

# 大手3社新iPhoneプラン競う

## 上手に契約して 端末代をお得に

毎年秋に登場する米アップルのスマートフォン「iPhone（アイフォン）」の最新モデル。高機能化とともに値上がりする端末代金の負担は悩みの種だ。携帯電話大手3社は最新モデル向けに端末代が割安になるプランを発表。購入時の参考にしてほしいかがだろう。

今年「8」と画面が大きい「8プラス」が22日に発売され、新端末への買い替えを考えるスマホユーザーも多いのでは。とはいえ、今のところ最新のiPhoneを入手できるのは、アップルの直営店「アップルストア」か、国内の携帯会社では大手3社に限られる。

最近になって急速にシェアを伸ばしている格安スマホ会



### ソフトバンク「安さ」前面に

社のサービスでは、アップルストアで端末を定価で購入し、格安スマホとはデータ通信などの契約をする方法もあるが、端末代に限れば大手3社の割安プランより高くなる。

今回、大手3社がアピールするプランは、いずれも契約期間が2〜4年と長めに設定され、1、2年後に再び新型へと機種変更することを条件に、端末が割安になるのが特徴だ。

NTTドコモは2年目以降も契約を続けて新機種に変更すれば最大4万円をポイントで還元。KDDIとソフトバンクは端末を分割払いで購入すれば、最大で実質半額になる。

例えば、いち早く新iPhone向けに端末購入費用の負担軽減プランを打ち出したソフトバンクでは「条件を満たせば端末代金は当社が最安になる」と意気込む。

同社によると、端末代を48回（4年間）の分割払いとし、月々の負担を減らしたうえで、さらに2年目以降に機

「最大半額」を武器に商戦が本格化する。15日、東京都中央区

種変更すると、残額分を支払わずに済む。4年間の支払いのうち、最大で3、4年目の2年分が免除され、これにより最大半額になる仕組みだ。

分割払いの端末代は、既存の同社ユーザーが今回の最新モデルに機種変更した場合で月々560円。新規契約と他社からの乗り換えの場合では、さらに安く同360円だ。

iPhoneユーザーは2年ごとに機種変更する人が多いため、2年で機種変更するのがお得なプランが用意された形だ。さらに同社は、動画などを楽しむことが多く、いわゆるヘビーユーザー向けに月々7千円で通信容量50ギガまで使える大容量定額プランも追加。新しい家族割引「みんな家族割」では同プランを最大2千円割引する。家族だけでなく婚約中のカップルなども住所が同じであれば対象になるという。

国内で使われるスマホのうち5割を超えるといわれるiPhone。新機種登場に伴う毎年秋の商戦期ともなる中、各社が競って新プランを次々と打ち出し、料金設定も複雑化して消費者にとって分かりにくくなるという側面もある。

そもそもスマホにかかる費用は「端末代+通信料金」。そこでまずは自分の使い方に応じて「端末代」「通信料金」などとポイントを分けて検討

### り・こ・め・ん・ど

## 障害者の就労支援

コショウランを買えば障害者の雇用や収入を改善し、経済的自立を後押しできる。こんな障害者支援の新しい取り組みをNPO法人「AlonAlon（アロンアロン）」（千葉県いすみ市）が始めた。

例えば希望者が贈答用のコショウランを注文する場合、1本であれば、その市場価格に相当する1万円を払う（注文日配送も可能）。一方、同法人ではこの1万円を元手に10本分の苗を仕入れることができる。知的障害者らに温室で苗を育ててもらい、注文があった分を除いた9本を企業向け販売に回し、その収益を障害者の賃金に充てる。

同法人は日本財団の支援を受け、障害者が働く温室「AlonAlonオーキッドガーデン」（同富津

アロンアロンの那部智史理事長  
＝千葉県富津市のAlonAlonオーキッドガーデン



市）を開設した。こうした作業所で働く障害者の賃金は全国平均で月約1万5000円（平成27年度、厚生労働省調べ）と極めて安く、この温室では月10万円の給料を目指すという。

同法人理事長の那部智史さんは「花がアロンアロンから贈られてきたら『クールだよな』といわれるようになる」と配慮ある社会になっていくのでは」と期待を寄せた。問い合わせは☎0470・62・6215。

## 花を買って経済的自立後押し

広い空間を確保した玄関ホール



横浜、川崎の両市を中心に木造建売住宅を販売するレイナハウス（横浜市神奈川区）が、「価値がほとんど下がらない家づくり」で業績を伸ばしている。

同社によると、過去に販売した物件が中古住宅として売りに出された際の価格を調べたところ、購入から5年後の場合の平均下落幅がわずか18万円で、ほぼ変動がなかった。広い玄関ホールや高い天井のリビングといった独自の空間重視の間取りなどが支持されているという。一般に木造住宅は、新築時の価格が10年後には半減するとされ、1年間で5%は下落する計算だ。

同社の物件は神奈川県内の相場より高く設定されているが、指名買いくる顧客も多いという。松本茂人社長は「今後も建売住宅ながら、もっと作り込み、注文住宅に近い“オンリーワン”の家づくりを進めていく」と話す。

価値がほとんど下がらない家づくり？