

PART 2

サービス内容の充実で対抗
法人向けは光IP電話に期待

「ヒト・モノ・カネ」を惜しみなく投入するNTT東西の営業展開に正面から挑むのは難しい。主要競争事業者は「サービス内容の充実」や「顧客満足度の向上」を図ることで、NTTの牙城の切り崩しを狙う。

パート1で総務省の競争政策に言及したが、もちろん競争事業者各社はそれだけアテにして手をこまめしているわけではない。現在の競争環境のなかで、いかにして自社ユーザーを増やすかの事業戦略を練っている。

パート2では、主要競争事業者の戦略を見ていくことにしよう。

NTTの対抗軸として

「KDDIはNTTの対抗軸として生まれた通信事業者なので、できることは最大限にやっていきたい。当社が頑張らないと、再び“NTT独占”に戻ってしまう」コンシューマ事業統轄本部ブロードバンド・コンシューマ事業本部長の牧俊夫執行役員はこう語る。

KDDIのFTTHサービスの加入者は9月末現在で約19万と、かなり少ない。同社は集合住宅向け限定だったとはいえ、他社に先駆けて光IP電話サービスを開始し、映像配信でも先行するなど話題を集めた。

だが、小野寺正社長兼会長が「NTTのダークファイバーを借りるだけの事業モデルでは限界がある」と語ったように、自前で光回線を持たなかった点が大きく響いた。

しかし、2006年1月1日付けで東京電力の子会社であるパワードコムを吸収合併。07年1月1日には、東京電力の光ネットワーク・カンパニーを統合し、同社のFTTH事業を継承することになった。

小野寺社長は事業統合のメリットとして、光ネットワークを自前で持てば品質の保証ができる、NTTの回線接続料金の変動などの不安定要因を排除できるなどコスト面のメリットが大きい、NTTとは違うサービスの提供も可能という3点をあげている。

同社は事業統合に先駆け、今年6月に東京電力との統一サービスブランド「ひかりone」を立ち上げた。現在はまだ、東京電力の「TEPCOひかり」サービスも新規加入を受け付けている

が、近い将来、新規ユーザーはひかりoneのみで受け付けるようにする。

問題は、TEPCOひかりが「100Mbps占有型」であるのに対し、ひかりoneはGE-PONを利用した「100Mbps共有型」である点だ。同社は既存ユーザーに迷惑をかけないよう、TEPCOひかりもこれまで通りに提供する方針だが、いつまでも2つの形態でサービスを続けるわけにはいかない。牧執行役員は「当社はCDN(高品質IPネットワーク)を構築しており、将来的にはGE-PONのほうが高品質なサービスが提供できるので統合したい。ただ、そのタイミングについては慎重に検討していきたい」と語っている。

首都圏シェア30%を目指す

牧執行役員は「東京電力との事業統合には、インフラを所有すること以外のメリットもある」と語る。

例えば、ユーザーの引越し情報がいち早く入手できる点だ。引越しの際に必ず連絡を入れるのは電話会社、ガス会社、そして電力会社



「ひかりone」はDION、@nifty、BIGLOBE、DTIの各ISPを通じて提供中で、12月1日からはSo-netにも対応する