

6万5000社の法人会員を強みに ASP、ビジネスポータル の成長狙う

富士通の100%子会社ニフティは、2001年度末現在で518万人の個人・法人会員を抱える国内最大のISPである。ADSL / CATVのブロードバンド会員は約30万人を超え、ポータルサイトの@niftyはYahoo!に次ぐ訪問者数を数えるという。ニフティでは定額制によるインターネット常時接続サービスが企業にも普及してきたことを受け、中小企業やSOHOユーザーに的を絞ったグループウェアのASPサービス、ビジネス情報専門ポータルを本格的に立ち上げた。

ブロードバンド時代の到来によってISPは淘汰の波にさらされている。背景には、常時接続サービスの登場によるインターネット接続料金の低価格化、通信速度向上に伴う設備投資の増加、ブロードバンドに対応した優良コンテンツ獲得のためのコスト増加などがある。

こうした市場環境の変化の中で、ニフティを取り巻く競争構造も様変わりしつつある。2002年4月22日、国内第2位のNEC (BIGLOBE)を中心に、KDDI (DION)、日本テレコム (OCN)、松下電器産業 (hi-ho) の4社はISP事業で提携すると発表。各種コンテンツやサービスの共同開発を協議するコンソーシアムを5月中にも設立し、今後は他のISPに同グループ参加を呼びかけていくという。

ニフティの渡辺武経社長は、4月24日に開催された2002年度事業方針説明会の席で、「構想レベルでコンソーシアム設立の話はNECからあったが、現時点で当社がコンソーシアムに加わる予定はない」との考えを明らかにした。

ニフティの田坂信取締役・営業統括部長は、コンソーシアムに参加しない同社の意図を次のように補足する。「4人5脚で走れば1人で走るよりずっと動きが遅くなる。それにコンソーシアムの会員となることで、コンテンツ開発や購入にかかる多額の投資を削減できる効果が強調されているようだが、ISPが自ら数億円もするコンテンツを調達し提供していくという発想は当社にない。それより、コンテンツを保有する企業が安心して配信できるセキュリ



ニフティ取締役、営業統括部長の田坂信氏

化にもなる。」

ニフティでは、インフラからコンテンツまですべてのレイヤを自社でカバーするいわゆる垂直統合型のビジネス展開は想定していないという。また、2001年度の売上高が前年比6%増の639億円、経常利益2ケタ億円の好調な業績にあったことも、連合形成を避け独立歩を判断させた一因にあるようだ。

中小・SOHO向けASPを展開

現在、ニフティと契約する企業数は約6万5000社、ID数に換算すると約20万件にのぼっている。これは同社が、「CUG (Closed User Group)」と呼ばれるインターネットとは切り離された専用のネットワークを用いたEDI (Electronic Data Interchange) サービスやホスティングサービスなどを売りに、中小企業・SOHO市場で法人ビジネスを拡大してきた成果である。

ところが近年、インターネットとイントラネットの普及でCUGから自社システムに移行する企業が増加。パソコン通信時代には全全体の30%を占めて

図 ニフティの2002年度サービスロードマップ

	2001年度	2002年度
創造・成長支援	Net Debut@nifty @niftyアフィリエイト @pay フリーマーケット	e-LARNING 個人向け ストリーミングサービス
コミュニティ支援	@nifty メッセージャー Go2Call (VoIP)	ビデオチャット フォーラムの Web展開 更新通知メール 新ストレージ サービス
安心・安全支援	ウイルスバスター for @nifty Mail Security@nifty	ホームネット支援 ホームサーバー セキュリティ

(出展: ニフティ)

する企業が安心して配信できるセキュリティや課金決済の仕組みを整え、視聴者を獲得するためのチャネルを整備していくほうが重要。それが当社の強みにもなり他社との差別