

NTT ドコモ 5G に関するスモールミーティング議事録

質問 1	
Q:	5G の料金プランは、基本的には据え置きでギガホは 500 円値上げをし、またデータ量無制限キャンペーンを実施すると思うが、ARPU の上昇をもっと狙っても良いと感じた。ソフトバンクは、カバレッジはまだ十分ではないが、アップセルのポテンシャルは残していた。ドコモはできるだけ値上げ幅を抑えたという印象だが、料金設定の考え方を伺いたい。
A:	5G の料金プランについて、既存の 4G の新料金プランのスキームを継承している。ギガホについては、プラス 500 円だがデータ量上限を超過しても 3Mbps で利用でき、当面「データ量無制限キャンペーン」を実施する。ギガライトについては、既存プランと基本的には同スペックではあるが、2 年定期契約については廃止しているため、その割引分については増収要素となる。その他の増減収要素として、音声割の導入はマイナスに効くが、全体としてはプラスになる設計をしている。このプラスの要素とお客様にとっての利便性のバランスが取れているかを検討し、今回の新料金プランとなった。
Q:	プラスの要素については、ギガホの 500 円上乗せ分を指しているか。
A:	おそらく 5G のギガホは、4G のギガホを選択中のヘビーユーザーの方々からの移行が中心であり、ご認識の通りそのケースについては 500 円のプラスになる。さらには、5G 発表会にてご案内している通りサービスも強化しており、それらの利用増にともなってトラフィックが増加する方向になるため、その点も増収要素となる。
Q:	既存の 4G の新料金プランに占めるギガホの割合は 25%くらいであると認識しているが、いかがか。
A:	4G についてはご認識の通りである。
Q:	5G のネットワークについて、ソフトバンクではカバレッジの程度が低いと感じた。ドコモの 5G は 150 か所 500 基地局とあるが、人口や面積でのカバー率など、定量的にわかる指標はないか。
A:	ドコモの公式サイトに利用可能である 150 施設を掲載しているが、オリンピック関連・スタジアムやサービスを体感いただきやすい場所に展開している。今後の拡大については、やはり基盤展開率というところで、お客様のニーズに合わせたエリア展開をしていきたい。したがって、エリアや人口カバー率の提示については、今後面的な展開をしていく上で検討したい。
Q:	ソフトバンクと比較した場合、ドコモの方がエリアのカバーが広いとの理解で良いか。
A:	ソフトバンクのエリアマップは確認しているが、駅中心での展開などといった様子で、ドコモとは多少異なる観点でエリア展開をしていると捉えている。
Q:	観点とは、具体的に何を指しているのか。
A:	カテゴリやスポットなど、狙いどころが異なるという意味である。ドコモも駅に展開しているが、スポーツやライブといったサービスの場に力を入れているという点において、ソフトバンクと異なる。

質問 2	
Q:	「データ量無制限キャンペーン」は当面の間実施とのことだが、5G スマホの 2,000 万契約達成目標については、例えば 2021 年の 3 月末などの各時点に、どのような契約数のカーブを想定しているのか。また、サービス面では、どのような期待をしているのか。
A:	5G の契約数については、LTE と比較し同程度ないしは多少弱めのカーブになると考えている。2023 年度中の 2,000 万契約という目標についても同様の考え方であり、例えば 2020 度末時点では二百数十万契約程度と推測いただきたい。サービスについては、まずは本日の発表会でもお知らせしたような高速大容量を生かしたサービスを中心にお客さまに体験いただけるものを展開したい。
Q:	設備投資について、基地局数は以前と変わらず 2021 年 6 月末に 1 万局である一方、22 年 3 月末には 2 万局と半年で 1 万局置局するようだが、この期間ではどのような用途の基地局を建てつつもりか。2 年前倒しということで、従来の 5 年間で 1 兆円という設備投資計画から、3 年間で 1 兆円という設備投資方針に変わったのか。
A:	5 年間で 1 兆円という設備投資額は変わらず、その中での配分を変えて前倒しをしていくということである。
Q:	オープンイノベーションクラウドの設備投資についても伺いたい。
A:	今回新しく MEC の一種として始めたサービスであるが、パートナー様のサービスをドコモがパッケージ化して提供するものがいくつかある。実際には、このオープンイノベーションクラウドは、我々のコアのサーバー上に仮想化でのせる形となっているため、特段大きな費用が発生するものではない。当然お客さまが増え、取り扱うものが増えてくると、その分設備投資は予想されるが、今のところ大きな投資が発生するとは考えていない。
質問 3	
Q:	端末について、4G と 5G の端末を併売していくのか。2,000 万契約の目標は、4G 端末を販売せずに 5G 端末を購入していただくという方針をとるのか。
A:	発表会でご覧の通り、ハイエンドは 5G 端末のみでご用意しており、今後もその方向性で考えている。4G のハイエンド端末の在庫があるうちは併売をするが、その後はハイエンドは 5G 端末のみとなる一方で、スタンダードは 4G 端末を用意する。いずれは、5G 端末もお求めやすいものをお出しし 5G への移行を促進したい。
Q:	4G と 5G の料金プランについては、従量課金制であるギガライトは変わらず、ギガホでは 500 円値上げとなるが、2,000 万契約に占める 5G ギガホと 5G ギガライトの割合は。
A:	現状の 4G の新料金プランではギガホが 25%程度を占めているが、5G の過渡期ではハイエンド端末で多くのデータ容量をご利用になるお客さまのギガホ契約中心となると考えている。今後の端末ラインナップの移り変わりにもよるが、大半の端末が 5G 端末となった場合には、現状のようにギガホ：ギガライト＝1：3 程度の割合となるか、データトラフィックの底上げによりギガホの割合が幾分高くなると考えている。

Q:	設備投資は、前倒しておこなうものの、5 年間で 1 兆円という規模は基本的に横ばいとのことであったが、2021 年度は下期に 1 万局も増やすという話があるため、年度ごと設備投資は横ばいで済むのか。
A:	基本的には横ばいを想定している。全体の設備投資の中で、当初はまだ 2021 年度は LTE が多くの割合を占めると想定していたが、より 5G に切り替えていくことになる。そういった意味で前倒しが進むものの、全体としては横ばいで想定している。
質問 4	
Q:	法人向けソリューションビジネスの売上イメージを伺いたい、料金体系やモバイル通信サービス収入がどうなるのか。
A:	今回の発表の法人ビジネスには、回線とソリューションのそれぞれの収入に寄与するサービスが含まれている。22 のサービスについては、5G サービス開始初日よりパートナー様のソリューションを協創案件として順次提供させていただく。そのうち 6 サービスは、ドコモがベンダからサービスソリューション等を卸していただき、ドコモの回線や MEC のオープンイノベーションクラウドとのトータルパッケージとして一括して提供する。これまでに存在しなかったものであるため、純粋にプラスとなっていく。具体的な数値については、決算などの機会においてお伝えしていきたい。
Q:	先程の 2,000 万契約達成目標の中には、法人契約も含まれているのか。また、その具体数は。
A:	含まれている。具体的な数値については、回答を差し控える。
Q:	5G WELCOME 割について、割引額は新規契約が 22,000 円、機種変更では約 8,000 円とのことだが、5G を普及させていく上では機種変更の影響が非常に大きいと考えられる中でこの金額差をつけた背景は何か。特に、機種変更の方が小さい割引額である理由は。
A:	5G WELCOME 割は、5G を値ごろ感のある価格にて提供すべく、ポートインおよび新規契約で 22,000 円、契約変更で 5,500 円の割引としている。5G のみならず 4G も含めた話として、今回お支払い割もスペック変更をさせていただいたが、競争環境に合わせて新規契約にやや厚みをもたせている。
質問 5	
Q:	今回発表のあったクラウドゲームについて、4G でも 5G でも遊べるとしているが、あくまで 5G での利用が前提か。
A:	規約上は 4G・5G とともに利用可能としているが、快適にご利用いただくためには 5G や高品質な Wi-Fi といった環境下の方が望ましい。今回目玉の三國無双やファイナルファンタジーは、もともとはゲーム機専用のソフトであるため、その環境と同様の体感をいただくためには、5G やそれに準ずる環境下での利用が好ましい。
Q:	現時点では、5G のネットワークエリアは屋外中心であるため、ユーザが体感できるようになるのは、まだ先の話か。
A:	5G のエリア展開については引き続き力を入れたいが、それまでの間は光回線と Wi-Fi の組み合わせなどお客さまの環境にあわせてご利用いただきたい。

Q:	先日の DOCOMO Open House 2020 にて、クラウドゲームについては MEC を活用した方が良いとの話を聞いたが、今回発表のゲームについてもそのようなネットワーク環境を構築しているのか。
A:	dゲームの中で提供するものについては、MEC を使用していない。遅延の小ささをそこまで要求するゲームではないという背景がある。
Q:	将来的に MEC が使用される可能性は、どの程度か。
A:	e スポーツのようなゲームを競技のごとくおこなう場においては低遅延が求められるため、視野に入れて検討している。
質問 6	
Q:	今回の 5G の料金プランはほぼ水準据え置きとの理解だが、楽天の料金プランを考慮した上で、持続性のあるプランとして出したのか。もしくは値下げの必要性を判断するとすれば、楽天のどのような動向が契機となりそうか。
A:	楽天の料金プランについては、完全なアンリミテッドとは捉えていない。お客さまが無制限に利用するには楽天のエリア内にいる必要があるが、実際には楽天のエリアはまだ十分にはできておらず、ローミングで au のネットワークに切り替わるケースが多い。お客さまがエリアを気にしながら利用する状況は、真のアンリミテッドではない。その点も踏まえ、今回の 5G の料金プランを含めてドコモの競争力はあると考えている。楽天のエリア展開によっては競争状況が変わると思うが、ドコモがそれ以上に 5G のエリア展開をすればそれなりに勝負できる。
Q:	ドコモの回線契約数のうち、法人が占める割合は。またドコモのパートナー数について、目標値を見てもその良し悪しを判断しかねるのだが、ソリューションによる利益など具体的に数値でわかる指標は何かないか。
A:	回線契約に占める法人名義の比率は、2 割程度である。パートナー数は参考にならないとのことだが、現状の 3,300 社を 5,000 社に拡大すべく開拓中である。収益や利益については、商材のパッケージや回線のみ販売、また協創のパートナーさまによる販売といった多様なケースがあるため一概には言えないが、様々な可能性を追求していきたい。以前、通信以外のスマートライフ領域の営業利益を 3,000 億円にすると申し上げたが、法人ソリューションも 1 つの柱として内包されている。今回の 5G の発表の中でも徐々に具体化されており、スマートライフの柱の一つとして伸ばしていきたい。
質問 7	
Q:	5G の料金プランについて、dカードお支払い割は適用前提か。また、5G にて 2 年定期契約を提供しないことによる業績へのインパクトは。
A:	今回の 5G の料金プランから 2 年定期契約の考え方はやめ、dカードお支払割の適用有無に応じて月額 170 円の差額を設けることとした。2019 年度の一連の 4G の新料金プラン改定の中では、定期契約の廃止は戦略として検討していたものの決断にいたらず、定期契約が併存する形となった。その後改めて整理し、今回についてはわかりやすさを重視し、dカードお支払割でのがお客さまにご納得いただける内容であると考えた。なお、dカードや d ポイントといった会員軸でのおトクの提供は、回線契約の販売と並行して注力することでプラスの効果が得られている側面もあるため、その点も改めて強調したい。
質問 8	

Q:	設備投資額の計画は5年間で1兆円という総額は変えず、5Gは前倒ししてその分4Gを抑えるということだが、前倒し後の4Gと5Gの設備投資額のバランスはどのようになるのか。4Gの設備投資の後ろ倒しか、4G分の5Gへの予算付け替えていうとどちらか。
A:	5年間の内訳は回答を差し控えさせていただく。考え方としては、現在もなお4Gのトラフィックは増大しており、場所や時間帯のトラフィックに応じて、現行の設備では収容できない箇所については4Gの基地局を増設してきたが、今後は可能な限り5Gで対応することに考え方を変更した。5Gのビットあたりの単価は、マクロでは対4Gで効率化できる見込みであり、今後も増大し続けるトラフィックをなるべく5Gで収容することで、全体の効率を高めることができる。実際にどの程度円滑に実施できるかについては、AI活用を含めた知見などを駆使して検証中である。とはいえ、4Gで増設する予定だった箇所の5Gでの振り替えについては、設備投資だけでは実現できない。営業活動や料金プランによって、実際にお客さまに5Gをご利用いただいて初めて可能になるため全社的に再設計をおこない、投資効率を高められるように5Gを展開したい。
Q:	総務省が3Gおよび4Gに利用している周波数の5Gへの転用制度を2020年夏目処に導入するが、ドコモはそれをどう活用するのか。
A:	LTEで活用している周波数の転用は検討していくが、お客さまに高速大容量のサービスをお届けするためには、まずは5G用に割り当てられた新周波数で広く厚くしていくことが重要であり、当面はそこに力点を置く。
質問9	
Q:	新型コロナウイルスにより、端末やネットワーク機器の調達、5Gのローンチ、カバレッジの拡大に影響は生じるのか。
A:	まず5Gのネットワーク機器については、2019年度内は影響がないため、予定通りサービス開始できると考えている。また端末側については、機種によってはやや影響があるが、当面は欠品などでお客さまにご迷惑をおかけすることはないと考えている。とはいえ、次年度にかけては引き続き注視の必要があり、適切に対処していく。
Q:	現状ドコモはeSIMの対応をしていないが、今後の方針は。
A:	eSIMがお客さまの利便性を高めると判断したものにはこれまでも対応をしてきた。具体的には、dTabの前機種やキッズケータイである。eSIMを世界で最初に標準化したのはドコモであると自認しており、決して蔑ろにしてきたわけではない。
Q:	現行のスマホなどの機種ではeSIM対応をしていないと思うが、従来の考え方を踏襲するという理解で良いか。
A:	5Gのスマホを指しているかと思うが、ご認識の通りである。
質問10	
Q:	5Gの料金はauの4G無制限プランと同水準にしたと認識している。ドコモとしても実質無制限という意味では競争力があると考えているのか。
A:	当然、料金を設計する際には競合他社の料金プランを意識しており、ドコモの料金プランも競争力があると判断している。

Q:	30GB から 60GB へ増量している 4G の新料金プランについては、ユーザーとしてどのように利用していけば良いのか。5G 端末を持っていても 4G の新料金プランに入ることは可能なのか。
A:	5G 端末をご購入いただいた方は、5G の料金プランに加入することが必要である。
質問 11	
Q:	スマホおかしプログラムは、ドコモの回線契約者のみに適用する条件を撤廃したことによって、端末値引きの上限 2 万円というガイドラインの対象外になる認識である。そこに今回発表した 5G WELCOME 割の値引きを上乗せする理解でいるが、この考え方は合っているか。 また、今回発表した 7 機種におけるスマホおかしプログラムと 5G WELCOME 割を適用した価格のイメージを教えてください。
A:	端末購入値引きの考え方は仰る通りである。 価格帯については、2 つの割引を適用した上でおおよそ 5~6 万円台でご提供できると考えている。
Q:	この価格レンジは全ての機種に該当するのか。
A:	おおよその機種がその価格レンジに入ってくると考えていただいてよい。
Q:	5G WELCOME 割については、契約変更の値引き金額が 5 千円になっているが、規制制度上は 2 万円まで引き上げることが可能だという理解で良いか。
A:	その理解である。
質問 12	
Q:	競争力について。ネットワークや料金に関する競争力についての説明があったが、何故 NTT ドコモだけが MNP で負け続けている状況になっているのか。また、5G ではユーザーが増加するイメージを持っているのか。
A:	MNP については相手毎に分解をする必要があり、MNO 同士の競争では決して負けている状況ではないと考えている。負けているのは MVNO や MNO のセカンドブランドに対してであり、あまりデータ量を使われないお客さまが安い料金を求めて流出されていると認識している。
Q:	そういったユーザーの流出を防ぐために、4G の新料金プランであるギガライトを導入したと思うが、これが機能しているようには見えない。低価格ユーザーのリテンションを目的として新料金プランを導入したにも関わらず流出が止まらないということは、料金施策が上手くいっていないのではないか。
A:	確かに低価格ユーザー側の競争力に課題はあると思う。ただし、低価格ユーザーに対して一番影響するのは端末価格だと考えており、新規やポートインのお客さまだけに大きな値引きが可能かという要素が大きいと感じている。従って、今回の値引き施策を改定した背景にはそういった部分がある。
質問 13	
Q:	先ほど説明のあった 5G 端末の価格レンジである 5~6 万円台というのは、最初の 24 か月間の支払総額のことを言っているのか。

A:	ご認識通りで、25 か月目に機種変更をした場合の価格イメージである。
----	------------------------------------

以上