

ネットワークサービス市場、特に高速インターネットアクセスサービスの拡大に追い風となるのが情報技術(IT)需要だ。

30～100Mbpsの超高速アクセスが可能な光ファイバー網の整備を5年以内に進め、1000万世帯が超高速な常時接続、3000万世帯がDSLなどによる高速な常時接続が可能なインフラを構築する。政府のIT戦略会議とIT戦略本部は11月27日、今後のブロードバンドアクセス政策の基本となる「IT基本戦略」を決定した。通信市場の競争政策には触れなかったものの、目標として5年以内に「世界最先端のIT環境」の実現を目指し、NTTなどが保有する光フ

トアクセスを個人ユーザーに安価に提供できるインフラ整備を打ち出した。これは、従来の音声電話を中心とする回線交換サービスからIP中心のネットワークサービス需要への移行に道を開き、本格ブロードバンド推進に本腰を入れる意思表示を意味する。

これまで電話サービス事業で経営が成り立っていたNTTのような既存キャリアにとって、2001年を区切りにIPサービスを主軸に据えた事業形態にどう転換するかが焦点となる。

では、具体的に今後の各サービス需要はどう変化するのかみてみよう。

バンドルサービスが焦点 電話サービス

一般加入電話サービス市場は、2000年3月末で携帯電話・PHSの加入者数が5685万回線とISDNを加えた固定電話(5545万回線)を上回ったのを契機にますます逆転の差が開いていくとみられる。加入減の要因は、携帯電話への移行による一般住宅用の減少よりも、コスト削減のために公衆回線から専用線へ切り替えるといった事務用固定電話解約が顕著だ。

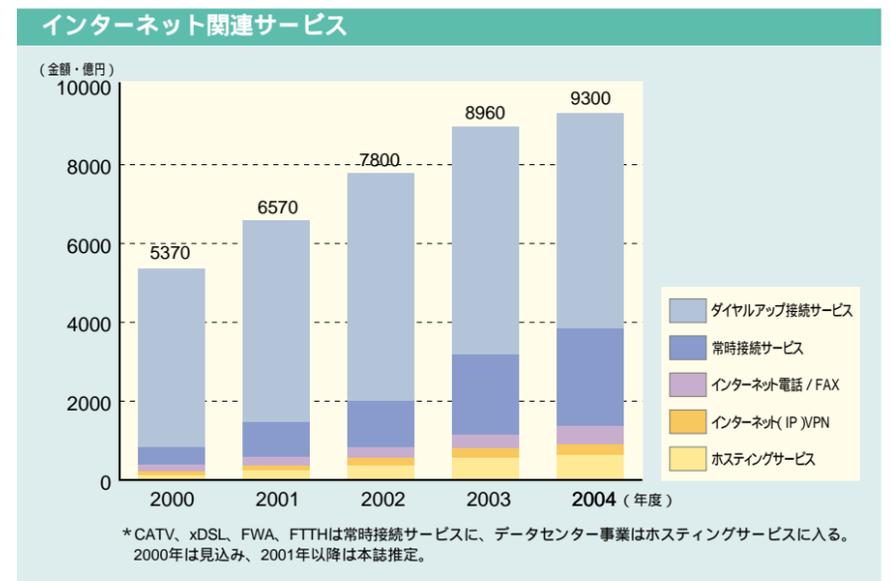
加入数だけでなくサービス面でも各社の競争の構図が鮮明になってきた。2000年4月にNTTコミュニケーションズ(NTTコム)の国際・市外通話料金の値下げに対抗して各社一斉に追随値下げを実施。新料金プランのポイントは、携帯電話や国際・市外通話、インターネット家族割引など「通信サービスのパッケージ化(バンドルサービス)」の導入を打ち出したこと。これにより新たな料金値下げ合戦が始まったといえる。

2001年5月の優先接続導入は電話サービス市場における既存シェアの争奪が中心で、全体のパイの拡大にはつながらないとみられる。一方、トラフィック増につながるのが高度系電話サービス。フリーダイヤルなどの着信者課金サービスやメンバーズネットに代表される音声VPNサービスが、企業による顧客囲い込みの手段として利用が急増すると予測される。

また、NTT東西の「Lモード」をはじめとする固定電話によるインターネット接続サービスが各社から相次いで市場投入され、電話サービス収入減に歯止めをかける新サービスとして期待される。

各社ともすでにぎりぎりの利益率ラインで通信料を設定しており、既存の電話網ではこれ以上の価格競争に生き残れないことから、キャリア各社とも独自の次世代基幹網構築による低廉化を目指しVoIP導入のタイミングをうかがっている。電話サービス市場規模としては、2000年で約3兆8200億円から2004年には約3兆2500億円と減少する見通しだ。

ISDNサービス
インターネットの急激な普及を受けて、2000年5月から本格商用化に踏み切ったNTTのIP常時接続サービス「フレッツ・ISDN」が好調な伸びを示している。地方を中心とする積極的な



販売宣伝効果で、フレッツ・ISDNは拡大を続けるが、対抗する高速インターネットアクセスサービスの本格展開によって2003年以降下火に転じるとみられる。

しかも、従来のINSネットに比べ利益率が低いと、市場規模も期待したほどは伸びない。ISDN市場の見通しは、2000年の約1兆2500億円から2002年までは増加傾向だが、これをピークに減少に転じ、2004年には約1兆3500億円となりとなる。

国際電話サービス
国際電話サービス市場は、ますます競争が激化し98年の各社実績合計で約3500億円から、99年で約2700億円、2000年では2360億円に激減。以降も市場規模は年率約20%の幅で縮小すると推定される。

米国の国際・長距離通信会社では、いったんは再販を含む市内通信サービスから国際・長距離通信まで手がけたものの、各社とも固定顧客の囲い込みに失敗し、市内通信からは撤退した格好だ。

これに対し日本のキャリアは携帯電話や国際・市外通話、インターネット、

家族割引など一貫した独自のバンドルサービスを打ち出し、優先接続導入を機に顧客囲い込みにしのぎを削っている。事業者は、窮地に立たされる見通しだ。

今後VoATMを導入しようとしている企業ネットワークでのデータ/音声統合化の動きも、市場縮小の傾向の大きなマイナス要因になっている。

IT特需で伸びる高速専用線 専用線サービス

高速デジタル専用線は、依然として企業ネットワークの基幹回線の主流になっており、あらゆる業務に利用されている。しかし、料金値下げでキャリアの収益は圧迫されつつあるのが特徴。2000年4月にNTTコムが口火を切る形で各社一斉に値下げを実施。東京～大阪間のエコノミークラスで1.5Mbpsの場合100万円を下回る格安料金水準になったが、これによって需要のすそ野が大企業から中小企業に広がり、市場のパイ全体が拡大したため収入はほぼ横ばいか微減。

今後の市場は、インターネット急増に伴うバックボーン利用に支えられ成長軌道を描く。高速デジタルと性能がほ

市場分析 ネットワークサービス 急増するIPサービス需要 1000万世帯に超高速回線

ファイバー加入者回線を開放することで、100Mbpsに達する超高速インターネッ

