

特集 2

光サービス激戦地・関西の攻防  
半年リードの電力をNTTが猛追

東京電力との包括提携で「NTT対抗軸」を鮮明にしたKDDI。他の地域電力との連携も進むと見られ、一躍電力系FTTH事業が焦点に。NTT西日本と互角に戦っているケイ・オプティコム、関西FTTH市場の最前線を追った。

NTT西日本の関西での光ファイバーシェアの低迷は、刹那の話だと受け止めている——ケイ・オプティコム総合経営本部経営戦略グループの荒木誠部長はこう控えめに語るが、「FTTHでNTTが負けた」というニュースは衝撃を持って迎えられた。

総務省が8月2日に発表した2005年3月末時点での光ファイバー回線の事業者別シェアによれば、関西2府4県でのNTT西日本の平均シェアは53.6%で、全国平均の78.1%を大きく下回っている。なかでも滋賀県が43.8%、奈良県と和歌山県が48.3%と、3県で50%割れとなった。残りの50%以上がケイ・オプティコムというわけではないが、大部分が同社のシェアであることは間違いない。

加熱する料金競争

関西のFTTH市場はこれまで、NTT西日本とケイ・オプティコムの2

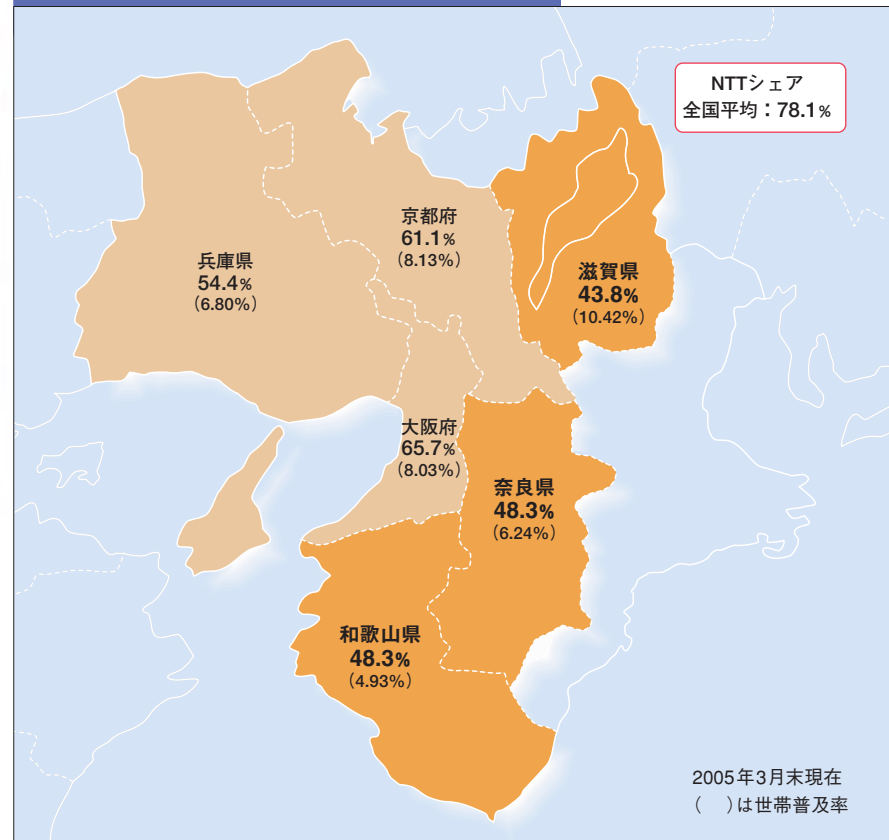
社が牽引してきた。競争は熾烈を極め、取材のたびに「もう勘弁して下さいと伝えて下さい」と両社から頼まれるほどだった。

最初に仕掛けたのはケイ・オプティコムだ。2002年4月に戸建て住宅向けサービスをISP料、機器レンタル料込みで月額6300円という低料金で提供を始めた。それまでのFTTHの月額料金は1万円前後。同じ4月から月額5775円でサービスを開始した九州通信ネットワーク(QTNet)とともに、市場全体にも大きなインパクトを与えた。

半年後の9月、NTT西日本はISP料は別ながら、月額5670円の戸建て住宅向けサービスを投入。差をつけられた電力2社への価格対抗力をつけた。

この値下げを機に、NTT西日本とケイ・オプティコムは割引キャンペーンを中心とする激しい料金競争に突入した。

図1 NTT西日本の関西2府4県のFTTHシェア



典型的な例として、「長期利用割引」がある。03年10月にケイ・オプティコムがFTTH市場では初めて取り入れたもので、継続利用期間に応じて月額料金を割り引くものだ。戸建て住宅向けサービスに適用、1年目は定価の6300円だが2年目は6000円、3年目以降は5700円と段階的に下げていく。

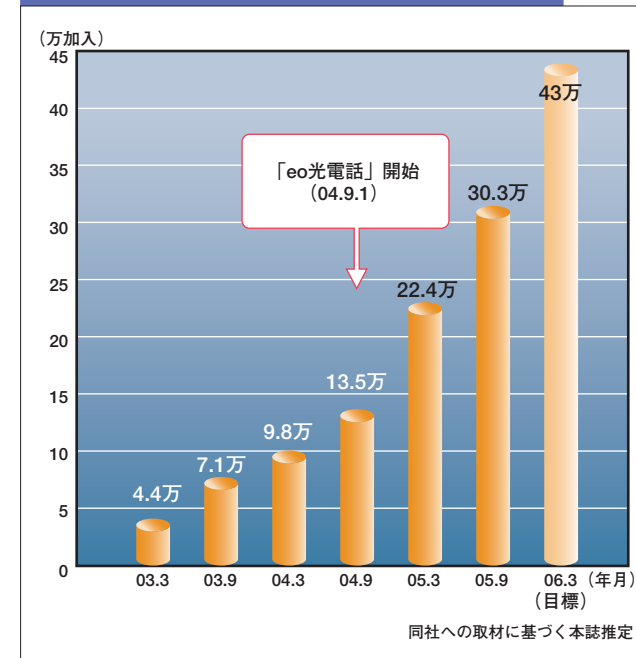
04年4月、NTT西日本は対抗策として、「フレッツ・ずっと割引」と「フレッツ・あっと割引」の2プランを投入。ずっと割引はケイ・オプティコムと同じ長期利用割引制度で、2年目は5%、3年目以降は10%月額料金を割り引く。

一方のあっと割引は、申し込み時に2年以上の継続利用を約束すれば、最初から月額料金を10%割引くというものだ。ケイ・オプティコムも同年9月に同じ内容の「即割」を導入。戸建て住宅向けメニューに適用して、月額6300円を同4900円へと事実上値下げした。

光IP電話で加入者急増

しかし、この間熾烈な競争を続け

図2 ケイ・オプティコムのFTTH加入者数推移



ていたにもかかわらず、実は2社とも加入者の獲得では、目標を大きく下回っていた。

変化が現われたのは04年秋のことだ。9月にケイ・オプティコムが戸建て住宅向けでは業界初となる光IP電話「eo光電話」を投入。基本料は無料で、アダプター利用料の月額300円のみとした。FTTHサービスへの加入は必須だが、前述の即割を適用すれば月額5200円で高速インターネット接続と光IP電話を利用できるようにした。ターゲットはADSLユーザーの巻き取りで、この料金は「ADSLサービス+加入電話」よりも安価に設定したものだ。

光IP電話を軸に据えるこの戦略は大成功だった。「1日あたりの申し込み数は3倍に増え、春までその状態が続いた」(荒木部長)という。現在はやや鈍化しているが、それでも1年前と比較すれば2倍以上の申し込み数が続いている。

結果、集合住宅向けを含む累計加入数も、昨年9月の13万5000加入から今年3月には22万4000加入へと、

それまでの伸び悩みが嘘のように急増。さらにこの9月末には、30万加入を達成した模様だ。

これに対してNTT西日本も、当初の予定から1カ月ほど遅れたが、今

年5月24日に戸建て住宅向けの「ひかり電話」の提供を開始した。

こうして両社の動向を振り返ってみると、サービスや料金で先行するケイ・オプティコムを、NTT西日本が常に半年遅れで追いかけてきていることが分かる。そういう意味で、冒頭の荒木部長のコメントは頷ける。

総務省の統計は、今年3月末時点のもの。ちょうどケイ・オプティコムがeo光電話の投入効果などで加入者を急増させた時であり、一方のNTT西日本はひかり電話の提供に向け、準備が最終段階を迎えた時期だったからである。

このため荒木部長は、「今春の段階で一時的に上回ったからといって、浮かれるつもりはまったくないと気を引き締めていた。

ひかり電話の効果は想像以上

次に、今年4月以降の両社の取り組みを見ていくことにしよう。

NTT西日本・ブロードバンド推進本部BBアクセスサービス部営業推進部ユーザーサービス担当の渋谷誠担当課長は、「総務省が発表した地域別シェアを見た時は、やはりショックだった」と振り返る。「ケイ・オプティコムが料金の値下げとeo光電話を開始した昨年9月には、われわれには戦う術がなかった。だが、春以降は商品が揃い、巻き返しに転じた」という。

NTT西日本は4月にアクセスライン