

## NEWS RELEASE

各位

2012年3月8日  
株式会社 MCA

### MCA、「2015年度における携帯電話市場の動向と予測」の販売を開始

～キャリアの視点から2015年度の携帯電話市場を総合的に分析～

移動体通信・IT分野専門の調査会社である株式会社 MCA (<http://www.mca.co.jp/>) が2012年3月6日に、調査レポート「2015年度における携帯電話市場の動向と予測～キャリアの視点から2015年度の携帯電話市場を総合的に分析～」(価格:105,000円(税込))を発売しました。

#### ■調査概要

市場鈍化が叫ばれる携帯電話市場ですが、キャリア各社は新サービスの提供や契約数の拡大に注力しています。市場が不透明な中、NTTドコモが2011年11月に「中期ビジョン2015～スマートライフの実現に向けて～」を発表しました。イー・アクセスも2012年2月に中期事業戦略「成長戦略2015」を発表しています。両社とも今後を見据えた、さまざまな目標数値を設定し、将来に向けた動きを開始しました。

一方、KDDI (au) やソフトバンクモバイルは特に将来に向けた指針を発表しておらず、将来動向がみえにくい状況にあります。そのため KDDI (au) やソフトバンクモバイルなどの動向を予測することにより、携帯電話市場全体の未来像が鮮明に浮かび上がるものと考えられます。

本調査レポートでは、NTTドコモの2012年中の「iPhone」投入、ソフトバンクモバイルの900MHz帯獲得、700MHz帯の3社割当、NTTドコモあるいはイー・アクセスの1.7GHz帯獲得を前提に市場予測を行いました。特にスマートフォンやLTEサービスの普及、新周波数帯の割り当て、設備投資の動向など注目されるテーマを分析しています。

また、キャリア各社の契約数や業績、ARPU、MOU、解約率、販売インセンティブ、設備投資を、2010と2015年度で対比させることにより、携帯電話市場の変化が可視化できます。さらに携帯電話端末の販売・出荷台数では急拡大するスマートフォン、終息に向かうフィーチャーフォン、ポテンシャルの高い通信モジュール、テザリング機能に影響を受ける通信カードといった区分で将来像を予測しました。

**IT Forecast Report**

<http://www.mca.co.jp/ifr/top.htm>

■調査予測の前提条件

- ✓NTT ドコモの 2012 年中の「iPhone」投入
- ✓ソフトバンクモバイルの 900MHz 帯獲得
- ✓NTT ドコモ・KDDI・イー・アクセスの 700MHz 帯獲得
- ✓NTT ドコモあるいはイー・アクセスの 1.7GHz 帯獲得

■調査対象先

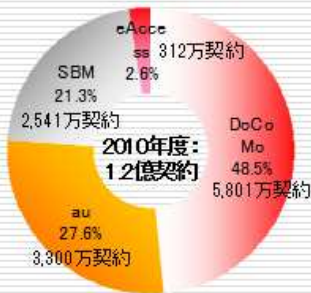
分類	対象企業
キャリア	NTT ドコモ、KDDI (au)、ソフトバンクモバイル、イー・アクセス (イー・モバイル)、ウィルコム、UQ コミュニケーションズ、Wireless City Planning
端末ベンダ	シャープ、富士通、ソニー・モバイルコミュニケーションズ、パナソニック モバイルコミュニケーションズ、米 Apple、NEC カシオモバイルコミュニケーションズ、京セラ、韓国 Samsung Electronics など
モジュールベンダ	富士通、ファーウェイ・ジャパン、日立国際電気、京セラ、SII、エリクソン・ジャパン、Cinterion Wireless Modules、Sierra Wireless など
コンテンツプロバイダ	グリー、ディー・エヌ・エー、ザッパラス、エムティーアイなど

■調査結果抄録

1. 2015年度における携帯電話市場の将来像

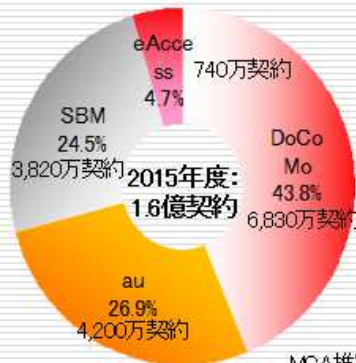
1-1. 契約数

図:2010年度のキャリア別累積契約数シェア



キャリア各社決算資料

図:2015年度のキャリア別累積契約数シェア



MCA推定

✓iPhoneのソフトバンクモバイルに勢い  
「iPhone」を擁したソフトバンクモバイルがシェアを拡大

✓初めて過半数を割ったNTTドコモ  
2009年度までは50%を死守していたが、ついに陥落

✓iPhone投入前のKDDI(au)は押され気味  
スマートフォンに出遅れたKDDI(au)は勢いに陰り

✓契約数は3,636万増の1億5,590万に到達  
NTTドコモのみで7,000万契約を突破

✓NTTドコモはiPhone投入でもシェア減  
auのiPhone参入時よりもSBMの激しい抵抗が予想

✓シェア増続くソフトバンクモバイル  
シェア増加は下位キャリアが有利な立場

## ✓NTTドコモのiPhone投入で競争が激化する携帯電話市場

NTTドコモが2012年秋までにLTE対応「iPhone」を市場投入する見通しとされる。キャリアやベンダなどへヒアリングしても、NTTドコモのiPhone投入は既定路線と捉えている場合が多く、今回はNTTドコモが2012年中にiPhoneを投入することを前提に2015年度までの予測を行った。

これまでiPhoneはソフトバンクモバイルのみが取り扱っており、iPhoneを擁したソフトバンクモバイルは着実に成長してきた。しかし、2011年10月にKDDI (au)も参入し、ソフトバンクモバイルのiPhone独占体制が崩れ、KDDI (au)にも勢いが出つつある。

そうした中、満を持してNTTドコモがLTE対応iPhoneを投入する。このところ通信障害が続くものの、NTTドコモの携帯電話ネットワークの広さや品質に魅力を感じるユーザは多いものとみられ、KDDI (au)やソフトバンクモバイルからの流入も期待できる。NTTドコモの「中期ビジョン2015」では2015年度に6,400万契約の獲得とあるが、2013年度に6,530万契約を達成するものと推測した。その結果、2015年度には6,830万契約まで拡大する見通しである。

iPhoneを取り揃えたKDDI (au)も着実に契約数を拡大させ、2014年度に4,000万契約を突破するものと推測した。一方、iPhone独占が崩れたソフトバンクモバイルは一時の勢いを失うものの、大手3キャリアの一角として、今後も成長するものとみられる。4キャリアの中では規模の小さなイー・アクセス (イー・モバイル)も2010年度比2.4倍の740万契約まで拡大する見込みである。

### ■調査レポート目次

#### 1. 2015年度における携帯電話市場の将来像

##### 1-1. 契約数

図：2010年度のキャリア別累積契約数シェア

図：2015年度のキャリア別累積契約数シェア

図：2010年度のキャリア別純増契約数シェア

図：2015年度のキャリア別純増契約数シェア

図：2010年度の端末別累積契約数シェア

図：2015年度の端末別累積契約数シェア

##### 1-2. 業績

図：2010年度の業績比較 (売上高/営業利益率)

図：2015年度の業績比較 (売上高/営業利益率)

##### 1-3. ARPU

図：2010年度のARPU比較

図：2015年度のARPU比較

##### 1-4. MOU

図：2010年度のMOU比較

図：2015年度のMOU比較

- 1-5. 解約率
    - 図：2010年度の解約率比較
    - 図：2015年度の解約率比較
  - 1-6. 販売インセンティブ
    - 図：2010年度の販売インセンティブ比較
    - 図：2015年度の販売インセンティブ比較
  - 1-7. 設備投資額
    - 図：2010年度の設備投資額シェア
    - 図：2015年度の設備投資額シェア
    - 図：2010年度の設備投資額（LTE）シェア
    - 図：2015年度の設備投資額（LTE）シェア
  - 1-8. 携帯電話端末の販売・出荷台数
    - 図：2010年度のキャリア別販売・出荷台数シェア
    - 図：2015年度のキャリア別販売・出荷台数シェア
  - 1-8. 携帯電話端末（スマートフォン+タブレット）の販売・出荷台数
    - 図：2010年度の販売・出荷台数シェア
    - 図：2015年度の販売・出荷台数シェア
  - 1-9. 携帯電話コンテンツ
    - 図：2010年度の携帯電話コンテンツ市場シェア
    - 図：2015年度の携帯電話コンテンツ市場シェア
2. モバイルキャリアの契約数・業績推移と予測（2010～2015年度）
- 2-1. 携帯電話・PHS・BWA市場
    - 2-1-1. 累積契約数の推移と予測
      - 図：累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-1. 純増契約数の推移と予測
      - 図：純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-1. 累積契約数の推移と予測（フィーチャーフォン）
      - 図：フィーチャーフォンの累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：フィーチャーフォンの累積・純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-1. 累積契約数の推移と予測（スマートフォン+タブレット）
      - 図：スマートフォン+タブレットの累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：スマートフォン+タブレットの累積・純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-1. 累積契約数の推移と予測（通信モジュール）
      - 図：通信モジュールの累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：通信モジュールの累積・純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-1. 累積契約数の推移と予測（通信カード+データ通信端末）
      - 図：通信カード+データ通信端末の累積契約数の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：通信カード+データ通信端末の累積・純増契約数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-2. 業績の推移と予測（携帯電話・BWA）
      - 図：業績の推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：業績の推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-3. ARPUの推移と予測（携帯電話・BWA）
      - 図：ARPUの推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：ARPUの推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-4. MOUの推移と予測（携帯電話）
      - 図：MOUの推移と予測（2010～2015年度）
      - 表：MOUの推移と予測（2010～2015年度）
    - 2-1-5. 解約率の推移と予測（携帯電話）

- 図：解約率の推移と予測（2010～2015年度）
- 表：解約率の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-1-6. 販売インセンティブの推移と予測（携帯電話）
  - 図：販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
  - 表：販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
- 2-1-7. 設備投資額の推移と予測
  - 図：設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
  - 表：設備投資額の推移と予測（携帯電話・総合計、2010～2015年度）
  - 表：設備投資額の推移と予測（PHS・BWA・総合計、2010～2015年度）
  - 表：キャリア各社におけるLTEサービスのエリア展開計画
  - 図：新周波数帯域獲得後のシナリオ（2012～2015年度）
- 2-2. NTT ドコモ
  - 2-2-1. 契約数の推移と予測（端末別）
    - 図：NTT ドコモの端末別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-1. 契約数の推移と予測（サービス別）
    - 図：NTT ドコモのサービス別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-2. 業績の推移と予測
    - 図：NTT ドコモの業績の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-3. ARPU の推移と予測
    - 図：NTT ドコモの ARPU の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-4. MOU の推移と予測
    - 図：NTT ドコモの MOU の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-5. 解約率の推移と予測
    - 図：NTT ドコモの解約率の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-6. 販売インセンティブの推移と予測
    - 図：NTT ドコモの販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-2-7. 設備投資額の推移と予測
    - 図：NTT ドコモの設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-3. KDDI (au)
  - 2-3-1. 契約数の推移と予測（端末別）
    - 図：KDDI (au) の端末別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-1. 契約数の推移と予測（サービス別）
    - 図：KDDI (au) のサービス別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-2. 業績の推移と予測
    - 図：KDDI (au) の業績の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-3. ARPU の推移と予測
    - 図：KDDI (au) の ARPU の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-4. MOU の推移と予測
    - 図：KDDI (au) の MOU の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-5. 解約率の推移と予測
    - 図：KDDI (au) の解約率の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-6. 販売インセンティブの推移と予測
    - 図：KDDI (au) の販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-3-7. 設備投資額の推移と予測
    - 図：KDDI (au) の設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4. ソフトバンクモバイル
  - 2-4-1. 契約数の推移と予測（端末別）
    - 図：ソフトバンクモバイルの端末別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-4-1. 契約数の推移と予測（サービス別）
    - 図：ソフトバンクモバイルのサービス別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-4-2. 業績の推移と予測

- ☒：ソフトバンクモバイルの業績の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4-3. ARPUの推移と予測
  - ☒：ソフトバンクモバイルのARPUの推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4-4. MOUの推移と予測
  - ☒：ソフトバンクモバイルのMOUの推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4-5. 解約率の推移と予測
  - ☒：ソフトバンクモバイルの解約率の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4-6. 販売インセンティブの推移と予測
  - ☒：ソフトバンクモバイルの販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
- 2-4-7. 設備投資額の推移と予測
  - ☒：ソフトバンクモバイルの設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-5. イー・アクセス（イー・モバイル）
  - 2-5-1. 契約数の推移と予測（端末・サービス別）
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）の端末別契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-5-2. 業績の推移と予測
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）の業績の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-5-3. ARPUの推移と予測
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）のARPUの推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-5-4. 解約率の推移と予測
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）の解約率の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-5-6. 販売インセンティブの推移と予測
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）の販売インセンティブの推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-5-7. 設備投資額の推移と予測
    - ☒：イー・アクセス（イー・モバイル）の設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-6. ウィルコム
  - 2-6-1. 契約数の推移と予測
    - ☒：ウィルコムの契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-6-2. 設備投資額の推移と予測
    - ☒：ウィルコムの設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-7. UQコミュニケーションズ
  - 2-7-1. 契約数の推移と予測
    - ☒：UQコミュニケーションズの契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-7-2. 業績の推移と予測
    - ☒：UQコミュニケーションズの業績の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-7-3. ARPUの推移と予測
    - ☒：UQコミュニケーションズのARPUの推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-7-4. 設備投資額の推移と予測
    - ☒：UQコミュニケーションズの設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 2-8. Wireless City Planning
  - 2-8-1. 契約数の推移と予測
    - ☒：Wireless City Planningの契約数の推移と予測（2010～2015年度）
  - 2-8-2. 設備投資額の推移と予測
    - ☒：Wireless City Planningの設備投資額の推移と予測（2010～2015年度）
- 3. 携帯電話端末の販売・出荷台数推移と予測（2010～2015年度）
  - 3-1. 携帯電話端末
    - 3-1-1. 累積販売・出荷台数の推移と予測（キャリア別）
      - ☒：キャリア別累積販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
    - 3-1-1. 累積販売・出荷台数の推移と予測（端末別）
      - ☒：端末別累積販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）

- 3-1-2. 販売・出荷台数の推移と予測（フィーチャーフォン）  
図：フィーチャーフォンのキャリア別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-1-3. 販売・出荷台数の推移と予測（スマートフォン+タブレット）  
図：スマートフォン+タブレットのキャリア別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-1-4. 販売・出荷台数の推移と予測（通信モジュール）  
図：通信モジュールのキャリア別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-1-5. 販売・出荷台数の推移と予測（通信カード+データ通信端末）  
図：通信カード+データ通信端末のキャリア別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-2. NTT ドコモ  
図：NTT ドコモの端末別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-3. KDDI（au）  
図：KDDI（au）の端末別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-4. ソフトバンクモバイル  
図：ソフトバンクモバイルの端末別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 3-5. イー・アクセス（イー・モバイル）  
図：イー・アクセス（イー・モバイル）の端末別販売・出荷台数の推移と予測（2010～2015年度）
- 4. 携帯電話コンテンツ市場の規模推移と予測（2010～2015年度）
  - 4-1. 携帯電話コンテンツ  
図：携帯電話コンテンツ市場規模の推移と予測（2010～2015年度）
  - 4-2. アバター／アイテム課金（SNS など）
  - 4-3. 着うた系
  - 4-4. 情報系
  - 4-5. モバイルゲーム
  - 4-6. 着メロ系
  - 4-7. 電子書籍
  - 4-8. 待受系
  - 4-9. 動画

■調査レポート詳細

発行日：2012年3月6日

判型：A4 コピー刷り製本 98頁

発行・販売：株式会社 MCA

頒価：105,000円（税込）

調査期間：2011年12月～2012年3月

詳細 URL：[http://www.mca.co.jp/pay\\_contents/FormMail/forecast2015.html](http://www.mca.co.jp/pay_contents/FormMail/forecast2015.html)

■会社概要

株式会社 MCA (MCA Inc.)

設立時期 1993年12月1日

代表取締役 天野浩徳

資本金 1,000万円

所在地 〒171-0022 東京都豊島区南池袋 3-18-30 ファースト日野ビル 4F

事業内容 通信分野に関するコンサルティングやマーケティング事業

・カスタムプロジェクト（委託調査）業務

・IT Forecast Report（モバイル／IT 調査レポート）の企画／制作／販売業務

■本件リリースに関するお問い合わせ

株式会社 MCA (MCA Inc.)

担当：大門

E-Mail : [info@mca.co.jp](mailto:info@mca.co.jp)

TEL : 03-5928-5925

FAX : 03-5928-5921

URL : <http://www.mca.co.jp/>