

[パート3]
MEの新戦略

ネットワークからアプリまで一括提供 事業部連携・チャネル活用を強化

NTT-MEは「BtoB」「BtoBtoC」市場に対してマルチメディアサービスを提供していくという明確な方向性を打ち出した。パート3では、代表的なサービスをピックアップしながら、市場攻略のために同社がどのような戦略を展開していくのかを探っていく。

広域イーサネットメニューに追加

ブロードバンドインフラを根底から支える重要なポイントはネットワークサービス。この領域ではどのような拡張策を進めているのか。

同社の代表的なネットワークサービスである「XePhion」と「WAKWAK」についてみていこう。

両ネットワークサービスを取り扱うXePhionビジネス本部の稲村美一郎本部長は、「BtoB、BtoBtoCをターゲットとしてビジネス展開していくため、サービスメニューの拡充と新たな販路の開拓等、さまざまな施策を進めている」という。

まず、XePhionについては、従来の「高速IPエクストラネットサービス」「高速ベアラサービス」「高速インターネット接続サービス」の3メニューに加え、新たに「XePhion広域イーサネットサービス」を追加する予定だ。

同サービスは、イーサネット接続による10/100Mbps、1Gbpsの高速回線を提供するもので、広域イーサネット

サービスとして業界初となる最低帯域の保証と契約帯域に比例した公平性確保をセールスポイントにしている。

さらに「カスタマーコントロール/ネットワーク情報提供機能」や「従量課金機能」「認証機能」などの付加機能も備えられている。

また、XePhionに接続するためのアクセス回線の種類についても拡充していく計画だ。

従来、XePhionではアクセス回線として「ATMメガリンク/シェアリンク」「HSD/DA」などの専用線サービスが用いられてきたが、メトロイーサなどの広域イーサネットサービスをはじめ、インターネットVPNや地域IP網、さらにモバイルからの接続需要を見越し、FOMA等からのアクセスにも対応していく計画だ。

“三次元的サービス”を提供

さらにNTT-MEでは、同社の6大ブランドサービスをネットワークを介してソリューションとして提供する等、多様なアプリケーション・サービ

スとの連動によりさまざまな付加価値をネットワーク上で実現する「次世代XePhion」の展開を行っていく。

稲村本部長は、「従来の専用線サービスは点と点を結ぶ“線としてのサービス”が主流で、いわば一次元でのサービス提供がなされてきた。XePhionはいち早くIPを用いたことで、ネットワークの閉域利用を可能とし、“面としてのサービス”すなわち二次元でのサービス提供を実現してきた。今後は、顧客がネットワークを意識せずに各種機能やアプリケーション等の付加価値サービスを利用できる“三次元的サービス”として展開していく」と語る。

企業向けはXePhionへ統合

次にWAKWAKをみていこう。これまで、WAKWAKは一般コンシューマー向けのインターネット接続サービスとして提供されてきた。しかし、ブロードバンド活用の多方面への拡大に伴い、「エンタープライズADSL」や「WAKWAKコール・ゴーゴー」等、現在では一般コンシューマーだけではなくSOHO、中小企業、さらには大企業の拠点等、幅広いターゲット層に向けたメニュー拡充がなされている。稲村本部長は、「今後、WAKWAKの企業向けメニューはXePhionに統合し

IPsec
IP security protocol : インターネット標準プロトコルであるTCP/IPにセキュリティ機能を付加するプロトコルの総称。IPパケットの認証を行うAH (Authentication Header) とIPパケットの暗号化を行うESP (Encapsulating Security Payload) および鍵交換 (IKE: Internet Key Exchange) などが含まれている

ていく計画」と話す。

こうした中で、企業向けの新しいメニューとして開始されたのが、「エンタープライズVPN」だ。

これはアクセス回線にフレッツADSL等を利用するとともに、これまでユーザー側が用意しなければならなかった高価なIPsecゲートウエー装置をネットワーク側に設置することで、安価で高速なVPNサービスを提供するというもの。

ユーザー拠点には暗号化通信を行う安価なIPsecルーターを設置、フレッツADSL等を介して、IPsecゲートウエーが備えられたWAKWAK、XePhionの高速バックボーンに接続する。ユーザー拠点とバックボーン間はIPsec技術によりセキュリティを確保したVPN通信が行われる仕組みだ。

VoIP機能をOEM提供

企業向けメニューの拡充でBtoB市場を攻略していく一方、BtoBtoC市場を開拓していくための施策も進められている。

その主要な戦略の1つが7月1日に発表された「ブロードバンドサービスのOEM提供」である。NTT-MEが保有するさまざまなネットワーク・ブロードバンドサービスを、多くの顧客を持つ企業やサービスプロバイダーに対して提供、バックエンド側からサポートするというもの。

その第1弾となるのが「IP電話サービスのOEM事業」。

特集
グループ再編で問われる
NTT-MEの真価

図1 エンタープライズVPNの構成

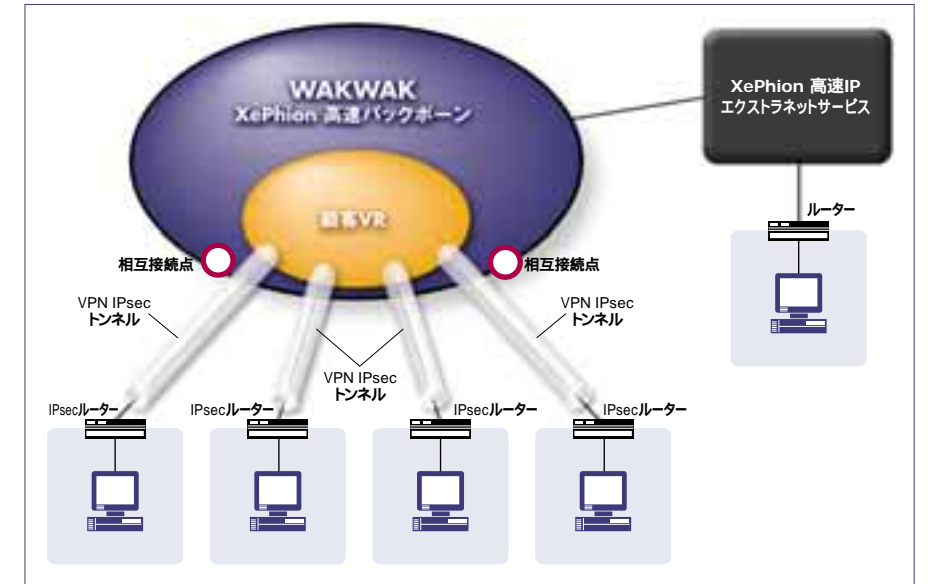
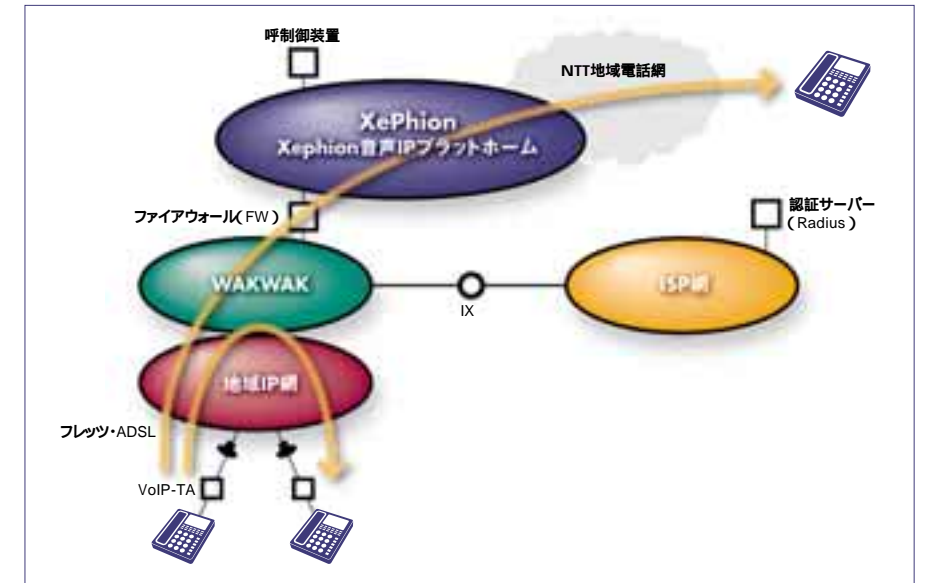


図2 IP電話サービスOEMのネットワーク構成イメージ



これはNTT-MEが構築した音声専用のIP網とISPのネットワークを接続し、IP電話サービスをOEM提供するもの。ISPは自社ブランドで会員向けに格安のIP電話サービスを容易に提供できるようになる。

この事業ではネットワークのほか、課金システムをはじめ保守を含むサービスについても提供している。IP電話サービスのOEMに対するニーズは予想以上に大きく、報道発表後、多くのISPから問い合わせや引き合いが相