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、新たなる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 Netowork）はユビ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。むしろコンシューマーよりも、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在り方に関する懇談会」を設置した。通信ビジネスの構造変化が、いよいよ待っ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ないだろう。

Illustration/Y. Ikawa