

# 専用線接続とフレッツの2本柱で国内法人市場シェアトップを堅持

NTTコミュニケーションズが手がけるインターネット接続サービス「OCN」は、国内法人向けサービス市場でトップシェアを誇る。アクセス回線にADSLから専用線まで取り揃える豊富な商品ラインナップと全国をカバーするサービスエリアの広さが、他社の追随を許さない強みとなっている。同社はブロードバンド環境が普及する中、セキュリティ対策に力点を置いたサービス展開を進めている。

2002年8月1日、NTT系ISPが連合形成に向けて一歩を踏み出した。「OCN」(6月末現在で320万加入)を提供するNTTコミュニケーションズ(NTTコム)は、同社グループ企業、NTTPCコミュニケーションズ(NTTPC)「InfoSphere(インフォスフィア)」(6月末現在で16万加入)の個人向けサービスを2002年10月1日付けで統合すると発表。経営リソースをOCNに集中し、事業基盤の強化に努めていく姿勢を明確に打ち出した。これにより、NTTPCはISP事業を法人向けサービスに特化。他方、NTTコムは微増ながら市場シェアを拡大し勢いを増すこととなった。

インターネット接続市場全体からすると、OCNはInfoSphereとの統合を経てなお、国内最大規模の@nifty(524万加入、6月末現在)と188万加入



OCNホームページ

の開きがある。しかし、法人向けサービス市場において同社は、12万~13万回線と推定される国内専用線接続市場固定IPアドレスが付与される接続サービス市場で約6万回線を保有するマーケットリーダーの立場にある。

## ADSLと高速専用線に二極化

NTTコムはこれまで、法人向けサービスを4つのカテゴリーに分類してきた。専用線接続で、通信速度3Mbps以上かつデータセンター利用もある“高速系”、512k~2Mbpsクラスの“中速系”、128kbps・ベストエフォート型の“エコノミー系”、そしてADSLやSDSL、Bフレッツなどをまとめた“BBIP系”である。

ADSLが登場する以前の主力サービスは、1997年に始めたエコノミー系に入る月額3万2000円の常時接続サービス「OCNエコノミー」であった。かつてはこれが、中小規模の事業所やSOHOを中心にOCNの法人売り上げを支えてきたという。現在は、サービス料金の値下がりもあって高速系サービスの利用者が急増。同時に、BBIP系サービスがOCNエコノミーを凌ぐ主力サービスとなっている。



ブロードバンドIP事業部・マーケティング部・OCN販売企画担当主査の古本康広氏(写真左)とOCN販売企画担当の大垣恵典氏

ブロードバンドIP事業部・マーケティング部・OCN販売企画担当の大垣恵典氏は、「高速系が伸びてきた背景には、インターネットを商品の受発注や販売に利用する企業が増えてきたことがあげられる。こうした企業は、BBIP系のサービスでは通信トラフィックを十分にさばき切れていない。そのため、帯域の確保、信頼性の確保を求め高速系に移行してきている」と語る。

また、NTTコムでは、ライフサイクルの短いインターネット市場での商品開発力を強化すべく、2002年4月に“製販分離”の組織体制を導入した。ブロードバンドIP事業部・マーケティング部・OCN販売企画担当主査の古本康広氏は、「製造と販売を分けたことで、サービス開発に関する収支管理が明確になった。加えて、法人向け、一般消費者向けサービスの開発に、それぞれ担当の部署が専念できるようになった。具体的には、固定IPアドレスを付与する法人向けサービスの企画・開発はブロードバンドIP事業

部が、固定IPアドレスを付与しないサービスはコンシューマ&オフィス事業部が担当している」と説明する。

## ウィルスメール対策に注力

法人向けサービスを担当するブロードバンドIP事業部は、サービス開発のポイントを3つあげている。1つめは“売れ筋サービスであるBBIP系と高速系の強化”。2つめは“セキュリティ強化”。そして3つめは“オープン網とクローズド網の相互接続”である。

ポイントを順にみていこう。売れ筋サービス強化の方向性を特徴付けるサービスとして、2002年7月23日に投入したサービス「ビジネスOCNメガデータネットワークアクセス」があげられる。「サービスの売りは、混雑時でも契約した通信速度(0.5Mbps、1M~10Mbps)の2分の1の帯域を確保すること、固定IPアドレスが8~16個では足りないというお客様に対し必要な数だけ付与すること、さらに24時間365日の保守体制を完備したこと」(大垣氏)だという。また、メガデータネットワークアクセスは、ユーザーインターフェースにATM技術を採用しているため機器の増設が容易で、企業が将来、増速する度に設備を取り替える心配のないことも特徴だ。

セキュリティ強化という点では、ウィルス対策に力を注いでいる。なかでも、企業への感染経路として最も注意が必要なメールの送受信に対し、7月4日から「OCNウィルスチェックゲー

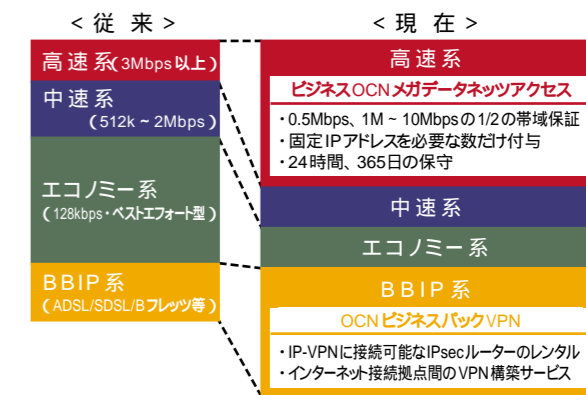
トウェイサービス」の提供を開始している。サービスの内容は、企業が設置しているメールサーバーを経由して送受信されるメールのウィルスチェックをOCN網内で行うというものだ。「今年3月、市場性を検証するため

モニター会員を募集したところ、1万件分のメールアドレスに対して7~8万件分の申し込みが殺到した。ウィルスにどう対処していけばよいのかわからない企業の声が如実に表れる結果となった」(古本主査)

オープン網とクローズド網の相互接続とは、IP-VPNや広域イーサネット網で構築された企業のクローズドな基幹ネットワークに、例えば企業の支店や営業所から、OCNのオープン網を使用し安価に接続できるネットワークを構築しようというものだ。その際、OCNのオープン網部分のセキュリティを確保するため、VPN機能を備えたルーターをパッケージ販売している。

具体的には2001年12月に、インターネット接続拠点間のVPN構築サービス「OCNビジネスバックVPN」に、Arcstar IP-VPNとも接続可能なIPsecルーターのレンタルメニューを追加している。OCNでは現在、こうしたVPN関連サービスが前月比130~140%で伸び続けているという。

図 OCNの主力サービス



また、NTTコムでは、エンドユーザー企業に向けたサービス提供とは別に、ISP事業者に対してOCNネットワークの販売も行っている。

ISP市場では常時接続サービスへのニーズが高まってきているが、ISP事業者が常時接続に対応するためには、事業者側で数Gbpsのバックボーンネットワークを用意しなければならないのが実状。そのため、中小のISP事業者から、NTTコムに対しOCNのバックボーン提供を求める声が高まってきているという。同社ではこうした要求に応えて、2002年6月13日から「OCNバーチャルコネクトサービス」を開始。フレッツ・ADSL網、Bフレッツ網に接続するOCNネットワークをISP事業者に貸し出している。

NTTコムでは、これら多岐にわたる法人向けサービスを、自社の直販営業部隊に加え、VPNやLANのSI部隊およびNTT東西地域会社といった外部チャネルをフル活用し販売していく方針だ。(田中大介)

Company Profile

代表取締役社長：鈴木正誠  
 本社：〒100-8019  
 東京都千代田区内幸町1-1-6  
 資本金：2116億5000万円  
 社員数：約7500名(2002年3月31日現在)  
 事業内容：電気通信事業等  
 URL：http://www.ocn.ne.jp