

# 国内通信事業者の最新動向と戦略分析

天野 浩徳 株式会社MCA 代表取締役/アナリスト

## スマホ普及で加熱する顧客争奪戦とネットワーク施策 好調の移動体を中心に事業分野を拡大

### 2011年度端末販売台数の40%以上はスマホ 加熱する商戦がスマホ化をさらに加速

2011年度の携帯電話市場は、純増数で865万と高い伸びで推移したが、その主役はスマートフォン（スマホ）だった。各社の端末販売台数は年間で5000万程度だったが、そのうちスマホの販売比率は40%強に上ると推計される。今や従来のフィーチャーフォン（ガラケー）は売り場から姿を消し、高機能なスマホのほうが安価に手に入るという異常な状態が続いている。こうしたスマホへのシフトの着火剤となったのが、2011年10月のKDDIによるiPhone投入だった。それまで苦戦していたMNP商戦でいきなりトップを獲得すると、各社でMNP対象のキャッシュバックキャンペーンが始まり、一気にヒートアップ。その流れは2012年度もさらに加速しそうな勢いで、例えばMNPで最も顧客流出を招いたNTTドコモは、2012年度から端末代金を一段と引き下げることを表明している。2012年度のスマホの販売についてNTTドコモは2380万台の端末販売台数のうち約55%の1300万台を、KDDIは1180万台の約68%に当たる800万台をそれぞれ計画している。各社の顧客争奪戦の激化が、スマホ普及をさらに後押ししていくことになりそうだ。

### 一進一退が続くオフロード対策 スマホの普及が一因

データ定額の契約を前提としたスマホの普及は、携帯電話事業者にとってはARPUの増加に繋がる半面、中長期的には通信トラフィック増大を誘発する。堅牢な通

信インフラというイメージのあったNTTドコモやKDDIの通信障害は記憶に新しい。これまで端末からプラットフォーム、通信インフラ、流通を、最適なバランスを取りながら自らコントロールしてきた携帯電話事業者にとって、グローバルベンダーから調達するケースが多いスマホは、その管理下から外れてしまう存在でもある。そのため、どのくらいのトラフィックが発生するのか、日々手探りのなか対策に追われている。携帯電話事業者としては、携帯網の増強だけでは限界があるとしてWi-Fi基地局の設置や固定回線へのオフロード対策を強化するも、加速度的に増大している通信トラフィックをどのようにコントロールしていくか、一進一退の攻防はしばらく続きそうだ。

### LTE サービスが本格始動 各社そろい踏みでサービス展開

3.9世代となるLTEが、いよいよ本格始動する。同サービスについてはすでにNTTドコモとイー・アクセスが先行し、NTTドコモについては222万の契約数を獲得しているものの、今年度は1000万以上の契約数を見込んでいる。KDDIとソフトバンクモバイル（SBM）も2012年度から商用化を予定しており、これで各社のLTEサービスが出そろいすることとなる。なお、KDDIはモバイルWiMAX、SBMはSoftBank 4Gという別のモバイルブロードバンドサービスも展開しており、こうしたサービスとLTEとのすみ分けやバンドル商品なども出てきそうだ。各社は音楽や動画サービスを新たに立ち上げており、通信トラフィックはさらに逼迫していくものと

予測される。そうしたなか、熾烈な戦いは、今後はLTEという新たなステージで繰り広げられることとなる。

## 700MHzのプラチナバンド割り当ては実質SBM除く3社で決定

注目を集めた900MHz帯の周波数割り当ては、事前の予想通りSBMに決まったが、次は700MHz帯の3.9世代向けモバイルシステムの免許を割り当てが予定されている。総務省は、2012年4月から開設計画の認定申請の受け付けを開始しているが、方針案では対象周波数は773MHz～803MHzで、10MHz幅ずつ3社に割り当て、第3～3.9世代(3G、3.5G、3.9G)の通信方式が利用できるとしている。また、免許割り当てから7年後までに各地域の人口カバー率が80%以上になることなどを求めている。同周波数帯の割り当て時期については、2012年6月ごろと見られているが、総務省より「900MHz帯を割り当てられた者を劣後させる」という条件が付けられていることから、NTTドコモ、KDDI、イー・アクセスへの割り当てが確実視されている。なお、携帯用となる773MHz～803MHzは、マラソンのテレビ中継などに用いられるFPU(Field Pickup Unit)や、劇場などのマイク(ラジオマイク)に利用されており、これらの用途においては機器の買い替えなど新たな周波数帯への引越が必要とされる。この引越費用(移行費用)は携帯電話事業者が負担することになっている。

## NTTドコモ：8期ぶりの増収増益を達成 MNP対策の強化と総合サービス企業への進化に注目

NTTドコモの2011年度の連結決算は、営業収益が4兆2400億円(前年度比0.4%増)、営業利益が8745億円(前年度比3.5%増)と、8期ぶりの増収増益を記録した。純増数は前年度比10%増の212万、解約率はmova解約分を含め0.6%を記録。端末販売台数は15.9%増の2209万台となり、うちスマートフォンは当初600万台と見込んでいたが、最終的には前期比3.5倍となる882万台を売り切った。

2012年度の事業方針として同社では、①スマホ・Xi(クロッシィ)の販売促進による純増拡大(280万)、②電話経由で翻訳サービスを提供する「通訳電話」などのク

ラウドサービスの提供、③マルチメディア放送の「NOT-TV」や「らでいっしゅぼーや」買取など総合サービス企業への進化、④顧客満足度向上と安心・安全施策の強化、を掲げ、端末やネットワーク品質だけでなく、総合力で競争力を強化していこうという構えだ。課題のMNP流出問題については、2011年度に約80万を失い草刈場となったが、2012年度は端末価格の割引サービスである「月々サポート」を増額することで、他社と同レベルの1万～1万5000円に引き下げ、流出を40万程度に抑え込みたい考えだ。5月には夏モデルとして19機種を発表したが、スマホ16機種にはすべておサイフケータイを搭載し、そのうち11機種はXi対応とした。価格競争力の強化と「スマホ+Xi」の顧客基盤上で展開される音声ガイダンスやクラウドといった独自サービスで差別化を図り、顧客囲い込みを強化していこうという狙いが透けて見える。いずれにしても2012年度は、iPhoneの行方も含め、巻き返しという意味で、その打ち手に注目が集まりそうだ。

## KDDI：「auモメンタムの回復」果たし増収増益 3M戦略の次の矢が飛躍のカギ握る

KDDIの2011年の連結決算は、営業収益が3兆5720億円(前年比4.0%増)、営業利益が4776億円(前年比1.2%増)の増収増益となった。部門別では、通信事業の営業収益は前年比5.3%増の2兆7270億円、営業利益は同4.5%減の4192億円。固定通信事業は営業収益が前年比2.0%増の9155億円、営業利益は同122.7%増の534億円だった。スマホで出遅れた同社は新体制の下、「auモメンタムの回復」を旗印に、従来のAndroid OSに加えWindows Phone、そしてiPhoneまでウイングを一気に拡大、新モデル投入で巻き返しを図ってきた。その結果、解約率は過去最低水準の0.66%まで改善し、MNPは6か月連続で純増トップ。純増シェアは27.2%となり、第4四半期には33.4%と大幅に増加した。スマホの販売台数は目標として掲げた400万を大幅に上回る563万に達し、総販売数の41%をスマホが占めるまでに成長した。

2012年からは新たなフェーズとして、同社ならではの新たなビジネスモデル創出を目指すという「スマートパスポート構想」を発表し、その第1弾として「auスマート

「バリュー」が好調に推移しているが、次の進化として、月額590円で映画、ドラマ、アニメ、音楽などが見放題となる「ビデオパス」と、月額315円で音楽が聞き放題となる「うたパス」という第2弾を発表。夏モデルの新端末にはスマホ5モデル、タブレット端末1モデル、携帯電話3モデルの合計9モデルを取りそろえ、うちスマホには全機種にAndroid 4.0を搭載した。12月からはLTEの商用化を予定しているが、前倒しも検討中で、2013年3月の実人口カバー率を96%まで一気に引き上げる、垂直立ち上げで他社に対抗していく構えだ。競争力の回復を果たし飛躍することができるか、3M戦略の次の矢がその鍵を握ることとなりそうだ。

### **SBM：** **純増トップで売り上げ&利益とも最高記録** **プラチナバンド獲得で販売攻勢にドライブ**

ソフトバンクの2011年度の連結決算は、売上高が3兆2024億円（前年度比6.6%増）と2期連続、営業利益は6752億円（7.3%増）と7期連続で最高益を更新した。このうち移動通信事業の売上高は10.3%増の2兆1448億円、営業利益は6.7%増の4292億円、ブロードバンド・インフラ事業の売上高は9.6%減の1719億円、営業利益は20.5%増の343億円。固定通信事業は、売上高が3.1%増の3676億円、営業利益は52.5%増の579億円だった。売上高の7割程度を稼ぐ携帯電話事業では、屋台骨であるiPhone/iPadの販売が好調で、2011年度の純増数は354万契約（累計契約数は約2895万）と圧倒的ナンバーワンを獲得。さらに、傘下のウィルコムも累計契約件数が468万と創業以来最高になったほか、事業的にも黒字に転じた。解約率は、フォトビジョンとプリペイド式携帯電話の解約率が増加したことから1.12%となり、前期比で0.14ポイント上昇。ARPUは、音声ARPUが前期比250円減の1650円だったものの、データARPUは200円増の2510円とデータシフトをさらに加速した。背景には、スマホおよびタブレット端末の普及が挙げられるが、その一方でモバイルインフラについては、これまで唯一の弱点と指摘されてきた。そのため同社では、基地局数をボーダフォン買収時と比較して10倍に増強したり、Wi-Fiスポットを25万局まで増やすなどしてきた。また、2011年6月からは1.5GHz帯

でサービスを開始したり、2.5GHz帯を利用した下り最大速度が110Mbpsの「SoftBank 4G」を提供したりするも、iPhoneが対応している2GHzの混雑緩和にはおのずと限界があった。この点からは、2012年2月に獲得した900MHz帯のプラチナバンドには「iPhone 4」から対応しており、根本的な解決につながりそうだ。SBMでは、現在発売しているiPhone 4S、iPad、PANTONEシリーズに加えて、2012年夏に発売する全機種を900MHz帯対応端末とし、秋にはFDD-LTEによるスマートフォン向け定額サービスも開始する予定で、これまでエリア不備で手薄だった地方都市などの展開にもドライブがかかっていきそうだ。

### **イー・アクセス：** **目標の400万加入を突破** **スマホ+LTEでコンシューマーカンパニーへ**

イー・アクセスの2011年度の決算は、売上高が2047億4300万円、営業利益が244億4100万円と過去最高を記録した。契約数は、前年度の312万契約から90万契約を積み増し、2011年度は402万契約を達成した。月次解約率は1.5%で、ARPUは2740円、一人当たりの顧客獲得費用は2万5000円で、その回収にかかる期間は9.1か月とされた。同社は、他社に先駆けて高速データ通信サービスを安価な価格で提供する「データカンパニー」として成長してきた。2011年度からはスマホを軸とした「コンシューマーカンパニー」への転換を目指しているが、「Pocket Wi-Fi」やテザリング機能を搭載したスマホ、2012年3月15日に開始した下り最大75MbpsのLTEサービス「EMOBILE LTE」が契約増加をけん引。2012年度については、LTEサービスのエリアカバー率をサービス開始時の40%から、6月には50%、7月には70%へと広げていく計画で、前年度から売上高では22%増、営業利益では7%増の成長を見込んでいる。

### **NTTグループ：** **移動体&海外長距離が好調** **フレッツ光販促へ向け「にねん割」を強化**

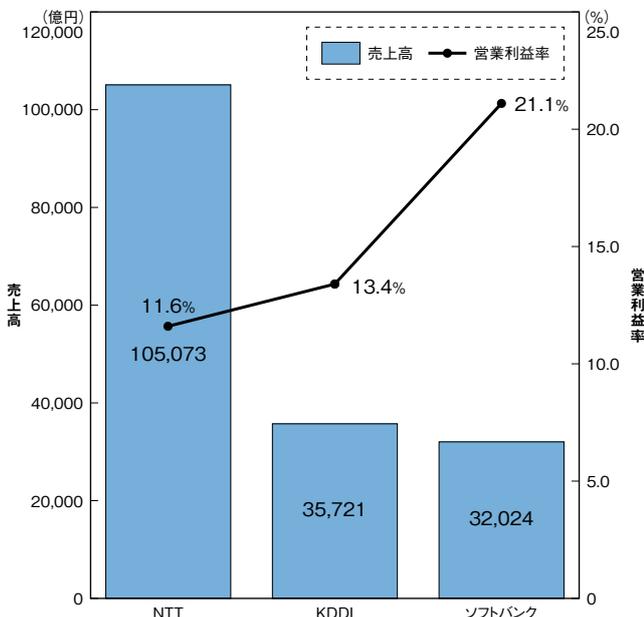
NTTの2011年度の連結決算は、売上高は前年度比2%増の10兆5073億円、営業利益は1%増の1兆2229億円と増収増益だった。完全子会社化した南アフリカ

ディメンション・データなど海外・長距離通信事業やNTTドコモの移動体通信事業が伸びを牽引する一方で、NTT東日本と西日本の地域通信事業は営業減益を記録。スマホの普及で固定回線へのニーズが薄れ、フレッツ光の年間契約純増数が150万件と前期よりも30万件減少したことが響いた。同社は、2008年に2012年度までの中期経営計画を発表済みだが、その中でIP系/ソリューションなどで連結売上高の75%とする事業構造改革目標については、2011年度で70%まで拡大している。光サービスの単年度黒字化も達成できる見込みで、順調な進捗過程にあるとする。

2012年度は、コンシューマーに向けたdマーケットやひかりTVなどの「アプリケーション・コンテンツ」、法人に向けた「BigData/M2M」、「データセンター/クラウド」の3分野を強化すること

で、前年度3割増の約8600億円まで拡大させる計画だ。課題のフレッツ光については、モバイルブロードバンドへのスイッチ需要のほか、KDDIが新たにスタートした携帯と固定をセットにした割引サービスなどへの対抗が必要となる。そのため、同社は戸建て向けサービスについて、24か月単位の継続利用により月額料金が735円割引になる料金プラン「にねん割」を3月から開

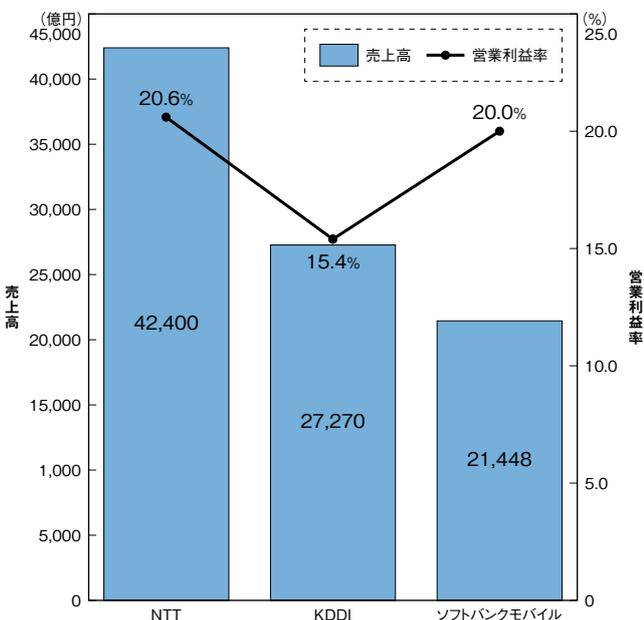
資料4-1-1 国内通信事業者3社の売上高と営業利益率



通信事業者3社の売上高では、NTTが10兆円と圧倒的だが、営業利益率では最も売り上げの低いソフトバンクが21.1%と高い利益率を達成している。

出所 各社決算資料

資料4-1-2 国内携帯電話事業者3社の売上高と営業利益率



携帯電話事業者3社の売上高では、NTTドコモが4兆円台、KDDIとソフトバンクモバイルが2兆円台とほぼシェアに準じた割合となっているが、営業利益率ではNTTドコモとソフトバンクモバイルが20%台と拮抗する一方で、KDDIは15%台と低くなっている。

出所 各社決算資料

始。出だしは好調で、6月からは工事費無料をやめて2年間継続利用すれば工事費が実質無料となる仕組みに変更したり、秋からは毎月の通信量が少なければ月額2000円台の下限で済む2段階定額制の「フレッツ光ライト」にマンション向けを追加したりするなどして、今年度末までに50%に引き上げ、顧客囲い込みを強化していく構えだ。



## [インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ [iwp-info@impress.co.jp](mailto:iwp-info@impress.co.jp)