

特集 3

商・材・研・究
IP-VPNサービス

第2ラウンドは中小企業市場
複合サービスで新規顧客開拓へ

企業向けWANサービスの主役と目されるIP-VPNサービスだが、広域イーサや新しい低価格サービスに追われる局面に突入。主戦場を中小企業市場に移しながら、プロバイダーは差別化の決定打を模索中だ。主要キャリア4社の方針と戦術を探る。

企業データ通信サービスの主役の座についたIP-VPN。だが、フレームリレー（FR）からの移行は一巡し、付加サービスも出尽くし、インターネットVPNの追撃を受けるなか、主要プロバイダー＝大手固定系キャリアの事業は緩やかな曲がり角に立っている。

ここでは、NTTコミュニケーションズ（以下NTTコム）、KDDI、日本テレコム、それにパワードコムを加えた4社の事業に注目。前半でマーケットの現状、後半で各社の戦略と施策を見ていく。具体的には、これまでの実績、市場概況・市場展望、適用領域の変化、差別化戦略・拡

販戦略、チャネル政策、付加サービスの拡充、新たな視点での取り組みまで、現在のIP-VPNサービスの全体像を探る。

3社でMPLSの8割握る

まず の実績について、IP-VPNの市場規模は2004年度1520億円、約24万5000回線で、年率7%前後の伸びと見られる（詳細は本誌2月号特集1）。KDDIではローエンド市場の開拓により、05年は10%前後伸びると見る。施設数の伸びが堅調で単価は横ばいなので、売上は微増。「06年には1700億円前後に市場が拡大す

る」とNTTコムでは見ている。

市場シェアは、NTTコムが30%前後で首位。バックボーンから提供されているMPLS-VPNに限って見ると、NTTコムの「Arcstar IP-VPN」、KDDIの「KDDI IP-VPN」、日本テレコムの「SOLTERIA」の3つで8割以上を占める。3社のなかでNTTコムは50%近く、KDDIは3分の1以上のシェアを握るという。3社のほかにはNTT PCコミュニケーションズの「CUNets」、NTT-MEの「XePhion IP-VPN」、ケイ・オプティコムらのサービスがある。またMPLS-VPN以外には、NTT東西の県間・県内サービス「フレッツ・オフィス」や、富士通の「FENICS」等のプロバイダサービスなどがある。

NTTコムの獲得回線数は9万2000回線で「売り上げもシェアも上

MPLS

マルチプロトコル・ラベル・スイッチング。IPパケットにルーティング情報を盛り込んだ固定長ヘッダの「ラベル」を付与して、通信相手特定する技術。事業者のIP網を仮想的に区切ることで、セキュリティを確保。データの種別や拠点別の帯域制御やアクセス制御など、従来のネットワークサービスでは不可能だったマネージドサービスを可能とする

っている」という。因みに広域イーサの「e-VLAN」は約2万回線、インターネットVPNの「OCN-VPN」はIPSecの台数ベースで約1万6000である。

KDDIの獲得回線数は、2004年9月末6万4000回線で、年度末には7万回線前後に増える見込み。昨年7月にスタートしたパワードコムの「PENeX」が実績を築くのはこれからで、「商談期間が長く、半年単位で見えていく必要がある」としている。

安定期に入った市場

の市場概況と展望について見てみよう。

回線数の多くを占めているのは既存ユーザーで、大企業から小規模拠点まで幅は広い。

年々の伸び率は鈍っている。「需要は一段落し、市場が成熟してきたと感じている」（KDDI）、「IP-VPN市場

の伸びは徐々に衰えていく」（パワードコム）の見方は一致している。

「既存市場はほぼ一巡した」という点でも、各キャリアの見方は一致している。NTTコムの場合、99年8月の「Arcstar21」でスタートし、2000年後半からは「Arcstar IP-VPN」として提供してきたが、その後3年で大手既存ユーザーの更改はほぼ完了。現在動いている案件は、新規の中小企業ユーザーが中心だという。

しかも現在、IP-VPNは広域イーサと安価なインターネットVPNの猛追を受けている。2010年頃には広域イーサに抜かれるとも言われている。「企業ネットワーク全体の需要は2006年まで伸び続けるが、どんどん安いサービスに移行していくので、施設数の増分では支えきれなくなり、やがて収益は悪化する」とNTTコムでは予測する。

同社の実績を見ても、純増幅は年々縮小している。「新規開通数はそれほど減っていないが、徐々に増える廃止が全体の伸びを鈍化させている。廃止が増えた理由は、インターネットVPNやGroup-VPN（囲み記事）等に流れた結果」だという。キャリア間競争というよりサービス間競争である。04年度に1000回線前後の純減になったキャリアがあるとも言われている。

日本テレコムは強気の見通しだ。「広域イーサが出てきたが、ユーザーの融通がきく閉域網サービスはIP-VPNなので、まだ伸びると思う。企業のニーズに応じて選択されるので、今後ある時期に成長が止まることは想定していない。現在もFRからの移行が進行中だが、両者はまったく異なる技術。IP-VPNが他の技術に代替されることはしばらくない。L3

中小企業市場を拡大する
エントリー型VPNサービス

● Group-VPN

NTTコムの「Group-VPN」は、ブロードバンド回線を利用した企業向けの安価な閉域型VPNサービス。2004年6月にスタートした。アクセス回線には、アッカ・ネットワークスが提供する下り最大12MbpsのADSL、NTT東西のフレッツADSLおよびBフレッツを利用。料金は1拠点当り7350円からで、最大50拠点まで接続できる。オプションとして、04年12月に「Arcstar IP-VPN」とのゲートウェイ接続サービスを、1Mbps共有型で月額1万円からという価格でスタート。ほかに広域イーサの「e-VLAN」、企業向けIP電話サービス「Phone IP Centrex for Group-VPN」との接続サービスも用意されている。

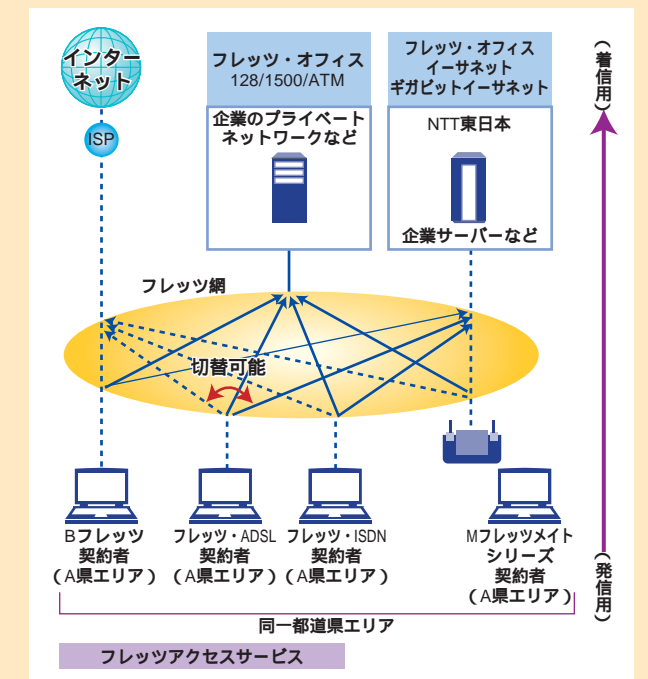
● フレッツ・オフィス

NTT東西地域会社が提供する「フレッツ・オフィス」は、NTT東西の地域IP網にユーザーのネットワーク等を接続するサービス（図1）。同一県内のフレッツ・アクセスサービスBフレッツ、フレッツ・ADSL、フレッツ・ISDN およびMフレッツメイトシリーズからのみ接続可能とし、エリア限定のVPNを構築できる。128k・1.5M・ATM（最大135Mbps）の専用線メニュー、10/100Mイーサ、100M～1.5Gbpsのギガビットイーサのアクセスメニューがある。

● フレッツ・グループアクセス

「フレッツ・グループアクセス」は、NTT東日本エリア17都道府県のフレッツ・アクセスサービスユーザー間でプライベートグルー

図1 「フレッツ・オフィス」のイメージ



プを構成し、登録メンバー間のIP通信を手軽に実現するサービス。最大参加拠点数10拠点（月額735円）と、30拠点（4725円）があり、ビジネスタイプを除くBフレッツと、フレッツ・ADSL、フレッツ・ISDNで利用できる。