

# 050は第2のマイライン競争 顧客確保へ収益減も止むなし

IP電話ビジネスに続々と参入してくるプレーヤーの基盤は、700万加入を突破したブロードバンド市場。その市場をさらに大きく広げていく要素の1つがIP電話とするなら、既存の電話ビジネスが崩壊へと向かっていくことも間違いないところだろう。そこで、一種キャリアを中心とした電話事業の行方について本誌記者3名で分析してみた。

## 成否問われる月額利用料

**記者A** まず、今のIP電話市場の中で、一種キャリアの置かれている立場を整理してみよう。分かりやすいところで、050番号の取得者ということでは、ソフトバンクBBという強敵やNTT-MEといった新顔もいるが、旧来からの電話事業者が収まるべきところに収まった感だ。

**記者B** 今後の新規参入も多少はあるだろうが、一種キャリアがIP電話インフラとともに取得した番号をISPに提供するという流れがすでにでき上がってきている。結果的には、一昨年にマイラインで激しく争ったメンバーが、今度は050番号でシェアを競うことになる。ただ、当然ながらそ

の競争は、自らの収益の柱となっている既存の一般電話市場を侵食していくものになる。

**記者C** さらに従来と違うのは、Yahoo! BBが作り上げた新しいビジネスモデルに則った形で需要開拓が進められようとしていることだ。

ポイントは、既存の電話機を使い一般電話回線との併用型にしたことで、“ブロードバンドありき”のサービスでも今までの電話とまったく同じ使い勝手を保証しながらも、ユーザーにとっての料金、キャリアから見れば収入のモデルを、以前とは大きく変えたことだ。一般公衆網への発信は距離別の概念がなくなり、通話料が安くなった分だけ落ち込む。その代わり、月額利用料という一定の収入が得られるようになる。ただ、加入者間通話無料という新しい要素が、どのくらいの影響をもたらすかが見えない。つまり、通話料収入が減るのではなく、まったくゼロになる部分がどのくらいあるのかによって、収支が大きく変化する。

**B** 確かに、加入者間通話無料という仕組みの究極の答えは、ユーザーにとっては電話代、事業者側にとって

は電話収入が月額利用料のみになるということ。そして、業界の流れは、その領域を大きく広げていこうという方向にある。

**A** 料金面でもう1つ懸念されるのは、月額で何百円かの使用料に対してユーザー側がどう反応するかだ。IP電話の世界で既成事実としてあるのは、ADSLとセットで使用料を無料にし、100万加入を獲得したBBフォンの例だけ。月額料金を取っても成功するかどうかは、試験サービス終了後の商用化を待たないと分からない。**B** もしもそれがうまくいかなければ、BBフォンに倣うしかない。そうすると、ISPはまだいいが、キャリアにとっては、月額使用料も加入者間通話も無料、すなわち収入が得られなくなるというダブルパンチを食らうことになる。**C** 一方、既存の電話ビジネスでは、マイライン市場はもはや終焉したといえるが、今後はもっと冷え込むことになるだろう。今のIP電話が公衆網との併用型とはいっても、固定電話向けの通話はほとんどIP網経由になるはずだ。

**B** そういう点では、マイライン絡みの戦略も見直しが必要になるだろう。例えば、ADSLとマイラインのセット割引。これまでは両者が並立できたからよかったが、マイラインのトラフィックがADSL側のIP電話に吸収されていけば、割引引き損になる。

**A** キャリアにとって、IP電話ビジネスの理想形は他社のマイラインユー

ザーに向けてセールスしていくことだ。現在のIP電話の仕組みからすると、固定-固定における発信呼は、特番を除けば基本的に一般電話を経由しない形になる。自社のマイラインユーザーに自らIP電話を勤めることは、進んで収益を落とすことになる。**C** それでも、各社が同じ戦略を取れば、結局はどこかのIP電話が使われることになる。ならば、マイラインで獲得したユーザーをつなぎ止めるために、IP電話を積極的に勤めていくほうが得策だろう。それによって、最低限の収益を守ることもできる。

## 相互接続の障壁は顧客数

**A** 注目点の1つになっているキャリア間の相互接続について、まずは4月をめどに行われるKDDI、日本テレコム、TTNetはどうか。

**C** 一種キャリアのプライドにかけても実現するだろう。従来の経験で対応できない部分もあるとはいえ、それをクリアできるくらいの技術はある。むしろ気になるのは、3社のサービス展開がどうなっていくかだ。050番号取得者同士が協調路線を取るとなると、ターゲット層が重なる部分では独自色を出しにくくなるように思う。自社のIP電話サービス同士をつなぐという単純な図式ならともかく、ISP向けにサービスを供給するという役割も担っている状況では難しいだろう。

**B** TTNetを除いて考えると、メガコンソーシアム4社の基本的な合意

はKDDIと日本テレコムがIP網を相互接続し、これを基盤に4社がIP電話サービスで相互通話できるようにするというものだ。そうなると、BIGLOBEとhi-hoは両キャリアから050番号の供給を受けるだろうし、さらにKDDIと日本テレコムで料金体系などに格差が付くことは考えにくい。**A** すると、KDDIがすでに発表している市内料金と同等の3分8.5円ということか。

**B** NTTコムも、横並びの料金に思うように思う。BBフォンの3分7.5円に勝負を挑む手もあるだろうが、既存の電話事業を考えるとそこまで冒険する勇気はないように思う。その点では、ブロードバンドになるのがIPになるのが、電話事業としての体質は変わらないのではないか。

**C** 加えていうなら、IP電話ではそもそも料金競争をする余地はほとんどない。一般電話への通話はNTTの接続料を考えると今の水準がぎりぎりだろう。ただ、可能性があるのは携帯電話への発信だ。各社が進めている携帯電話事業者と接続交渉とともに、固定側での料金設定が開放されていけば、料金面での需要喚起策も打てる。

**A** では、BBフォンが他のキャリアと接続する可能性はどうか。ソフトバンクBB側は、相互接続の可能性を否定していないが……。

**B** 業界関係者の多くは、「ソフトバンクBB側から相互接続の話を持ちか

けてくることは考えられない」と見ている。また、「当面は競合相手から声をかけることもない」という見方もある。100万加入を持つBBフォンと今つないだら、ユーザーベースの差によってYahoo! BBの一人勝ちを促進してしまう可能性があるからだ。競合他社にとっては、まずは追いつけて並ぶことを最優先させるだろう。

## 企業ネットで究極のVPNに

**A** 最後に企業向けのIP電話ビジネスにも触れておこう。加入者間通話無料という特徴を企業ユースに当てはめれば、拠点間の通話が無料になる“究極のVPN”という見方がある。

**B** ある程度の規模の企業になると信頼性などの面で導入は難しいかもしれないが、小規模拠点で専用回線を引くまでもないようなところは、導入効果も大きいだろう。

**C** ただ、安くなるということは、ビジネスとしての旨みが薄れるということでもある。電話の延長線だけで考えてしまうと提案の幅も広がっていかない。通信機器ディーラー/SIとしては、やはりIPという視点にシフトしていかないと先細りは免れないだろう。

**A** それに、企業側のニーズとしてコスト削減が強く求められていることからすると、キャリアの電話ビジネスと同じように、「自分がやらなければ他社に取られる」ことになる。今の時流を売り手側の都合で無視すれば命取りになるはずだ。

050番号取得者の商用サービス  
総務省の申請受付開始当初にKDDI、フュージョン・コミュニケーションズ、ソフトバンクBB、NTT-ME、三重県のCATV事業者ZTVの5社が申請した。この中で050番号を使った法人向けの商用サービスとして、11月1日からKDDIが「KDDIインターネット IPフォンサービス」、NTT-MEが「12月3日から「XePhionコールPro」の提供を開始している