

特集

2

KDDIの将来を決する固定事業 直収黒字化に続き今年は光で攻める

04年度から営業利益で赤字に転落しているKDDIの固定通信事業。au事業が好調なうちに再び黒字化を目指す。懸念の1つだった「メタルプラス」は安定局面に入った。今後は東京電力と事業統合した「ひかりone」に精力を傾ける。同社が描く事業戦略を追った。

携帯電話に代表される移動通信サービスが総じて好調である一方で、それにトラフィックを奪われている固定通信サービスの現状は厳しさを増している。これをどう打開していくかということは日本だけでなく、世界的な通信事業者共通の悩みだ。

昨今声高に叫ばれているFMC(固定・移動融合)は「屋内では固定電話網を利用することで通話料を安価に抑えよう」とするサービスだが、見方を変えれば「減少の一途を辿る固定網のトラフィックを向上させよう」という「固定通信サービスを救済するためのもの」と言えるだろう。

国内の通信事業者に目を向けると、NTTグループの直近の2006年度第3四半期(3Q)決算を見ても、NTT東日本/西日本の営業利益は前年同期比で減収が続いている。固定系3社のうち唯一、NTTコミュニケーションズだけは増収に転じたが、ソリューション収入が貢献したもので、音声系サービスの収入は依然として減収が続いている。

ソフトバンクグループも携帯電話事業の華やかさに隠れる形になってい

るが、ソフトバンクテレコムは固定通信事業は芳しくない。同社によれば、直収電話サービス「おとくライン」の営業戦略変更に伴い収益性は改善しているものの、06年度3Qの営業利益は23億円強の損失となっている。

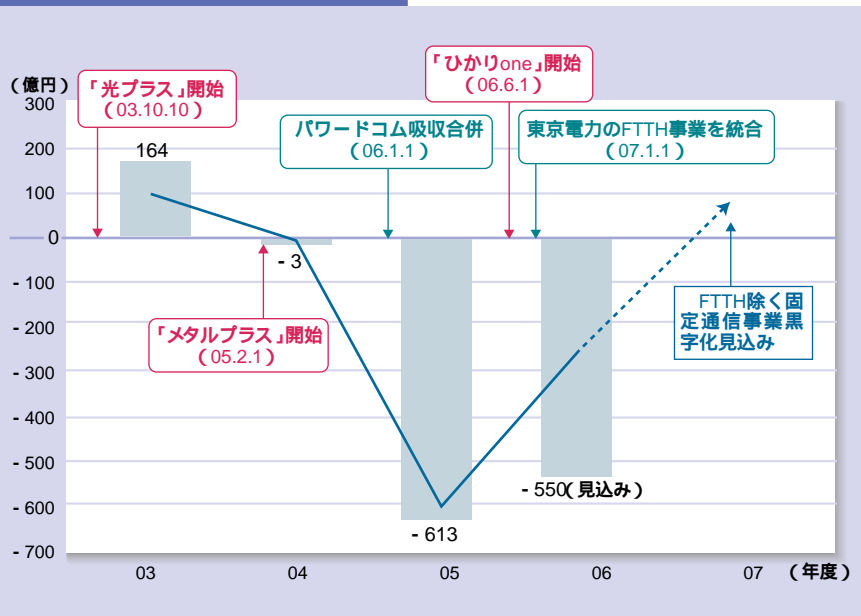
KDDIも例外ではなく「auが好調なうちに何としても固定通信事業を黒字に」というのが会社の未来を掛けた基本戦略だ。06年度3Qの決算に目を通していても、固定通信事業の営業損失を移動通信事業の営業利益が吸収するという、04年度からの状況に変わりはない。

そこで本特集では、将来に向けた展望確立を急ぐKDDIの固定通信事業について、直収電話サービス「KDDIメタルプラス」とFTTHサービス「ひかりone」を中心に、黒字化に向けた事業展開を追う。

メタルプラスは安定局面に

「メタルプラスは開通が軌道に乗り、採算も改善傾向にある。私は常々“メタルプラスでまずトップラインを上げ、そのうえで利益を確保していく”と言い続けて来たが、ようやくそうな

図1 固定通信事業の営業利益推移



ってきた。予定通り、07年度には通期ベースで黒字化が達成できそうだ」
小野寺正社長兼会長は、06年度3Qの決算説明会でメタルプラス事業についてこう語った。

05年2月1日にサービスを開始したメタルプラスは、初年度(05年度)から大きくつまづいた。最大の理由はエリア展開の遅れだった。このため、申し込みベースでは順調だったものの、サービス開始から5カ月後の6月末時点でも申し込み数の半分にも満たない開通状況だった。

エリア展開を示す開局GX(加入者交換局)数は、下期に入って開通が加速したものの、05年度末1800局の開通目標に対して1470局に留まった。契約数(開通数)も当初計画の220万回線を大きく下回る180万回線だった。

メタルプラスの拡販にはかなりの予算を投じていたこともあり、05年度の固定通信事業の営業利益は613億円の損失と、前年度の3億円の損失から大幅に赤字額が増大した(図1)。

06年度は期初に累計で「275万回線獲得、1530局開局」という目標を立ててスタートした。

05年度後半に開局ペースが加速したことに加え、法人向けに投入が遅れていたISDN対応メニューを揃えたこともあり、06年度は着実に契約数を伸ばしている。3Q末時点での契約数は260万7000回線となり、目標の275万回線達成はほぼ間違いのない

状況だ(図2)。

これに伴い音声サービスも、05年度は3Qまで前年同期比でマイナス成長だったが、06年度は3Qまで同10%以上の成長で推移している。その結果、固定通信事業の3Qまでの営業利益は255億円の損失だが、前年同期比で183億円の赤字幅縮小というように、着実に改善している。

コンシューマ事業統轄本部ブロードバンド・コンシューマ事業部長の牧俊夫執行役員は「メタルプラス事業は安定局面に入ってきたので、今後は既存ユーザーの解約に注意しつ

つ、徐々に顧客を獲得していけばよい。主要営業リソースは07年度にかけて“ひかりone”に向ける」と語っている。

ひかりoneで高い数値目標

今後の固定通信事業の主力となるFTTHサービス「ひかりone」は、07年1月1日の東京電力の光ネットワーク・カンパニーの統合を前提に、共通ブランドとして06年6月から提供を開始した。だが、事業統合直前の12月末時点でKDDI単独で21万6000加入と、4月からの3Qでわずか4万

図2 メタルプラスの契約数推移

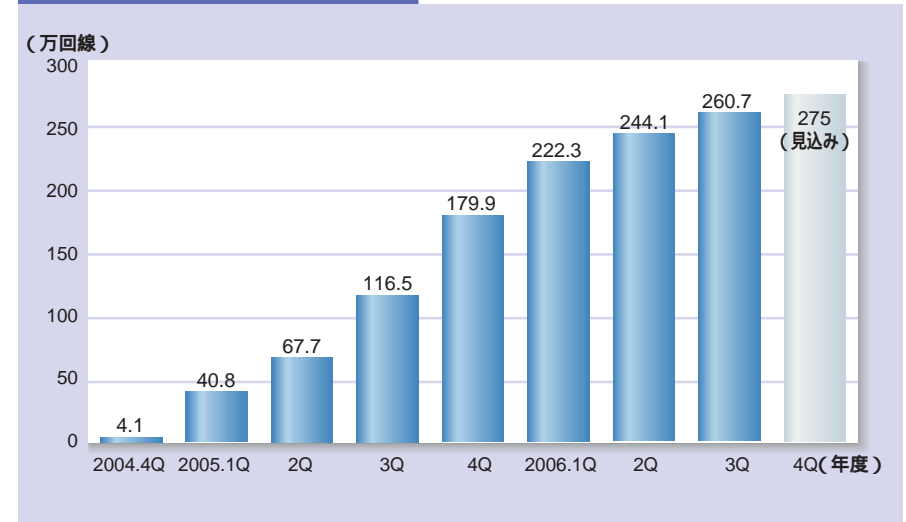


図3 KDDI(ひかりone)と東京電力(TEPCOひかり)のFTTH加入者推移

