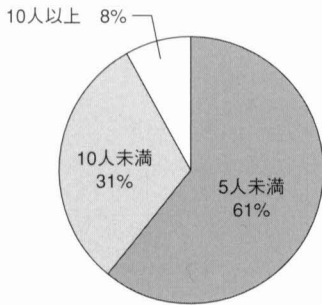
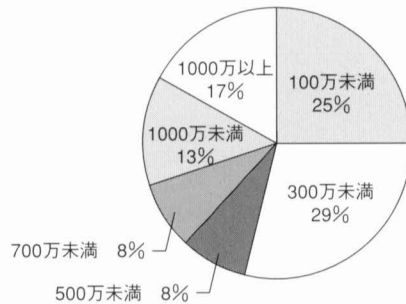


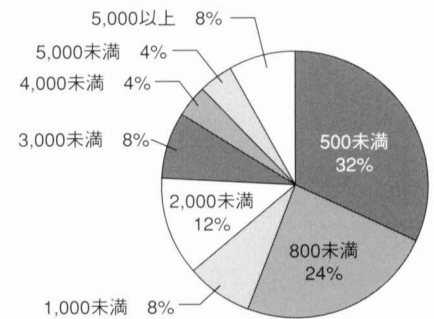
資料2-2-5 地域プロバイダーの社員数



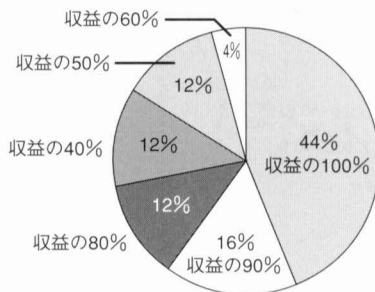
資料2-2-6 地域プロバイダーの月間売り上げ



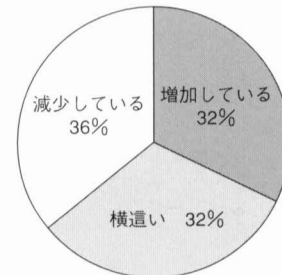
資料2-2-7 地域プロバイダーの利用者数



資料2-2-8 地域プロバイダーのダイヤルアップ比率



資料2-2-9 地域プロバイダーの利用者数前年比



出所 日本地域プロバイダー協会（LAP）による会員向け調査資料を元に作成

解説

二極化の進む地域プロバイダー

一般に「地域プロバイダー」と呼ばれている地域密着型プロバイダーの実態はあまり理解されていない。今回日本地域プロバイダー協会が会員に対して実施したアンケートを見る限りでは、平均的な地域プロバイダー像が存在しないことがわかる。売り上げ、事業規模、保有するダイヤルアップ利用者数など二極化が進んでいる（図2-2-5～9）。

一般的な地域プロバイダーのイメージは、「2名程の技術者が地方都市で小規模（年商1千万円程度）に運営している。利用者数は300人前後」。これは草の根BBSの延長としてイメージされる地域プロバイダーの像であろう。確かにこのようなプロバイダーが存在しているのは確かだが、一方で年商1億円以上の売り上げ、1万人近い利用者を抱えている地域プロバイダーも存在している。一つの都道府県内でこのような規模まで成長している地域プロバイダーは、その県内では大手のシェアを遥かに凌駕しているケースもある。

現時点ではダイヤルアップ利用者から得るアクセスフィーが大

半の地域プロバイダーの収益源になっているが、会員数の増加率が鈍化しているプロバイダーと、増え続けているプロバイダーに分かれている。アクセスフィー以外の収入をいかに増やすかは、地域プロバイダーの今後のテーマでもある。

小規模な地域プロバイダーと地域寡占型の地域プロバイダーでは当然今後の戦略も異なってくる。従来型の小規模地域プロバイダーは個人ユーザーに対してきめの細かいサポートを継続して提供し、口コミで利用者を増やしていく。地域寡占型の大手地域プロバイダーは地元の企業にインターネットインフラをベースとしたサービスを提供することで収益を増加させる。

（亀田武嗣・日本地域プロバイダー協会事務局長）

日本地域プロバイダー協会（LAP：Japan Local Access Providers Association、略称ラップ）：地域密着型プロバイダーの相互連携と地域インターネットの振興を目的に発足。1998年5月現在64会員。http://www.lap.or.jp/



[インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ iwp-info@impress.co.jp