

第2章 プロバイダーとバックボーン

総括

通信業界再編で激動するプロバイダービジネス

1998年は日本のインターネットサービスプロバイダーにとって大きな曲がり角となった年だった。

まず、1998年4月には、個人向けインターネットサービスプロバイダーの老舗であるベッコアメインターネットが日本高速通信（当時。その後日本高速通信は国際電信電話と合併し、KDDとなる）と提携し、自社のアクセスポイントを廃止することを決めた。これまでインターネットサービスプロバイダーの根幹と思われていたアクセスポイントをアウトソーシングしたことで、ベッコアメインターネットは電子メールやユーザーホームページを中心とするコミュニティサービスへと向かったのだ。

ベッコアメインターネットの尾崎憲一社長は当時、筆者と同席したパネルディスカッションの席で「顧客一人あたりにどれだけの設備投資をすればよいかという関数を導けなかった。もちろん会員（有料の顧客）だけではなく、外からアクセスしてくる顧客の数も計算にいれなければ、回線やサーバーなどに適切な投資ができない。ベッコアメインターネットの場合、会員以外からのアクセスが膨大にあった」と語っていた。これはプロバイダー事業の難しさの本質をいいあてているコメントだろう。

また、通信市場の開放の流れを受けた電気通信事業法の一部改正により、外国の巨大資本が日本にも乗り込んでくることになった。そのひとつの例がPSInetだ。PSInetは8月にベッコアメインターネットと並ぶ老舗プロバイダーであるリムネットを買収、9月にはトゥイックスを、そして10月には東京インターネットを矢継ぎ早に買収した。当時の東京インターネットの高橋徹会長は記者会見の席で「インターネットサービスプロバイダーの収入の半分はNTTへの回線代金の支払いで消えてしまう。結果としてNTTへの奉仕となってしまった」と露骨にNTTを批判し、インターネットサービスプロバイダーの経営の根幹がキャリアに握られていることを表明した。

外資参入のもうひとつの大きな話題は、

米国の巨大キャリアであるMCIワールドコムである。同社は既存のキャリアよりもはるかに安価な電話サービスと、傘下のUUNETテクノロジーによるデータ通信サービスを、一部の地域で開始した。これ以外にも1999年4月には英ブリティッシュテレコムとAT&Tが日本における事業子会社を日本テレコムに統一することを発表し、対日戦略を強化し始めた。

このように、国内のインターネット市場を開拓してきた老舗プロバイダーを大資本が飲み込み、グローバルな市場で成功を取めているさらに巨大な資本が上陸することで、日本の通信業界の勢力図は大きく変わろうとしている。

その象徴的な資料が表1である。これは、1999年3月にインターネットマガジンが実施したダイヤルアップ接続サービスを提供しているインターネットサービスプロバイダーの人気調査の結果である。98年と99年での大きな違いは、ベンチャー系のプロバイダーがランキングから姿を消し、巨大資本を持つ大手キャリアやメーカー系のプロバイダーが躍進していることである。巨大資本の企業が事業として成功しているわけではないが、少なくとも顧客の増大に対する回線やサーバー設備などの投資については、多くの客をかかえながら財政面で不安のあるベンチャー系プロバイダーよりも安泰であるといえるだろう。

一方で、今後期待されるのが地域系のプロバイダーである。このランキングは全国規模で行なっているものなので、多くの票を集めたのは全国展開をしているインターネットサービスプロバイダーになるが、顧客もそこそこの数で、設備投資もかさまず、密度の濃いサービスを提供して人気を集めている。

米国カリフォルニア州では、パロアルト市に自前で光ファイバーを引いて、1Mbpsの帯域で月間100ドルを目指しているベンチャーキャリア「ナノネットワーク社」も登場してきている。ナノネットワーク社は自前とは

インフラストラクチャーを構築している。ハイテク企業に勤務する人口が多いシリコンバレーのど真ん中であるという特殊な環境もあるのだが、決して巨大資本だけがこれからのインターネットサービスプロバイダーではないということを象徴している企業だ。

日本でも、将来、こうした地域系のインターネットサービスプロバイダーが登場することを期待したい。

2種から1種事業への転換

回線を持たざるものは飲み込まれるだけかという、必ずしもそうとはいえない。大手のインターネットサービスプロバイダーの中には新たな戦略を打ち出している企業もある。そのひとつがインターネットイニシアティブ（IIJ）である。1998年10月にはソニーとトヨタ自動車と共同で「クロスウェイブ コミュニケーションズ」を設立し、第1種電気通信事業者の認可を受けた。実際にはトヨタ系の通信会社（日本高速通信、現在はKDDと合併）からの長期リースで自前の回線を調達することにより、NTTに縛られていた回線料金の体系から脱出し、巨大資本のグローバルキャリアとの競争力を高めるという戦略である。

IIJの深瀬弘恭会長は「インターネットサービスプロバイダーは単に接続口をサービスするだけでは立ち行かない。もっともコストのかかるインフラストラクチャーの敷設、その上でのインターネット接続サービス、それに附加する形でのサーバー・ホスティング、さらに企業と企業間、企業と顧客間の電子商取引（エレクトロニックコマース）の4階層のソリューションを提供することまで、総合的なインターネットサービスが期待されている」と語っている（図1）。

これは、電話やファクシミリを導入するのと同様に、インターネットが基本的なインフラストラクチャーとなりつつあることの現れではないだろうか。

電話と通信の統合

すでに米国では音声による電話サービ

プロバイダーとバックボーン 第2章

総括

ストファクシミリ、そしてインターネットの接続サービスをワンパッケージで提供するサービスが数多く発表されている。単に複数のサービスを同一の事業者と契約すると割引になるだけのものから、1本のワイヤーを引き込むことで、すべてのサービスを提供するものまである。いずれにしてもワン・ビル(1枚の請求書)で決済処理が可能なおことと、申し込みの煩わしさがなくなるおこと、そしてカスタマーサービスが均質であるおことなどから有望なサービス形態である。今後は1本の回線の帯域に音声とデータをダイナミックに割り当て、通話のないときにはデータ通信で高品質の映像が伝送でき、通話をしているときにはデータ通信の帯域を落とすようなサービスもある。ただし、料金はフラットレートにするのか、従量課金にするのかは、マーケティング担当者の頭を悩ませている問題である。

企業間であれば、これに加え、インターネットを使った遠隔地の仮想的な接続(VPN:バーチャルプライベートネットワーク)サービスやリモートメンテナンスのサービスなども提供されており、通信会社が提供する総合的な通信サービスの品揃えの中に加えられるはじめている。

IPコモンキャリアの台頭

「通話と通信の融合(コンバージェンス)」。これが今後のインフラストラクチャーの鍵になるおことは間違いない。では、すでにインフラストラクチャーを持っているキャリアが一方的に強いのか。今後は新しい通信事業者が登場するというのが大方の見方で

ある。それが「IPコモンキャリア」である。回線を自社で敷設したり、長期リースをしたりすることで調達し、IPの技術によってそれを動かすというものだ。既存の電話会社は音声による通話の技術とコンピュータネットワークの技術をどのように統合するかということに腐心しているが、最初からIP技術によって動いた通信網は電話であってもデータ通信であっても適応でき、その通信コストは現在よりもはるかに下がるというのがその根拠である。

さらに、現在工事中の国際を結ぶ海底ケーブルの敷設が終わり、今度は回線を売り込む側の競争が激化するといわれている。こうした回線を保有した新たな通信キャリアが登場し、競争が激化する。これが21世紀へ向けた情報インフラストラクチャー市場のバトル構造だ。

国政規模で整備が進む情報基盤

「まず第一には、先端電子立国の形成でございまして、たとえて言えば光ファイバーの整備でございまして(中略)ベタネットと言われるくらいのものに将来としてはやっていかなければならないと考えております」。

これは1998年11月に行なわれた緊急経済対策に関する記者会見で小淵内閣総理大臣が語った言葉である。ベタネットとはメガの10億倍に当たるネットワークだ。国政規模における情報インフラストラクチャーの整備は米国に比べて遅れているといわれていた日本でも、本格的な通信インフラストラクチャーへの投資を始めたいという意志表示のメッセージだ。実際には道路

下の共同溝に光ファイバーを敷設することを想定しているといわれている。これまで「ファイバー・ツー・ザ・ホーム」といわれていたが、「ファイバー・ツー・ザ・カーブ(緑石)」というコンセプトで光ファイバー化することが望ましいとしている。そして家庭に至るまでの最後の部分はケーブルテレビや地域プロバイダーなどがサービスするというモデルである。

国際競争力が生き残りの鍵

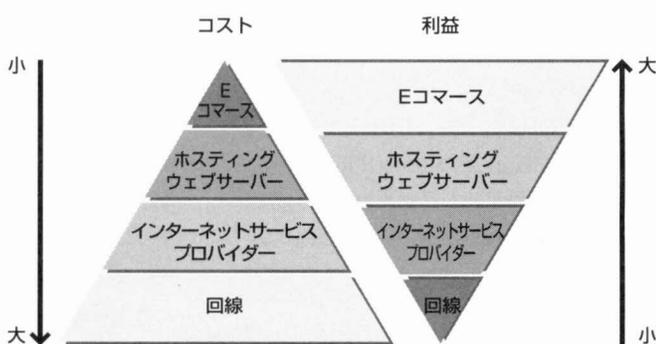
世界に目を向けてみよう。米国では通信業界の提携・買収が盛んである。しかもヨーロッパを巻き込んだドラスティックなものである。吸収と分裂によって力をつけた巨大資本の通信会社が次に目をつけているのが日本市場である。米国、ヨーロッパ、そして日本という三極のグローバル展開が今後の国際競争力の鍵である。通信業界、プロバイダー業界の国際化は避けては通れないだろう。これまでの日本市場は競争が事実上存在しない無風地帯だったが、音声通話とデータ通信の融合により、ますます激しいバトルが日本市場で繰り広げられることになるだろう。インターネットは一部の人が楽しむ「趣味の世界」から誰もが必要とする「社会のインフラストラクチャー」へと成長したのである。これからのパワーゲームの勝者は誰なのか。今後の展開から目が離せない。

(中島由弘 IPG Network, Inc.)

表1 インターネットマガジンによる人気プロバイダーのランキング推移 (99年5月号より)

96年	97年	98年	99年	
		6位	1位	ODNダイヤルアップ
4位	13位	4位	2位	NIFTY SERVE
8位	1位	1位	3位	So-net
	2位	3位	4位	BIGLOBE
	6位	2位	5位	DTI
	7位	5位	6位	DREAM★NET
9位	12位	19位	7位	InfoWeb
		20位	8位	OCNダイヤルアクセス
		15位	9位	Panasonic Hi-HO
		17位	10位	ぶらら
	20位	12位	11位	AT&T WorldNet Service
5位	9位	7位	12位	IJ4U
			13位	NEWWEB(旧テレウェイシリウス)
			14位	DIONダイヤルアップ
3位	5位	10位	15位	ASAHIネット

図1 IJ 深瀬会長の唱える4階層 (インターネットマガジン99年5月号より)





[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