

MNPに新規参入と話題多いが市場は緩やかな成長に

携帯電話/PHS

Suica、ワンセグの浸透には時間 加入者の流動は限定的か

携帯電話の加入者は2005年12月末現在9017万7800万、普及率74%と、国民の4人に3人が加入していることになる。こうしたなかで、05年度の端末出荷台数は、端末の高機能化による買い替えサイクルの長期化、番号ポータビリティ(MNP)前の買い控えなどの影響もあり、前年度並みの4259万台か、それをやや下回る見込み。

06年度はMNPの導入に加えて、「モバイルSuica」やモバイル向け地上波デジタル放送(1セグメント放送)といった新サービスの開始、新規参入など話題の多い1年となる。このため、「買い替え需要を中心に、徐々に携帯電話市場が活性化する」という見方もある。

しかし、新サービスの浸透には時間がかかると見られ、買い替え需要

にドライブがかかるのは07年以降になりそう。結果、06年度は加入者がそれほど大きく伸びず、9400万加入程度。端末出荷台数も前年を上回るものの4500万台程度にとどまると見られる。

ここでは、コンシューマー動向、法人動向、端末メーカー動向に分け、06年の携帯電話市場を予測してみる。

まずのコンシューマー動向だが、新サービスは開始時点でのインパクトが弱いこと、新規参入やMNPが年後半になることをふまえると、加入者や端末出荷台数への影響はあまり大きくないだろう。

1月28日にスタートする「モバイルSuica」は、端末をかざすだけで駅の自動改札機を入出場できるほか、コンビニなどの店舗や自動販売機で利

Point!

MNP前の囲い込みが活発化
事業者は法人市場にシフト
高速化と端末の充実でPHSの成長は続く

用可能になることから、これを機にした「おサイフケータイ」への買い替え需要が期待されている。

ただ、Suicaの対象エリアは首都圏と仙台、新潟、JR西日本の「ICOCA」に対応する近畿圏に限られている。またサービス開始当初は、JR東日本が発行するクレジットカード「ビューカード」以外では決済できないため、普及にはやや時間がかかりそう。

4月1日に開始するワンセグ放送は対応端末が少ない上、番組連携コンテンツの具体的な話がまだ見えていない。普及の呼び水になると期待される6月のワールドカップサッカーも、時差の関係から日本では深夜の放送となる。さらにエリアも、サービス開始時は東名阪に限定されるので、買い替え需要の起爆剤となるにはインパクトが弱いだろう。

一方、市場の変動要因となりそうなのが11月のMNPだ。携帯電話番

号はそのまま事業者を変更できるため、買い替え需要が高まることは確実と見られる。しかし、事業者・メーカーともに「始まってみないとわからない」と口を揃える。

割引サービスで食い止め

すでに各事業者とも、家族割引や長期割引など各種割引サービスの拡充を進めている。MNPを前に、加入者の流出を食い止める「MNP対策」の一環だ。なかでもボーダフォンの「LOVE定額」は好評で、導入した05年11月以降、10万以上も加入者を増やした。

だが、ガートナー リサーチ インダストリー・グループの光山奈保子・首席アナリストは、「ボーダフォンはエリアカバレッジや、端末の選択肢や魅力度が上位2社に劣る。MNPで再び加入者が流出する可能性も否定でき

ない」と指摘する。

海外の事例や各種調査によると、MNPでは最大手の事業者から2番手加入者が流出する可能性が高い。

シェアが最大で不利な立場になるとされるNTTドコモは、06年前半に加入者の囲い込みに動き出す。

6月には、現行のFOMAに採用されているW-CDMAの拡張規格HSDPA(High Speed Downlink Packet Access)を搭載した新端末を発表する予定。auの「CDMA 1X WIN」に対抗する規格であり、ドコモでも「着うたフル」サービスが可能になることで、auへの移行に歯止めをかけたいようだ。

HSDPAは規格上、下り最大14.4Mbpsとなっているが、開始当初は最大3.6Mbps、実際にはさらに下回るとされる。現行のFOMAとの差

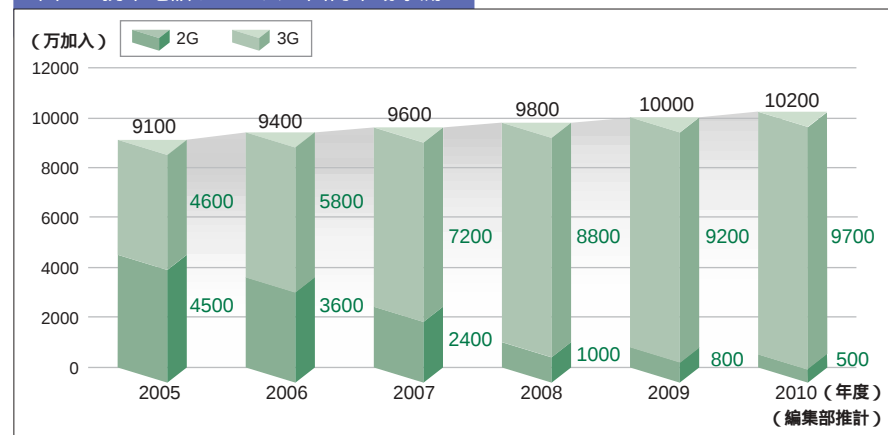
別化は難しく、当面、買い替え要因にはなりにくいだろう。

また今春には、クレジットカード事業に参入する。携帯電話の料金決済など、カードと通信を連携させた新しいサービスを提供することで、加入者の囲い込みにつなぐ狙いもある。

大和総研の森行真司シニアアナリストは、「平均すると年間7~8万円かかっている携帯電話の利用料金の割引を特典にすれば、カードの会員になる加入者は多いだろう」と語る。

国内第2位で、ドコモから加入者が移行すると予想されるauは、「市場にお客様が出てきてもらわないと取れない立場にある。そう簡単にはいかないだろう」(KDDI au企画部長・菅隆志氏)と慎重な姿勢を崩さない。半面、MNPが始まる下半期に勝負をかける戦略で、一部メーカーにはすでに夏以降の増産を指示している

図1 携帯電話サービスの国内市場予測



シンククライアントIP電話端末 【CD-IP電話システム】

ブラウザを実装した
シンククライアント端末機能と
IP電話機能を融合

CDブートで、パソコンがIP電話端末に!

『CD-IP電話』とは……

HDD(ハードディスクドライブ)を一切利用せず、CDブート方式で起動することにより、一般のPCハード本体をブラウザ機能付のIP電話端末にするソフトウェア技術です。

- CDブート方式で取り扱いがとて簡単!
- シンククライアント端末でセキュリティに強い!
- ブラウザ画面からクリック一発で発信!

優秀賞

(財)千葉市産業振興財団主催による「第4回ベンチャーカップCHIBA」において【優秀賞】を受賞しました

Q HDD(ハードディスク)は必要ですか?

いいえ、必要ありません。CDブート方式で起動するため、HDDは一切必要としません。起動後は、CD-ROMも取り外し可能です。

Q ブラウザーとIP電話は同時利用可能ですか?

はい、利用可能です。すべての機能をメモリー上に展開して処理しますので、CPU性能をフルに活かした処理が同時に利用可能です。

Q 必要費用はどのくらいかかるのですか?

CD-ROM 1枚につき月額利用料300円と、着信先ゲートウェイ装置1チャネルにつき月額利用料2,000円、その他、契約一時金が必要です。

2006年1月25日(水)にプライベートセミナーを開催します。

参加ご希望の方は、今すぐ 03-5605-0875 へご連絡下さい。



ヨギ・コミュニケーションズ株式会社

〒260-0026 千葉市中央区千葉港4-3 千葉県経営者会館5F-507
TEL: 043-247-2662 MAIL: info@yogicom.co.jp