

特集

1

2006年度 通信市場予測



IP化の進行により構造変化が止まらない通信業界。2006年度の通信市場はどう変わるのか。主要な通信サービス・機器について、市場動向を予測するとともに、ビジネスのポイントを探った。(藤田健、太田智晴、村上麻里子)

「光に始まり、光で終わった1年」——。あるNTT関係者がこう振り返る通り、2005年は光ファイバーの本格普及に道筋がついた年として、まずは記憶されるはずだ。本誌推計によれば、FTTH加入者は05年度末に前年度比約2倍の500万加入を突破する。

その陰で伸び悩んだのが、一時は「固定電話最終戦争」とまで言われた直収電話サービスである。最大の誤算はNTT東西が基本料を対抗値下げしたことだが、明らかに時代の流れを読み違えた。光IPへの急速なシフトは、通信市場全体に多大な影響を及ぼしていく。

明暗がくっきりと分かれたのは、通信機器市場も同じだ。ルーターやスイッチ、無線LAN機器などのネットワーク系機器が順調に売上を拡大したのに対し、PBX/ビジネスホンは大幅なマイナスを余儀なくされた。多彩なコミュニケーションが実現するブロードバンド社会では、“電話”の価値そのものが相対的に低下せざるを得ない。

市場飽和が懸念されて久しい携帯電話市場は、その不安をはね返し、着実に純増を積み重ねた。昨年、本誌は05年度末(06年3月末)の携帯電話加入者数を8900万と予測したが、12月末の時点ですでに9000万加入を突破している。

とはいえ、年間純増数は04年の532万から11.9%減少の469万と、成

長が鈍化しているのは確か。06年度は新規参入とナンバーポータビリティが始まり、値下げ圧力も強まる。

“新”成長戦略に期待

通信市場が新しいフェーズに突入した今、急務となっているのは、新たな成長戦略の立案と実行だ。

通信キャリアにとっては、アプリケーションレイヤでの収益拡大が不可欠となる。映像配信や金融関連事業への進出など、試行錯誤は続いているが、いまだ決定的な収益モデルは見つかっていないのが現状だ。

ネットワークインフラを保有する強みを、アプリケーションレイヤ上でどう活かすのか。これから構築が進むNGN(Next Generation Network)はコピキタス社会の基盤になるものだが、Yahoo!やGoogleなどIT企業に果実をさらわれたインターネットの二の舞だけは避けねばならない。

PBX/ビジネスホン市場では、“ワークスタイルの変革”を切り口にしたIPコミュニケーションシステムの統合提案活動が顕著になっている。従来型の電話ビジネスに押しやられては、漸減は免れない。何としても成功させ、発展的脱出を図る必要がある。

また、携帯電話業界の激変は、企業ネットワーク市場にも影響を及ぼすだろう。新規事業者やMVNOの参入により通信料金が下がれば、企業のモバイルコンピューティング活用意欲は確実に高まるからだ。インターネ

ットVPNや接続認証など、リモートアクセス関連のサービス・機器の需要拡大が予想され、見逃せないビジネスチャンスに育っていく。

さらにMNPはモバイルセントレックスの普及促進にも貢献するはずだ。現在使用している携帯電話番号を変えたくないのは、企業ユーザーも同様。むしろ消費者よりも、その傾向は強いといえる。番号変更というハードルがなくなれば、モバイルセントレックスの導入に一層踏み切りやすくなるだろう。

IP化で格差拡大

幸いにして06年度も日本経済の回復基調は続く見込みだ。企業のネットワーク投資意欲も衰えておらず、ほとんどのカテゴリでプラス成長が期待できる。

ただし、IP化の波にどれだけうまく乗れるかで、各プレイヤーの業績にはかなりの差異が生まれると思われる。

総務省は05年10月、「IP化の進展に対応した競争ルールの中核となる懇談会」を設置した。通信ビジネスの構造変化が、いよいよ待たなしのところまで来たということである。

もちろん現在はまだ序盤の段階。だが、緒戦こそが最も重要なのは、あらゆる戦いに共通する。06年度にどう動くかが、将来の命運をも左右すると言って間違いはないだろう。



光網への移行さらに加速 “NTT独り勝ち”の気配

固定電話サービス

不振極める直収電話 光IP電話は個人中心に急伸

NTTグループの資料によれば、固定電話(加入電話+ISDN)は、2003年度の6007万2000回線から、04年度は5878万8000回線へと減少し、ついに6000万回線を割った。携帯電話に代表されるモバイル通信へのシフトが進んだことが理由であることは明白だ。

05年度は当初、5350万2000回線にまで減少すると見ていた。この数字は、03年度から04年度の減少分である128万4000回線の実に4倍以上の減少幅となっている。モバイル通信へのシフトによる純減だけでなく、新たな要因による大幅な減少を見込んだからだ。それは 直収電話と 光IP電話の2つだ。

直収電話は、NTTに依存しない電話サービスだ。NCC各社がNTT局舎内に自前の交換機を設置し、自社の交換網に接続。ユーザー宅まではNTTのドライカッパーを借りて提供する。

03年11月に平成電電が先鞭をつ

けた直収電話サービスは、04年8～9月に日本テレコムとKDDIが相次いで参入したことで注目を浴びた。日本テレコムは04年12月、KDDIは05年2月からサービスを開始。つまり、05年度に入って初めて、具体的な影響が出るのだ。

直収電話は戦略を見直し

NTTは期首時点で、直収電話の影響を大きく見込んでいた。NTT東日本が約150万回線減、NTT西日本が100～120万回線減だ。だが上期についてNTT西日本の森下俊三社長は「具体的な影響は出ていない」と語る。このため同社は、05年度の加入電話+ISDNの減少見込みを、244万から220万回線へと上方修正した。

事実、上期の直収電話は各社とも苦戦した。

日本テレコムの「おとくライン」は、上期68万回線に留まった。ソフトバンク・グループは当初、Yahoo! BB

Point!

6000万を割った加入電話+ISDNは、05年度に大幅減
直収電話は、各社下期に巻き返しを図るも、目標を大きく下回る見込み。
光IP電話にも押され始める
光IP電話は個人向けで大ブレークの予兆。06年度はFTTH新規の約7割が同時契約の見込み。法人も中小企業を中心に導入進む

ADSLとおとくラインとで650万回線を上期の目標に掲げていたが、8月の第1四半期の決算発表会で取り下げた。ちなみに、上期時点での両サービスの合計は565万回線だった。

苦戦の要因は、個人市場で目標を大きく下回ったことだ。また、顧客獲得コストの割にARPUは伸びず、「個人向けは儲からない」(孫正義代表)との判断から、下期は法人向けに注力することを発表した。

KDDIの「KDDIメタルプラス」は、05年度220万回線の目標に対し、上期は67万7000回線だった。小野寺正社長は、「エリア展開の遅れが開通数に影響した」と説明。受注ベースでは136万2000だったという。法人市場での出遅れも同社が伸び悩んだ理由だ。サービス面ではISDN対応メニューの開発に苦心し、販売

面では営業体制の整備に時間がかかった。

100万回線獲得を目標にしていた平成電電は、大きく下回る14万5000回線に留まり、10月3日に東京地方裁判所に対して民事再生法の適用を申請。サービスは継続しているものの、現在は支援スポンサーに決まったドリームテクノロジーズの協力を得て再建を目指している状況だ。

NCC各社の苦戦には、NTTコミュニケーションズが04年12月に開始した「プラチナ・ライン」の躍進も大きく影響している。市内・県内市外・県間・国際の4区分すべてを同社にマイラインプラス登録した場合に通話料を大幅に割り引くものだ。直収電話に参入できない同社が打ち出した苦肉の策だったが、大当たりとなった。マイラインプラスの「市内通話」の数字から推測すると、1年間で290万回線以上を獲得した模様だ。

日本テレコムとKDDIは、下期に巻き返しを図るべく取り組んでいる。これに対してNTT持ち株会社の和田紀夫社長は、「新聞報道によれば、下期は各社とも攻勢に出られるようだ」とコメント。余裕が窺える。

華々しくスタートした直収電話サービスだったが、「勝負は1年」という見方が有力だったが上期は低

調、各社とも光IP電話の準備を進めている等の理由から、一大市場を形成することなく、光IP電話への移行が進むと見られる。

電話はFTTHのキラーアプリ

一方、光IP電話については、04年9月にケイ・オプティコムが戸建て住宅向けメニューを投入したことで大きく動き出した。光IP電話で先行していたKDDIは05年1月に戸建て住宅メニューを投入した。ソフトバンクBBも05年春から「BBフォン光」の提供を開始。東京電力もグループのISPであるDTIを通じて提供中だ。

そしてNTT東西も戸建て住宅向けの「ひかり電話」を発表。東が05年2月、西が5月から提供を開始した。加入電話+ISDNの顧客を自ら巻き取ることになるが、「他社に奪われるほうが重大」というわけだ。

「加入電話の番号がそのまま使えて基本料金は不要、通話料も安価」という光IP電話は、ユーザーの心をガッチリ掴んだ。それまで思うように加入者を獲得できなかったFTTHキャリア各社は、一気に加入数を伸ばし始めた。05年4月に「eo光」の全エリアで提供可能にしたケイ・オプティコムは「新規ユーザーの8割は同時に申し込んでいる」という。

加入電話の0AB～J番号がそのまま使える点は、代表番号が変わることを嫌って050番号によるIP電話サービスの利用を思い止まっていた法人ユーザーにとっても魅力だ。従来は大企業向けに特化した光IP電話だったが、04年8月にUSENが中小企業向けの「GATE 02 Phone」を開始。05年春にはケイ・オプティコムが「eo光電話オフィス」、NTT東西が「ひかり電話ビジネスタイプ」を相次いで投入した。

だが、法人向けはまだ様子見のユーザーが多いという。個人向けはFTTHのおまけとして簡単に導入できるが、企業はそうはいかない。提案・導入手法の確立が必要だろう。

NTTは05年度の光IP電話の加入目標を東が100万、西が60万回線に設定している。個人向けで新規ユーザーの同時加入率が上昇していることや、04年度までの166万4000ユーザーも対象になることを考えれば、これに近い数字は達成できそうだ。それ以外では、ケイ・オプティコムの加入が順調だが、他社はまだ大きな数字を見込めない。このため、05年度の光IP電話市場は180万回線と予測する。

06年度は、個人向けではFTTH新規加入者の7割近くが、同時に光IP電話にも加入すると見られる。また、提案・導入手法がこなれてくる法人向けも中小企業を中心に導入が進み始めるだろう。

図 光IP電話の国内市場予測

