

Part1 ブロードバンドサービス編

光2000万/NGNへ最初の山場

07年度上期で1000万を突破したFTTH。だが、NTTが光3000万の目標を下方修正するなど、決して順調ではない。NGN時代を脱み工事体制の強化や接続ルールの整備等、取り組むべき課題は多い。

文 藤田 健(本誌)

2008年3月、NTTのNGN(次世代ネットワーク)を利用した商用サービスが始まる。持ち株会社の三浦惺社長は今後のNTTグループについて「顧客第一を基本スタンスとし、新たなブロードバンド、ユビキタスマーケットの創造、財務基盤の確立、そして安心・安全・信頼の維持向上を目指していく」との方針を示しているが、その柱になるのがNGNだ。

特に財務面では、この数年で差はかなり縮まって来たとはいえ、まだまだ固定の音声系サービスの収入減をIP系が補うところまで行っていない。このため、NGNで上位レイヤの部分まで一体的に強化し、ユーザーに提供していくことが肝要となる。

NGNの初年度である08年度に提供するサービスは、現行の「Bフレッツ/フレッツ光」でのサービスの継承・強化に主眼が置かれている。従来の光ブロードバンドサービスやひかり電話、テレビ電話等を提供する一方で、光ブロードバンドサービスにはIPv6通信機能を標準装備。ひかり電話では音声帯域を現在の3.4kHzから7kHzにした高品質タイプ、テレ

ビ電話ではテレビ放送並みのSD品質と、より高精細なハイビジョン品質というように、NGNならではのメニューも追加した。

NTTではまず、従来サービスプラスアルファを提供することでNGNのメリットをユーザーに訴求していく。

いうまでもなく、NGNは光アクセス回線での提供を前提としたサービスだ。NTTは将来的に固定通信サービスのすべてをNGNで提供する方針で、そのためにはNGNサービスの拡充とともに、光アクセス回線の普及戦略が重要になる。だが三浦社長は、07年11月9日の中間決算説明会で、2010年度の光回線の加入獲得目標を、従来の3000万から2000万に下方修正することを発表した。

NTTグループは04年11月に発表した「中期経営戦略」で「2010年までに光3000万加入」という目標を掲げていた。この数字について三浦社長は「具体的な数字を積み上げたものではなく、加入電話6000万回線の半分をビジョンとして掲げたもの」と以前からの説明を繰り返した。

修正後の2000万という目標につい

ては「3年間の実績を踏まえ、今後の需要、競争状況等を織り込んだ」と説明した。NTT東西のBフレッツ/フレッツ光の加入者は、計画通りなら07年度末(08年3月)で947万に達する。その場合、05～07年度の3年間で約800万(781万)増となり、その後の3年間(08～10年度)で上乗せ分を見込んで約1000万増としたわけだ。

映像配信に活路を見出す

NTTグループの「今後3年間で1000万回線増」という目標の実現、さらにFTTH市場全体の拡大には何が必要になるだろうか。それを考えるうえでまずは、07年度の現状を押さえておく必要がある。

総務省が発表した07年度上期(07年9月)現在の国内のFTTH市場は1051万9000回線で、ついに1000万回線を突破した。事業者のシェア別ではNTT東日本が421万回線で40%、NTT西日本が321万5000回線で30.5%となっており、東西合計で70.5%に達した。06年度の同期が66%のシェアだったので、NTT東西と競争事業者との格差はますます広