

NTT 3000万計画で背水の陣 まだ見えない収益構造

加入電話は、光IP電話へと大きく転換する。NTTは固定通信の減収に歯止めをかけるべく、光IP網の構築を急ぎ、2010年3000万回線の移行戦略計画を発表した。だが、具体的な実行戦略に欠ける。対するNCCは、サービスの足固めを進めている。

「メタル回線の固定電話から、光アクセス回線による各種IPサービスに移行する大転換期に差し掛かった」

NTT持ち株会社の和田紀夫社長はこう語った。2004年11月10日に発表した「NTTグループ中期経営戦略」は、この言葉の通り、各家庭やオフィスまでのアクセス回線を、現在のメタル線から光ファイバーに切り替えることが最大の柱となっている。

メタル線の扱いについては、「光ファイバー網との二重設備となり、事業運営上の負担が大きい」との考えから廃止する方向。第1ステップとして、

2010年までに3000万回線を光ファイバーに切り替える。第2ステップで、全面的に移行させる」という。

つまり、NTTの加入電話は、10年以内に光IP電話へと、全面的に切り替わることになる。まさに、100年に一度の大転換期といえるだろう。

需要対応型から需要喚起型へ

まず、NTTの中期経営戦略の内容を整理しておこう。和田社長のコメントにもあるように、2010年までに3000万回線をメタル線から光ファイバーに切り替える。加入電話は現在、

約6000万回線なので、その半分を移行させることになる。04年9月末現在、NTT東西のBフレッツユーザーは121万5000加入。04年度目標の合計200万加入が実現できたとしても、05年度以降、年平均で467万ユーザーを獲得しなければ達成できない計算になる。

和田社長は、「従来は、需要があるところに敷設する形で対応してきたが、今後は需要喚起型に切り替え、面的に提供体制を整える」と目標達成に向けた方針を明らかにした。10年度までの6年間に設備投資に5兆円を投入。その6割を光IP網に向けると8333億円と現行水準並みだが、IP網の構築に必要なルーターは既存

図1 NTTが「中期経営戦略」で打ち出した主要数値目標

