

## 通信

### 【要約】

- 産業の動き：①移動体：2013年度、2014年度の移動体加入者純増数は、スマートフォンの普及拡大に一服感が出てくるも、MVNO普及等が底支えとなり高水準を維持する見込み。単価（ARPU）については音声通話の減少や割引プランの影響により2013、2014年度と引き続き減少する見通し。なお、新料金プランは短期的にはARPUにマイナスの影響。上記の結果、加入の増加で単価下落をカバーする構造が継続、電気通信売上は緩やかに増加する見通し。②固定：ブロードバンド加入者数は、2013、2014年度と横這いとなる見通しであるが、市場飽和や移動体による巻き取りの影響により、中長期的には縮小トレンドを見込む。
- 企業業績：2013年度は、KDDIの好業績が全体を牽引し、増収増益。2014年度についても、売上高の伸びに若干の鈍化が予想されるものの、携帯販売費用の圧縮や、ソフトバンクによるM&Aの影響もあり、引き続き増収増益の見通し。②設備投資：2013年度の設備投資は、固定における光アクセス網投資ニーズの縮小が続くも移動体が堅調に推移、またKDDIにおけるジュピターテレコムの子会社化の影響等もあり増加。一方、2014年度は移動体の設備投資を前倒しで行ってきたソフトバンクの反動減の影響により、移動体・固定共に縮小となる見通し。
- トピックス：米国大手キャリアであるVerizonやAT&Tの先行事例を分析すると、2014年度より日系キャリアが相次いで導入した新料金プランは収益力向上に貢献すると思われる一方、新たな料金競争に陥る可能性が高い。今後、成長分野として有望と思われる「モノのインターネット（IoT）」に対して、日系キャリアは通信サービスのみにとどまらず、データ分析プラットフォームやセキュリティソリューションなど、サービスの一翼を担うポジションを早期に築いていくことが必要。

## I. 産業の動き

### 1. 移動体通信：単価下落を加入純増で打ち返す構造継続、スマホ普及一巡もMVNO活況

2014年度はスマートフォン服するも、MVNO等の底支えにより高水準を維持

2013年度の携帯/PHS市場の累計加入者数は1億4,956万件、純増数は+843万件と、2012年度(+837万件)と比較して純増数は横ばいとなった。純増数が引き続き高水準で推移している要因としては、①スマートフォン等の音声端末に加え、タブレットやWi-Fiルーターなどの複数回線契約の増加、②法人回線需要、③通信モジュール契約数の堅調な推移などが挙げられるが、とりわけスマートフォンについては浸透率が5割程度に差し掛かり、純増鈍化傾向が見え始めた中、残る顧客の囲い込みを狙って各キャリアが販促強化に取り組んだこと、また2013年9月に「iPhone」シリーズの最新機種である「iPhone5s」、

「iPhone5c」が発売されたことが、今機種より「iPhone」の取り扱いを開始したドコモを中心に、スマートフォンの純増数に寄与したことが挙げられる（【図表 19-1 ①～④】）。

2014年度の純増数については+899万件と、引き続き堅調な推移を予想する。スマートフォンの加入者数については2014年度から鈍化傾向が強まると想定される一方、2014年4月に大手小売事業者であるイオンから発売された「イオンのスマートフォン」や、同年6月に関西電力の通信子会社ケイ・オプティコムから発売された「mineo（マイネオ）」など、MVNOとして各社が提供する通信サービスの知名度が急上昇しており、スマートフォン加入者の裾野の拡大に貢献するものと思われる。また、タブレットなどの複数回線需要や通信モジュール、法人回線需要も引き続き純増数を底支えする見通し。

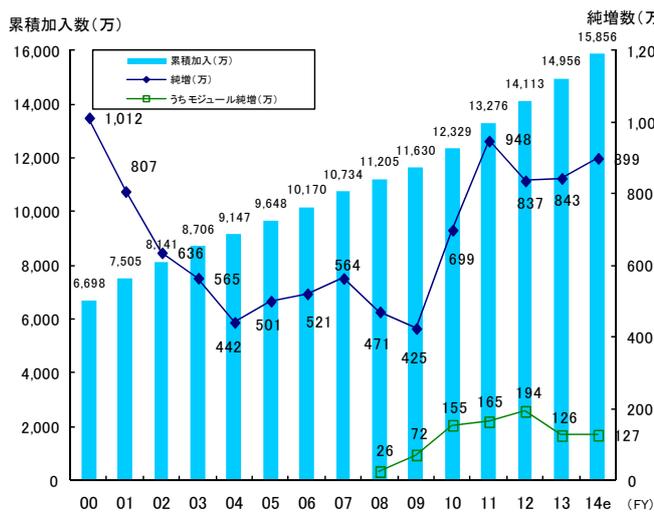
NTT セット割のみならず広範な論点をカバー。議論の決着は11月

なお政策面の動きとして、総務省・情報通信審議会「2020-ICT 基盤政策特別部会」において2020年代に向けた情報通信のあるべきビジョンを描くべく制度の見直しに関する議論が行われている。具体的な議論の内容としては、NTTグループによる移動体・固定のサービス一体提供の影響や、キャッシュバックなど携帯端末販売のあり方、更には消費者保護ルールの整備等、多岐に及んでいる。

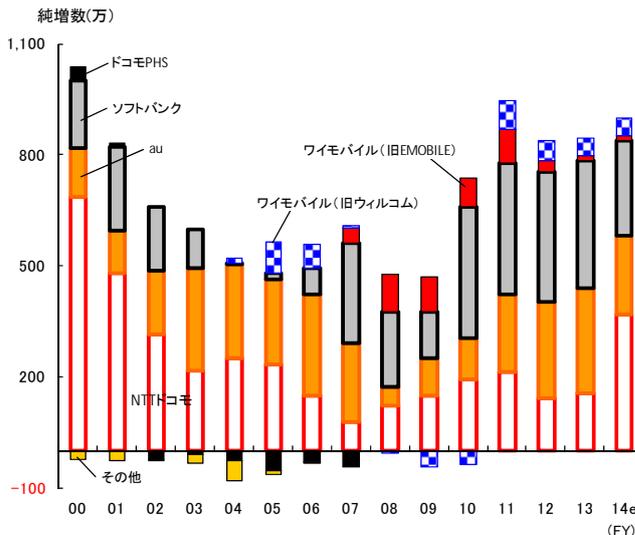
本議論は2014年11月を目処に結論（答申）を得て、2015年の通常国会において必要な法改正案が提出される見通し。これまでの議論を踏まえると、SIMロック解除の実効性強化やクーリングオフの通信サービスへの適用等が盛り込まれる可能性が高く、通信事業者のみならず、端末ベンダーや携帯販売代理店などの2014年度以降の事業戦略に大きな影響を与えることが想定される。

【図表19-1】携帯/PHS 加入者数の推移

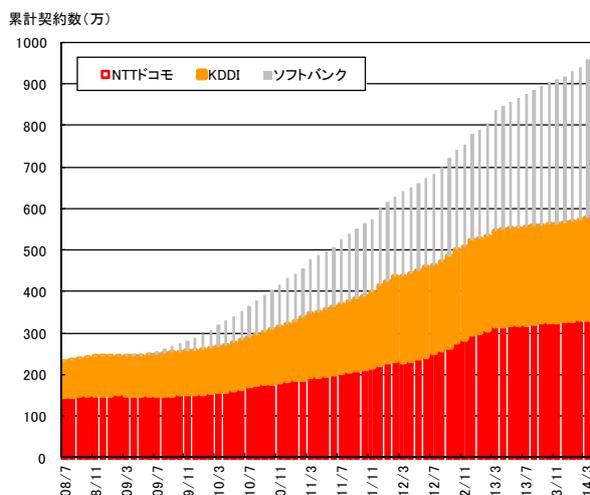
①携帯/PHS 加入者数(左軸:累積加入、右軸:純増)



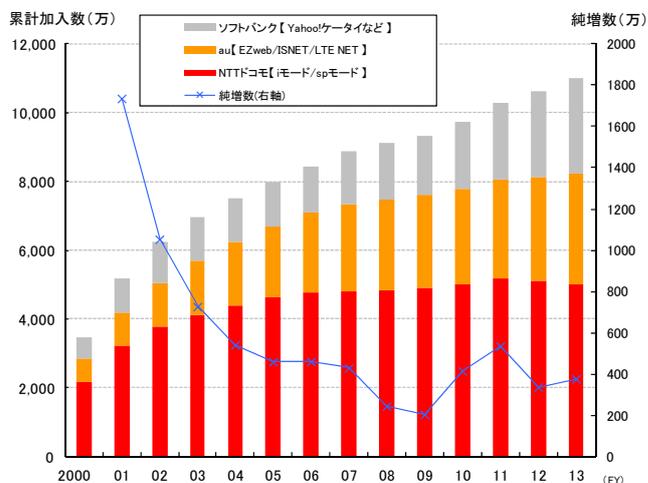
②移動体通信加入者純増(キャリア別、年次)



③モジュール契約数(キャリア別)



④携帯 IP 接続サービス数推移(キャリア別、年次)



(出所) 電気通信事業者協会資料および各社 IR 資料よりみずほ銀行産業調査部作成

単価 (ARPU) は音声の低下が大きく、下落傾向が継続

単価面については、フィーチャーフォン(従来型端末)からスマートフォンへのシフト拡大や、付加価値サービス<sup>1</sup>へのキャリアの積極的な取り組みを背景に、データ・付加価値 ARPU<sup>2</sup>が堅調な伸びを見せる一方、音声 ARPU の下落が継続しており、2013 年度の総合 ARPU は 4,467 円(前年度比▲201 円、▲4.3%)と引き続き下落した(【図表 19-2】)。

新料金は短期的には ARPU にマイナスの影響

2014 年 6 月以降、大手キャリア 3 社は相次いで携帯電話の新料金プランを導入した。新料金プランは、音声通話の完全定額と、データ通信の利用量(パケット通信量)に応じて通信料金が段階的に設定されたパケットパックの組み合わせから構成されるもので、スマートフォンへの移行が進む中で、音声通話からデータ通信へとキャリアの事業の軸足がシフトしていることを改めて示すものとなっている。

2014 年度の総合 ARPU は、各キャリアが新規契約や機種変更契約、MNP 利用の際に提供する月額利用料金割引サービスの影響が続くこと、また新料金プランへの移行においては、まずは音声通話の利用頻度が高い加入者層から移行していくことが想定されるため、前年度比▲83 円、▲1.9%の 4,370 円と引き続き減少を予想する。しかし、上記の月額利用料金割引サービスの影響が一巡し、かつ同プランの利用が浸透していけば、2~3 年後に ARPU が反転する可能性は高い。

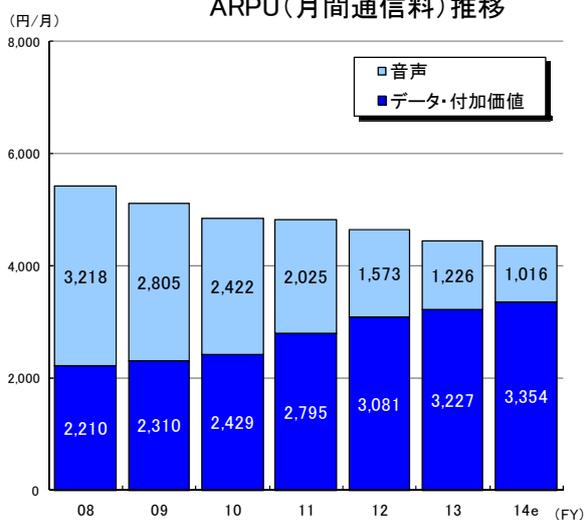
電気通信売上は緩やかに拡大

2013 年度の電気通信売上は、ARPU 下落の影響を加入者の堅調な伸びで打ち返した結果、7 兆 5,331 億円(前年度比+4.4%)となった(【図表 19-3】)。続く 2014 年度についても同様の構造が継続し、売上高は 7 兆 8639 億円(前年度比+4.4%)と順調な推移を予想する。

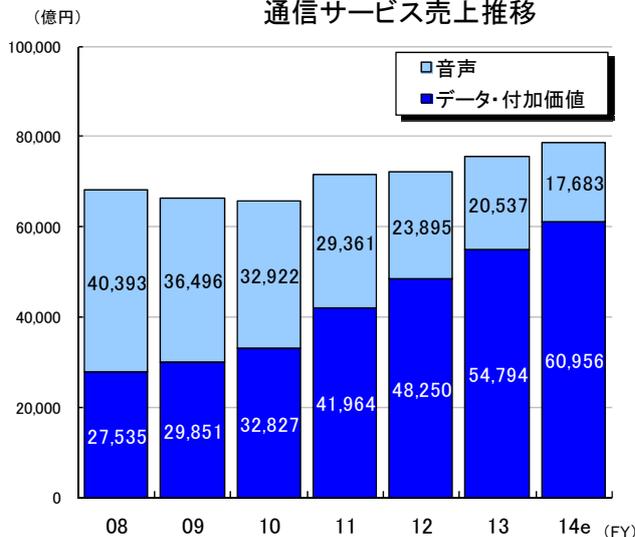
<sup>1</sup> デジタルコンテンツや決済業務、生活支援サービス(安心・安全、ヘルスケア、コマース)など

<sup>2</sup> ARPU (Average Revenue per User/Unit): 1 契約あたりの月間平均収入

【図表19-2】 移動体大手3グループのARPU(月間通信料)推移



【図表19-3】 移動体通信3グループの通信サービス売上推移



(出所)【図表19-2、3】とも、各社IR資料よりみずほ銀行産業調査部作成

(注1)一部みずほ銀行産業調査部推計

(注2)大手3グループはNTTドコモ、KDDI(au+旧 tuka)、SB移動体通信事業

(注3)ARPUの定義について2011年度以降に各キャリアで変更があった影響から、2011年度以降のARPU及び通信サービス売上推移は前年度との間で非連続となっている

## 2. 固定通信：ブロードバンド純増数は横這いとなるも減速トレンドが継続

2013年度、2014年度は底堅い動きも中長期減速トレンドは変わらず

2013年度のブロードバンド累積加入数(FTTH、ADSL、CATV計)については、引き続きFTTHが全体を牽引するも純増数は小幅な伸びにとどまり、累積加入数は3,585万件(前年度比+56万、+1.6%)となった。続く2014年度も3,629万件(前年度比+45万、+1.2%)と、引き続き微増を予想する。

2013年度、2014年度の固定ブロードバンド回線の純増数は概ね50万件前後で底堅い推移を見込むが、これはKDDIが積極的に展開している「auスマートバリュー」<sup>3</sup>や、NTT東西によるフレッツ長期契約割引など、各社が展開するバンドル施策や長期割の浸透、Wi-Fiを絡めた解約防止策などが一定の効果を挙げているためと思われる。また、移動体通信キャリアが導入を開始した新料金プランは、見方を変えるとデータ通信の利用量(パケット通信量)に比例して料金も上がっていく準従量課金とも言える性質のものであるため、「イェナカであれば使い放題」であるWi-Fi、ひいては固定回線に対してユーザーが新たな価値を見出す可能性が高まっている。一方、中長期的なトレンドとしては、市場飽和に加えて、スマートフォンやタブレットなどのモバイルインターネット端末の普及拡大の影響を受けた固定インターネット需要の縮退が継続することに変化は無く、プラス・マイナス両面の事業環境要素がせめぎ合いつつも、緩やかに減速していくことが想定される。

<sup>3</sup> 同社の指定する固定インターネットと固定電話を使用する契約者等に対し、世帯内の家族が利用するスマートフォンのデータ定額料金を割り引くプラン

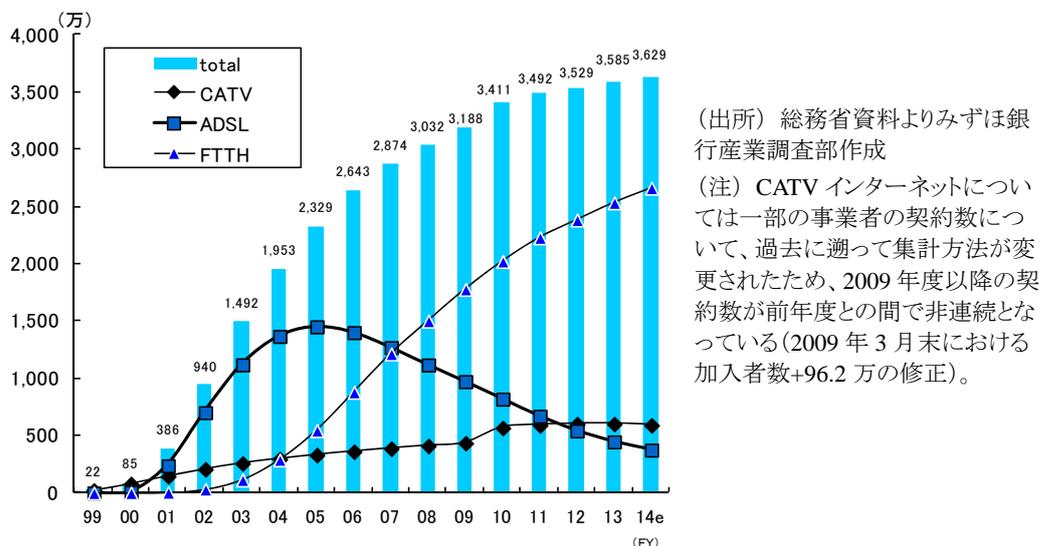
NTT が光回線サービス卸の提供開始見込

2014年5月、NTTは「“光コラボレーションモデル”～新たな価値創造への貢献～」を発表し、これまで「フレッツ光」として利用者に直接販売してきた光回線について、卸販売を開始すると発表した。本件については、既に述べた「2020－ICT基盤政策特別部会」においても議論が行われているが、同社の発表したスケジュールに沿えば2014年秋以降にも提供開始される見込みである。

大手キャリアの参入等により競争環境は一段と厳しさを増す

固定通信はこれまで回線の高速化・大容量化が進む一方、それを活かしかれるだけのキラーサービスが不在という状況が続いてきたが、今後、卸販売が開始されることで多様な業界の多様なプレイヤーが固定通信市場に参入し、新たな利活用の道を拓くことによって今一段の加入者の伸びを実現することが期待される。他方、NTTドコモによる移動体・固定のセット割提供をはじめとした大手キャリアの固定通信市場への本格参入など、更なる競争激化も予想されることから、市場全体が拡大したとしても個別の事業者の事業環境は一段と厳しさを増すものと思われる。

【図表19-4】固定ブロードバンド回線数



## II. 企業業績

(1) 連結業績:  
2013年度はKDDI  
が業績牽引

2013年度の業績については、KDDI及びソフトバンクの2社が増収増益となったことが全体を牽引する形で売上高18兆4,519億円(前年比+1兆4,861億、+8.8%)、営業利益2兆5,480億円(前年比+2,898億、+12.8%)となった。とりわけKDDIについては、同社が展開する「auスマートバリュー」を起点とした移動体と固定のクロスセルが加入者増に弾みをつけていることに加え、単価面では端末割引の影響が平準化されてきた一方、スマートフォンの普及拡大に伴うデータARPUの上昇傾向が鮮明となっており、第4四半期には通信ARPUが前年同期比で増加に転じるなど、数量と単価の両面で好調であった。一方、ドコモについてはスマートフォンの端末販売が伸び悩んだことや、加入者獲得のためのキャッシュバック等の営業費用が膨らんだことが重しとなり、減収減益となった。

2014年度もKDDIが引き続き好調、SBの大型M&Aが貢献

2014年度の業績についても引き続き増収増益を予想する。売上高については、スマートフォンの普及拡大に一服感が出てきたこと、また、3社が揃って導入した新料金プランも短期的には減収要因となることから、伸び率については鈍化する見通し<sup>4</sup>である。一方、既述の総務省における政策議論の影響もあり、これまでキャリア各社の収益を圧迫してきたMNP（モバイルナンバーポータビリティ）を巡る過剰なキャッシュバック競争が2014年度に入ってから沈静化、各社販売費用の改善が見込まれる。なお、ドコモについては「iPhone」導入による純増数改善の本格化が予想されるが、同時に端末割引（月々サポート）の影響拡大が利益を圧迫することから増収減益の見通しである。

NTT東西については音声収入の剥落、FTTHの伸び悩みにより売上減少のトレンドにあるが、コスト削減への取り組みが順調に進展しており、2014年度は減収ながら増益を予想する。

【図表19-5】大手3グループの企業業績概要

【実額】		連結		
	単位	12fy (実績)	13fy (実績)	14fy (予想)
売上高	億円	169,658	184,519	198,464
営業利益	億円	22,581	25,480	26,491

【増減率】		連結		
	単位	12fy (実績)	13fy (実績)	14fy (予想)
売上高	%	1.8%	8.8%	7.6%
営業利益	%	2.7%	12.8%	4.0%

(出所) 各社IR資料よりみずほ銀行産業調査部作成

(注1) 2014年度はみずほ銀行産業調査部推計

(注2) 連結はNTT連、KDDI連、SB移動体(2013年度よりワイモバイル含む)、SB固定通信事業の単純計。NTT連及びドコモは米国基準、SB移動体及び固定通信事業は国際会計基準、KDDIは日本基準

(注3) 2012年度と2013年度の比較においては、KDDIによるジュピターテレコム連結子会社化の影響が売上高+3,490億円、営業利益+633億円含まれる。また、ソフトバンクについては2013年度決算より国際会計基準の数値を採用している

(2) 設備投資：  
2013年度は特殊  
要因もあり増加

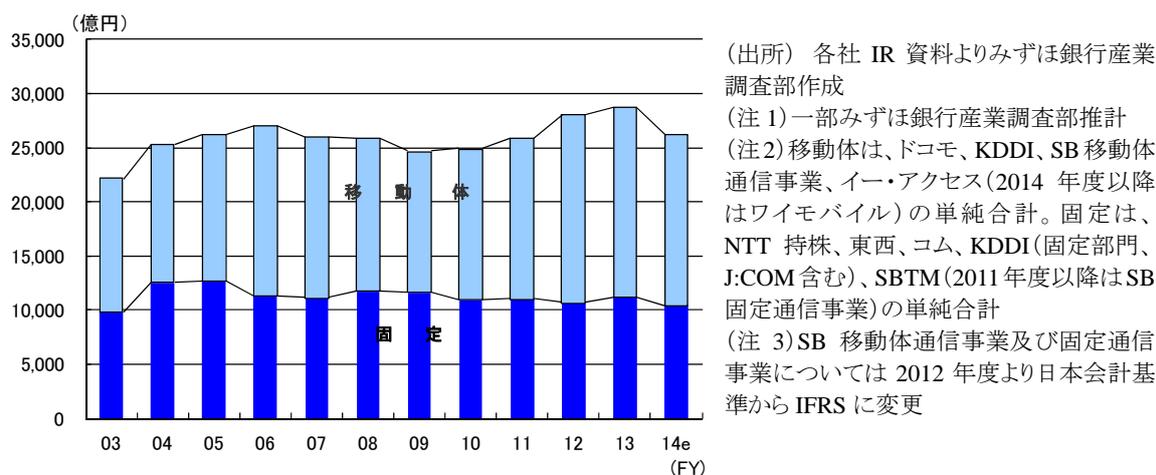
2013年度の設備投資は、移動体及び固定合計で2兆8,763億円と、前年度比+692億円、+2.5%となった(【図表19-6】)。移動体については、スマートフォンやタブレット等の普及拡大によるデータ通信の増加に対処するため、各キャリアがLTEエリアの整備に継続的に取り組んでおり、第三世代携帯電話(FOMA)基地局への投資削減などからNTTドコモについては減少したものの、ソフトバンクが引き続き高水準で推移していることに加え、KDDIによる通信障害への対応としての積み増しもあり、全体で1兆7,561億円(前年度比+143億、+0.8%)となった。一方、固定通信においては、FTTHの加入者純増数の伸び率鈍化に伴い光アクセス網投資ニーズの縮小傾向が継続しているが、KDDIにおけるジュピターテレコムの連結子会社化の影響等もあり、設備投資額は1兆1,202億円(前年度比+549億、+5.2%)となった。

<sup>4</sup> 2014年度の売上高及び営業利益にはソフトバンクが2013年度に子会社化したガンホー・オンライン・エンターテイメント、ウィルコム(現ワイモバイル)、Supercell及びBrightstarが当期で計上されており、売上高については当該子会社化の寄与が大きい。但し、これらの影響を除いたベースでの比較においても、前年度比増収増益の見通し

2014年度は移動体でも減少に

続く2014年度は移動体・固定共に前年度比で減少することに伴い、2兆6,196億円(前年度比▲8.9%)と2009年度以来の減少に転じると予想する。移動体についてはドコモ、KDDIは2013年度並みで推移するものの、ソフトバンクについては2012年度、2013年度に基地局整備を前倒しで行ってきた反動減が見込まれることから、全体では1兆5,800億円(前年度比▲1,761億、▲10.0%)と減少を予想する。また、固定についても1兆396億円(前年度比▲7.2%)と、減少トレンドに回帰する見通し。

【図表19-6】大手3グループの設備投資額



### Ⅲ. トピックス 日本企業が学ぶべき業界のリーディングカンパニーの動向 ～通信産業～

新料金プランはキャリアの収入増に貢献する見通し

2014年6月以降、大手キャリア3社が相次いで導入した音声通話の完全定額とパケットパックの組み合わせの新料金プランであるが、グローバルで見ると先進国において既に同様のプランを導入しているキャリアは数多く存在する。本稿では、先行する米国キャリアの動向を分析することから始め、日系キャリアが今後採るべき戦略の方向性を検討したい。

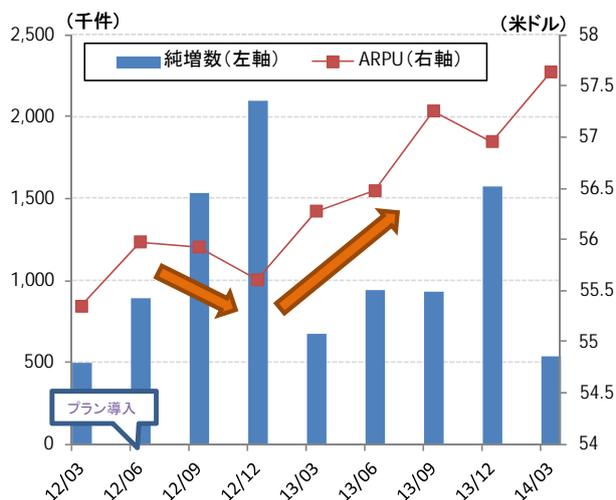
米国では大手キャリアの Verizon や AT&T などが2012年より複数端末間でデータ利用量をシェアする「データシェアプラン」の提供を行っているが、同プランはデータシェアによってライトユーザーに対する課金水準が圧縮されるため、ARPUの減少をもたらすというネガティブな見方もあった。しかし、導入から2年が経った両キャリアのARPUの推移を見ると、Verizon、AT&Tとも導入から半年内はARPUの減少が見られたが、その後は早くも上昇トレンドに復帰しており、また同期間における純増数も堅調に推移するなど、ユーザー離反の動きも見られない。キャリアから見てデータシェアプランは、定額制から準従量制に移行することによってトラフィックの爆発的増加をマネタイズし、スマートフォン普及後の市場においてタブレット等を新たな成長エンジンとするものと考えられるが、数字を見る限りその目論見は概ね成功していると言える。

差別化難しく料金競争に陥る可能性も

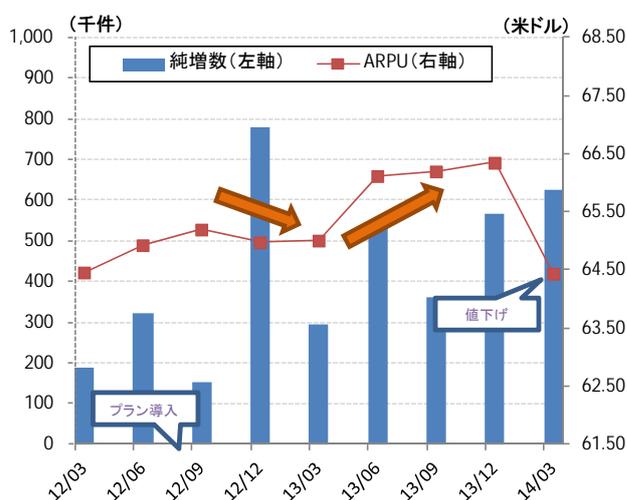
しかし、「iPhone」などのプロダクトとは異なり、斯かる料金戦略はある程度の事業規模を持つキャリアであれば比較的容易に模倣することが可能であるため、競合間の差別化要素は料金水準とならざるを得ない。実際に、AT&Tは2014

年2月に早くも値下げを実施、Verizon もすぐさま新料金プラン「More Everything」を発表し、データ通信量の上限を引き上げることでAT&T に対抗する動きを見せている。今後、料金競争が激化していけば再び成長鈍化に悩む局面が到来する可能性も想定される。

【図表19-7】 Verizon の純増数と ARPU の推移



【図表19-8】 AT&T の純増数と ARPU の推移



(出所)【図表 19-7、8】とも、各社 IR 資料よりみずほ銀行産業調査部作成

日系キャリアについても、仮に米国キャリアと同様の道を辿るのであれば、2年後にはデータシェアプランの「次」への施策に迫られることとなる。それでは、先行する Verizon や AT&T は次の成長機会をどこに見出しているのだろうか。

IoT への取り組みはサービスレベルでの関与が必要

上記の問いに対する答えの一つが、近年キャリアや IT ベンダー等が取り組みを加速させている「モノのインターネット (IoT: Internet of Things)」の領域である。2014年2月、AT&T は米 IBM と IoT 領域におけるグローバルベースでの提携を発表、両社の分析プラットフォームやクラウド、セキュリティ技術などを持ち寄り、顧客の IoT 導入を支援するための枠組みを構築した。IoT は発生する通信量 (トラフィック) が少量であるケースが多く、通信キャリアが回線ビジネスとして当該領域を捉えると非常に限定的な市場とならざるを得ない。従って、キャリアは提携や買収も視野に入れつつ、自らのビジネスドメインを超えて、IoT で提供されるサービスへの関与を積極的に狙っていく必要があり、上記もその一例と捉えることができる。

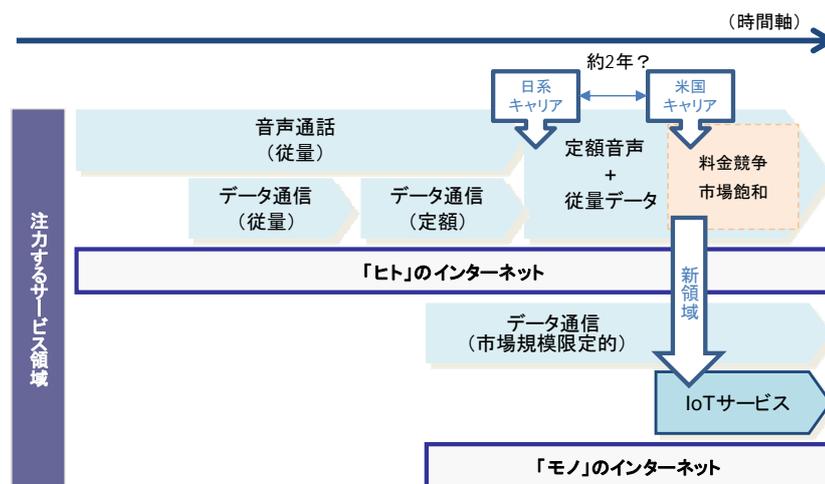
IoT 市場におけるグローバル展開はキャリア間の優勝劣敗が明確に

これまでキャリアのビジネス領域は音声通話から定額データ通信、そして音声定額+データシェア (準従量制) と歩みを進めてきたが、これらはいずれもユーザーとして「ヒト」を想定したものであり、グローバル化の進展と言われながらも地域性が根強く存在してきた。しかし、IoT 市場において対象となる「モノ」は越境が容易であり、またキャリアの直接的な顧客も個人ではなく法人となるため、グローバル展開がより加速し易いと思われる。

しかし、これはグローバルベースでのキャリア間の優勝劣敗が明確になり易いということでもある。国内市場において好業績を挙げる日系キャリアは、やがて

IoT 市場において直面するであろう先行キャリアとのグローバルベースでの競争に備え、例えばデータ分析プラットフォームやセキュリティソリューションの提供など、IoT サービスの一角に自らのポジションを早期に確立することが求められる。NTTドコモと Jasper Wireless, Inc.の提携のように、既に各日系キャリアとも取り組みを開始しているが、関連企業との提携や買収、サービス開発への投資などを今後一層加速させていくことを期待したい。

【図表19-9】キャリアが注力するサービス領域の変遷



(出所)みずほ銀行産業調査部作成

(電機・IT・通信チーム 小川 政彦)  
 masahiko.ogawa@mizuho-bk.co.jp

©2014 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。