

フロムワンとお取引頂きましたユーザーさまにお届けするニュースレター

発行者(有)フロムワン

川口市戸塚1-4-29-1F

TEL 048-291-2240

FAX 048-291-2242



代表 山本 達也

取り扱い業務

FAX/複合機

リソグラフ等サプライ品

業務用IP電話システム

電話工事/LAN工事

インターネット環境のコンサルティング

『1から』通信

発行部数 490部 平成29年夏号(48号)

とにもかくにも、無理は禁物。体調管理が第一！
とはいっても、皆様もお忙しいと思います。その中でも
こまめな休憩・水分補給を心掛けて頂き、
今年の夏も一緒に乗り切っていきましょうね。

ちなみに、日本では少し前まで **35℃** 以上になる日などは
ほとんど無かったため、「猛暑日」という用語は無かったそうです。
それがこのところ地域によっては、連日 **35℃** を超えることも
あるようになり、つい十年前の二〇〇七年から
気象庁が正式に使用し始めた、新しい用語なんだそうです。

つまり最高気温が5度ずつ
上がるたびに「何日」になるか
決めているんですね。

「夏日」とは、日中の最高気温が
25℃ 以上の日。
「真夏日」は、**30℃** 以上。そして
「猛暑日」は、**35℃** 以上の日。



水分補給を忘れずに。
by with B

ところで、ニュースや天気予報で言われる
「夏日・真夏日・猛暑日」とは、
それぞれ温度によって定義されているって、ご存じでしたか？

私も外回りが主な仕事のため、この時期になると必ず朝の天気予報で
「今日の最高気温」をチェック。一旦、覚悟を決めてから
仕事に向かう毎日です。

七月になってから大変暑い日が続いています。
皆さん体調など崩されていませんか。フロムワン山本です。

最近、皆様の事務所にもこんな勧誘電話多くないですか？

「NTTの委託を受けて、電話料金が安くなる申込受付をしています。
後日伺いますので、署名・捺印してください」

「電話番号を登録するだけで電話料金が安くなります。NTTと話がついているので安心して登録して下さい」

「工事なしで、登録するだけでインターネット回線料金が安くなります」

いかがですか？こんな電話がやたら多くなっていませんか。

これは最近始まった、NTTによる光回線卸サービス「光コラボレーション(光コラボ)」への
乗り換えの勧誘電話であることがほとんどです。

今回からのお役立ち情報では、この【光コラボ】についてお伝えしていきます。

馴染みや付き合いのない代理店から、強引に勧誘されるまま登録してしまい、後から「困った…」という
ようなことが無いよう、サービスのメリット・デメリット・注意事項などお伝えしていきたいと思ひます。

お役立ち情報 光コラボ について①

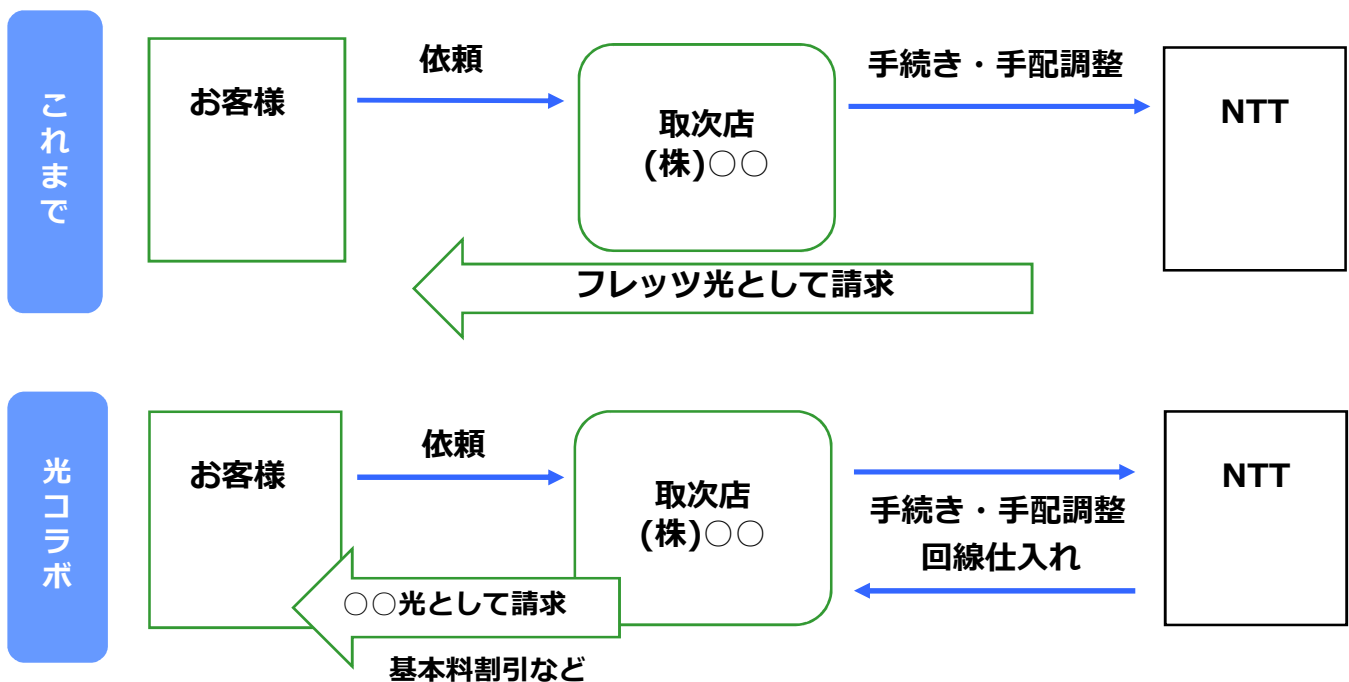
- そもそも光コラボって何でしょう？

「光コラボ」とは、NTT東日本／西日本が提供する光回線「フレッツ光」を事業者が借り受け“自社ブランドの光回線”として販売するモデルのことなんです。

例えば、これまでNTTの光回線は、販売店や代理店を通して取次申し込みをしたとしても工事後は「フレッツ光」というブランドとしてNTTが定める料金を、NTTが直接請求・回収していました。

それが2015年より、NTTフレッツ光の回線が他社にレンタル（卸）できるようになったんです。それにより、様々な企業がNTT光回線を借り入れ（仕入れ）することができるようになりました。

僅かではありますが、これまでの料金より安く光回線を借り入れ（仕入れ）することができるようになった業者は、その差分（数百円ではありますが）を安くしてNTTの代わりに自社ブランド光という名目で、お客様に請求発行する、という仕組みなんです。



注意事項 お願いです。これだけご注意ください！

まずは簡単に、「光コラボ」の背景と仕組みだけを説明させていただきました。次号からも更詳しくお伝えしていくつもりですが、その前にこれだけご注意ください点があります。それは

「一度登録すると原則元に戻したり、他社に乗り換えができない」
 ということです。

ずっと使うものだから、少しでも安くなるならいいんじゃないの？と思われるかもしれませんが…

ご注意いただきたいのは

もし、冒頭のような乱暴な業者の勧誘でつい登録してしまい、その後サポートが悪い、回線を入り口に他の商品をしつこくセールスしてくる等、トラブルがあった場合でもサービス内容の追加・変更などはもちろん、移転手続きなど、今後一切の手続きは「必ず」その業者を通して行う必要が、決まり事としてあるからです。

つまり、「やっぱりこの業者との付き合いは今後遠慮したいなあ」と思っても手続きに関してその業者以外、再度NTT直接や他の会社や営業さんでは、手を付けられなくなってしまい、その業者と縁を切ることが困難になるのです。

サービス自体は決して悪いものではないと思いますし、優良な販売店さんもたくさんあります。

しかし私のお客様でも、知らずにこのような業者から登録してしまい、事務所移転の際回線の手配を弊社にご依頼頂いたのですが、残念ながら弊社では手続きすることができず止む無くその業者に頼んだところ、営業担当はすでに辞めており、なしのつづて。予定した移転は、大幅に遅れてしまった。というようなことも実際にあります。

なんとなく登録してしまう前に、馴染みのある業者さんがいらっしゃればぜひ、一言相談してみてくださいね。

NTT東日本のホームページにも注意を促すページがありますのでコピーを添付します。参考までに、ご一読ください。

【編集後記】

6月の中学総体地区予選で、男女両チームとも県大会への切符を手にする事ができた剣道部。山本家の凸凹姉弟も、県大会に向けこの暑さの中、朝夕毎日頑張ってる様子です。

そんな中、剣道部初めてのオリジナルTシャツが、ついに出来上がりました！

どうです？超〜カッコよくないですか。

デザインから、色、レイアウト、テーマまで部員達全員がみんなで、色々案を出し合って創った完全オリジナルのTシャツだそうです。

今朝も、このTシャツに自転車通学用のヘルメットの鉄板コーディネートで早くから朝練に出かけてゆく、2人の背中を見送りました。

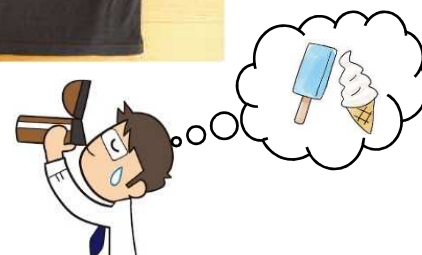
剣は道なり〜。部活少年少女たちも頑張ってます。

仕事も道なり〜。…俺もやらねば。…まずはアイスは1日1っこ。

それではまた、秋号で。



ちなみにこのイラストはうちのお姉ちゃん作：らしく軽〜く、どや顔でした。



NTT東日本HPより

NTT東日本をかたった強引なセールスにご注意ください(電話料金・基本料金)

NTT東日本とは関係ないにもかかわらず、NTT東日本と称したり、NTT東日本とあたかも関係があるような事実を反した説明をするなどして、電話料金や基本料金が安くなると言い、強引な契約を迫る悪質販売勧誘が発生しています。くれぐれもご注意ください。

悪質な販売勧誘事例

○ ケース1

「NTTの委託を受けてNTTに代わって、電話料金が安くなる申込受付をしています。後日うかがいますので申込書に署名・控印してください」と事実を反することを伝え、NTT東日本をかたって他社サービスへの申込に勧誘する。

○ ケース2

「電話番号を登録するだけで電話料金が安くなります。〇〇〇〇※の代理店ですがNTTと話がついているので安心して登録してください。〇〇〇〇※との契約にはなりません」と事実を反することを伝え、他社サービスへの申込に勧誘する。

○ ケース3

「NTTと提携したため、料金が安くなり料金回収は〇〇〇〇※が行うようになるので印鑑をください。〇〇〇〇※にししないと電話が使えなくなります」と事実を反することを伝え、NTT東日本をかたって他社サービスへの申込に勧誘する。

○ ケース4

「企業の電話は、NTTから〇〇〇〇※に〇月からマイラインが変わります。手続きをするためファクスを送りますので記入・控印して送り返してください。皆さん登録されていますよ」と事実を反することを伝え、他社サービスへの申込に勧誘する。

※ 他の電気通信事業者名

おかしいな?と思ったら



まずは、契約にあたってサービスを提供する事業者名とその連絡先、サービス内容、料金その他の支払うべき費用、契約解除にともなう条件があるかなどをしっかりとご確認ください。