

特集

1

MNP前夜の 携帯電話市場

EXPO COMM
**WIRELESS
JAPAN**
The Only One Exhibition Specialized in Wireless Technologies since 1996



番号ポータビリティ(MNP)の開始に向けて
カウントダウンが始まった携帯電話業界。そ
こにソフトバンクのポータフォン買収が追い
討ちをかける。生き残りを賭けたキャリア各
社の戦略を探った。(本誌・太田智晴、村上麻
里子)

新収益モデル

MNPで強まる値下げ圧力 “通信”の枠越え次の成長へ

MNPと新規参入という2つがトリガーとなってARPUの下落スピードが
いっそう加速することは必至だ。既存携帯電話キャリアはさらなる成長を
目指し、金融事業への進出など新たな収益源の創造に動き始めた。

今年10月、いよいよ携帯電話番号
ポータビリティ(MNP)が実行に移さ
れる。

「攻めるau、守るドコモ、草刈り場
となるポータフォン」というかつての
構図は、ソフトバンクの参入によつて
過去のものとなった。

買収されたポータフォンは5月末の
加入者数が前月比1100増と再び純
減の危機に陥り、好転の兆しはまだ
見えない。

だが、10月1日に実施される「ソフ
トバンク」へのブランドチェンジに合
わせて、何らかの新戦略を打ち出し
てくることが予想される。簡単に草刈
り場になることはないだろう。

かねてより「MNPが始まっても急激
なシェアの変動は起こらない」と見る
業界関係者は多かった。実際に蓋を
開けてみるまで分からないが、ソフ
トバンクによるポータフォン買収が、こ
のシナリオの実現性を高めたことは
間違いない。

とはいえ、MNPの影響はもちろん
甚大だ。現に、携帯電話キャリアは
ここ最近、長期契約割引制度の拡充
など、実質的な料金値下げに踏み切
りながら、ユーザーの囲い込み策強
化に走っている。

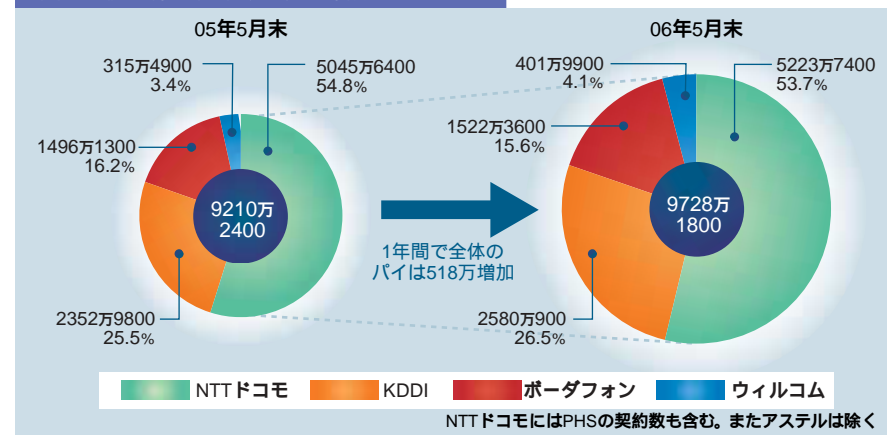
結果としてMNPでシェアはそれほ
ど動かないかもしれない。だが、そ
れは各社の激しい攻防のプロセスを
受けてのものである。何より重要な
のは加入者の流動性を高めるMNP
は、今後ずっと料金の値下げ圧力と
して機能し続けることだ。

持たざる者の価格破壊

MNPと時を同じくして、新規参入
も始まる。アイピーモバイルが10月、
イー・モバイルが来年3月からサービ
スを開始する予定だ。

既存3社だけなら、過度な料金競
争に陥る前に、しっかりとブレーキが
かかった。かつて「日本の携帯電話
料金は高過ぎる」と声を荒げたソフト

図1 移動体通信市場の加入者数とシェア



Illustration/Y.Ikawa