



フリー・モバイルの 2013-2014 年の 仏移動体通信市場への影響

一般財団法人マルチメディア振興センター（FMMC）
情報通信研究部 上席研究員 黒川 綾子

概要

本稿では、2012 年のフリー・モバイルの参入が、2013-2014 年の仏移動体通信市場に及ぼしている影響を概観する。2012 年 1 月、仏移動体通信市場に 16 年ぶりの新規参入を果たした同社は、徹底した低料金戦略で、参入後 2 年足らずで市場シェアの 10%超を得た。同社の攻勢に応じて既存 3 社も類似の低料金プランをサービスの中心に置かざるを得なくなった。この結果、各社の売上高は低下を続け、市場第 2 位のシェアを持つ SFR は外資系ケーブル事業者ニュメリカブルに吸収合併されることになった。仏政府は、過剰な競争が通信事業者のインフラ投資資金を減少させることと、外資の参入による仏 ICT 産業の国際競争力低下を危惧し、フリーの「ネットワーク事業者」としての義務の順守状況の監督強化、既存事業者間の合併による重複インフラのフリーへの再販等を計画、同社がネットワークの維持拡張に注力することで、料金引下げ競争が緩和されることを望んでいる。

1. 2012年以降、仏携帯サービスの中心は低料金プランに

2014 年 6 月現在、仏移動体通信市場には、旧国営のオレンジ、メディア・Conglomarat Vivendi 傘下の SFR、建設業を中心とする多業種 Conglomarat Bouygues グループに属する Bouygues Telecom、固定ブロードバンド市場でオレンジに次ぐシェアを有するフリーと同一の Iliad グループに属するフリー・モバイルの 4 社が存在する。うちフリー・モバイルについては、16 年ぶりの新規参入で、2012 年 1 月に 3G サービスを開始したが、人口カバレッジは 2014 年半ばにはまだ 60%超で、非カバー地域ではオレンジのローミングを通じてサービスを提供している。

フリー・モバイルのサービスの特徴は、単純で低料金のプラン構成である。2012 年 1 月のサービス開始当時から、提供プランは、低所得者向けの月額料金 2 ユーロ（通話 120 分+SMS 無制限+月 50MB までのデータ利用）のものと、月額 19.90 ユーロ（通話・SMS 無制限+月 3GB（3G）あるいは 20GB（LTE）のデータ利用）の 2 種類のみである。どちらも最低契約期間はなく、端末は別購入となっている。また、販売店はなく、ネットや自販機での SIM カード購入で契約が成立する。

フリー・モバイルの提供プランは、サービス開始当時の既存 3 社の中心的なプランに比べ、データ利用量等が同条件の場合は月額料金が約半分であったことから、加入者が急激に増加、

同社の移動体通信市場シェアは 2013 年 12 月には 10%を超えた。2013 年の売上高は前年比 50%増で、国内の移動体通信事業者では唯一業績の伸長を記録している。

2014 年 6 月現在、既存各社の従来型のプラン(12 か月または 24 か月の最低契約期間を設定)の月額料金は 2 年前に比べて 10 ユーロ以上低下しており、クラウド・ストレージ利用や楽曲配信、TV 番組のストリーミング視聴等をパッケージに含めることで、他社サービスとの差別化が図られている。また、既存各社はフリーに倣って、ネット上の契約による SIM オンリーのプランを相次いで発表した。これらのプランの月額料金はいずれも平均 20 ユーロで、将来的にはこちらが携帯サービスの中心になるであろうとみなされている。実際、フランスでは契約全体の約 80%を占めるポストペイ加入のうち、最低契約期間のないプランへの加入割合は、2011 年末の 20%から 2013 年末には 44%と、倍以上の増加を見せている。

2. 既存事業者の収益低下は止まらず、他社との合併や人員削減計画が進行

フリー・モバイルの参入以後、移動体通信サービスの平均月額料金は、2012 年に 14%、2013 年に 27%低下している。国内のサービス加入者は年間 6%程度の増加を続けており、既存事業者も加入者数においては増加傾向を維持しているものの、売上高はこの 2 年間減少を続け、2013 年には 3 社とも前年比 10%強の落ち込みを記録している。

2013 年 10 月、Vivendi グループは、収益低下が続く SFR をグループから分離する意思を明らかにし、2014 年 3 月には Bouygues Telecom と国内唯一の大手ケーブル会社で外資系のニューメリカブルが同社の吸収合併を申し出た。Vivendi は 4 月にニューメリカブルを合併交渉先に指定、6 月 20 日に同社及び同社の最大株主 Altice (ルクセンブルクに本拠を持つ多国籍ケーブル事業者で、ニューメリカブルの株式の 40%を所有)と最終合意に達したと発表した。その内容は、Vivendi が SFR 株式の 100%をいったんニューメリカブルに売却し、両社の合併後の新会社において、新たに株式の 20%を所有するというものである。株式の売却額は 135 億ユーロと予定されている。

一方、SFR の買収に失敗した Bouygues Telecom は、2013 年後半からフリー・モバイルの追い上げを意識し、移動のみならず固定部門でも料金を引下げ、バンドルサービスでの加入者増を図る、LTE 対応地域では 3G 加入者に追加料金なしで LTE への接続を提供する等で加入者数の維持と増加に努めてきた。しかしながら収益低下を食い止めることはできず、6 月 10 日には 2014 年 1 月～3 月期に営業損益が 1,900 万ユーロに達したのを期に、同社従業員の 17%に当たる 1,516 名の削減計画を発表した。

3. 通信担当相は事業者数の減少による料金引下げ競争の緩和を期待

上記のような通信事業者間の料金引下げ競争に対し、仏通信担当相である Montebourg 氏は、「サービスの質」の観点からしばしば警告を発してきた。同氏は既存通信事業者が、収益の低下から、FTTH や LTE 等の超高速ブロードバンド網構築への投資を減額することや、安価で単純なサービスに注力するあまり、高度サービスの開発を疎かにすることは許容できないとして

いる。2013 年 12 月には、Bouygues Telecom とフリー・モバイルが LTE サービスを 3G と同料金で提供していることを批判した。同氏は、インフラ投資コストを無視した料金設定は、サービスの質の低下を招きかねないこと、またフリー・モバイルについては、オレンジのローミングによるサービス提供が主で、自社ネットワークの拡張状況が明らかでないことから、LTE 免許時に設定された数か月ごとのネットワークカバレッジ義務の順守を規制機関が確認、違反には具体的な制裁を科す等、政府の関与の強化を示唆している。

Montebourg 氏は、2014 年から、移動体通信市場のサービスの質の維持とシェアの均衡には、事業者数の減少が望ましいとの見解を明らかにしているが、既存事業者が収益低下の補てんとして、国外資本に子会社を売却することは、政府が 2013 年から ICT 産業振興の中心目標としている「国際競争力の強化」に逆行するとして、SFR とニューメリカブルの合併に危惧の念を表明している。

同氏が構想している国内市場の再編は、旧国営事業者のオレンジが、既存事業者としては最小の Bouygues Telecom を吸収するというもので、オレンジと Bouygues Telecom が合併、重複するインフラ設備を新規参入事業者に再販して、事業者間のサービス地域の格差を解消することが目的とされている。オレンジはこの構想に従って Bouygues Telecom との合併を想定した融資先の確保を始めたが、Bouygues Telecom は、当分は他社との合併は考えていないと発表している。

4. 今後の展望

これまでは低料金攻勢により、順調にシェアを拡大してきたフリー・モバイルであるが、参入後 2 年を経て、「ネットワーク事業者」としての責任を問われるようになったことで、事業方針の転換が要される時期に来ていると考えられる。同社が今後自社ネットワークの構築にどれだけの投資を行うか、そのネットワーク上で加入者に良質のサービスを提供しつつ¹、現在の料金体系を維持し得るかが注目される場所である。また既存事業者の側でも、「ネットワーク事業者」としてのフリー・モバイルに、低料金に追随するだけでない新たな対抗策を見いだせるのか、今後の動向を注意深く見守っていきたい。

¹ 通信事業者規制機関 ARCEP が 2014 年 6 月に発表した移動体通信事業者のサービスの質に関するアンケート調査の結果では、オレンジの得点が際立って高く、次いで Bouygues Telecom、SFR の順で、フリー・モバイルの得点はゼロに近かった。