

「相互接続早期実現」に託すIP電話のコモディティ化

自らのネットワークインフラを持たないノンキャリアISPにとって、ユーザー基盤の損失は致命傷になる。そういう点で、彼らはYahoo! BBとの勝負に是が非でも勝たなければならない。IP電話に関しては、一種キャリアの背中に乗って追撃体制を比較的容易に整えることができた。

しかし、課題もなくはない。サービス展開や料金体系、さらに相互通話環境の整備といった部分は、IP電話の事業主体である一種キャリアの意向に左右される。

特に、IP電話の大きな武器である無料通話の領域を広げていくためには、一種キャリア同士の相互接続が進んでいかなければならない。

それまでのステップとして、ISP側では複数キャリアのIP電話サービスに対応していこうという動きがある。しかし、その連携作業には少なからぬ体力が求められるため、大手ISPの中でも賛否が分かれるところ。奇しくも、試験サービスに乗り出した

BIGLOBE、Panasonic hi-ho、@nifty、So-netは、マルチキャリアを前面に打ち出す2社と、単独キャリアにこだわる2社の両極に分かれた。パート3では、ノンキャリアISPである各社の思惑を、マルチキャリア対応という観点から探ってみる。

キャリア間接続まで待てない

マルチキャリアを指向し、あらゆる連合への参加を表明しているBIGLOBEとhi-hoは、先に12社協業への参加を表明したものの、実際にはNTTコムのバックボーンを利用したサービス開始が先行した。

マルチキャリア指向の最先鋒といえるBIGLOBEは、フュージョンと組んだ「FUSION IP-Phone for BIGLOBE」の試験提供を1月末まで展開する傍ら、NTTコムとの連携による「NTTコミュニケーションズ IP-Phone for BIGLOBE」の1月23日から2月末までの試験サービスをスタートさせた。前者はイー・アクセス、後

者はアッカ・ネットワークスユーザーに限定し、ともにIP電話機能一体型モデムのみを提供している。

同社はまた、NTT東西のフレッツ対応端末採用にも手を上げており、メガコンソーシアム、12社協業の展開を前に、ADSL3事業者の一体型モデムを提供できる環境を整えた。

hi-hoは1月末から、NTTコム対応の「hi-hoでんわ-C」をフレッツユーザーに対し、外付けTAを使って試験提供する。松下電器産業・eネット事業本部インターネット事業推進室企画・広報チーム広報担当の増田健二主任は、NTTコムへの対応が先になった理由について、「単純にサービス運用の準備が先に整ったから。準備が整ったところから始めないとユーザーの要望に応えていくことができない。実は、リリースの順番も発表準備が整った順に行っただけ」という。

両社がマルチキャリアを指向する狙いは何か。

NECソリューションズ・パーソナルBIGLOBEサービス事業本部BIGLOBEサービス事業部の古関義幸事業部長代理は、「ユーザーにできるだけ多くの選択肢から自分にあったプランを選んでもらうことが、顧客満足度を高めることにつながると考えた」という。松下電器産業の増田主任も、「運用面・費用面での負担が大きくなるが、キャリア同士の相互接続がなされない状況下では、ユーザーの利便性を高める策、ユー

ザーのデメリットを極力減らす策として、マルチキャリアに対応し横に広げていくしかない」と強調する。

相互通話の確保は絶対

他方、NTTコムとの提携にフォーカスして昨年12月下旬から試験サービスを始めた@niftyとSo-net。表面的ではあるが、サービス名称を見るとBIGLOBEは提供元を明確に示し、hi-hoの「～C」もNTT「C」ommunicationsを表しているのに対し、@niftyとSo-netは自社ブランドのみを付し、それぞれ「@niftyフォン」「So-netフォン」としている点にも、思惑の違いがうかがえる。

とはいえ、対象となるADSL事業者は、@niftyフォンがアッカ・ネットワークス、イー・アクセス、フレッツ、So-netフォンはアッカ・ネットワークス、フレッツと複数にわたっている。「実験期間についてはNTTコムからフレッツ用の外付けTA、アッカ用の一体型モデムが提供される。イー・アクセスについてもNTTコムのTAをとりあえず使うことになる」と、ニフティの加藤雄一常務取締役・システム事業部長は説明する。

加藤常務はさらに、同社も基本的にはマルチキャリア指向で、他のキャリアとも提携する意思はあるという。ただし、「複数のキャリアにまたがると会員同士がつながらなくなり、ユーザーを混乱させてしまう。マルチキャリア対応においては、一種キ

ャリア同士の相互接続が絶対条件になる」との考えを示す。

SCN・ネットワークサービスプラッツ・サービス企画セクションの早苗智幸チーフも同様に、「キャリア各社からオファーがあったが、総合的な判断で、まずはNTTコムと提携した。他社とも条件が合えば手

を組んでいく。1人でも多くのユーザーが相互につながるようにしたいというのが当社の考え。ユーザーにとってすべて同じように見せられるようになれば、マルチキャリア対応を果たしていきたい」と話す。

実は、4社ともマルチキャリア対応という本意は一致している。また、優先順位として「サービスの選択肢を増やす」か「相互通話の確保」かの違いこそあれ、ユーザーの利便性に重きを置いている点も変わらない。さらには、キャリアのいち早い相互接続が実現されることも共通の願いというわけだ。

次の進展はユーザー次第

さて、キャリア間の相互接続が進んでいくと、極論すればブロードバンド利用者同士なら誰でも無料で電話ができる環境になる。

「IP電話は将来的にコモディティ化してしまう」とNECソリューションズの古関事業部長代理はいう。つま

り、今のIP電話ブームは、いずれ差別化要素にならない均衡点に達し、また新しい付加価値競争が繰り上げられることになる。そうした中で、IP電話は次のステップに向けたどのような踏み台を作っていくのか。

例えば、@niftyでは、すでに提供しているPC to Phone型のインターネット電話サービス「Go2Call」との連携を視野に入れている。加藤常務は、「将来はIP電話からGo2Callへ電話がかけられるようにしていく計画」という。So-netやhi-hoは、親会社の事業と連携してAV機器、家電製品などと組み合わせた活用シーンも描く。「一例としては、IP電話を使ったホームコントロールシステムが考えられる」（松下電器産業の増田主任）。

ただし、こうした付加価値競争も現時点では供給側の思惑でしかないのは確か。「ユーザー側が、音声通信に関しては『安い電話だけでいい』ということになれば、次の展開は難しくなる」という見方も業界内にはある。



マルチキャリア対応のBIGLOBEでは、Web上にIP電話の総合案内サイトを設けている

図 IP電話の相互通話の条件

