

特集

やり方次第で音声は儲かる

# 新興固定キャリアの 胸算用

音声伝送役務 平たくいえば、通信事業者が電話サービスを提供するために総務省の認可を受けなければならない条件のことだ。規制緩和とマイラインを機に、この条件をクリアし、電話市場のベテランに挑むプレーヤーが登場してきた。通信の世界が音声からデータへと大きく傾倒し始めている中でも、彼らは電話にこだわり、その成果を着実に示しつつある。

(本誌・大谷聖治)



通信事業者のビジネスは、法制度上「音声伝送」「データ伝送」「専用」の3つに分類される。総務省のデータによれば、固定系一種事業者全体での役務別売上高は、2000年度で音声伝送が11兆69億円、データ伝送が9254億円、専用は1兆1459億円。

ただ、この数字は単純にサービスだけの収入ではない。電気通信事業者協会がまとめた国内電気通信市場の統計では、固定系の音声系サービス収入は1999年度で5兆4927億3500万円となっている。

それでも、データ伝送サービスの3633億6600万円、専用サービスの1兆185億1900万円とは雲泥の差がある。

昨今、音声とデータのトラフィック逆転が取り沙汰されるが、役務別の収入で捉えれば圧倒的に音声为上回っているのだ。5兆円市場で圧倒的なシェアを占めるのは、もちろんNTTグループ。そして、残る部分も大半はKDDI、日本テレコムなど初代のNCCで占められている。

このうちの数%を取るだけでも、事業としての旨みは十分ある。もちろん、設備産

業といわれる通信ビジネスは初期投資に足元をすくわれるリスクもなくはない。しかし、国営事業から引き摺った高コスト体質を払拭できれば、巨大市場を切り崩すビジネスモデルを構築できる。こうした仕組みを具現化したのが、マイライン制度をきっかけに登場した新進のベンチャー事業者だ。

まずは、自らを「第2世代のNCC」と称し、初年度100万回線へのチャレンジを成功させたフュージョン・コミュニケーションズのケースをみていこう。

# 100万回線は一里塚、法人比率高め基盤強化 “IPに音声”をアクセス系へ広げる

まず、初年度目標の100万回線獲得を3カ月前倒して達成できた要因を教えてください。

角田 「われわれは電話サービスのお客様を収益の基盤とするのだから、目標は高く掲げよう」ということで、初年度100万という数字を設定したのですが、正直に言えば、これほどの実績をあげられるとは思わなかったという気持ちも多少あります。

というのも、当社は事業をスタートさせるにあたって2つの不安材料がありました。まず、VoIPで従来の電話と遜色のないサービスを実現するという技術的なリスク。それと、マーケティングの面で新参のベンチャー企業としてお客様を獲得できるかということです。結果として、これらの課題をクリアできたことが目標達成の大きな要因だと思っています。

技術的な不安については、サービス開始時に片通話や雑音などの障害が発生しご迷惑をおかけしましたが、3日ほどで修正し、その後は安定したサービス

を提供できています。そして、VoIPによって実現した全国一律3分20円という料金に多くの方が関心を示し、実際にご契約されたお客様には「従来の電話と変わらない」という評価をいただいています。そのため、解約されるお客様はほとんどおらず、新規加入がほぼ累計加入者数となっています。

また、品質面では、業界内で「トラフィックが増えた時の品質は大丈夫な

のか」という指摘もありました。しかしこれについても、今年元日に実施した無料通話キャンペーンで通常休日の6倍ものトラフィックが発生したのですが、何の問題も発生しませんでしたから、トラフィックの急増にも十分対応できることを証明できました。

一方のマーケティング面に関しては、まず、お客様が通信事業者を選択するマイルインという“国家的なイベント”に乗ってサービスをスタートする計画を立てたわけですが、当社としては多くの企業の方々にも使っていただきたいという思いはあるものの、「ビジネスの生命線を託すのは、もう少し実績が出てからにしたい」という声をいただいていたから、無料登録期間が終了する昨年10月末まで、まずは一般家庭の方をメインターゲットに広告宣伝を打ち、電話・ホームページで申し込みを受け付けるという戦略に重点を置きました。これが市場の動きにうまく合致したのだと思います。



### 番号ポータビリティ

ユーザー側が電話などのサービス品目や事業者を変更した際に、従来からの電話番号を継続して使えるようにすること。総務省が2000年12月に電気通信事業法の一部改正と、NTT東西の接続約款変更を認可したことで実現された

### \*マイルイン向けの特典

フュージョン・コミュニケーションズは4月1日から新サービス「ウェルカムバック」を提供する。マイルイン・マイルインプラスの「県外」区分で同社を選択している利用者の特典として、「県内市外」の通話について半額の3分10円(ビジネスプラン利用者は1分8円を2分8円)を適用する

### 特集

## やり方次第で音声は儲かる 新興固定キャリアの胸算用

次のステップではどの程度の数値を目標に据えているのですか。

角田 当社のブレークイブンとなる約180万回線、市外電話シェアでいえば3%程度です。100万を突破した後は、年末年始を挟んで現在約115万回線まで増えていますから、このペースを維持すれば1年後にはクリアできるとみています。

強いて課題をあげると何でしょう。

角田 この間の戦略に起因しているのですが、現在、個人と企業のお客様の比率が約8対2であることに、課題という不満を感じています。日本市場における全体の電話加入者数を見ると個人が7割、企業が3割ですし、当社としてもネットワークをバランスよく使うという点で、企業のお客様をもっと獲得しなければなりません。ですから、今後は、企業のお客様に「安心して使って下さい」と積極的にアピールしていくことが1つのテーマといえます。

### VPNでも音声との親和性が生きる

企業ユーザー獲得に向けたサービス面での現状と今後の展開をお聞かせ下さい。

角田 まず、一般電話サービスの料金メニューとして、3分20円に加えて1分8円で課金する「ビジネスプラン」を提供しています。企業のお客様は一般的に1通話の保留時間が短いので、このプランを選ぶ方がほとんどです。

また、着信側課金サービスの「フリーフォン」も、あまり宣伝はしていま

### フュージョン・コミュニケーションズの主なトピック

2000年	3月13日	会社設立
	7月27日	第一種電気通信事業者免許取得
	8月30日	事業者識別番号として、基本サービス用の「0038」、付加サービス用の「0037」を取得
	10月20日	マイルイン事業者協議会へ参加
2001年	4月1日	事業者識別番号「0038」で市外/国際電話サービス、ダイヤルアップインターネット接続サービス(3分10円)、国内電話着信者課金(フリーフォン)サービスを開始「10時間無料通話キャンペーン」実施
	4月19日	ミリオンカード・サービスと提携し、「フュージョンメンバーズカード」の募集を開始
	*4月末で加入回線数が累計36万回線突破(当初目標の1.8倍)	
	*6月末で加入回線数が51万8000回線	
	9月1日	国際通話料金値下げ(米国1分15円他)
	9月10日	インターネット接続代行サービス「WiZIT(ウィズイット)」提供開始
	10月	バックボーンIPネットワークを300万回線規模の容量に増強(サービス開始当初100万回線規模)
11月26日	一種事業者で初めて「NTT東日本・西日本の請求書」による支払い方法を追加(NTT東西の「料金回収代行サービス」を利用。従来は原則クレジットカード払い、月200円負担で口座振替・自動払込み)	
*12月17日累計加入回線100万回線突破(インターネット接続サービスは11月25日で累計10万回線突破)		
2002年	1月1日	IP-VPNサービス商用化(試験サービスは2001年6月から)「元旦無料通話キャンペーン」実施

せんが、お客様から高い評価をいただいています。全国どこからかかってきても3分20円という料金体系であるため、コールセンターなどで受ける電話の平均保留時間をみれば、おおよその月額料金が分かるからです。企業のお客様にとっては、低コストもさることながら、毎月の経費が読めることが重要なポイントになっているのです。

ただ、現状では「0037-80-xxxx」の番号でしか利用できないため、市場ではNTTのフリーダイヤル「0120」が浸透していること、すでにフリーダイヤルを利用している場合に番号変更の周知にコストがかかることなどが多少ネックとなっています。そこで今秋には、他のNCCと同じく番号ポータビリティに対応して、既存の0120番をできるようにしようと考えています。

ホームページ上では、テレビ会議もアピールしていますね。

角田 ええ。これも、フリーフォンと並ぶ「隠れたベストセラー」になっています。そもそもは、テレビ会議を使っているお客様から、安価な当社のサービスを利用したいという問い合わせを多数いただいたことから、機器メーカーおよびその代理店に協力してもらい、システムの接続確認を行ったうえでアナウンスを始めました。

通常、ISDNを利用したテレビ会議は64kbps×6チャンネル程度を使いますが、当社のサービスを利用すると1時間の会議で2400円となり、他社に比べて大幅なコスト削減が図れます。

加えて、企業内ネットワーク向けの本格的なサービスとして、昨年6月から試験提供してきたIP-VPNを、こ