

# コスト削減、FMC、IPTVの3つの視点で分析 独仏英トップキャリアのNGN戦略

欧州のNGN動向を分析する際に、重要なポイントはコスト削減、FMC、IPTVだ。この3つの視点をベースに、欧州を代表する独仏英の通信事業者の戦略をレポートする。

文 炭田寛祈(情報通信研究機構 欧州パリ事務所長)

## 欧州NGNの狙い

我が国ではNGNというと固定網の光化、オールIP化による高度サービスの提供がイメージされるが、本誌7月号の拙稿で触れた通り、NGNの標準化を主導した欧州では、固定・移動網のオールIP化・簡素化による「ネットワークコストの低廉化」と「ネットワーク融合」の促進が重視されている(図表1)。2007年1月、NGN標準化の発祥の地とも言える欧州電気通信標準化機構(ETSI)本部を訪問し、NGN標準化を担当したTISPAN(タイスパン)のライナー議長から伺った欧州NGNの狙いを改めて説明したい。

NGNのポイントはネットワークアーキテクチャを物理的なアクセス伝送機能とサービス機能の2つに分け、そのサービス機能の部分で第3世代携帯電話(3G)用の技術として標準化されたIMS(IP Multimedia Sub-

system)仕様を移動・固定網の両方に適用している点だ。

議長が最初に強調したのは、ETSIでの標準化にあたりNGN環境で異なるサービスを連携させたいというニーズを持っていた産業界が、FMCに強い関心を示していたということだ。アクセス方法に依存せず共通したサービスを顧客に提供できる、つまり、固定回線を使っているユーザーが本来は移動回線用に開発されたアプリケーションを利用したり、逆に移動回線のユーザーが固定回線用のアプリケーションを利用したり、ということが要求されたという。

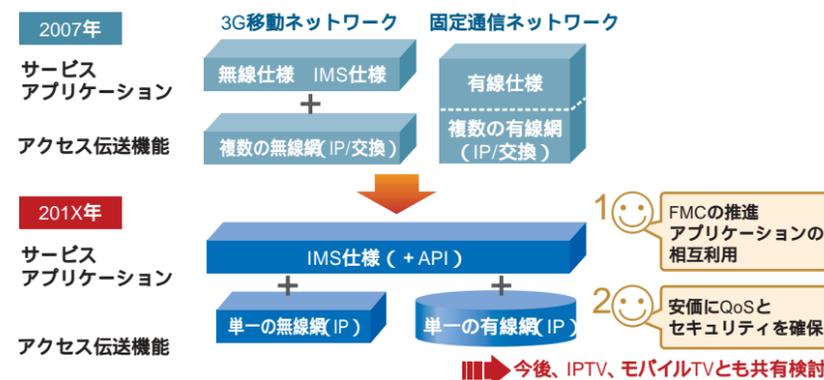
そして、第二の目的が、品質とセキュリティを確保した上でオールIP化による安価なネットワーク構築するこ

とだ。BTが04年6月、オールIP化計画を公表し、PSTN回線のNGNへの統合などネットワークの簡素化により、年間2400億円のコスト削減を期待する、としたのもこの文脈である。

また、「欧州のNGNについて『唯一の立場』はなく、各事業者ごとの戦略によってNGNの狙いは異なる。FMCに積極的ではない事業者にとって、NGNについての最大の関心はその環境でPSTN(一般電話回線網)やISDNなどを代替できるかだ」とも議長は語った。欧州では、ユーザーに広く普及している固定電話端末等をそのまま利用できるよう、現行のPSTNやISDNを擬似的に再現できることが極めて重視されたのである。

これらはETSIでの標準化の際に強く意識された点だが、現実の産業界でNGNはどのように進捗しているのか。欧州を代表する独仏英3カ国の主要通信事業者動向に注目したい。

図表1 欧州NGNの狙い



## 炭田寛祈(すみだ・ひろき)

1986年、東京大学法学部卒業後、旧郵政省に入省し、「電波開放戦略」推進のための法改正プロジェクトなどを担当。2005年から現職。著書に『電波開放で情報通信ビジネスはこう変わる』(東洋経済新報社)など

## NGNとNGA

説明を始める前に指摘しておきたい点がある。欧州におけるNGN動向を理解するには、いわゆるNGNを狭義のNGNとNGAに分けて分析することが重要だということだ。本稿ではこれから、「NGN(Next Generation Network)」という用語は主としてITUのNGN標準に基づきIP化された固定系のコアネットワークを、「NGA(Next Generation Access)」とは主としてFTTHなどアクセス網の高速化を指すものとして、使用することにしたい。

もちろん、NGNもNGAも戦略的に密接な関係にあり、各通信事業者も総合的な視点で戦略を進めている。しかし、アクセス網の光ファイバー化がNGNの主要な要素として語られることが多い我が国と異なり、欧州で

「NGN」はコスト削減やFMCなど融合サービスの推進などを目的とし、「NGA」はIPTVの推進などを目的としているなど、その狙いや進め方に違いがあるため、両者を区別して議論することは有効であろう。

ちなみに、フランス通信規制庁では「NGN」を「アクセス技術や端末にかかわらず、IPプロトコルおよび唯一のアーキテクチャ上で、さまざまな種類のトラフィックを伝送することができる新世代のネットワーク」と定義した上で、「NGNコア」と「NGA」に分けてNGNに関する議論を展開している。

それでは、固定電話、ブロードバンド、携帯電話の3事業を併せ持つドイツテレコムの変革の見通しとその基本戦略を概観してみよう。これにより欧州におけるネットワーク動向の基調が見えてくる。

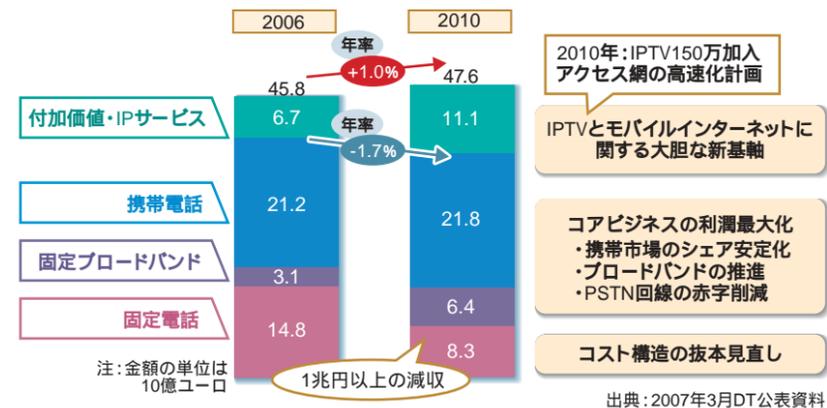


## ドイツテレコムの動向と基本戦略

図表2をご覧いただきたい。07年3月に公表された、ドイツテレコムグル

ープ(以下、DT)の06年から2010年にかけての収入構造の変化の見通

図表2 ドイツテレコムの基本戦略



しと、これに対応する同グループの基本戦略をまとめたものである。

まず目に付くのが固定電話収入の極端な落ち込みだ。固定電話収入は148億ユーロ(約2兆4400億円:総収入の32%[以下同様])から83億ユーロ(約1兆3700億円:17%)へと円換算で1兆円以上の減収を見込んでいる。このため、PSTN回線の赤字額の削減が大きな課題になっている。

次に、固定ブロードバンド収入は、31億ユーロ(約5100億円:6.7%)から64億ユーロ(約1兆600億円:13%)へと倍増強を見込んでいる。

さらに、携帯電話収入であるが、携帯電話の国内総加入数の頭打ちや競争事業者との熾烈な価格競争に直面している中で、212億ユーロ(約3兆5000億円:46%)から218億ユーロ(約3兆6000億円:46%)へと微増を見込んでいる。ここでは、携帯電話市場での同社のマーケットシェア(携帯事業者4社中、38%)の維持が重要課題とされている。

これら固定電話収入、ブロードバンド収入、携帯電話収入の合計では、391億ユーロから365億ユーロへと、年率1.7%のマイナス成長になってしまう。そこで、DTがプラス成長を確保する切り札としたのが、付加価値・IPサービスの対策強化だ。

付加価値・IPサービスからの収入を67億ユーロ(約1兆1100億円:15%)から111億ユーロ(約1兆8300億円:23%)へと大幅に引き上げ、グループ全体で年率1%のプラス成長を確保する。このための具体策が、IPTVとモバイルインターネットの強力な推進である。