

接続料の算定等に関する研究会（第28回）

2020年1月10日

東日本電信電話株式会社
西日本電信電話株式会社

情報通信市場について

情報通信がもたらしてきた様々な変化

- 情報通信の発展は、産業構造を変容させ、我々のライフスタイルにも様々な変化をもたらしてきました。

【これまで】



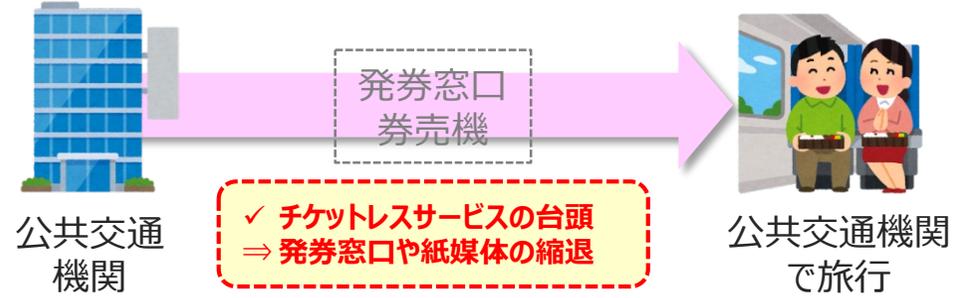
【これまで】



【現在】



【現在】



情報通信市場の変遷

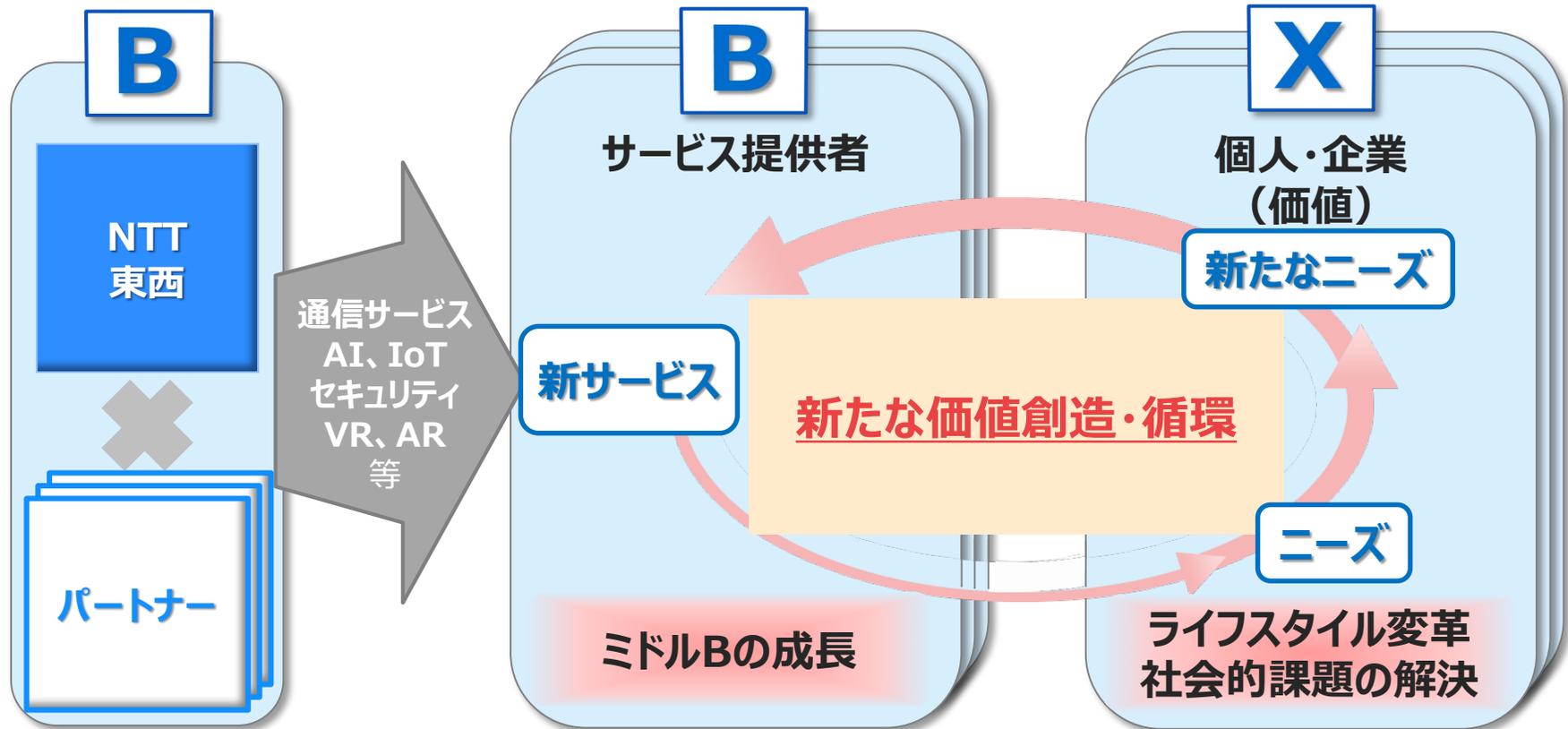
- OTTプレイヤーがインターネット上にプラットフォーム機能を具備したことから、特定のネットワークに依存することなく提供されるようになったコンテンツ・アプリや端末にユーザの選好の中心は移行し、情報通信市場全体におけるネットワークの影響力や重要性は相対的に低下してきています。
- 今後、5GサービスやIoT、ビッグデータ、AIが広く実用化されていくことにより、あらゆる産業領域においてデジタル化が加速していくと考えられますが、その際、ネットワークは、これまで以上に様々な産業におけるデジタル化を支える構成要素の一部として取り込まれていくと想定されます。



ユーザの選好の中心は、コンテンツ・アプリや端末等に移行

BtoBtoXモデルの取り組み

- NTT東西のアセットを様々な分野のサービス提供者に提供することにより、新たな価値創造をサポートする「BtoBtoXモデル」の取り組みを進めているところです。
- 「黒衣」・「触媒役」として、ライフスタイル変革・社会的課題の解決に寄与していきます。



光サービス卸の提供目的

- 当社は、光サービスの伸びが鈍化し、市場が成熟段階を迎える中、通信事業者が限られた市場でユーザを奪い合うスイッチング競争から競争のステージを変え、光サービスを通信以外の事業者を含む様々なプレイヤーにも活用いただき、光サービスの価値を上げることで新たな需要を開拓することを目的に、フレッツ光のビジネスモデルを変革し、2015年2月に光サービス卸を開始しました。

日本社会は少子高齢化や環境エネルギー問題等の様々な課題を抱えつつ、ICT利活用による解決は遅れ気味

NTT東西は世界最高水準の光アクセスインフラを構築

一方で光サービスの伸びは鈍化、固定・移動融合サービスは未成熟

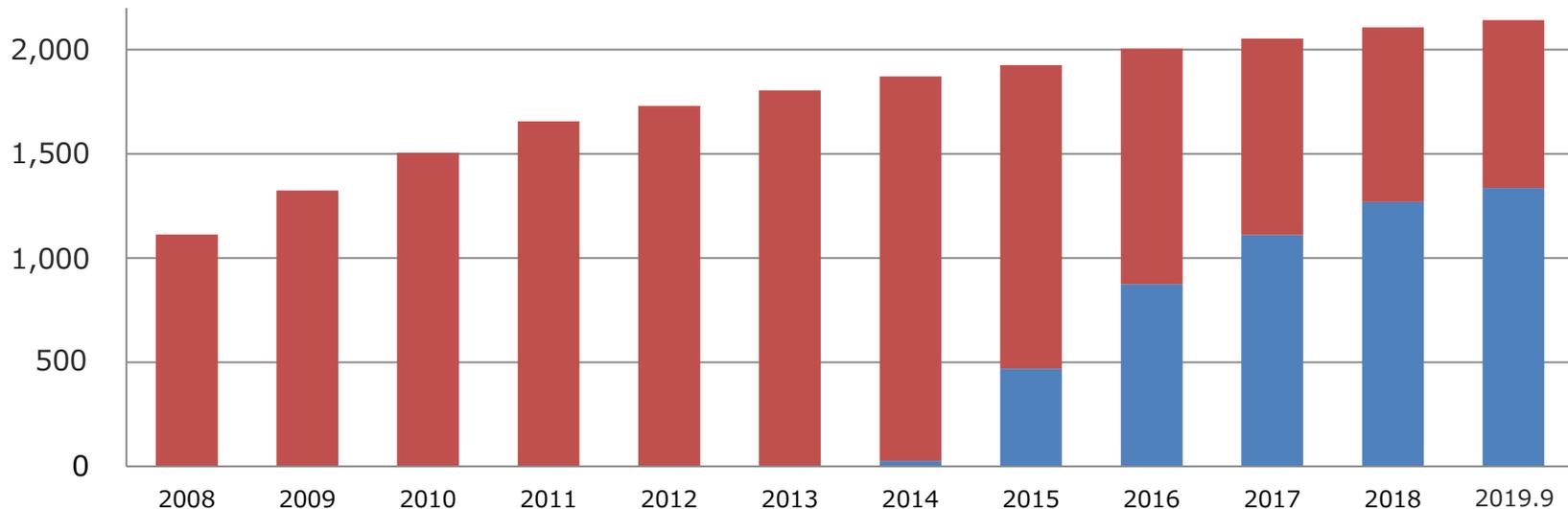
- NTT東西は光アクセスの「サービス卸」をスタート
- 多様なプレイヤーの新たな価値創造をお手伝いすることでICT市場を活性化
- さらには社会課題の解決や日本の産業競争力強化へ貢献

NTT東西の光サービス契約数の推移

- 通信以外の事業者を含む様々なプレイヤーに光サービス卸を活用いただくにあたり、当社も当該プレイヤーとともに新たなビジネスモデルの検討に参画するとともに、販売面やオペレーション面で様々な支援、卸料金の継続的な低廉化を行う等、コラボ事業者の事業立ち上げを支援してきたことで、光サービス卸を含めた当社の光サービス契約数は約2,140万契約に拡大しています（光サービス卸開始時から約270万契約の増）。

【NTT東西の光サービス契約数】

(単位：万契約)



フレッツ光	1,113	1,325	1,506	1,656	1,730	1,805	1,845	1,457	1,131	941	839	806
光サービス卸	0	0	0	0	0	0	27	469	874	1,112	1,269	1,336
光サービス計	1,113	1,325	1,506	1,656	1,730	1,805	1,872	1,926	2,005	2,053	2,108	2,142
対前年増減		+212	+181	+150	+74	+75	+67	+54	+79	+48	+55	+34

(参考) 異業種パートナーの参入事例

- 光サービス卸について、今後の市場動向・競争環境等を踏まえると、新たな需要喚起・利活用促進が重要であり、通信以外の事業者を含むパートナーのビジネスに対し、個々にチューニングした提供が不可欠。
- 現状、当社の光サービス卸を利用している事業者は、東で472者、西で430者。そのうち、通信以外の事業者は東西ともに約8割。

光サービス卸 事例① AIを活用した万引き防止

光サービス卸とAI（人工知能）を活用した万引き防止システムを組合せて小売流通事業者の万引き被害を削減



光サービス卸 事例② IoTの活用による人手不足の解消

光サービス卸とIoTセンサーを組合せて圃場環境を可視化することにより、人手不足の解消・データに基づく安定的な栽培を実現



卸業務による市場への参入について

- 卸業務については、当社だけでなく、KDDI殿やオプテージ殿も提供しており、これを利用して通信以外の事業者を含む様々なプレイヤーが市場に参入し、光サービスの価値を上げることで新たな需要を開拓しています。

卸元事業者			卸先事業者	別サービスとの組み合わせ等
NTT東西	KDDI殿	オプテージ殿		
●			NTTドコモ殿	スマホとのセット割引 引用元： https://www.nttdocomo.co.jp/hikari/charge/?icid=CRP_HIKARI_set_to_CRP_HIKARI_charge#p02
●			ソフトバンク殿	スマホとのセット割引 引用元： https://www.softbank.jp/ybb/special/sbhikari-01/
●	●	●	ビッグローブ殿	SIM/格安スマホとのセット割引 引用元： https://join.biglobe.ne.jp/campaign/hikarisim/?cl=simset
●	●	●	ニフティ殿	デジタル家電専門店「ノジマ」の割引購入特典 引用元： https://setsuzoku.nifty.com/niftyhikari/cam/nojima.htm
●	●		エディオン殿	「IoTパック」による 自社ホームIoTサービスの展開 引用元： https://www.enjoy.jp/plan/package/index.html
●			パナソニック ホームズ殿	施主向けにネットと HEMS を連携させ、省エネルギーな暮らしを提案 引用元： https://homes.panasonic.com/company/news/release/2017/0915.html

卸役務に関する当社の考え（1）

- 情報通信の発展により、デジタル化しやすい領域（映像・音楽等）から徐々に産業構造が変容し、我々のライフスタイルも変化してきました。そうした中で、ユーザの関心や選好の中心はコンテンツ・アプリや端末に移行し、情報通信市場全体におけるネットワークの影響力や重要性は相対的に低下してきています。
- 今後、あらゆる産業領域においてデジタル化が加速していくと考えられますが、ネットワークはこれまで以上に様々な産業におけるデジタル化を支える構成要素の一つとして取り込まれていく時代になると想定されます。
- こうした時代においては、光サービスを多様なプレイヤーに活用いただくことで、光サービスの価値を上げ、新たな需要を開拓するとともに、様々な産業におけるイノベーションの創出、ひいては、我が国経済の成長・発展に繋げていくことが重要になると考えます。
- そのためには、利用形態や事業規模・成長ステージ等が異なるプレイヤーの光サービスに係る様々な要望に柔軟に対応していくことが必要であり、**提供条件を自由にカスタマイズできる卸役務の役割がますます重要になっていく**と想定されます。

卸役務に関する当社の考え（2）

- 今後、卸役務において、例えば、コスト水準を基礎としたベンチマークの作成等、実質的な料金規制に繋がるような措置を講じた場合、卸役務制度の柔軟性や自由度を失うことに繋がり、多様なプレイヤーの新たな価値創造を妨げるおそれがあると考えます。
- 当社としても、新たな市場創造に挑戦するスタートアップや異業種企業、地方創生に取り組む企業等をサポートしていくため、個々の要望に応じた機能の提供や、多様な料金メニューの設定（例えば、参入初期の費用負担を軽減するレベニューシェア型料金等）を進めていく考えであり、総務省殿においても、そうした取り組みを後押ししていただきたいと考えます。

卸役務と接続等との関係性について

接続による市場への参入について

- 当社の光ファイバ等と接続することで、複数の事業者が当社と同様のFTTHアクセスサービスに加え、当社よりも高速なサービスを提供する等、接続による多様なサービスを通じたサービス競争が行われています。
- 当社の光ファイバ接続料は低廉化（対2001年度▲56%減（東）、▲53%減（西））しており、接続による市場参入に寄与してきているところです。
- 加えて、事業者要望に基づき、アンバンドルメニューの提供にも応じてきたところです。

<NTT東西の加入光ファイバ接続料（シングルスター方式）>



卸役務/接続/自己設置について

- 事業者は、「自らが投資を行う設備の範囲（設備コストの大小）」と「ネットワークサービス品質設定の範囲（自ら設置する設備が多ければ、自らの判断でサービス品質等の改良しやすい（例：速度増速等））」を鑑み、自らの戦略・判断により、卸役務/接続/自己設置のいずれかのスキームを選択しています。
- それぞれのスキームにおいて、事業者はユーザへのサービス提供（料金設定を含む）にあたり、「設備コスト」「ネットワークサービス品質設定の範囲」のほか、顧客獲得に必要な「営業コスト」等の自社の営業戦略も加味した上で、市場に参入しています。

〔卸役務/接続/自己設置の特徴〕

提供形態	イメージ	NW設備の投資範囲	NWサービス品質設定の範囲
卸役務		なし	卸元事業者の設備仕様に準拠 (自らの判断でサービス品質を決定できない)
接続		<u>自己設置部分</u>	自己設置部分において、 サービス品質（速度（10G等）、優先制御、 セキュリティ等）を自らの判断で決定可能
自己設置		回線設備を含めた <u>全設備</u>	全設備を自己設置することで、上記に加え アクセス区間の設備仕様（1芯に収容する ユーザ数等）も自らの判断で決定可能

(参考) 事業者の参入状況

- 実際、多様なプレイヤーが卸業務/接続/自己設置から選択し市場へ参入。
- すべての提供形態において、光ブロードバンドだけでなく、多様なサービス（モバイルサービスや電気料金等）を組み合わせた競争が行われている。

卸業務

NTT東西（卸元）

- NTTドコモ殿
- ソフトバンク殿
- ビッグローブ殿

⋮

KDDI殿（卸元）

- ビッグローブ殿
- ニフティ殿
- エディオン殿

オプテージ殿（卸元）

- ビッグローブ殿
- ニフティ殿

⋮

接続

- KDDI殿
- ソニーネットワークコミュニケーションズ殿
- アルテリア・ネットワークス殿
- エヌ・シー・ティ殿
- 秋田ケーブルテレビ殿

⋮

自己設置

- KDDI殿
- オプテージ殿
- 中部テレコミュニケーションズ殿
- エネルギア・コミュニケーションズ殿
- QTnet殿
- ジュピターテレコム殿
- ベイ・コミュニケーションズ殿
- 宮城ケーブルテレビ殿
- 沖縄ケーブルネットワーク殿

⋮

(参考) 自己設置による市場への参入について

電力系事業者	別サービスとの組み合わせ等	CATV事業者	別サービスとの組み合わせ等
オプテージ殿	<p>10Gbpsサービスの提供 引用元 : http://www.k-opti.com/press/2019/press15.html 「eo電気」とのセット割引 引用元 : https://eonet.jp/denki/cp/</p>	ジュピターテレコム殿	<p>「J:COM 電力」とのセット割引 引用元 : https://www.jcom.co.jp/campaign/ele_set/ IoTサービスの「J:COM HOME」を提供 引用元 : https://www.jcom.co.jp/service/home/</p>
中部テレコミュニケーションズ殿	<p>10Gbpsサービスの提供 引用元 : http://www.commufa.jp/services/home/10ghomeEX.html 電気やガスとのセット特典 引用元 : https://www.commufa.jp/services/option/denki/index.html</p>	ベイ・コミュニケーションズ殿	<p>「ベイコムでんき」も提供 引用元 : https://baycom.jp/service/denki/index.html auスマートバリュー適用可能 引用元 : https://www.baycom.jp/service/phone/ausv.html</p>
エネルギア・コミュニケーションズ殿	<p>電気とセットの割引 引用元 : http://www.megaegg.jp/pr/denki/index.html auスマートバリュー適用可能 引用元 : http://www.megaegg.jp/pr/sv/index.html</p>	宮城ケーブルテレビ殿	<p>自己設置によるサービス提供のほか、光サービス卸の「宮城ケーブルテレビ光」も提供 引用元 : http://web.c-marinet.ne.jp/cable-hikari/index.html</p>
QTnet殿	<p>10Gbpsトライアルサービスの提供 引用元 : https://www.qtnet.co.jp/info/2019/20190701.html 電気とのセット割引 引用元 : https://www.bbq.jp/hikari/recommend/kyudensetwari/</p>	沖縄ケーブルネットワーク殿	<p>インターネットだけでなく、スマホを活用したIoTサービスの「intelligent HOME」を提供 引用元 : https://www.nirai.ne.jp/intelligenthome/</p>

(参考) 接続による市場への参入について

接続事業者	別サービスとの組み合わせ等	接続事業者	別サービスとの組み合わせ等
KDDI殿	<p>10Gbpsサービスの提供 <small>引用元 : https://www.au.com/internet/auhikari_10-5g/?bid=in-in-intop-0013</small> 「auでんき」セットでポイント還元 <small>引用元 : https://www.au.com/electricity/point/?bid=in-in-intop-0027</small></p>	エヌ・シー・ティ殿	<p>10Gbpsサービスの提供 <small>引用元 : https://www.nct9.co.jp/net/</small> KDDI殿が提供する電力サービスとのセット割引 <small>引用元 : https://www.nct9.co.jp/denki/</small></p>
ソニーネットワークコミュニケーションズ殿	<p>10Gbpsサービスの提供 <small>引用元 : https://www.nuro.jp/s_plan/</small> 「NURO でんき」とのセット割引 <small>引用元 : https://www.nuro.jp/hikari/denki/</small></p>	秋田ケーブルテレビ殿	<p>KDDI殿が提供する電力サービスとのセット割引 <small>引用元 : https://www.cna.ne.jp/service/denki/</small></p>
アルテリア・ネットワークス殿	<p>10Gbpsのマンション「全戸一括型」サービスの提供 <small>引用元 : https://www.arteria-et.com/mansion/</small></p>		

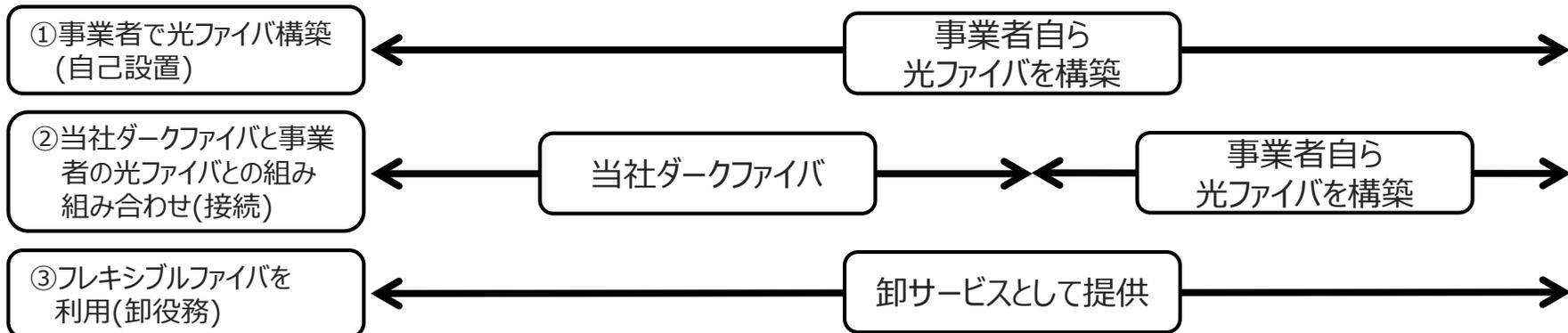
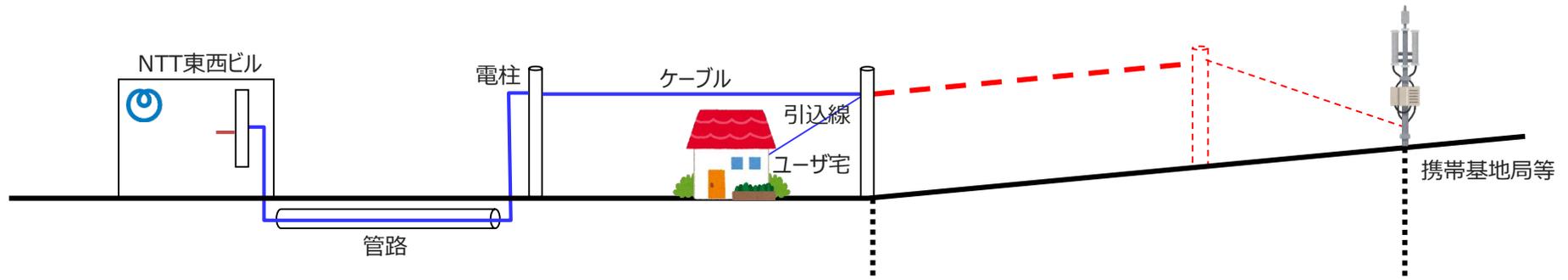
卸役務/接続/自己設置の選択に関する当社の考え

- 卸役務は、多様なプレイヤーの新たな価値創造を生むことによる市場の裾野拡大を目的とした再販モデルであるものに対して、接続/自己設置は、自ら投資をする設備とネットワークサービス品質設定の範囲を広げてサービスを提供するものです。
- 当社としては、代替性の定義は、「指定設備卸役務以外に、事業者の経営判断により、FTTH事業に参入し、サービス競争を展開するための他の選択肢（接続・自己設置）が存在すること」と考えます。
- 卸役務/接続/自己設置の選択においては設備投資リスクや自社のサービス戦略等が異なるものである以上、当社としては、前提の違う利用条件等を単純に比較することは適当でないと考えます。
- 事業者がFTTH事業に参入するにあたっては、様々な選択肢が確保されているところであり、現に、大規模事業者だけでなく地域の中小事業者も接続/自己設置を選択していることを踏まえると、それぞれのスキームの特性に応じて、事業者は自らの経営判断により、市場原理に則って、自由な選択を行うことが可能です。
- 設備構築事業者が複数存在する中、それら事業者の設備投資・営業努力を考慮せずに、卸役務/接続/自己設置のいずれの選択においても同等のリターンが得られるようにした場合には、リスクとリターンのバランスが崩れ、事業者がリスクをとって設備投資を行うインセンティブは失われることとなり、ブロードバンドエリアの拡大・維持だけでなく、既存エリアでの高度化投資（高速化）等も停滞するおそれがあると考えます。

「フレキシブルファイバ」 について

フレキシブルファイバについて（1）

- フレキシブルファイバは、当社光ファイバが敷設されていないエリアにおいて、他事業者が自前で敷設した光ファイバと当社の加入光ファイバを接続するのではなく、当社にて一気通貫で提供してほしいという事業者要望に応じて提供しているサービスです。
- なお、当社光ファイバが敷設されていないエリアにおいて、①当社光ファイバ敷設エリア内を含めて自ら光ファイバを構築するか（自己設置）、②当社光ファイバ敷設エリア内のダークファイバと当社光ファイバ敷設エリア外で自ら構築した光ファイバを接続するか（接続）、③当社のフレキシブルファイバを利用するか（卸役務）を必要なコストを踏まえ、事業者自らがいずれかのスキームを選択しています。



<事例 1> 山間部において敷設するケース

構成員限り

- 山間部への光回線敷設要望に対し、光ケーブルだけでなく電柱も新設することで、フレキシブルファイバを提供。



<事例2> 都市部において敷設するケース

構成員限り

- 配管のないビル屋上への光回線敷設要望に対し、外壁沿いに光ケーブルを這わせ、屋上までのフレキシブルファイバを提供。



フレキシブルファイバについて（2）

構成員限り

- 事業者からフレキシブルファイバの申し込みがあった際、当社は事業者に対して概算額を提示しており、当社からの提示額を踏まえ、事業者は当社のフレキシブルファイバを利用するかどうか判断しています。

- 概算額提示を行ったものの実際に開通に至ったものは一部に留まっている（当社を選択しなかった場合には他事業者へ依頼または自前で敷設していると想定）ことから、事業者自らがいずれかのスキームを選択することが可能であると考えます。

- なお、「電気通信事業分野における競争ルール等の包括的検証 最終答申」を踏まえた総務省殿からの要請を受けたところであり、フレキシブルファイバに関わる契約内容の詳細等を総務省殿に報告済です。

各論点に対する当社の考え

各論点に対する当社の考え〔検証対象〕

(1) 指定設備卸役務のうち、代替性検証の対象とすべきものは何か。【検証対象】

卸先事業者から具体的に課題が指摘されている指定設備卸役務に絞って検証を行うべきではないか。

※例えば、情報通信審議会の議論では、以下の指定設備卸役務について具体的に課題が指摘。

①モバイル音声卸、②光サービス卸、③フレキシブルファイバ

【当社の考え】

指定設備卸役務の代替性検証の対象とすべきものを検討するにあたっては、まず、代替性の定義を明確にする必要があると考えます。

当社としては、代替性の定義は、「指定設備卸役務以外に、事業者の経営判断により、FTTH事業に参入し、サービス競争を展開するための他の選択肢(接続・自己設置)が存在すること」と考えます。

代替性検証の対象案として例示されている指定設備卸役務の中で、当社が提供している、光サービス卸、フレキシブルファイバについて、そうした検証の対象とすることは否定しませんが、実際のところ、事業者は、「自らが投資を行う設備の範囲(設備コストの大小)」と「ネットワークサービス品質設定の範囲(自ら設置する設備が多ければ、自らの判断でサービス品質等の改良しやすい(例:速度増速等))」といったリスクとリターンの適切なバランス等に鑑み、自らの戦略・判断により、卸役務/接続/自己設置のいずれかのスキームを選択可能であり、現に、多数の事業者が、様々なスキームを選択し、多様なサービスを提供している実態を踏まえると、現状でも十分な代替性があると考えます。

各論点に対する当社の考え〔代替性評価〕（1）

(2) 接続との実質的な代替性をどのように評価すべきか。以下のような点を評価することが考えられるのではないか。

【代替性評価】

- ① 指定設備卸役務と同様の設備利用形態・利用条件で接続が利用可能か。
- ② 関連する接続機能により、指定設備卸役務によって提供する役務と同様の役務がエンドユーザに提供可能か。
- ③ 指定設備卸役務の提供料金や条件から、関連する接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与していると合理的に評価できるか。
- ④ その他に接続による代替を実質的に制限している事由がないか(技術的事由、経済的事由、提供条件等)。

【当社の考え】

①④について

(1)の回答のとおり、全ての事業者において、卸役務/接続/自己設置のいずれかのスキームを選択可能であり、当社としては、光サービス卸、フレキシブルファイバについて代替性があると考えます。

卸役務は、多様なプレイヤーの新たな価値創造を生むことによる市場の裾野拡大を目的とした再販モデルであるものに対して、接続/自己設置は、自ら投資をする設備とネットワークサービス品質設定の範囲を広げてサービスを提供するものです。

卸役務/接続/自己設置の選択においては設備投資リスクや自社のサービス戦略等が異なるものである以上、当社としては、前提の違う利用条件等を単純に比較することは適当でないと考えます。

設備構築事業者が複数存在する中、それら事業者の設備投資・営業努力を考慮せずに、卸役務/接続/自己設置の間に同等性を求める場合、リスクとリターンバランスを崩し、リスクをとって設備投資を行う事業者がいなくなることで、ブロードバンドエリアの拡大・維持だけでなく、既存エリアでの高度化投資(高速化)等も停滞するおそれがあると考えます。

各論点に対する当社の考え〔代替性評価〕（2）

(2) 接続との実質的な代替性をどのように評価すべきか。以下のような点を評価することが考えられるのではないか。

【代替性評価】

- ① 指定設備卸役務と同様の設備利用形態・利用条件で接続が利用可能か。
- ② 関連する接続機能により、指定設備卸役務によって提供する役務と同様の役務がエンドユーザに提供可能か。
- ③ 指定設備卸役務の提供料金や条件から、関連する接続機能の存在が卸契約交渉の適正化に寄与していると合理的に評価できるか。
- ④ その他に接続による代替を実質的に制限している事由がないか(技術的事由、経済的事由、提供条件等)。

【当社の考え】

②について

当社の光ファイバ等と接続することで、現に、複数の事業者が当社と同様のFTTHアクセスサービスに加え、当社よりも高速なサービスを提供する等、接続による多様なサービスを通じたサービス競争が行われています。

なお、当社の光ファイバ接続料は低廉化(対2001年度▲56%減(東)、▲53%減(西))しており、また、事業者要望に基づき、アンバンドルメニューの提供にも応じてきたところです。

③について

当社の指定設備に係る接続料・接続条件等は法令に基づき作成・公表しており、事業者が卸契約をする上での参考にすることができる状況であると考えます。

なお、当社は光サービス卸の卸料金を2度に亘り値下げを行ってきています。今後も、多様なプレイヤーの新たな価値創造をお手伝いすることでICT市場を活性化し、社会課題の解決や日本の産業競争力強化へ貢献するため、営業活動や指定設備を含めた設備に関するコストの状況や需要動向等の様々な要素を勘案しながら、光サービス卸の卸料金や条件等の見直しを検討する考えです。

各論点に対する当社の考え〔代替困難事由〕

(3) 接続での実質的な代替を困難にしている事由として具体的にどのようなものが考えられるか。【代替困難事由】

- ① 電氣的な接続が生じないなど技術的に接続が困難(網内で折り返す通信等)
- ② 接続を実現するための経済的負担が大きいため接続が困難(多額の網改造料が必要等)
- ③ 提供条件等が接続事業者のサービス提供に対して適切なものとなっていない
(接続単位がサービス提供単位と異なる、接続協議に時間がかかる等)

【当社の考え】

(1)の回答のとおり、全ての事業者において、卸役務/接続/自己設置のいずれのスキームも選択可能であり、当社としては、光サービス卸、フレキシブルファイバについて代替性があると考えます。

①について

網内で折り返す通信等の接続にあたらぬ通信は、当該接続事業者と電氣的な接続が生じないという技術的な観点だけでなく、当該接続事業者がエンドユーザに対して役務を提供していないことから、これを接続と扱うことはできないと考えます。

②③について

卸役務/接続/自己設置のいずれかのスキームで、中小事業者を含む多数の事業者が参入している実態を踏まえれば、ご指摘はあたらないと考えますが、「接続での実質的な代替を困難にしている事由を解消すること」が「事業者の設備投資・営業努力を考慮せずに、卸役務/接続/自己設置のいずれの選択においても同等のリターンが得られるようにすること」を示すのであれば、リスクとリターンのバランスが崩れ、事業者がリスクをとって設備投資を行うインセンティブは失われることとなり、ブロードバンドエリアの拡大・維持だけでなく、既存エリアでの高度化投資(高速化)等も停滞するおそれがあると考えます。

各論点に対する当社の考え〔取り得る措置〕

(4) 接続での代替が実質的に困難な指定設備卸役務について、その代替性を高めるために取り得る措置が具体的に考えられるか。

【当社の考え】

(1) の回答のとおり、全ての事業者において、卸役務/接続/自己設置のいずれのスキームも選択可能であり、当社としては、光サービス卸、フレキシブルファイバについて代替性があると考えます。

卸役務は、多様なプレイヤーの新たな価値創造を生むことによる市場の裾野拡大を目的とした再販モデルであるものに対して、接続/自己設置は、自ら投資をする設備とネットワークサービス品質設定の範囲を広げてサービスを提供するものです。

卸役務/接続/自己設置の選択においては設備投資リスクや自社のサービス戦略等が異なるものである以上、当社としては、前提の違う利用条件等を単純に比較することは適当でないと考えます。

設備構築事業者が複数存在する中、それら事業者の設備投資・営業努力を考慮せずに、卸役務/接続/自己設置の間に同等性を求める場合、リスクとリターンのバランスを崩し、リスクをとって設備投資を行う事業者がいなくなることで、ブロードバンドエリアの拡大・維持だけでなく、既存エリアでの高度化投資(高速化)等も停滞するおそれがあると考えます。

当社としては、新たな市場創造に挑戦するスタートアップや異業種企業、地方創生に取り組む企業等をサポートしていくため、個々の要望に応じた機能の提供や、多様な料金メニューの設定(例えば、参入初期の費用負担を軽減するレベニューシェア型料金等)を進めていく考えであり、総務省殿においても、そうした取り組みを後押ししていただきたいと考えます。