

第4回投資等ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成30年11月7日（水）14:00～15:19
2. 場所：合同庁舎4号館12階共用1214特別会議室
3. 出席者：
 - （委員）大田弘子（議長）、原英史（座長）、森下竜一（座長代理）
 - （専門委員）角川歴彦
 - （政府）河内内閣府事務次官、中村内閣府審議官
 - （事務局）田和規制改革推進室室長、林規制改革推進室次長、
窪田規制改革推進室次長、森山規制改革推進室次長、垣内参事官
 - （ヒアリング）テレコムサービス協会MVNO委員会委員長 島上純一
テレコムサービス協会MVNO委員会運営分科会副主査 金丸二郎
NTTドコモ代表取締役副社長 辻上広志
NTTドコモ経営企画部料金制度室長 田畑智也
4. 議題：
 - （開会）
 - 議題：携帯電話事業者間の競争促進
 - （閉会）
5. 議事概要：
 - 垣内参事官 それでは、規制改革会議第4回投資等ワーキング・グループを開催いたします。
 - 委員の皆様におかれましては、御多用中、御出席いただきまことにありがとうございます。
 - 本日は、飯田委員、八代委員、村上専門委員が所用により御欠席です。
 - 角川専門委員、森下座長代理におかれましては、遅れて御出席の御予定です。
 - 本日は、冒頭メディアの頭撮りがございます。では、メディアの方、入ってください。
 - （プレス入室）
 - 垣内参事官 それでは、メディアの方は御退室のほうよろしく願いいたします。
 - （プレス退室）
 - 垣内参事官 ここからの進行は、原座長にお願いいたします。
 - 原座長 ありがとうございます。
 - 本日の議題は、携帯電話事業者間の競争促進です。
 - 携帯事業者間の競争促進に向けて、本日は一般社団法人テレコムサービス協会様から、

携帯電話事業者の間の競争促進に向けたMVNO業界全体が抱える問題についてお話をいただきたいと思っております。お忙しい中、お越しいただきましてまことにありがとうございます。

では、10分程度御説明をいただいて、その後、質疑応答をさせていただきたいと思います。よろしくお願ひします。

○島上委員長（MVNO委員会） テレコムサービス協会MVNO委員会で委員長をやっております島上と申します。

本日はこのような機会をいただきまして、まことにありがとうございます。

いただいたヒアリング事項が、携帯電話事業者間の競争促進に向けて、運営事業者全体が抱える課題についてということでございました。

きょうお持ちした資料は、資料1-1と資料1-2でありまして、資料1-2が本文でございますが、このたびMVNO委員会でMVNOの事業環境の整備に関する新政策提言というものを発表させていただいております。こちらは今、総務省のもとで2030年に向けた電気通信事業の競争環境の包括的検証というものが走っておりまして、その中でモバイル市場の競争環境に関する研究会第2回のヒアリングの場で、10月18日ですが、そちらで説明をさせていただいて、同日、公表させていただいたものでございます。

こちらはMVNOが抱える課題にこういうものがあるので、事業環境の整備をお願いしたいというものですので、いただいたヒアリング内容に直接お答えするものではありませんが、その背景が抱える課題であると受けとめていただければと存じます。

1ページ目、まずMVNO委員会の体制というところの前に、MVNOについて簡単に御説明させていただきます。

御存じの方も多いかもかもしれませんが、MVNOはMobile Virtual Network Operator、日本語に直しますと仮想移動通信事業者ということになっております。一般の携帯電話事業者、移動通信事業者のことはMNOといいまして、そこにVが入っているというのが特徴でございます。

何が仮想なのかというお話をしますと、移動通信で絶対に欠かせない電波、周波数という資源をMVNOは持っておりません。一般的に移動通信を行う無線通信で、無線の周波数を効率的に利用する際においては、それを余り細切れに使いましてどうしても非効率性が発生するというので、世界各国、免許を持っている携帯事業者は大体3~4社というのが一般的なところでございます。日本でも3社体制から1社今度入ることになっていきますが、これも世界的にも特異ではないということになっております。

3社、4社しかその市場に参入できないとなりますと、物理的制約からどうしても寡占状態になるといったときに、無線の免許と移動通信のサービスを分離して、免許を持っていないような事業者でも移動通信サービスができるようにする。そのできるようにしているのがMVNOという仕組みになります。

MVNO委員会の構成を少しお話しますと、MVNO委員会は一般社団法人テレコムサービス協

会のもとに2013年に設立されております。MVNO事業に関する情報収集、調査研究というのを目的にしておりますが、今、構成員が52社おります。その52社の一覧は8ページにつけていただいているので、それを眺めながら聞いていただけるとよろしいかと思いますが、大体ここに含まれているのがまずMNOと直接の契約を持っていて、MNOの設備を直接借りているようないわゆる1次MVNOといわれるような事業者。また、その1次MVNOからサービスのよく再卸という言い方をしますが、再卸を受けてサービスをしている2次MVNOあるいは3次MVNOという事業者様に加えて、そのサービスを販売する携帯電話、移動通信の販売代理店、あるいは今SIMロックフリーの端末とかよく言いますが、MVNOで使える端末を供給しているメーカー、そのような企業が参加して構成されております。

1ページ目に戻っていただいて、組織としましては運営分科会と消費者問題分科会と2つありまして、今回お持ちしたような政策提言等をやっておるのが運営分科会のほうでして、こちらは委員会の運営をやっております。きょう同席しております金丸は、こちらの副主査を務めております。

消費者問題分科会のほうは、MVNOも国民に重要な移動通信をサービスしておりますので、消費者問題あるいは青少年保護、そういうものに取り組んでいかなければいけないということで、そちらで関係各所と調整しながらそのためのガイドラインの作成ですとかをやっております。直近ですとMVNOにも初期契約解除というのが義務化されましたので、そちらの対応等を行っております。

2ページ目、実は2013年にMVNO委員会が立ち上がって、2014年に一度、政策提言というものを行っております。これは前回の包括検証に際して以下の9項目の提言を行っております。この政策提言で掲げた多くの問題というのは実はかなり解消している部分もございまして、これによってMVNOの事業環境も大きく向上しまして、ひいては移動通信市場の競争活性化にも大きく寄与してきたものと思っております。

3ページ目、これを受けて今回また包括的検証が走るということで、MVNOの事業環境整備に関する新政策提言というものを発表させていただいております。その背景としましては、MVNOの契約数は今1918万。移動通信市場におけるシェアは11%まで来ております。MVNOの成長とそれによる競争というのは、MNOの料金水準にも影響を与えまして、MVNOの普及促進というのは大きな成果を上げていると我々は考えております。

ただ、一方でMNPの利用がピーク時に比べると26%ほど落ち込んでいるという事実もございまして、利用者の流動性低下も見られているのではないかと、この先MVNOがサービスや料金を中心とした市場競争を加速していくためには、やはりMVNOがより多様で高度なサービスを提供できるようになることが重要ではないかと我々は考えております。

さらには最後のポツですが、今後のIoT社会の実現に必要な新しい技術、eSIM、セルラーLPWA、5Gといったような技術についてもMVNOの利活用が必要だろうと捉えておりまして、そういう中で2030年に向けて取り組むべき課題として、以下の8点を推進していくことを要望するということとなります。この①～⑧の要望につきましては、次のページ以降で詳

しく御説明いたします。

4 ページ、まず1 点目が接続料算定の見直し、卸料金の検証といったところです。先ほど申し上げましたように、MVNOというのはMNOから設備を借りないとサービスができません。なのでMNOがMVNOに対して請求する料金水準というのは、MVNOがサービスする上で非常に重要となります。そういう中で二種指定設備制度というものがございまして、そちらで公平性、適正性、透明性あるいは予見性を確保していくことになっております。そちらについては過去何度も引き続き改善を加えてきておりますが、それについてまだ残っている課題があるのではないかとすることを我々としては申し上げております。なのでこの部分はMNOとMVNOの競争環境の料金的なイコールフットィングをぜひ実現してほしいということをお願いしております。

こちらにつきましては右側の現状等のほうにもありますが、先般行われた公正取引委員会における意見交換会におきましても、接続料の検証における一層の透明性の確保等が必要であろうということは、報告書でも公表されておるところでございます。

2 点目が、MNOにおけるグループ内優遇の排除ということで、今、MNOグループ内において不当な運営に当たるものがないか、こちらを検証していただきたいということを申し上げます。1 点がMNOのグループの中にあるBWA事業者、これは2.5GHzを使っている、具体的に申しますとKDDIのグループのUQコミュニケーションズ、ソフトバンクグループのWCPになりますが、そちらのMNOへの提供料金の適正性をきちんと検証していただく必要がある。そのためにはBWA事業者側を二種指定することが適切ではないかと考えている次第です。

また、今、MNOのグループ内にMVNOというものが出てきております。KDDIグループの中でしたら先ほどのUQコミュニケーションズあるいはビッグローブ。ソフトバンクグループですと先般LINEモバイルを買収しましたので、そちらがグループ内になっている。そちらにも優遇することは許されることではないと思っておりますので、それを防ぐために今NTTドコモのみに課されている禁止行為規制、グループ内の優遇の禁止、そちらをKDDIおよびソフトバンクにも広げるべきではないかと考えております。

3 点目がスイッチングコストの一層の低廉化ということで、MNOの販売施策等で公正競争の観点、利用者利便の観点から問題がないか、これは継続して調査、検証をしていただきたいと申し上げます。こちらについても右に書いてありますが、公正取引委員会からSIMロック自体の疑問等も呈されておきまして、まだ課題が引き続きあるのではないかと捉えております。

4 番目はMVNOサービスの生活インフラ対応ということで、MNO各社が提供しているスマートフォンでは、当たり前のように実装されている基礎的な機能について、まだMVNOできていない部分がございます。具体的には緊急通報時のGPSの送信などが挙げられるのですが、そういうものを実現できるよう取り組みを進めていきたいと考えております。

5 点目につきましては、それ以外でもMNOの取り組みであったり、中古端末市場の状況等、

継続的にウォッチが必要であろうということで、この①～⑤におきましては、さきに行われておりますモバイル市場の公正競争促進に関する検討会の報告書あるいは公正取引委員会の意見交換会の報告書でも指摘されているような事項の再掲の部分が多いものでございます。

6点目以降は逆にこれからというところで、特に①～⑤は格安スマホというところに主にフォーカスががかかっているところですが、⑥～⑧に関しましては、これからの新しいIoT等のサービスを実現する上で、いろいろとキーになってくるだろうと考えている点でございます。

⑥がeSIMといわれるもので、今はSIMカードというのは格安SIMで非常に有名になりましたが、あちらに契約情報等が書き込まれています。今は物理的にカードを変えない限り契約が変えられないのですが、それを電子的に中身だけ書きかえていくような仕組みが今もう既に標準としてでき上がっております。これからそういうものがIoTの世界あるいはスマートフォンの世界でも実現できてくるだろうといったときに、そういう仕組みをMVNOでも使わせていただけるよう、いろいろと整備をしていかなければいけないだろうといった点でございます。

6ページ目に行きまして、⑦がセルラーLPWAです。移動通信は今までモビリティ、移動性を確保しつつ、特に高速に通信ができるということをやっと追求してきたのですが、今、IoTの世界ですと低速でも構わない。そのかわり電力をとにかく使わないでほしい。なので端末の中に電池で何年間ももつような移動通信を実現してほしいというニーズがふえております。そういうサービスは既にMNOから始まっておるのですが、それをMVNOにも使わせてほしいというような要望になります。それらの制度的な手当をしていただきたい。

⑧が5Gです。今まで3G、4Gと言われる中では、割と延長線上の進化で余り大きな変化がありませんでした。一方で5Gではネットワークの構成ががらりと変わって行って、サービスも変わるだろうと言われております。そのときに今、MVNOとMNOとの間の設備の分界点ですとか、あるいは接続の仕方、そういうものをそろそろ考えてもいいころではないか。そういうことをこれからやっていきたいというので、その後押しをいただきたいということをお願いしている次第でございます。

最後に7ページは我々の決意を表明しているところなので割愛いたします。

以上でMVNO委員会からの御説明を終わります。どうもありがとうございました。

○原委員 ありがとうございます。

では、御質問いかがでしょうか。

○大田議長 ありがとうございました。

2点伺います。MNOのグループ内優遇については、「モバイル市場の公正競争促進に関する検討会報告書」でこれから検証すると書かれているのですが、検証は始まっているのでしょうか。これが1点目です。

それから、携帯市場のほぼ半分を占めるiPhoneがほとんど携帯3社によって販売されて

おり、MVNOが競争するのは残り半分になっているように見えるのですが。この現状をどのようにごらんになっていますでしょうか。

以上、2点お願いします。

○島上委員長（MVNO委員会） 1点目ですが、総務省のほうで検証されることになっておるのですが、表立って我々のほうで何か具体的に動いているという話は、まだ聞いておりません。

○大田議長 動きそうですか。

○島上委員長（MVNO委員会） はい。それは総務省はやるとおっしゃっていますので、それは動くと期待しておりますというのがお答えになります。

iPhoneが多いというのは確かに事実で、特に日本ではiPhoneのシェアが非常に高いというのは事実として受けとめております。MVNOでもiPhoneを使っているお客様は多いですし、iPhoneを扱っているMVNOもいらっしゃるのですけれども、それをどうやって調達したかというのは当然企業秘密なので、我々業界団体としてはそこまでは把握できておりませんが、そういう形でiPhoneは非常に魅力のある端末であると捉えていて、各MVNOは創意工夫しながら調達をかけている。あるいはアップルストアでダイレクトにSIMロックフリーのiPhoneを買うこともできますので、そういう形でやっておるというのが現状でございます。

iPhone自体を扱いたいというMVNOがいるかどうか、正式に我々も業界団体として調査したわけではないですが、基本的にそういう形でいろいろと工夫されて調達されているということは、当然魅力のある端末として扱いたいであろうといったことにはなっているかと思えます。そこにMNOから何らかの妨害があるかないかというのは我々として今、お話しできる状態にはありませんし、アップルとの交渉というのも各社がやっているところだと我々は認識しておりますが、その中で結果としては成功して大々的に扱われている事業者はいないというのが今の実態でございます。

○原座長 今の先ほどのMNOのグループ内優遇の続きなのですが、検証されて、その後、問題があるとなったときの対応は、今の法制度でできるのでしょうか。先ほど禁止行為規制対象事業者を拡大する必要があるという話でしたが、これがないと決定的にできないのでしょうか。

○島上委員長（MVNO委員会） きちんとしたお答えができるかどうかかわからないですが、そもそもMNOがMVNOに対して卸で回線提供する場合においては、そこに相対取引というのはできますので、優遇してはいけないという規則はないと思います。

一方でNTTドコモにだけは、自分のグループ会社に対して優遇をしてはいけないという禁止行為規制というものが電気通信事業法上に明確に定められております。

先ほど申し上げたように、電波というのは非常に有限な資源で、それを受けている会社が3社しかない中で、KDDI、ソフトバンクの2社が今、グループ内にMVNOを抱えて事業をやっているという観点においては、そちらに対してもグループ内優遇というのはおかしいのではないかとというのが我々の主張でございます。

○森下座長代理 現在のシェアが11%ということなのですが、どれぐらいのシェアまで目指すと考えられているのか。どれぐらいをとるべきかというのもおかしいですけども、理想的にはどれぐらいであればよい価格競争が進むと考えていいのですか。

○島上委員長 (MVNO委員会) その部分は時々我々も聞かれる数字でして、実際に今MNOが3社いて、その9割を押さえている。MVNOが1割という中でMVNOは総務省の調査で700社という事業者がその中にあります。ただ、確かにその中にも格差というのは十分ありまして、上位何社で何割というのは正確な数字は申し上げられませんが、今かなり寡占は進んでおります。

そのときにどれだけの、各社のシェアという話になると、それこそ一番大きなMVNOでも10%のうちの例えば1割だったら1%というお話になりますので、とてもMNOと競争している状態にはあるとはとても言えないだろうと思っております。

競争がきちんと行われている状態が何%なのかというのは、ストレートにお答えする立場にはないのですが、諸外国で高いところだとMVNOで30%ぐらいあるような国があると聞いております。

○原座長 今の続きなのですが、ここしばらくの新聞報道などでMNOの側で料金値下げするといった報道もありますが、これはまたMVNOさんにとっての競争環境という観点では重要なことなのかと思います。これも踏まえて今後どうなっていくのか、また、適正な競争環境という観点でどうすべきか、何かすべきことがあるのかどうかについて、もしお考えがあればお願いします。

○島上委員長 (MVNO委員会) MVNOが、コンシューマー向けの今のいわゆる格安SIMというものが出てきたのが大体2010～2012年あたりからで、伸びてきたのは2012年でLTEになってからだと思っております。

そのころからMNOの料金は非常に高いという水準の中、携帯電話料金が低いという社会からの批判あるいはMVNOが出てきたことによってキャリアの料金制度も少しずつ変わってきておりますし、あるいはキャリアのサブブランド、これはソフトバンクの中のワイモバイルですし、あるいは先ほどのグループ内MVNOという形でMVNOに料金が近づいてきているというのが現状だと思っております。そういう中でも何とかMVNOのシェアというのは右肩上がりで上がってはきておりますが、上がり方というのは基本的にはこういう指数関数的な上がり方ではなくて、リニアに上がってきているというのが現状でございます。

一方で、市場の調査等で見ると限りにおいてはワイモバイル、UQモバイルの伸びが非常に強いというような市場調査等が出ております。

それに対してこれから、まだドコモが発表された2割から4割の値下げというのがどういう形で出てくるのか、我々も実際に見ているわけではございませんので、それに対してのコメントはまだ早過ぎるのかもしれませんが、当然MNOの料金が下がってくれば、それに対してMVNOの競争力というのは相対的には下がるというのは、当然のことだと思っております。

逆にその2割、4割、料金を下げられるのであれば、今の接続料金はそもそも適正なのかというような疑問が我々としても生じてしまう。接続料金というのは先ほど申し上げたようにMVNOの事業をやる上でもどうしても肝になりますので、その透明性、適正性は非常に重要であろうといったときに、今、キャリア、MNOが接続約款を届け出でて、いわゆる第三者の検証を受けていないという状態については、何らか改善していただき、その透明性を上げていただきたいということをお願いしている次第でございます。

○原座長 今の続きで若干細かくなって恐縮なのですが、接続料と卸料金があって、卸料金は実質的には今、規制料金である接続料が下限になっていると思いますが、これはどうざらんになっていらっしゃるでしょうか。

○島上委員長 (MVNO委員会) もともとがNTTドコモで先行してMVNOはどんどん進んできましたという歴史がございます。NTTドコモの禁止行為規制が外れたというか緩和されたのはつい最近でございます、それまではもっと広い形で禁止行為規制がNTTドコモに対してはかかっていた。そういう中で接続と卸という形態がありますが、接続というのは基本的には事業者と事業者が設備を融通し合うときに使うような仕組みで、過去MVNOに設備を開放するといったときにMVNOとMNOの間の調整がつかず、総務大臣裁定によって接続という仕組みにおいてそれが開放されたという歴史がございます、料金の設定が接続で設定がされた。

接続であるべきか卸であるべきかというのは確かにいろいろな議論があるのですが、卸でも同じものが今、提供されているというのが実態でございます、それに対して同じ料金を適用しているのはNTTドコモの判断でそういう形になっておるのですが、それに関しては過去のNTTドコモに課せられた禁止行為規制みたいなものが影響しながら、同じものが提供されれば同じ料金でやっていると理解しております。

○原座長 あと2つ私からございまして、1つが接続料金の関係で、資料の4ページで①の2つ目のポツのところです。MVNOの予見性向上のため接続料算定の早期化とお書きになっていらっしゃる、報告書のほうも拝見すると四半期にするとといったことも書いていらっしゃる、ここは正確に理解し切れなくて、四半期などに早期にしていく、短期的にしていくことをお求めになっていらっしゃるのか、あるいは予見性向上という観点でより長期に設定されることをお求めになっていらっしゃるのか、どちらでございましょうか。

○島上委員長 (MVNO委員会) 接続料の予見性向上というのは、長期的な意味と短期的な意味と2つあります。簡単なのは、長期的な意味といいますのは、例えば企業は中期計画等を3年とか5年とかで立てますが、我々は接続料、MVNOの事業をやる上で一番重要なコストがこの先どう推移するのかわからないのです。そういう長期的な観点での予見性向上というものが1点。

もう一点が短期的なところで、当然、単年度の事業計画を立てる場合、あるいは事業年度内で事業をやっているいろいろな判断が求められる場合、その当年度の接続料が幾らになるかというのが、実は当年度の終わりになるのでわかりません。それは接続料というのは実

績をベースに計算するのが原則となっておりますので、その部分は致し方ないのですが、基本的には昨年度実績で接続料が決まるというルールになっておりますので、例えば今年度ですと我々の今年度のコストが決まるのは2019年3月なのです。そうしますと、今期の業績がどうなるのかというものが3月になるまでわからないということになりまして、MVNO事業の比重が上がれば上がるほどそのぶれ幅というのが非常に大きくなるといったところの予見性。それに関しましては、算定をもっと早く終わられないのか、あるいは算定自体をクォーターとか半期にすれば、その影響というのはもっと抑えられるのではないかということをお願いしております。

○原座長 私から最後にもう一点だけ。今の点も含めて政策提言でお書きになっていらっしゃる3ページにわたる項目について、これまでも関係省でさまざまな取り組みがなされてきていますし、現在も総務省の委員会などで取り組みがなされていて、大体今、挙げていらっしゃる項目の中で、これは大体進みそうだとか、ほぼ進みつつあるとか、これは難しそうだという感触があたりかと思うのですが、お差し支えない範囲で教えていただけますでしょうか。

○島上委員長（MVNO委員会） 制度的なお話という点ですと、①、②が一番大きなところかと思っております。当然、総務省とはいろいろ情報交換をさせていただいている中で、①、②に関しましてはどこまでいくかというのはまだまだこれから始まりますが、今、始まっているようにモバイル市場の競争環境に関する研究会の論点にもきちんと挙げていただいておりますので、これは進むものと期待しております。

続いて⑥、⑦、⑧につきましては、まだ制度というよりは、こういうことをやっていかなければいけない、あるいは我々自身がMNOときちんと交渉していかなければいけないということも含まれていると思いますので、それに関しましては我々が頑張るとともに、総務省のほうでも後押しをきちんとしていただければというように捉えております。

○原座長 ありがとうございます。

○角川専門委員 MVNOの制度が始まってから、最初からかなり差別的だなということを感じてこられたと思うのですが、そういう問題意識がだんだん解消されているのか、あるいはそれがだんだん大きくなっているのか、どちらでしょうか。

○島上委員長（MVNO委員会） 2ページにも書かせていただいたとおり、以前こういう政策提言をさせていただいて、その多くは総務省にも取り上げていただいて、環境としては随分よくなっていると思います。ただ、当然それが100点満点かというのと、そんなことはなくて、あるいは当時これを発表したときには、ワイモバイルもUQモバイルもまだありませんので、そういう中で当然新しい課題がどんどん生まれてくるといったところにおいて、こういう取り組みというのは継続的に進んでいかなければいけないだろうと思っております。

では、当時と今と環境はどちらがいいんだと言われると、それはなかなか難しいところで、競争はやはり激化しております。ただ、一方で一般市民へのMVNOの認知というのは間違いなく広がっておりますので、今は広がっている中でも何でMVNOはもっと伸びないんだ

みたいな声も出てきている状態ですので、我々自身の頑張りというのもまだまだ必要なのかなと捉えています。

そのためには接続料ですとか、根幹的なところの競争環境の整備をぜひお願いしたいと思っている次第です。

○原座長 よろしゅうございますか。

あと事務局で何かございますか。大丈夫ですか。

それでは、どうも大変ありがとうございました。

(ヒアリング対象者入れかえ)

○原座長 続きまして、NTTドコモ様よりユーザー料金に関するお取り組みについてお話を伺いたいと思います。辻上代表取締役副社長様、田畑経営企画部料金制度室長様にお越しをいただいております。お忙しい中まことにありがとうございます。

では、10分ほどお話をいただき、その後、質疑応答にさせていただきます。

○辻上代表取締役副社長 (NTTドコモ) NTTドコモ副社長の辻上でございます。

ヒアリング項目として頂戴しました、ユーザー料金に係るNTTドコモの取り組みを資料に沿って御説明したいと思います。

まず1枚目でございます。「ドコモの料金体系」と書いていますけれども、ここでは、スマートフォンの料金体系を少し振り返っております。

当社のスマートフォンの販売開始は2010年でございます、一番左側に2011年11月と書いてあります。通話とデータに分けておりますけれども、非常にざっくり申し上げますと、通話は従量制でデータは7GBと3GBの2つのメニューしかございませんでした。当時、スマートフォンの利用者は数百万であり、いわゆるアーリーアダプター層がお使いになる料金体系となっております。

今から4年半ほど前の、2014年6月に大きな見直しをいたしました。通話は定額制のかけ放題。それから、下でございますけれども、さらに、データの選択肢を広げまして、御利用の少ない方のための2GB、標準タイプの5GB、少し利用の多い方の8GBというプランを作りました。実は同時に家族でパケットを分け合えるというものも入れたのですが、ここではビジーになりますので省いてございます。これは単独利用の方の料金プランであります。そのときのスマートフォンのユーザー数は約2500万ほどでございまして、3年弱の間に、大きく伸びました。いわゆるアーリーマジョリティー層がお使いの時代です。

現在は2018年5月以降ということでございます。通話については国内通話かけ放題に加え、5分以内通話が無料で、それ以上になると従量制になる。あるいは家族内は無料で980円だけれども、それ以外は従量制であるという3つのプランがございます。パケットの方も1つはベーシックパックと申しまして、最低だと1GBから階段制になっております。たくさんお使いの方のためには20GB以上のウルトラデータパックを提供しております。スマートフォンが始まったころは、7GBは高利用の方だったのですが、今はどんどんパケットの利用が増えています。そのため、データパックもどんどん大きなものが出てきて、

一方で少ない利用しかない方のためのパケットパックも御用意し、通話とデータの組み合わせも全て自由といたしました。先ほど申し上げましたようにスマートフォンの利用数は、この9月末で3900万になり、弊社のお客さまは年度末で言いますと4000万を超えるものと思います。完全にレイトマジョリティー層が今、スマートフォンをお使いになっているという形です。短期間に非常に市場が変わってきている中で、それに応じた選択肢を充実してきたという過去の経緯でございます。

2ページ、ここにごございますdocomo withというのは、端末購入補助がない代わりに月々の料金が安い。これを昨年6月からやっています。当社オリジナルの分離モデルと申し上げた方がいいかもしれませんが、他社に先駆けてこれを提供いたしました。

中央の図にごございますように、対象端末は割賦で御購入の場合、2年間、分割代金がございます。分割払い金が終わりますと、月々サポートのような端末補助ですと、2年後は、むしろ補助がなくなるものですから、通信料金が上がってしまうわけです。けれども、docomo withでは割賦の負担がなくなっても割引が続きますので、2年経過後も安くなります。現時点でdocomo with契約者は既に300万を突破しておりまして、実は対象端末もスタート時点は少なかったのですけれども、現時点では、ご覧いただくようになり広がっています。今年からiPhone 6Sもラインナップに加えておりまして、GalaxyあるいはLGのような海外の端末もあれば、シャープのAQUOSやarrows等、らくらくフォンは富士通ですけれども、このようなところも取り揃えております。

ここまでの流れで、さまざまなお客さま還元の取り組みをこの4年間でやって参りましたけれども、現時点の到達点という形で2つお示ししてあります。

1つは3ページでありますけれども、御利用が少ないお客さま向けが2014年6月、4年前のときからどれぐらい下がったかというところにあります。最低2GBしかなかったものが1GBになって、先ほど言いましたようないろいろな組み合わせで最も安いシンプルプランとベーシックプランとdocomo withを選んでいただくと、お一人さまの場合、2,480円から御利用いただける。先ほどは割愛いたしましたけれども、家族でお使いいただく場合はさらにお得でございます。5GBで一人当たり1.7GBぐらいになります。1,980円からお使いいただける。このような利用の少ない方向けのメニューも非常に低廉化させていただきました。

4ページであります。御利用の多いお客さまについては、この数年の間に映像系のサービスなどたくさんお使いになるお客さまが増えました。そのため大きなデータパックに対する需要がございます。単独利用で言えばかつては8GBが一番大きいメニューだったので、今は30GB、これでデータ量が3.7倍で価格は2割ダウン。それから、家族でお使いいただく場合は50GB、データ量2.5倍で4割ダウンとなっております。

ただ、非常にいろいろな組み合わせがあるものですから、お客さまにこれを理解していただくことを我々としてどのようにサポートしているかということがポイントになるかと思っておりますので、続けて5ページ目以降は、お客さまの理解促進に向けた取り組みを御紹

介したいと思います。

1つは、この下にございますけれども、契約から26カ月間の支払額を視覚的にグラフで表しております。真ん中の字が小さくて恐縮なのですが、割引適用額1,500円と書いておりますのは、先ほど御説明したdocomo withがずっと効いておりますので、2年経過後にはこのグラフにございますように割引が一番効き、従来よりも安くなってそのまま続きます。このようなことをグラフで御説明して、御契約時にこれをお渡しするという形にしております。

もちろん御契約いただいた後も、いろいろ使い方が変わりますので、6ページでございますが、データ量を2クリックで簡単にチェックしていただける仕組みを今年3月から御提供しております。左の図は毎月御利用額が確定したときに通知を差し上げているものでございますが、ここの「ご利用料金の確認はこちらから」をクリックしていただくと、料金をご確認いただけます。その左下にデータ通信料を御確認いただくところがございます。ここをクリックしていただくと、当月の利用可能データ量と利用済みデータ量も御案内し、御自分が今どれぐらい使っているか、どれぐらいの料金を払っているか、簡単に御確認いただけます。

次のページ、左の図にございますけれども、これは私どものドコモのコーポレートサイトでございます。お客さまの御利用実態に基づいて、例えば真ん中のように、「過去3カ月のデータ量から判断いたしますと、ベーシックシェアパックがお勧めです。今よりお得に同じデータ量で御利用いただけますので、ぜひ御検討ください」といったアナウンスをさせていただく。これは直近ですけれども、9月から御提供させていただいています。もちろんこのようなお勧めするメニューがなければ出しませんけれども、ある場合にはこのようなものを出しております。

スマートフォンで簡単に手続きができるようになっておりますが、さはさりながら先ほど冒頭に申しましたように、非常に多数のお客さまがスマートフォンをお使いになっていらっしゃるって、必ずしも使い方を習熟されている方ばかりではございません。そのため、8ページであります。全国のドコモショップ、2,400弱ございますけれども、店頭で料金相談フェアをやっております。今年度150万人ほどが、既に御相談という形で対応させていただいています。

9ページ、全国のドコモショップで無料でスマホ教室を1月から私ども力を入れておりまして、この11月末までに延べ100万人の方が参加いただきました。従来から電話教室は当然やっておりましたが、スマートフォンは単なる電話ではないので、電話という言葉はやめてスマホ教室という形にさせていただきました。

スーパーコンピューターが手元にあって、常時高速回線でインターネットにつながっておりますので、シニアの方もこれを使いたいという方が非常に多いわけですが、一方で不安がある。あるいは「本当に使いこなせていないのではないか。」「使いこなせるかどうか不安がある」など、このようなことに対してきちんとお使いいただいて、便利

あるいは感動を感じていただくことで、私どもの価値を納得していただきたいということで実施しております。

右側に導入編から基本編、応用編というカリキュラムを記載してございますが、最終的には従来のような直感的な使い方ではなくて、アプリケーションを使っているいろいろなサービスを御利用いただくものになります。ですから、このような使い方も含めて実際に触っていただきながら操作を習熟していただくということをやっております。

最後、ここから3枚は、つい先日であります、10月30日に私ども中期経営戦略という形で発表させていただいたスライドをそのまま使わせていただいております。まず10ページ目ですが、先ほどのような使いこなせない不安に対するサポートなどを充実しながら、スマートフォンの御利用をおすすめしております。また、スマートフォンを使っていたくためのネックになるのが料金だということもございまして、従来ですと左側にごさいますようにフィーチャーフォンは2,000円弱ぐらいで、お使いいただいていたものが、スマートフォンになるともちろんいろいろな機能が使えるのですが、料金が上がります。

これに対して今回、1年間ではございすけれども、毎月1,500円割引のウェルカムスマホ割を提供いたします。スマートフォンを初めてお使いいただく方のためのキャンペーンはこれまでもやっておりますけれども、スマートフォンが既に生活インフラになってきていますので、今回は終了期間を設けずに、こちらをお使いいただけるようにいたします。

私どもとしましても、フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行を進めて、これから5Gの時代にもなりますので、3Gをいずれは巻き取っていかないといけないということもございす。そのため、このような形で進めさせていただいております。

次に、シンプルでわかりやすい料金プランへということでございす、冒頭から申しましたようにスマートフォンを始めて8年ほど経ち、現在の基本的な音声はかけ放題がメインで、パケットは階段制、かつ、家族で分け合えるという仕組みを入れて4年間。ある意味、継ぎ足しで来たこともありまして、複雑でわかりにくいというお声はかねがねいただいております。今回私どもが独自に調査しましても、やはりわかりにくいと感じているお客さまは非常に多いということが判明しました。このことを真摯に受けとめて、かねがね申し上げている選ばれ続けるドコモになるために、シンプルでわかりやすい料金プランに大胆に見直しをしていくことを先日、発表させていただきました。

最後のページです。12ページはシンプルでわかりやすい料金プランの導入に合わせ、お客さまの御利用の状況によって当然お一人お一人異なることとなりますけれども、2割から4割程度の利用料金の低廉化に取り組んで参りたいと考えております。これも現時点で詳細が固まっておりませんので、あくまでも概算でございす、最大で1年当たり4000億円規模の還元になるのではないかと考えております。こういった大きな方針のもとで料金プランの詳細を決めているところでございす。来年度、2019年度の第1四半期に詳細を発表させていただいて、実施に移して参りたいと考えております。

御用意した資料で私からの御説明は以上でございす。

○原座長 どうもありがとうございます。

では、お願いいたします。

○大田議長 ありがとうございます。

3点伺います。1つは2割～4割下げるということで歓迎いたしますけれども、意地悪な聞き方をしますと、何でこれまでこれが実現できなかったのか。また、MVNOからするとこれだけ下げられるということは、接続料は妥当なのかという疑問が出てくると思うのですが、これについてどうお考えでしょうか。これが1点です。

それから、先ほどヒアリングをしたテレコムサービス協会MVNO委員会によれば、「今NTTドコモのみに課されている禁止行為規制をKDDIもしくはソフトバンク等にも広げるべき」とのことですが、これについてどうお考えでしょうか。これが2点目です。

3点目に、中古端末の利用が非常に日本は少ないということが、日経新聞に取り上げられています。中古のスマホはどこに行くのかということで、1つは「SIMロックで顧客が他社に流れないようにした上で、携帯大手3社は年1000万台もの端末を利用者から下取りしている。中古流通に詳しい関係者によると、多くが中国など海外に流れている」ということが書かれています。もう1つは、「iPhoneにはノルマと呼ばれるアップルの販売奨励制度があって、一定の販売台数に達しないと事前に決めた割引率が適用されないというルールがある。このため通信会社は新品販売を優先し、割引率は間接的に値引きの原資になる」と。この点について事実かどうかを含めてお教えてください。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） なぜ今なのかという御質問なのですが、今日、御説明申し上げたように、今まで還元をしてこなかったわけではなく、これは何割と申し上げるのは、何を起点にして言うかによっても全然違いますので、余りここで申しませんけれども、少なくとも2014年6月時点以降さまざまな還元や料金プランの多様化によって、御利用実態に応じて適正なプランが選べなかったことに対して、実はこのような形で選べるようになったことが大きな還元になっていると思いますので、今そう言った意味ではこれまでもやってきましたし、これからもやって参るということだと思います。

もちろんこのタイミングでというのは先ほど申しましたけれども、昨年、私ども2020年度の事業方針という形で中期の戦略を出しておりましたが、具体的にどのような取り組みをするかについては、1年ぐらいかけて検討させていただき、このタイミングでは料金のことだけではなくて、5Gへの成長投資の考え方や、いわゆるサービス領域、いろいろなソリューション領域など、私どもがこれから拡大していこうとする方針もあわせて発表させていただいた次第です。もう一つだけ加えさせていただくと、2019年度には新しいMNOさんも入ってこられます。

先ほど言いましたようにコンシューマー向けの市場というのはかなり成熟化をしているところに来ていて、我々としてはビジネスモデルを変えていかなければいけないタイミングに来ており、新しい競争も入るといいうことでもあるので、先んじて競争力を強化したい。詳細については少し待ってくださいというお話をしたということでもあります。

接続料については、これによって何か逆転現象が生じるかどうか、具体的に発表させていただいた後に検証等させていただければよろしいかと思いますが、競争阻害的な料金をつくろうとか、そういうことを考えているわけではございませんので、それは申し述べておきたいと思います。

2点目なのですが、御質問の趣旨が、今の禁止行為規制で言うとドコモだけが禁止行為規制をかけられているので外せというようなことでしょうか。

○大田議長 逆です。MVNO委員会の資料では、「MNOにおけるグループ内優遇の排除」のために、「MNOのグループ内のBWA事業者について早急に二種指定化が必要」ということと、「禁止行為規制対象事業者を拡大することが重要」という御要望が出ておりますので、それについてどうお考えですかという質問です。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） まず2つの話があると思います。BWA事業者というのは、いわゆる設備を持ってサービスをされている方ですから、いわゆる禁止行為規制というか、非対称規制をするかどうかというのはドミナント性があるかどうかという議論であり、設備を持っていることと、そのようなものがあるかどうかという判断だろうと思います。ですから、それは私ども一事業者として判定をするという立場にはないので、どうですかと言われてもなかなかお答えできません。

一方でMNOからMVNOへ課す条件というのは当然だと思うのですが、要するにみんな同じようにやれば非常に公平なのかもしれませんが、全てが同じようなサービスをしているわけではないので、私どもも特定関係事業者以外のところに関して言えば、相手方とどういうビジネスを組むかによって条件が異なることを、全部統一しろというのはおかしいと言ってきました。ですから、その限りにおいては私は別に差があってもいいと思うのですが、検証すべきは同じことをやっているのに明らかにどちらかを優遇していたり、不利に扱っていたりする場合についてです。まずそのようなことをちゃんと検証した上で、必要があれば適切なやり方をすればいいのだらうと思います。

MVNOさんとの関係というのは画一的なものでは必ずしもないので、契約の中身などに応じて明らかにこれは変だというのは、何らかの規制があってもおかしくないと思いますが、私どもとしてはそのように考えております。

。SIMロックについて、詳しくは、田畑よりお答えいたします。

○田畑料金制度室長（NTTドコモ） SIMロック解除については総務省さんのほうで、これまで御議論がありまして、ガイドラインも策定されているところでございます。基本的にはもともと規制が入ることと直接関係はないのですが、ドコモからするとMVNOがMNO3社の中で一番多いわけですが、ドコモで使っていた端末をMVNOに行くときにはSIMロック解除をかけなくても、もともとそのまま使えていましたというところがまずスタートとしてあります。その上でさらに累次のガイドライン策定がなされまして、よりSIM解除に柔軟に応じるということで進めてきておりまして、もう今は障害がなくなってきたのではないかと認識を持っております。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 下取りをした端末をどうするかということについては、これは財産的価値のあるものを対価を払って購入したわけでありますから、外部の方に買い取っていただいて、その方々がさらにいろいろなところで売りさばくという形になっております。そういう意味では経済的な合理性に基づいてやっていくというのが私どもの基本的なスタンスであります。

○大田議長 実際はかなり海外に出回っているのですか。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） そう言った意味では私どもはどこに売るかということについて、買い取った方々に指図をしているわけではなく、実態的にどこにどう出回っているかということについて、トレースもしておりませんので、お答えしかねます。

○大田議長 アップルの販売奨励制度というのは影響していますか。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） それについてはアップルとの契約内容にかかわる話なものですから、申しわけありませんけれども、ここではお答えできません。

○森下座長代理 値下げを今回やったということでもいいと思うのですが、一方で依然としてわかりにくいのかなという気がするのですけれども、どういう点がわかりにくいと理解されて改善したのかという点を教えてほしいのです。説明を聞いても正直なかなかショッブでは私もよくわからないなと思ったのですが。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） それは過去どうやってきたかという御質問と捉えてよろしいですか。

○森下座長代理 はい。それでどの点を改善したか。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） そう言った意味では1枚目を御用意したのですが、もともとは先ほど言いましたように、通話は従量制でデータは2つしかプランがないというのは、シンプルでわかりやすかった。それが通話は例えば、かけ放題で定額制にして、データの方は階段制にしてというのは、一見すると面倒くさくなったように見えるかもしれませんが、もともと先ほども申しましたように最初のプランというのはアーリーアダプター向け、スマートフォンみたいな新しい技術やテクノロジーに詳しくて、どちらかというたくさん使う人向けということなので、プランも1つ、2つぐらいでもよかったのですが、どんどん御利用の裾野が広がっていくことになると、たくさん使う人もいらっしゃれば、余り使わない方もいらっしゃる。つまりいろいろと使い方が変わってくるわけです。

そう言った意味で言うと、今のように例えば、電話をたくさん使う、昔と同じようにもしもしいはいとしてスマートフォンを使うという方ももちろんいらっしゃる。そのような方々にとっては音声も定額になってよかったとなります。だけれども、電話はもう使わない。LINEで十分、メッセージアプリでいい、家族の中しか電話しないのに何でこんな、高い料金を払っているんだという方のために、基本的には家族の中は定額だけれども、あとは従量。また、ちょうど真ん中ぐらいの5分以内だったら定額だけれども、それ以外は従量というようなバリエーションをつくりました。つまり、使い方がいろいろ広がっていくことに応じて音声も3つ作りました。

パケットも実は2GB、5GB、8GBの間にさらにいろいろなメニューをつくったのですが、どれも、どんどん刻みが多くなって組み合わせがわかりにくくなってしまったので、余り使わない方にはベーシックパックのように、その月に使った量に応じて、完全従量ではないけれども、1GB未満だったら1GBのお金、例えば2GBとか2.5GBだったら3GBのお金という形で比較的わかりやすくするとともに、たくさん使う人にはフラットに20GBまでといったように、ヘビーユーザーとライトユーザーとに分けました。そして、この組み合わせを自由としました。

つまり利用実態に合わせていろいろなメニューをつくってきたのが、複雑になったのは事実なのですが、お客さまの利用実態に合わせてきたつもりなのです。そういう意味でわかりやすいと言えばメニューが本当に絞られてしまう。そうすると利用実態が多岐にわたる中で、不公平だとか自分には合っていないとか使いにくいとか、いろいろなことがまた起こってきます。ですので、イタチごっこと言ったら語弊がありますが、先ほど言いましたようにお客さまの構造が変わっていく中で、それに合ったような料金メニューをつくっていくものだと思っております。

今後は先般の中期経営戦略のときにも社長の吉澤から申しましたが、まだ詳細は決まっておられませんけれども、いわゆる分離プランを軸にいろいろ検討したいと思っております。端末の補助等も入ると、より複雑になっていくこともございますので、そのようなことも含めてなるべくわかりやすくしていきたいと思っている次第です。

○森下座長代理 今の説明で大分よくわかったのですが、7ページのところに適切なプランを御案内と出ていますが、これはメールで送られてくるのですか。私はもらっていないような気がするのですが、普通に全員の方が確認されているのですか。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 7番は先ほど御説明したように、ドコモのコーポレートサイトをご覧ください。

○森下座長代理 見ないとわからないということですか。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） そうです。上の場合は御利用料金をお支払いの方に送っていくのですが、これは御自分で例えばdアカウントでログインしていただくと、どなたがこれをご覧になっているかわかりますので、これによって実際の使い方とあわせて、これはこちらの方がお得だとわかれば、こちらからプッシュで出させていただくという形です。

○森下座長代理 でもサイトを見る方はほとんどいらっしゃらない。結構いますか。個人的には余り見に行ったことがないのですが。本来であれば利用者の方にこういう案内が来れば。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） そのようなことを気にされている方は、ご覧いただいているのではないかと思います。

○森下座長代理 それは余り親切ではないような気がします。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） ただ、逆に何も無いところにいきなり送っていく

というよりも、むしろ店頭で料金相談フェアという形で御相談に来ていただければ、このようなシミュレーションなどで最適なものをお勧めする。実際に来ていただいた方の半分ぐらいは料金変更しているということですから、余りお節介なことで変えた方がいいですよというのもちよっと。

○森下座長代理 でも、安くなるのだったらおせっかいでもいいような気がします。なかなかショップに行って結構待つてというのはなかなかされないような気がします。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） そうですね。一方で待ち時間とか応対時間の長さも課題だというのはよくわかっていますので、そちらも手を入れたいと思っています。ただ、料金がある程度わかっている方はよいのですけれども、きちんとこういう仕組みですよと御説明をして納得して帰っていただかないと、後でまたトラブルのもとになりますので、このようなやり方なるべくお客さまに寄り添っていきたいと思っています。

○原座長 これだけスマホを誰もが使う環境になってくる中で、御社で調べられても5割のお客さんがわかりにくいと感じているというのは、深刻に受けとめないといけない数字なのだろうと思います。

御説明のあったように、多様な選択肢を用意しないといけないことは大変よくわかるのですが、一方で多様にするによってわかりにくくなるというのは明らかにあるわけで、ここをどう解決されていくのか。また、今回のようないろいろな選択肢を用意することによって、本当にこの5割が減るのでしょうか。今でもレベルの高い人はわかっているわけで、わからない人はそのまま残りそうな気がしますものですから、これをどう解消していくとされるのかなという質問が1つです。

もう一つですが、先ほどお話もございましたように、わかりにくさの1つに端末補助に伴うわかりにくさの問題もあったのだろうと思います。docomo withは先ほどの御説明で300万契約ですが、これは先ほどのお話の中で分離をこれから軸にする可能性についてもお触れになりましたが、これが今後どれぐらいの数字になっていくのかどうか、もし今お差し支えない範囲でお話しただけることがあれば。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 新しくシンプルでわかりやすい料金に見直しますということで今、検討しておりますと申し上げました。これからなるべくわかりやすくということを追求していきたいと思っておりますけれども、確かに料金プランだけで全てが解決するとは思っておりません。今日も私どもの理解促進の取り組みをかなり時間を割いて御説明申し上げたのも、お客さまのリテラシーや操作方法の習熟度合いも時間とともに変わってきていますので、そのようなところをスマホ教室などを使っていただいて、理解をしていただく。そこが相まってわかりにくいところを減らしていきたいと思っています。

docomo withの話がございましたけれども、分離プランを軸に考えておりますので、docomo withをベースにするかどうかも含めて、数については現時点では御容赦いただきたいと思っています。

○原座長 お願いします。

○角川専門委員 きょうのテーマに合っているかどうか分からないのですが、最近のGAFAの動きなんか見ていると、ユーザーの行動履歴といいますか、利用履歴を非常に巧みにビジネスモデルに生かしているわけです。その点、ドコモさんの場合はそういうものに背を向けて割と消極的な気がするのですが、こういう大きな変革を求められているときに、もちろん今のところは料金の大幅値下げに行っているわけですが、そういうところに新しいビジネスモデルを開拓していかなければいけないのではないかと、こういう場で聞いていいかどうか分からないのですが、よろしければ聞きたいです。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 先ほど申しましたように、先般、中期経営戦略という形で発表させていただいた中で、実は今年の春から私どもの顧客基盤の考え方を、いわゆる回線契約者からいわゆる会員・アカウントに変えています。そうなりますと、どの回線をお使いとか、どのようなサービスをお使いかといったことがわかるようになってきます。そのため、そのような情報を当然お客さまの許諾をいただいて、よりお客さまに最適なサービスやプランを御提案できるような仕組みに今、大きく変えようとしております。

それは従来のいわゆるモバイルのビジネスモデルから、別にGAFAを目指すというようなことは申し上げませんが、先生がおっしゃったようにまさにいろいろなデータをうまく活用していく。それは私どもだけではなくて、いろいろなパートナーの皆さんとも連携できれば、新しい潮流を起こすこともできると考えておりますので、そのような意味でも顧客基盤を会員という形に変えながら、いろいろなパートナーと競争や協力しながらビジネスを伸ばしていく方向に今回大きくかじを切りたいということをお願いしました。これは中期的にそのように持って行きたいということであり、着実にそのような方向に私どもも向かっていくということでございます。

○角川専門委員 今までドコモさんがされてきたビジネスモデルは大衆の生活、ライフスタイルに大きな影響を与えてきたことも指摘できると思うのですが、これから新しい5G時代に向かって、大衆にどのようなライフスタイルを提供するのか。そういう中でサービスがもっとこういうふうになるから、今度はこういう料金で出すんですよというふうなことが私なんかは聞きたいなと思っております。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 一言でとてもここでは申し上げられませんが、まさにそのような御期待をいただいていると思っておりますし、特に5Gはそういう意味ではいろいろな産業界の方からも高い御期待をいただいている。これは高速大容量だけではなくて低遅延だとか多端末接続のような特徴がございますから、そのような意味では私どもだけで、何か新しい付加価値を生み出すだけではなくて、いろいろな産業界の皆さん方と一緒に、逆に我々はその中に組み込まれるかもしれないけれども、最終的にはそのようなこととセットになって国民、利用者の皆さま方の生活を豊かにしたいと思っております。ここはぜひ御期待をいただければと考えております。もう少し時間をいただいて、詳細に詰めていきたいと思っております。

○原座長 あと事務局でよろしゅうございますか。

○林次長 端末購入補助について若干お伺いしたいのですけれども、総務省では携帯料金について検討される検討会の中で、端末購入補助の存在があるがゆえに、端末ごとによって通信料金に差異が出てくるのはおかしいのではないかという議論があったと伺っているのですけれども、その点について受けとめというか、御所感を伺えればと思っております。

○辻上代表取締役副社長（NTTドコモ） 事実としては確かに非常に高価な端末と、中程度の価格の端末と、同じように購入補助をしているかということと必ずしもそうではない。お客さまにとって手に入れやすい水準をどう我々として実現するかということもありますし、これも発売直後と1年たった後によっても当然、端末の売れ行きも変わって参りますので、そのようなことも含めて変動しているのは事実です。ですから、お客さまから見れば端末の種類やタイミングによって価格が変わるのはわかりにくいと言われるのであれば、そのようなことはあるだろうと思います。

○原座長 済みません、時間が延びてしまって大変失礼いたしました。まことにありがとうございました。

○垣内参事官 次回の当ワーキングの日程につきましては、事務局より追って御連絡申し上げます。