

固定ブロードバンドが3000万回線突破 “ノンPC需要”開拓が飛躍への試金石

FTTH市場の純増数鈍化にみられるように、PC利用での需要は一巡し、各事業者は「ノンPC」をターゲットにし始めた。そうしたなかで、将来競合の可能性のある無線ブロードバンドも胎動してきた。

文◎藤田 健(本誌)

文◎藤田 健(本誌)

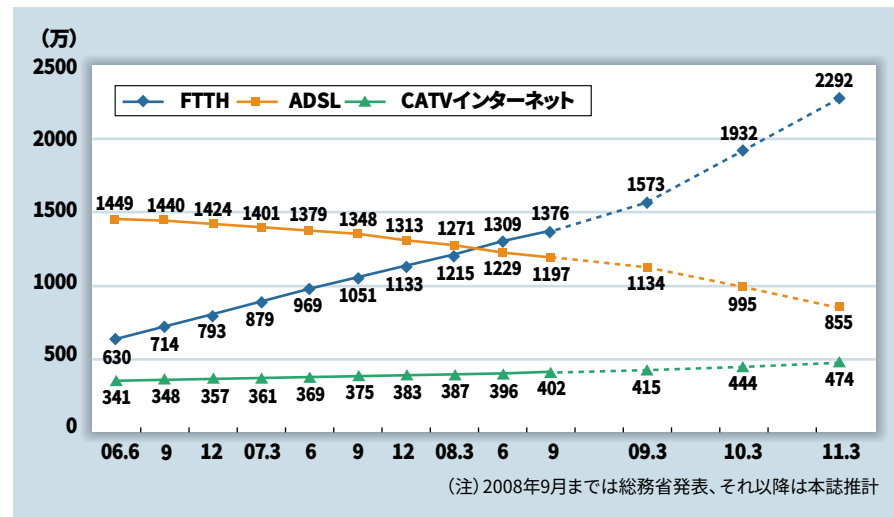
「2010年度光2000万」の全国目標達成はかなり難しくなったと言わざるを得ない」——NTT東日本の江部努社長は2月27日の09年度の事業計画発表会でこう語った。目標数値をどうするかは3月、4月の動向を見極めたうえで、5月の08年度の決算説明会で持ち株会社の三浦惺社長が発表するとしているが、下方修正は避けられない状況だ。

08年度第1四半期(1Q)に累計数でADSLを逆転し、名実ともに固定ブロードバンドの主役に踊り出たFTTH(**図表1**)。1Qの事業者各社の純増数も年度計画に向けて順調なスタートだった。だが、2Qに状況

が一転し、純増数が失速した。

NTT東日本・コンシューマ事業推進本部営業推進部IPアクセスサービス部門IP商品戦略担当の山貫昭子担当部長が「東日本エリアで純増10万を切る月もあった」というように、2Qは月平均10万3000の純増に留まった。1Qの月平均からは約4万減だ。NTT西日本も同様で、2Qの月平均は1Q比で約3万減となった。これを受けて中間決算の時点で08年度の純増目標数を340万(東200万、西140万)から280万(東160万、西120万)に下方修正した。なお、NTT東西は09年度の事業計画発表時に、08年度の目標をさらに250万(東140万、西110万)

図表1 固定ブロードバンドサービスの契約数推移



に引き下げ、09年度の計画も同数とした。

競争事業者も同様であり、NTT東西ほどではなかったが、KDDI、UCOM、ケイ・オプティコム¹の主要3社の2Qの純増月平均は1Q比で2000～3000減だった。

なぜ急に伸びが鈍化したのか。
NTTの三浦社長は中間決算時に①IPTVサービスの遅れ、②累計契約数が1000万を突破してPCを中心とした需要がかなり浸透したため、③若干の景気の影響を挙げた。

①については、確かにNTTぶららの「ひかりTV」のスタートは遅れたが、当初は控えめな目標を立てていたことから、この時点で大きな要因とは考え難い。③も「若干」というように、世界的な大不況のきっかけとなった「リーマン・ショック」が9月15日だったので、これも中間期の時点ではさほど影響は出ていなかった。

一番の要因は②ではなからうか。
NTT東西の「フレッツ光」の累計契約数は9月14日付けで1000万を突破した。9月末時点でのADSL、CATVインターネットを含む国内固定ブロードバンドの契約数は約2974万で、現在は3000万を突破している。そのほとんどがPC利用であるため、需要が一巡したというのは頷ける。

また、FTTH伸長の大きな要因だったADSLユーザーの巻き取りが2Qで鈍化したことも、ADSL各社の純

減に歯止めがかかったことからも見
て取れる。NTT東の山貫担当部長
は「ADSLからFTTHへ移るべきユ
ーザーは移ったのかもしれない」と
語る。

ADSLへの回帰も

このように、FTTHのPCでの需要が一巡したタイミングで、さらに世界的な不況が追い討ちをかけた形だ。ジュピターテレコム(J:COM)の阿賀谷匡章通信事業戦略部長は「速度を重視するユーザーと料金を重視するユーザーと両極化してきた」という。同社は光ハイブリッド(HFC)による下り最大160Mbpsの「J:COM NET ウルトラ160Mコース」を08年4月から順次全国展開しているが、「既存の30Mコースから160Mコースへの移行が進むと同時に、256kbpsコースも伸びている」そうだ(256kbpsの「J:COM ライトネット」は新規受付を終了し、現在は1Mコースが最低速度メニュー)。

不況の影響は「ADSLへの回帰」という形でも表れ始めた。イー・アクセスでネットワーク事業本部長を務める名取知彦専務執行役員は、「1月に入ってガラッと様相が変わり、料金比較をしたうえで当社のADSLサービスを選択いただくお客様が着実に増加している」と語る。実は同社は08年9月に単月での純増を達成したといい、今回は「(子会社の)アッカ・ネットワークスと合わせて、年度末の移動期に再度純増を達成したい」と意気込んでいる(同社は6月25日付けでアッカを吸収合併する)。

こうした市況下だが、KDDI・コン

図表2 2008年度の固定ブロードバンド市場の主な動き

4月	FTTH	NTT東西がNGN商用サービス開始(3月31日)
	CATV	J:COMがHFCを利用した下り最大160Mbpsサービスの全国展開開始
5月	FTTH	NTTぷららが東京都内で地上デジタル放送のIP再送信サービス開始
6月	FTTH	NTT東が小規模集合住宅向けにも「光配線方式」の提供開始
7月	FTTH	ケイ・オプティコムが戸建て住宅向けに上下最大200Mbpsのサービス開始
	FTTH	NTT東がNGNのエリア拡大ロードマップを発表→NGN本格化へ
	ADSL	イー・アクセスがアッカ・ネットワークスの子会社化を発表
9月	FTTH	NTT東西の「フレッツ光」の契約数が1000万を突破
	FTTH	NTT西がNGNのエリア拡大ロードマップを発表
10月	FTTH	KDDIが戸建て住宅向けの最大1Gbpsサービス「ギガ得プラン」の提供開始
	CATV	イッツ・コムがHFCを利用した下り最大160Mbpsサービスを全エリアで提供開始
	FTTH	NTT東西がNGNの法人向け1Gbpsメニュー「フレッツ 光ネクスト ビジネスタイプ」を投入
11月	FTTH	NTT東西が08年度の光の契約目標を340万から280万に下方修正
12月	FTTH	「NHKオンデマンド」サービス開始
	FTTH	CTCが最大1Gbpsと300Mbpsのサービスを戸建て・集合住宅の両方で提供開始
	ADSL	ソフトバンクBBが2段階定額の「Yahoo! BB ホワイトプラン」を投入
2月	ADSL	イー・アクセスが6月25日付けでアッカ・ネットワークスの吸収合併を発表
	FTTH	ソフトバンクBBが「Yahoo! BB 光 with フレッツ」の提供を開始
	FTTH	NTT東西が08年度の光の契約目標を280万から250万に再度下方修正。09年度も250万の計画
3月	CATV	JCNがHFCを利用した下り最大160Mbpsサービスを順次開始

シューマ事業企画本部コンシューマ事業企画2部事業戦略2グループリーダーの都築実宏担当部長が「今までの販売手法を繰り返してはダメだが、ユーザーニーズに対して上手くアプローチできれば、まだまだ市場は伸びる」と語るように、FTTH各社は決して悲観的ではない。また、NTT西日本・マーケティング部IPサービス部門IPアクセス担当の前田紀生担当部長によれば「引っ越しシーズンの需要もあって、不況のなかでも少し上向いてきた」という。

図表2にまとめたように、08年度の固定ブロードバンド市場は大きく変化した。では、09年度以降の市場はどのように変化し、そのなかで各通信事業者はどのように取り組んでいくのだろうか。

映像系の競争が活発化

これまで述べたように、FTTHの
PC需要は一巡したとみてよく、各社

は「ノンPC」をキーワードにして事業を進め始めている。

NTT東西はNTTぶららの「ひかりTV」および、東西の「フレッツ・テレビ伝送サービス」とオプティキャストの「スカパー!光」を組み合わせで提供する「フレッツ・テレビ」を中心とした映像系サービスに最も注力している。両社は09年度に全国にエリアを拡大するNGN（フレッツ 光ネクスト）の個人市場での普及の鍵としても映像系サービスを位置付けている。なお、09年度のフレッツ光の計画のうち、東は80万、西は40～45万をNGNの目標として定めた。

NTT東の山貫担当部長は「ひかりTVはセットトップボックス(STB)の一時的な不足もあったが、今は去年の数倍、フレッツ・テレビも昨夏の数倍規模の申し込みがある」という。NTT西の前田担当部長も「西日本ではフレッツ・テレビは12月から大阪、兵庫などの一部地域で開始したが、