



NTT株は、α証券とβ証券の両方に記録されているため、記録されている株式数に比例して、α証券には100株分の配当金が、β証券には200株分の配当金が振り込まれます。

但し、以下のようにご所有の株式の一部が特別口座に記録されている場合には株式数比例配分方式は申し込みません。
(→現金受取、または上記1、2の方法による受領となります。)



株式数比例配分方式を申し込むためには特別口座に記録されている株式を証券会社の一般口座に振替する必要があります。

配当金振込先の指定は

【証券会社の口座に当社株式が記録されている株主様】

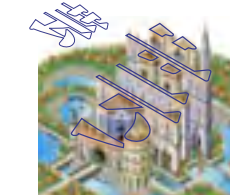
お取引先の証券会社

【特別口座に当社株式が記録されている株主様】

中央三井信託銀行 証券代行部

NTT株主様専用番号: ☎0120-58-4400

表紙の絵には「芸」という文字が隠れています。秋は芸術の季節です。





株式インフォメーション

◎住所・氏名など届出事項の変更、配当金振込先の指定について

【証券会社の口座に当社株式が記録されている株主様】

お取引先の証券会社へお問い合わせください。

【特別口座に当社株式が記録されている株主様】

当社特別口座管理機関の中央三井信託銀行へお問い合わせください。

◎住所・氏名の表記について

住所および氏名などの文字のうち、証券保管振替機構が指定していない漢字などが含まれている場合には、その全部または一部を証券保管振替機構が指定した文字に置き換えさせていただくことができますのでご了承ください。

◎未払配当金の支払について

まだ受け取られていない配当金がある場合は、お早めに中央三井信託銀行にお問い合わせください。

株主名簿管理人・特別口座管理機関へのお問い合わせは

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

中央三井信託銀行株式会社 証券代行部

NTT株主様専用電話： 0120-58-4400代表電話： 0120-78-2031株主・投資家の皆様向けホームページ <http://www.ntt.co.jp/ir/>

NTT東日本・西日本

「電話サービス」に関するお申し込み・お問い合わせは

(局番なし) **116** (NTT東日本:午前9時~午後9時
NTT西日本:午前9時~午後5時
年中無休 ※年末年始を除く)「ブロードバンドサービス」に関する
お申し込み・お問い合わせは**0120-116116**
(午前9時~午後9時 年中無休 ※年末年始を除く)

NTTコミュニケーションズ

電話・インターネットのサービスに関する
お申し込み・お問い合わせはコール・コール
0120-506506

(午前9時~午後9時 年中無休 ※年末年始を除く)

NTTドコモ

総合お問い合わせ先/各種ご注文受付
(ドコモインフォメーションセンター)
ドコモの携帯電話からの場合(局番なし) **151** (無料)

※一般電話などからはご利用になれません。

一般電話などからの場合

0120-800-000 (午前9時~午後8時年中無休)
※携帯電話、PHSからもご利用になれます。

日本電信電話株式会社

