

業界レポート
通信業

産業分類コード 37



リスクモンスター株式会社

通信業（産業分類コード 37）

（１）市場概要

① 営業種目

- ▶ 固定電気通信業
- ▶ 移動電気通信業
- ▶ 電気通信に附帯するサービス業

② 業界規模

総売上高 15 兆 2,405 億円

上場企業数 11 社

非上場企業数 2,089 社

③ 業界サマリー

通信業は、有線、無線、その他電磁的方式のいずれかによる情報伝達手段の設置および運用を行う事業であり、「固定電気通信業」、「移動電気通信業」に大別される。

売上高構成は、固定電気通信業が約 3 割、移動電気通信業が 5 割超を占めている。斯業種の主要企業は、日本電信電話（NTT）、KDDI、ソフトバンクがあげられる。

▶ 固定電気通信業

固定電話やパソコンなど、固定通信により音声・データサービスを提供する事業。地域電気通信業、長距離電気通信業、有線放送電話業、その他固定電気通信業に区分される。ISP（インターネットサービスプロバイダー）や IX（インターネットエクスチェンジ）、IDC（インターネットデータセンター）も含まれる。

▶ 移動電気通信業

スマートフォン・衛星携帯電話・無線呼出しなど、移動通信により音声・データサービスを提供する事業。サービスに必要な基地局を自ら保有する MNO（移動体通信業者）と、移動体通信業者から通信インフラを借りる MVNO（仮想移動体通信業者）の 2 種類がある。MVNO の企業例としてはインターネットイニシアティブ、NTT コミュニケーションズ、オプテージなどが挙げられ、「格安スマホ」の販売を手掛けている。

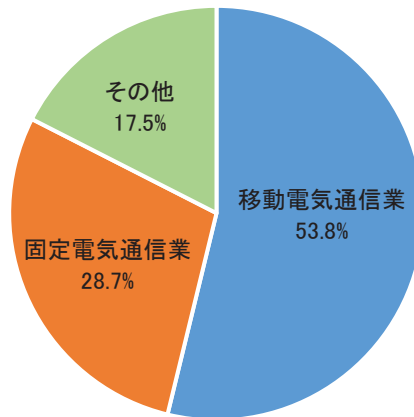
▶ 電気通信に附帯するサービス業

他に分類されない電気通信に附帯するサービスを提供する事業。電気通信業務受託会社や空港無線電話業務受託会社、移動無線センターなどが該当する。

（業界の特徴）

- ▶ 成長が著しい業界であり、他業界からの参入意欲が強い。
- ▶ 事業開始・新サービス開始時に巨額の設備投資が必要となるため、資金計画が重要となる。
- ▶ 事業所数約 25%、従業員数約 50%、売上高約 80%を東京都所在の企業が占める大都市集約型業種である。

細分類業種別売上高構成比



（出所）総務省・経済産業省「令和 3 年情報通信業基本調査」

(2) ビジネスモデル

業界の構造は、個人向けに固定回線や無線回線を提供する BtoC 事業、法人向けに通信回線やソリューションを提供する BtoB 事業、事業者を介してエンドユーザーに回線サービスを提供する BtoBtoX 事業の 3 つに大別される。

① BtoC 事業

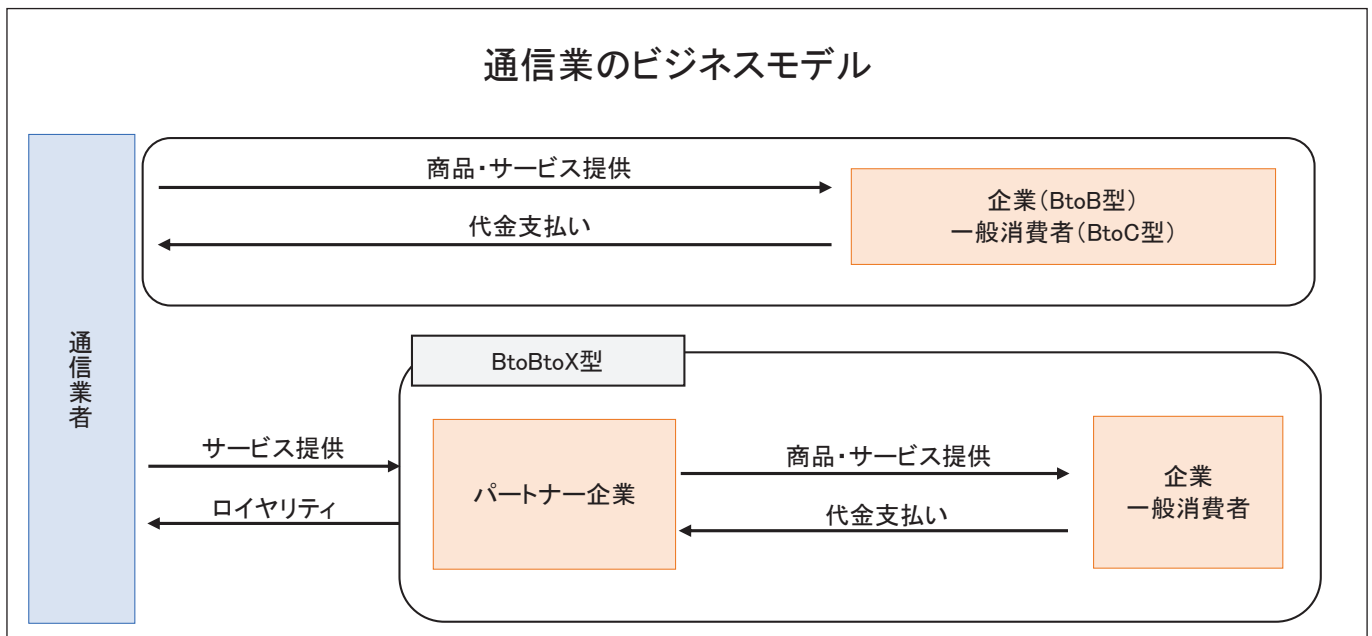
- ▶ NTT ドコモ、KDDI、ソフトバンクなどの通信キャリアが通信インフラを利用者に提供し、利用料を得ている。また、自社回線を持たない企業においては、大手通信キャリアの 4G (LTE) 回線などを借りて契約者にサービスを提供し、収益を得ている。

② BtoB 事業

- ▶ 法人向けのネットワークサービスや固定電話の提供だけでなく、通信デバイスやクラウドサービスなど通信会社が持つ幅広い商材を駆使して、トータルソリューションを提供する。

③ BtoBtoX 事業

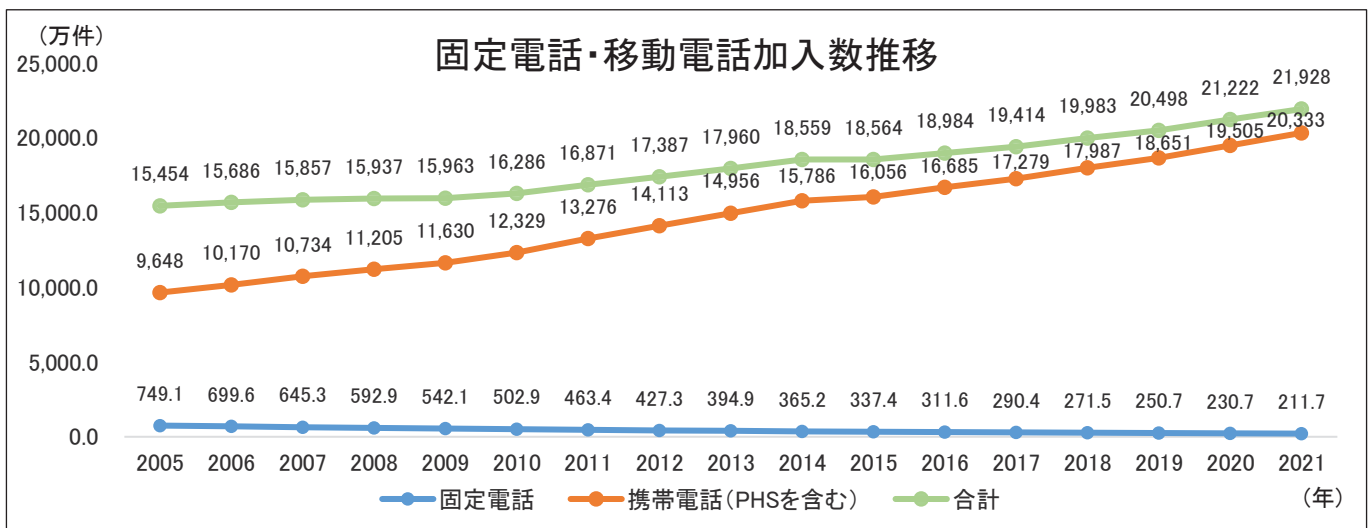
- ▶ B (通信業者) toB (顧客層を持つパートナー企業) toX (企業・一般消費者) の流れでエンドユーザー (企業・一般消費者) に対し、「ビッグデータを活用した顧客分析」や「IoT や AI を活用した業務の効率化」、「顧客への遠隔サポート」など、回線サービスを提供する。5G の普及により大容量のデータを超高速かつ超低遅延で提供可能となったことから、自動車業界の自動運転や医療業界の遠隔医療の実現に貢献している。



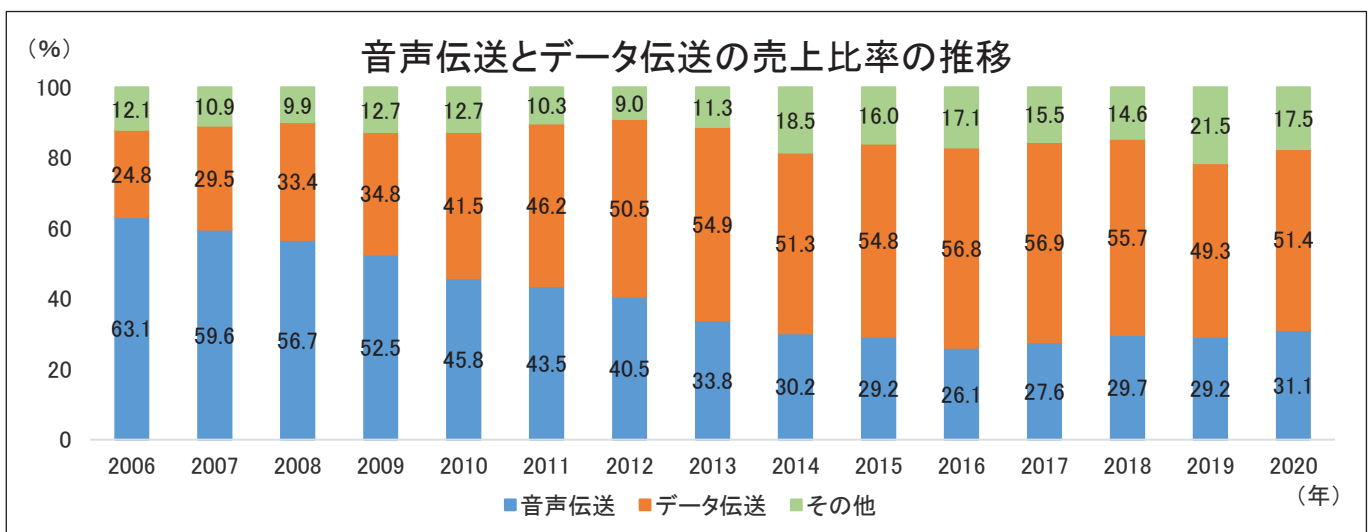
(3) 業界動向

固定・移動電気通信業者が提供している各種サービスの契約数・加入数の推移においては、過去20年間増加基調を継続しており、加入数合計は約2億件を突破している。その内訳としては、固定電話は減少が続いているのに対して、携帯電話は2007年のスマートフォン発売によって加入数が2007年時点から約2倍増加している。音声伝送とデータ伝送の売上比率では、2006年までは音声伝送が約6割、データ伝送が約2割と音声伝送が主流であったが、2012年からデータ伝送が5割を超え、以降はデータ伝送が主流となっている。

2006年に開始されたモバイルナンバーポータビリティの導入により、電話番号を変更することなく通信キャリアの変更が可能となったことや、2020年4月にはEC（ネット通販）大手の「楽天グループ」が業界最安値を売りに大手3社（NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）の寡占市場に参入したこと、また、無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供するMVNOにより、端末料金・利用料金を抑えた「格安スマホ」が普及したことなどによって通信キャリア間の競争が激化している。



(出所) 総務省・経済産業省「令和3年情報通信業基本調査」



(出所) 経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

斯業種は、自己資本比率（58.1%）、借入依存度（11.8%）、固定比率（68.4%）の3点において、電気機械器具製造業よりもやや優良な水準にあるといえる。通信設備の整備に大規模な投資を必要とするため、流動比率は電気機械器具製造業と比べるとやや低いが198.3%と安全な水準にある。

(収益性分析)

斯業種の売上高総利益率は33.0%であり、電気機械器具製造業の17.7%よりも15.3ポイント上回っている。通信業の収入は、ストック型の基本料金とフロー型の従量型通信料・通話料および端末販売料で構成されており、ストック型収入が固定収入となるため、安定して利益を獲得しやすいといえる。その一方で、斯業種においては一定の乗り換え需要が存在しており、契約者の維持、増加が収益獲得のポイントとなるため新規加入者獲得のための販売代理店への販売奨励金や広告宣伝費が嵩み、売上高営業利益率は1.0%と売上高総利益率に比べて低い傾向にある。

(効率性分析)

斯業種は、売掛債権回転期間（1.6か月）、買掛債務回転期間（1.1か月）、棚卸資産回転期間（0.1か月）のすべてにおいて、電気機械器具製造業（同2.5か月、1.6か月、1.6か月）に比べて短期傾向にある。売掛債権回転期間と買掛債務回転期間の差においては、斯業種が比較業種を0.4か月下回っている。また、棚卸資産はほとんど発生しないため、在庫によるキャッシュフローの悪化リスクは小さい。

【財務指標】

		通信業	電気機械器具製造業
安全性	自己資本比率 (%)	58.1	46.1
	流動比率 (%)	198.3	212.1
	固定比率 (%)	68.4	75.3
	借入依存度 (%)	11.8	22.3
収益性	売上高総利益率 (%)	33.0	17.7
	売上高営業利益率 (%)	1.0	1.5
	売上高経常利益率 (%)	10.6	2.3
効率性	売掛債権回転期間 (か月)	1.6	2.5
	買掛債務回転期間 (か月)	1.1	1.6
	棚卸資産回転期間 (か月)	0.1	1.6

(出所) 中小企業庁「令和3年中小企業実態基本調査」

(5) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。通信業において発生する与信取引としては、基地局設置工事や広告の受注、MVNO から MNO への利用料支払いなどが挙げられ、継続取引の場合、取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業種の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業種の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{通信業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.1 \text{ か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 10%、B 格 5%、C 格 3%、D 格 0.5%、E 格 0.3%、F 格 0%）

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 30%、B 格 20%、C 格 15%、D 格 10%、E 格 6%、F 格 0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（33.0%）と買掛債務回転期間（1.1 か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.33)[\text{原価率}] \times 1.1(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.061 \end{aligned}$$

（例：売上高 100 億円・A 格の場合：100 億円 × 0.061[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 1.83 億円）

(6) 与信管理のポイント

斯業種においては、業界全体の設備投資額が年間 1.8 兆円程度で推移しており、サービス提供エリア拡大のための通信設備の増築や通信品質向上のための追加投資など、多額の設備投資が必要であるため、資金力と投資回収見通しが重要となる。また、大手通信キャリアから回線を借りてサービスを提供する事業者においては、回線提供事業者に対する回線利用料が恒常的に発生するため、採算の確保に留意が必要である。

移動通信端末の加入契約数は日本の人口数を超えた後も増加傾向で推移しており、移動電気通信市場は拡大し続けている。一方で、携帯電話の普及率は 95%程度で高止まって推移しており、携帯電話の複数台保有が一段落した後は、成長率の鈍化が懸念される。

今後は、移動通信サービスを提供するための基地局を自ら保有していない MVNO が勢力を増すことが予想される。斯業種においては、規制の緩和・撤廃が進んできた業界であり、規制の緩和・撤廃によって新たな収益源の創出が期待される一方、業界への参入障壁を下げることによって事業者間の競争を活性化させている。規制の緩和・撤廃の内容や時期を把握し、取引先への影響は抑えておきたい。

大手 3 社の寡占状態から楽天モバイルや MVNO の台頭により低価格帯のサービスが増加するなど、消費者の利便性が向上している一方で、事業者の増加により競争が進んでいる。近年は、利用料金の低下に落ち着きが見られ、価格競争による消耗戦を回避する傾向にあるため、各事業者は高品質なサービスや低料金プランなど、特徴を強化してサービス品質を維持・向上することが求められる。

5G の普及によって新たな市場開拓が期待され、今まで通信を必要としなかった業界にも通信サービスが普及している。事業環境が変化する中で、新たな技術に対応してサービスを提供することによる競合他社との差別化が求められるといえよう。

【参考資料】

中小企業庁：「令和 3 年中小企業実態基本調査」

総務省・経営産業省：「令和 3 年情報通信業基本調査」

総務省：「令和 4 年版情報通信白書」

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）

経済産業省：「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」