

**第**二種事業者の悲願ともいわれたキャリアズレートが今春に専用線で実現したが、ふたを開けてみると意外にメリットがない。通信市場の変化が「ドッグイヤー」以上に急だからだ。インターネット時代を見据えた競争政策の新たな枠組み作りが求められているが、今回の接続ルール見直しは第二種ビジネスの成否を問う分水嶺になるだろう。パート3では、キャリアズレートやMVNOを取り上げ、第二種事業者を取り巻く新たなビジネス環境を追う。

専用線キャリアズレートが実現

NTT東西が今年1月に認可を受け、3月から提供を開始した専用線の事業者向け割引料金(キャリアズレート)は、現在ISP事業を手がける中部(愛知県豊橋

とATM専用線が最低で契約期間3年未満、契約額100万円までが8.6%、最大で6年以上、3000万円超が24.3%の割引となる。

キャリアズレートの適用を受けても、二種事業者がユーザー企業に提供しているネットワークの物理的な構成やサービス自体には何も変更はなく、従来ユーザーが二種事業者に支払ってきたネットワークサービスの料金も変わらない。変わるのは、二種事業者名義になっているユーザー企業ビルから二種事業者の相互接続ポイント(POI)までの県内専用回線の料金内容だ。NTT東西の県内業務区間に閉じている専用線が対象のため、県をまたがるNTTコミュニケーションズの県間専用線は対象外。あくまでNTT東西がエンドユーザー向けに提供してきた専用線の料金が、二種事業者が借りて企業ユーザーに再販する場合に割引になるというもの。

キャリアズレートの提供を受けているインテックの例でみると次のようになる。同社の横浜にあるコンピューターセンターから東京都渋谷区笹塚のオペレーションセンターまでは長距離会社の県間専用線で結び、笹塚からユーザー企業ビルまでの足回り回線にNTT東日本の専用線を使っている。キャリアズレートで割引

**PART 3** 新たなビジネスモデルの創出

お墨付きを得た“MVNO”で  
携帯市場にバーズン呼び込む

市)やSI事業者のスターネット(大阪市)など30社以上の事業者が適用を受けている。割引率は、高速デジタル専用線

専用線キャリアズレートの概要

割引率	高速デジタル伝送サービス	8.6%
	ATM専用サービス	<24.3%>
	一般専用サービス	3.5%
料金体系	高速デジタル伝送サービス	<10.3%>
	料金={専用サービス契約約款の料金額 ×(1-端末間伝送等機能割引率)} 上記料金を長期継続利用減額及び高額 利用割引を専用サービス契約約款の条 件で適用割引率の<>内は、長期継続 利用減額、高額利用割引を合わせた最 大割引率	

・ユーザー向け回線と同様な接続形態で、端末回線の先で、他事業者様と相互接続している形態

