

ワールドワイド携帯電話四半期動向

2007年2月15日報告

2006年4Q(10-12月)調査結果 目次

1	2006年4Q(2006年10-12月)結果の要約	3	8.2.	地域別端末最新状況	26
2	地域別累積加入推移(四半期別)	7	8.2.1	欧州	26
2.1.	BRICs(中国 インド ロシア ブラジル)加入推移	10	8.2.2	北米	26
3	方式別加入推移(四半期別)	12	8.3.	2007年メーカー別需要量予測	29
4	2007年加入者予測	15	9	Nokiaの2006年4Q動向	31
4.1.	地域別	15	10	Motorolaの2006年4Q動向	34
4.2.	方式別	16	11	Sony Ericssonの2006年4Q動向	37
5	国別加入者数推移	17	12	Samsungの2006年4Q動向	39
6	地域別オペレータ最新動向	21	13	LGの2006年4Q動向	42
6.1.	アジア	21	14	5社以外の2006年4Q動向	45
6.2.	北米	21	14.1.	欧州メーカー	45
6.3.	中南米	21	14.2.	日本メーカー	45
7	主要ネットワークメーカーのモバイルインフラ部門売り上げ推移	22	15	端末メーカーの部品発注状況	47
8	端末需要動向推移	23	16	端末各社の出荷計画	48
8.1.	2006年4Q(10-12月)需要動向	23	17	製品在庫状況	49

2006年4Qの世界の携帯電話市場概

加入者数推移

10-12月期の新規加入はクリスマスシーズンから前期を大きく上回り過去最高の加入件数を達成した。インドを中心に新興国の新規加入が牽引し、地域別ではアジア、方式ではGSMが4Qの加入をリードした。

次世代シフトも順調に進展しており、WCDMAは日本と西欧、EVDOは日韓と米国で次世代への切り替えが進んだ。日本は番号ポータビリティがスタートし、同制度を機会にPDCからWCDMAへ代替するユーザが増え4Qでは440万件の新規加入を獲得した。西欧では先行するHutchisonのほかVodafone、Orange、TIMなど有力オペレータも次世代の加入を増加させ、欧州のWCDMA新規加入は4Qで900万件弱に達したものとみられる。

EVDOは日韓に替わって米国Verizonが新規加入を牽引している。米国CDMAオペレータはEVDOの加入を明らかにしていないが、4Qでは北米全体で500万件前後の新規加入を達成したものと推定。

BRICsは2006年に入り新規加入を増やす中国、インドと頭打ちのロシア、ブラジルの間で明暗が分かれた。4Qでは中国、インドが1,800 - 1,900万件の新規加入を獲得したのに対して、ロシア、ブラジルは400-500万件に留まった。中でもロシアは累積加入件数がロシア人口を上回っており、2007年以降も新規加入の伸びは期待できない。

ブラジルは12月末で50%台の普及率で2007年以降も一定の新規加入を獲得する。ブラジルで注目されるのはCDMAからGSMへのシフトで、ブラジル最大手VivoはすでにCDMAの離脱を決定した。CDMAからGSMの流れはVivoだけでなく欧州傘下の中南米オペレータに広がっており、2007年はさらに加速するものとみられる。

端末需要

4Qの端末販売台数は新規加入同様、端末需要は四半期で過去最高になった。4Qの買換え比率は前期を大幅に上回り過半に近づいた。

大手の寡占化は進み4Qでは5社の占有率は85%に達した。日本メーカーの海外市場撤退のほかBenqのドイツ本部の売却も寡占化を進める要因になっている。

Benqは2006年3QでBenq Mobileドイツの一括償却を実施、1月に正式に清算した。Benqは組織機構を改正し、今後は事業の主体を端末からLCDにシフトする。2007年1月からの新組織はDigital Media Business Group (DMG)、Integrated Manufacturing Services Business Group (IMS)、Mobile Communication Business Group (MCG)の3部門体制になる。端末についてはローカルメーカーとして生き残り、中国などアジア地域に限定したマーケティングに切り替える見通しである。

4Qでは好調に推移したNokia、Sony Ericssonと端末営業利益を落としたMotorola、Samsung、LGの間で業績格差が広がった。Nokiaは新興国向けローエンドで強みを持ち、Sony EricssonはWalkman、Cyber-shotのミドルエンドで競争力があり、共に収益源泉になっている。一方Motorolaは台数ベースでは四半期最高を記録したが、ハイエンドのKRAZR、RIZRの販売不振とRAZRの値下げから急速に収益性を失った。

5社の内、LGと上位メーカーとの差が広がり始めている。4Qでは端末部門収益は黒字を確保したものの、3%と低い収益性に留まった。LGは挺入れ策として端末部門トップを含めた大幅な人事刷新を実施した。プロダクトミックスでは収益性の低いCDMAからGSM、WCDMAへ商品構成を替え、ローエンドについては台湾ODMメーカーに生産委託するなど模索が続いている。LGにとって好材料は2007年に入りGSMAのローエンドWCDMAの入札にLGが指名されたことである。数百万台規模の受注が見込まれておりシェア回復の絶好の機会になる。