

コスト削減、FMC、IPTVの3つの視点で分析 独仏英トップキャリアのNGN戦略

欧州のNGN動向を分析する際に、重要なポイントはコスト削減、FMC、IPTVだ。この3つの視点をベースに、欧州を代表する独仏英の通信事業者の戦略をレポートする。

文◎炭田寛祈(情報通信研究機構 欧州パリ事務所長)

欧州NGNの狙い

我が国ではNGNというと固定網の光化、オールIP化による高度サービスの提供がイメージされるが、本誌7月号の拙稿で触れた通り、NGNの標準化を主導した欧州では、固定・移動網のオールIP化・簡素化による「ネットワークコストの低廉化」と「ネットワーク融合」の促進が重視されている(図表1)。2007年1月、NGN標準化の発祥の地とも言える欧州電気通信標準化機構(ETSI)本部を訪問し、NGN標準化を担当したTISPAN(タイスパン)のライナー議長から伺った欧州NGNの狙いを改めて説明したい。

NGNのポイントはネットワークアーキテクチャを物理的なアクセス伝送機能とサービス機能の2つに分け、そのサービス機能の部分で第3世代携帯電話(3G)用の技術として標準化されたIMS(IP Multimedia Sub-

system)仕様を移動・固定網の両方に適用している点だ。

議長が最初に強調したのは、ETSIでの標準化にあたりNGN環境で異なるサービスを連携させたいというニーズを持っていた産業界が、FMCに強い関心を示していたということだ。アクセス方法に依存せず共通したサービスを顧客に提供できる、つまり、固定回線を使っているユーザーが本来は移動回線用に開発されたアプリケーションを利用したり、逆に移動回線のユーザーが固定回線用のアプリケーションを利用したり、ということが要求されたという。

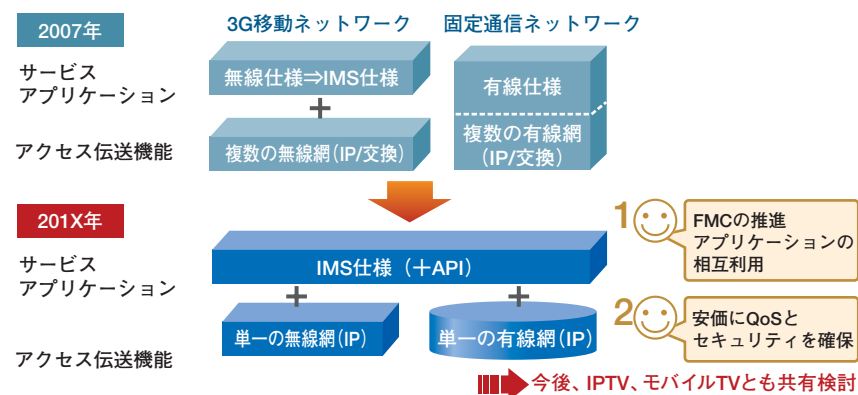
そして、第二の目的が、品質とセキュリティを確保した上でオールIP化による安価なネットワーク構築するこ

とだ。BTが04年6月、オールIP化計画を公表し、PSTN回線のNGNへの統合などネットワークの簡素化により、年間2400億円のコスト削減を期待する、としたのもこの文脈である。

また、「欧州のNGNについて『唯一の立場』はなく、各事業者ごとの戦略によってNGNの狙いは異なる。FMCに積極的ではない事業者にとって、NGNについての最大の関心はその環境でPSTN(一般電話回線網)やISDNなどを代替できるかだ」とも議長は語った。欧州では、ユーザーに広く普及している固定電話端末等をそのまま利用できるよう、現行のPSTNやISDNを擬似的に再現できることが極めて重視されたのである。

これらはETSIでの標準化の際に強く意識された点だが、現実の産業界でNGNはどのように進捗しているのか。欧州を代表する独仏英3カ国の主要通信事業者動向に注目したい。

図表1 欧州NGNの狙い



炭田寛祈(すみだ・ひろき)

1986年、東京大学法学部卒業後、旧郵政省に入省し、「電波開放戦略」推進のための法改正プロジェクトなどを担当。2005年から現職。著書に「電波開放で情報通信ビジネスはこう変わる」(東洋経済新報社)など

NGNとNGA

説明を始める前に指摘しておきたい点がある。欧州におけるNGN動向を理解するには、いわゆるNGNを狭義のNGNとNGAに分けて分析することが重要だということだ。本稿ではこれから、「NGN」(Next Generation Network)という用語は主としてITUのNGN標準に基づきIP化された固定系のコアネットワークを、「NGA」(Next Generation Access)とは主としてFTTHなどアクセス網の高速化を指すものとして、使用することにしたい。

もちろん、NGNもNGAも戦略的に密接な関係にあり、各通信事業者も総合的な視点で戦略を進めている。しかし、アクセス網の光ファイバー化がNGNの主要な要素として語られることが多い我が国と異なり、欧州で

は「NGN」はコスト削減やFMCなど融合サービスの推進などを目的とし、「NGA」はIPTVの推進などを目的としているなど、その狙いや進め方に違いがあるため、両者を区別して議論することは有効であろう。

ちなみに、フランス通信規制庁では「NGN」を「アクセス技術や端末にかかわらず、IPプロトコルおよび唯一のアーキテクチャ上で、さまざまな種類のトラフィックを伝送することができる新世代のネットワーク」と定義した上で、「NGNコア」と「NGA」に分けてNGNに関する議論を展開している。

それでは、固定電話、ブロードバンド、携帯電話の3事業を併せ持つドイツテレコムの変革の見通しとその基本戦略を概観してみよう。これにより欧州におけるネットワーク動向の基調が見えてくる。

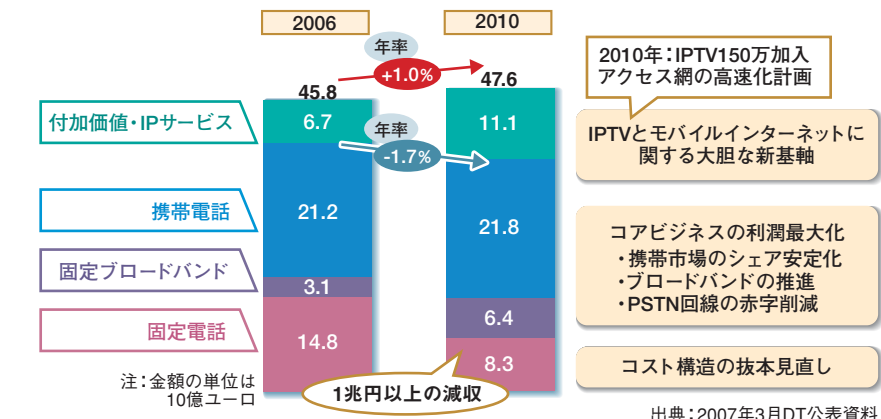


ドイツテレコムの動向と基本戦略

図表2をご覧いただきたい。07年3月に公表された、ドイツテレコムグル

ープ(以下、DT)の06年から2010年にかけての収入構造の変化の見通

図表2 ドイツテレコムの基本戦略



しと、これに対応する同グループの基本戦略をまとめたものである。

まず目に付くのが固定電話収入の極端な落ち込みだ。固定電話収入は148億ユーロ(約2兆4400億円:総収入の32%[以下同様])から83億ユーロ(約1兆3700億円:17%)へと円換算で1兆円以上の減収を見込んでいる。このため、PSTN回線の赤字額の削減が大きな課題になっている。

次に、固定ブロードバンド収入は、31億ユーロ(約5100億円:6.7%)から64億ユーロ(約1兆600億円:13%)へと倍増強を見込んでいる。

さらに、携帯電話収入であるが、携帯電話の国内総加入数の頭打ちや競争事業者との熾烈な価格競争に直面している中で、212億ユーロ(約3兆5000億円:46%)から218億ユーロ(約3兆6000億円:46%)へと微増を見込んでいる。ここでは、携帯電話市場での同社のマーケットシェア(携帯事業者4社中、38%)の維持が重要課題とされている。

これら固定電話収入、ブロードバンド収入、携帯電話収入の合計では、391億ユーロから365億ユーロへと、年率1.7%のマイナス成長になってしまう。そこで、DTがプラス成長を確保する切り札としたのが、付加価値・IPサービスの対策強化だ。

付加価値・IPサービスからの収入を67億ユーロ(約1兆1100億円:15%)から111億ユーロ(約1兆8300億円:23%)へと大幅に引き上げ、グループ全体で年率1%のプラス成長を確保する。このための具体策が、IPTVとモバイルインターネットの強力な推進である。

年7000億円超のコスト削減

DTは、2010年までに年間42億～47億ユーロ(約7000～7800億円)のコスト削減を目標とする合理化計画を打ち出している。その柱となるのがPSTN回線の代替を含む固定網のNGN化だ。コスト削減効果は2010年段階で12億ユーロ(約2000億円)を見込んでいる。ブロードバンド回線やPSTN回線のNGN化に向けた詳細スケジュールは公表されていないが、DTのオーバマン現CEOは07年3月、PSTN回線を含む固定系のすべてのネットワークのNGNへの移行完了が2012年になると説明した。

また、DTは、NGNの最大の効果は、ネットワーク構成の簡素化に伴うコストの大幅削減であり、その際、現行のサービス水準を低下させないことが重要だと説明している。

さらに、ネットワーク構成の簡素化により、新たな付加価値・IPサービスの迅速な市場投入が可能になる点も指摘している。ただし、新規サービスとしてどのようなものが具体的に想定されるのかは、関係者も「一

般論の段階で具体的なサービス展開は今後の課題」という説明に留まっている。したがって、当面はコスト削減効果に焦点を当てているようだ。

FMSの圧勝

現在および今後とも、同グループの総収入の半分近くを占めると期待されるのが携帯電話収入である。だが、このためには厳しい価格競争の中で現在の4割近い市場シェアを維持することが必要だ。その具体策は、移動・固定融合サービスとモバイルインターネットサービスの積極的な推進である。ここでは、DTの移動・固定融合戦略について取り上げたい。

おそらくドイツは、現在世界で最も移動・固定融合サービスで成功を取っている国であろう。ただし、正確に言えばドイツで成功を取っているのはFMS(Fixed Mobile Substitution)であってFMC(Fixed Mobile Convergence)ではないことに注意が必要だ(図表3)。

熾烈な価格競争環境にあるドイツの携帯電話市場では、移動通信網を利用しながらユーザーが指定する一

定のゾーン内(例:自宅や自宅周辺)での携帯電話の発着信に対して、固定電話並みの料金が適用されるFMSがキラーサービスになっている。携帯電話端末には移動性という最大の武器に加えて、個人のスケジュールやアドレス帳など個人情報が集積されている。その携帯端末を使って、自宅では固定電話並みの料金で利用できるかどうか、ポイントになったわけだ。

ドイツで最初にFMSサービスを展開したのは移動網しか持たないO2 Germanyであった。これに対し、DTは移動網と固定網の双方を利用するFMCサービスで対抗した。しかし、FMCサービスの展開にあたり対応するWiFi端末の不足に悩まされるなど、結果として、現行の携帯端末をそのまま利用できるFMSサービスの圧倒的な勝利に終わった。そして今年3月、DTはFMCサービスから撤退し、すでに提供を開始しているFMSサービスに一本化することを決めた。これにより、ドイツの移動・固定融合サービスでは、固定網を介することなく移動網だけで提供される

FMSサービスのみが生き残る結果になった。これが現状である。

ちなみに、ドイツでは携帯4社のうち3社がFMSサービスを提供し、同サービスの国内の加入数はすでに750万を超え、現在も急速に拡大している。FMSサービスストップのO2 Germanyでは同社の携帯電話加入数(1150万)の3分の1を超える410万の加入者がFMSサービスに加入しているという。

ドイツの通信市場での今後の注目点は、FMSサービスとブロードバンド(ADSL)サービスとのバンドル化だ。携帯電話事業主導で、家庭内すべての通信サービスのマーケットシェア拡大を図る動きである。ドイツの各グループはこうした戦略を積極的に進めているという。

現行ネットワーク下では、現在、FMSの圧勝である。しかし、NGNの最大の特徴の1つは冒頭で説明したFMCの支援機能だ。ネットワークがNGNになれば、FMCが起死回生を図る可能性もあるだろう。このほか水面下では、移動網・固定網を連携しネットワークコストの削減を図るとともに、高速化と現行携帯端末の利用が可能になるフェムトセルの導入を探る動きが見られるようである。この動向にも注目すべきであろう。

き線点まで光化

DTのプラス成長の確保のためには、IPTVの強力な推進が欠かせない。ドイツではIPTVサービスは未だ萌芽状態だが、今回、DTは2010年に150万加入の獲得を具体的な目標として掲げた。このためには現行ア

クセス回線の高速化を図らなければいけない。

そこで打ち出したのが、08年末までにドイツ国内主要50都市を光化する計画だ。ただし、光化と言ってもFTTHではない。道路脇のき線点(curb)までの光化で、その先はメタル利用のFTTC+VDSLサービスとされている。これは日本でFTTRと呼ばれているものの一種である。また、その他の700都市には07年末までにADSL2+を導入する計画だ。こうしたアクセス回線の高速化によって、IPTV150万加入を達成するというシナリオである。07年8月末現在で2万契約に留まっていたIPTV加入者も、その後、CEOの号令の下、地上波テレビ番組に加えてサッカー中継専門局をキラーコンテンツとして1か月間で5万契約を獲得したという。年内目標25万加入の達成も夢ではなさそうだ。

一方、ドイツでは現在、FTTH化の具体的な計画は見られないが、10年後に構築が始まると言われる新世代ネットワークではFTTHに進むのか。DTの研究者に尋ねてみたが、答えは「No」であった。「企業としては投資コストの比較が重要だ。き線点までの光化は必要だが、その先の投資コストがポイントになろう。メタルの高速化技術も相当進むだろう。また、高速無線技術も進むはずだ。

特に移動性が重視される新世代ネットワークでは、き線点から先は無線利用になる可能性が高い」という認識であった。これは新世代ネットワーク研究に従事する欧州の研究者にま見受けられる認識である。

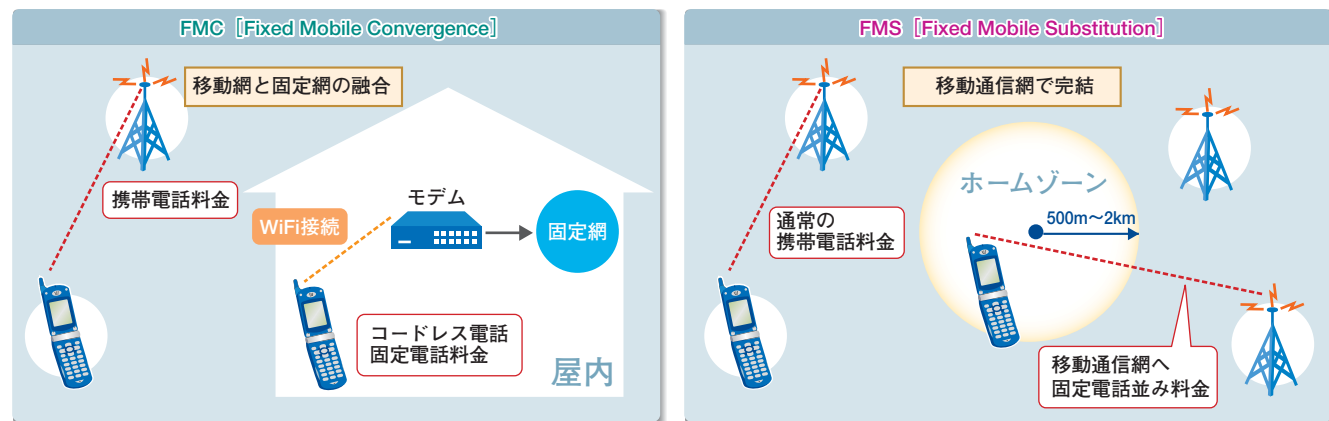
NGMNへの巻き取り

最後に中期的な課題であるが、固定網を意識したNGNと対を成す移動網のNGMN(New Generation Mobile Network)に触れておきたい。DTのNGMNに向けた具体的なスケジュールは公表されていないが、関係者の情報を総合的に判断すると次のようなシナリオが見えてくる。

まず2010年以降、OFDMタイプの高速移動通信サービス用に、IMS仕様のIPネットワークを構築し、固定網のNGNと連結する。これにより、強力なFMC体制を構築するとともに移動・固定両ネットワークの共通化により運営コストの削減を図る。それから、中期的に時間をかけて現行GSM/3GネットワークをNGMNに巻き取っていくというものだ。

以上がDTの今後の基本戦略であるが、同グループは狭義のNGN化や、アクセス回線の高速化戦略、モバイル戦略など、株主に向けた説明に用いる総合戦略名をNGF(New Generation Factory)と名付けている。

図表3 FMCとFMSの違い



フランステレコム
 動向と基本戦略

06年、フランステレコム(以下、FT)は固定系のブロードバンド、IP電話およびIPTVサービスのブランド名を

従来のフランステレコムから100%子会社の携帯電話会社の社名であるオレンジに統一した(固定電話のブ

ランド名はフランステレコムを継続利用)。これはFTがグループ事業を再編し携帯電話事業をグループ戦略の主軸として、ここにトリプルプレイサービスを統合する方針を示したものだ。旧国営の主要通信事業者の中で、携帯電話事業をグループの主軸に置く戦略を明確に打ち出したのは、FTが最初であろう。

FTのNGN観

FTではDTほどコスト削減や人員削減を求められていないためであろうか。FTに関する公表資料や一般紙上で「NGN」という言葉を見かけることは多くない。また、FT関係者によると、ネットワークコスト削減などを図るため、PSTN回線を含む通信ネットワークのNGNへの置換を08年から段階的に進めていくとのことだが、完了に向けての具体的スケジュールは定められていない。

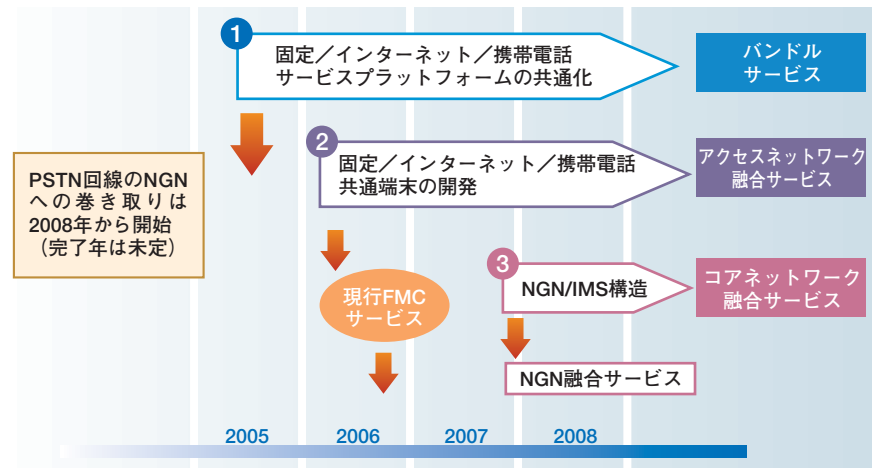
この点について、私はPSTN回線のNGNへの置換の完了は英独よりかなり遅れるのではないかと見ている。それは、コスト削減に対する切

迫感があり感じられない上、「1980年代に導入した回線交換ネットワークでさえ、未だ問題を起こしていないのだから使えるものはまだ使う」という発想がまだ関係者に見受けられるためである。

他方、FTは携帯電話事業をグループの枢軸に据えたクラウドプロブレイサービスの展開を今後の戦略課題と位置づけ、FMCの推進基盤としてのNGNに高い関心を示している。また、FTは04年にアルカテル(現アルカテル・ルーセント)と、固定・移動のコンバージェンスに向けたNGNアーキテクチャに関する研究開発に関する覚書を交わしたことに注目すべきとの指摘もある。

具体的なシナリオは、図表4をご覧ください。FTは、まず最初に固定/インターネット/携帯電話など複数のサービスをバンドルした商品の提供から融合サービスに着手したが、第二段階として昨年10月から、固定網と移動網を共通の端末で融合するFMCサービス(Unik)の提供を開始した。さらに08年から、NGN/IMS

図表4 フランステレコムのNGN展開シナリオ



アーキテクチャに基づきコアネットワークの融合を生かしたサービスを提供する計画だ。現実にFTは固定網と移動網が円滑に連結するよう、IMS関連機器の開発に関してベンダーに厳しい注文をつけているとの話も聞こえてくる。

このように、NGNに対してFTは、FMCなどの融合サービスの支援機能により強い期待を置いているようだ。

FTのNGA戦略は三重構造

FTが今、ユーザーに向けて大々的に宣伝しているのはトリプルプレイの一角を成す、IPTVサービスとその品質改善(HDTV対応を含む)のための光化計画(FTTH)だ。また最近、IPTVに加えFMCサービスへの取り組みも強化されている。このように説明すると、DTの戦略によく似ていると思われるかもしれない。しかし、基本戦略のゴールは同じでもクラウドプロブレイに向けたプロセスは異なっているので、注意が必要だ。

実は、ドイツでは未成熟市場のIPTVサービスがフランスではすでにブレイクしている。おそらく、IPTVサービスでは、フランスが世界で最も成功している国であろう。逆に、FMC(FMS)サービスの分野では、フランスは未だ萌芽状態で、これからの成長分野となっている。

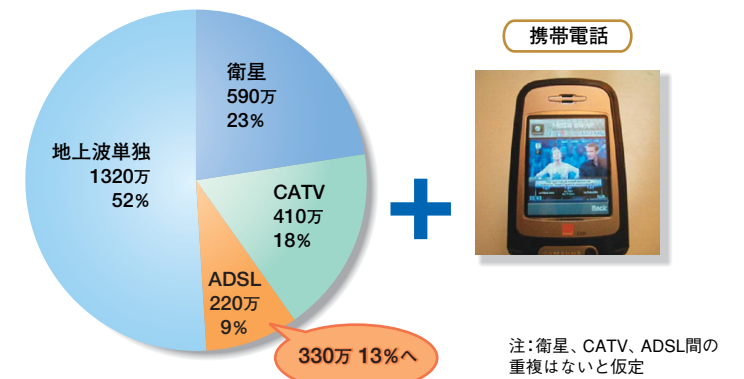
話をIPTVサービスに進めたい。フランスのIPTV加入数は07年3月末現在、すでに330万に上っている。06年末のデータになるが、地上波テレビ番組等へのアクセス手段としても図表5の通り、IPTVは全体の9%を占めている。さらに07年3月末にはこ

の数字は13%に拡大した。これはFTだけの話ではない。他の競争事業者のIPTV加入数はFTのそれを上回っている。フランスではFTを始め主要通信事業者がこぞってトリプルプレイを主力商品として熾烈な競争を行っているため、IPTVの映像品質向上が競争力を確保するための不可欠条件となり、これが各社をFTTHへの投資に駆り立てているのであろう。

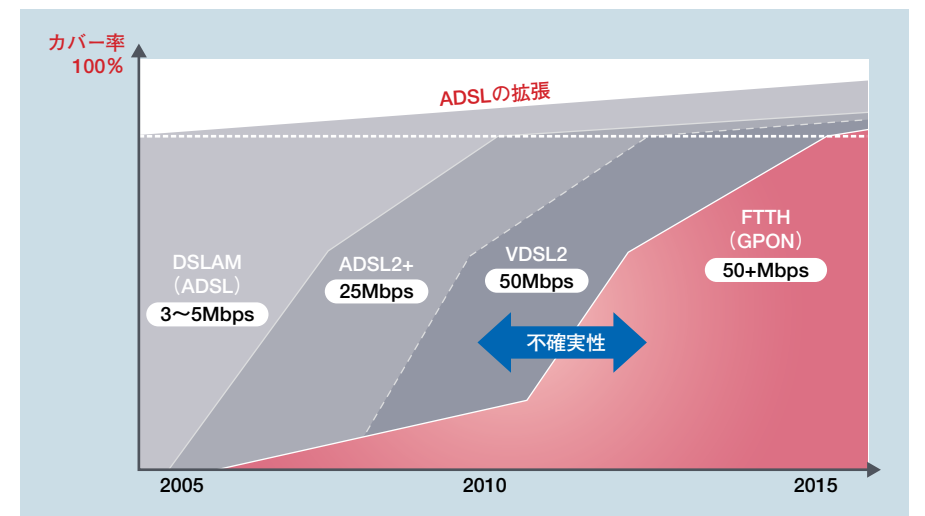
ただし、各社のFTTHの敷設対象は、コストに見合う収益が期待される戦略地域に限定されている。また、FTを含む各事業者全体のFTTHユーザーに関して政府が定めた目標も2012年段階で400万加入規模である。なお、FTのアクセス網の高速化計画を鳥瞰すれば、戦略地域以外の一般地域ではFTTC+VDSLを、ルーラル地域ではADSLという三重構造となっている。具体的な展開スケジュールのイメージは、図表6をご覧ください。

最近、静かに話題を呼んだのが、FTがIPTVサービス用に自ら開局したスポーツ専門放送局(『Orange Sports TV』)に関する報道である。通信事業者であるFTが他の有料放送事業者との衝突を覚悟でスポーツ専門局の開局に踏み切ったことについて、現地メディアは「ルビコン川を渡った」という言葉で表現した。FTへの人気スポーツ番組の提供を渋った有料放送事業者の対応にFTが業を煮やしたのが契機であるが、周辺との衝突を覚悟で開局に踏み切った点に、IPTVに賭けるFTの強い意気込みが見て取れるであろう。

図表5 2540万世帯の地上波テレビ等へのアクセス手段別内訳(2006年末現在)



図表6 フランステレコムのアクセス網の高速化計画



FMC端末の販売数は25万台

昨年後半からFTを始め他の通信事業者もこぞって、クラウドプロブレイサービスへの展開を意識したFMC(FMS)サービスへの取り組みを強化した。具体的には、携帯電話国内シェアトップのオレンジ(シェア46%:FTの100%子会社)はFMCスタイルで、シェア2位のSFR(シェア34%:ボーダフォン資本参加)はドイツと同様、FMSスタイルでほぼ同時に市場に参入した。

オレンジのFMCサービスに対応し

た携帯端末の機種数も充実しつつあり、07年6月時点で25万台の対応機種が販売されたという。これは、まだオレンジの携帯電話加入者全体の1%に満たない割合だが、独仏英、そしてイタリアの携帯電話事業者の中で、FMCサービスで十万単位の加入者を集めたのはオレンジが初めてである。SFRが展開するFMSサービスとの競争もあり、欧州でFMCサービスが生き残ることができるかどうか。これはNGNの機能を活用してのオレンジの今後の奮闘次第と言っても過言ではないであろう。



ブリティッシュテレコム 動向と基本戦略

図表7は、06年中に英国通信・放送業界で起きた業界再編の一覧である。通信と放送、移動と固定など従来のサービスの垣根を超えた融合サービスを提供するための経営基盤の構築が再編の目的だ。この1年間の再編例を見るだけでも、英国における融合サービスに向けた産業界のダイナミズムを感じていただけるのではない。

しかしながら、ブリティッシュテレコム(以下、BT)については、表中の再編にも足跡をとどめているが、事情が少々異なるようだ。BTは2000年の3Gオークションで負債が高んだ移動通信事業(O2)を完全に切り離れた。このため、グループとして携帯事業の収益に頼ることも難しい。この点がDTやFTと決定的に異なる点だ。IRに対する株主の目も厳しい。

このためであろうか。BTは事業展開にあたって、株主が要求する短期的な利益の追求にも十分に配慮する必要があるようだ。

08年から全国でNGN化

PSTN回線のオールIP化を世界に先駆けて公表したのも、FMCサービスを世界に先駆けて市場に投入したのもBTであった。それでは現状はどうか、これから見てみたい。

BTは04年6月に「21st Century Network計画」(21CN)を公表し、これに基づきまず06年11月、南ウェールズで最初のNGN回線を構築し音声通信の提供を開始した。この実績を評価した上で、08年からブロードバンド回線とPSTN回線のNGN化が全国展開される予定である。PSTN回線のNGNへの完全移行、すなわち

NGN化の完了は当初の予定通り、2011年のままだ。これにより、BTは年間10億ポンド(約2400億円)のコスト削減が可能になると試算している。

NGN化により、今後さまざまな活用方策が生まれるとの期待は強いが、FMCサービス部門の不振もあり、当面の期待はDTと同様、ネットワークコストの削減に置かれているようだ。

高速化の柱はADSL2+

英国では、フランスやドイツとは事情が異なり、CATV事業者がブロードバンド事業に積極的に参入している。CATV事業者のブロードバンド契約者数は06年末の段階で310万に達しており、全体の4分の1を占めている計算だ。このため、BTのIPTV市場への参入も容易ではない。IPTVの展開を抜きにすれば高速アクセス網への投資意欲はさほど大きくはならないだろう。実際、BTに光化計画はなく、アクセス網の高速化はADSL2+への移行が柱になっている。この高速化計画は08年から開始される予定だ。

一方、日本や韓国、フランス、そしてドイツなど、世界の主要国でアクセス網の光化計画が進行する中で、英国はいつまでもメタルの世界に留まってもいいのか。そういう問題意識も英国産業界から提起されている。また、英国通信規制庁であるOFCOMの厳しい競争政策がBTの光投資への意欲を殺いだのではないかと批判の声も聞かれる。

こうした批判に応えるため、OFCOMは07年9月26日、高速アクセス網に関

する規制のあり方に関して政策の見直しの必要性を国民に問う諮問文書を公表した。今年12月まで意見を募集し、来年に政策の見直しの必要性を検討する予定だ。見直し結果によって、BTの投資インセンティブに影響を及ぼす可能性もあるが、BTのIPTV市場に対する戦略が変わらない限り、ADSL2+への投資が合理的とする基本戦略に大きな変更はないだろう。

FMC加入者数はわずか4万

世界に先駆けて05年6月、FMCサービスを市場に投入したのはBTであった。しかし、07年4月末の加入数はわずか4万に留まっている。FMC対応機種の脆弱さや商品構成の複雑さが原因との分析もあるが、この数字はドイツのFMS加入総数と比べ、その0.5%に過ぎないものである。

ただし、06年11月、FTの携帯子会社オレンジがFMCスタイルで、また07年3月、O2UKがドイツで成功したFMSスタイルで、英国の移動・固定融合市場に参入した。さらに、2010年にはBTの固定系ネットワークも、FMC推進基盤となるNGNへ9割以上が移行する。こうした新しい動きが、英国の同市場に活力を与えることを今後、期待したい。

終わりに

欧州のNGN動向についての調査を始めたが調査は難航した。そもそもNGNに関する公表資料が少なく事業者によってNGNのイメージが大きく違うからだ。NGNの概念にアクセス網の光化は含まれるのか。固定網

図表8 NGNを巡る独仏英の全体像

	ドイツテレコム [2012年完了予定]	フランステレコム [2008年開始予定]	ブリティッシュテレコム [2011年完了予定]
NGNへの第一の期待	コスト削減 年2000億円	融合サービス 推進基盤	コスト削減 年2400億円
アクセス網の 高速化計画[NGA]	①FTTC+VDSL ②ADSL2+ ③ADSL	①FTTH ②FTTC+VDSL ③ADSL/2+	①ADSL2+ ②ADSL2+ ③ADSL
移動・固定の 融合サービス[FMC]	FMSで発展中 [他のFMS事業者も含め 750万加入]	FMCで参入 [FMSで参入した競争事 業者あり]	FMCで苦戦 [FMCおよびFMCで新 規参入あり]

注：アクセス網の高速化計画の①～③はそれぞれ①戦略地域、②一般地域、③ルーラル地域

だけで完結するのか。また、NGNの効果も、コスト削減や融合サービスの推進、新規サービスの迅速な市場投入などさまざまだ。

結局、確固たるNGNの定義を探求するよりも、それぞれの事業者の課題に対応する新しいネットワーク像を当該事業者のNGNと呼ぶほかないのではないだろうか。

例えば、NGNではサービス層とトランスポート層を分離するので、網機能のASPへの開放が進めば新たなインターネットビジネスも創出されるだろう。そうした期待も強い。

しかし、冷静に考えてみれば、ドイツテレコムの基本戦略で明らかにされている通り、欧州の通信事業者の経営者や株主が直面している最大の課題は固定電話収入の激減だ。また、稼ぎ頭の携帯電話市場の成長もそろそろ頭打ちになりつつある。市場シェアの維持は死活問題だ。

現実的に企業としてのプラス成長を維持するためには、コスト構造の抜本的見直しと付加価値・IPサービス分野での新機軸が必要というのは、全体に共通する構造だろう。そ

れでは何が新機軸になるのか。フランスで成功しているIPTV、日本で成功しているモバイルインターネットなど、やはり諸外国の成功例を追うのが手堅い進め方かもしれない。

また、最大の収益源となっている携帯市場のシェア維持・拡大のため、欧州では固定電話やブロードバンドサービスとのバンドル化を戦略の基本に据えている例が多い。

正確に言えば、融合サービスではないが、擬似融合サービスとしてのFMSの動向に私たちも注目すべきであろう。欧州の枢軸を成す、独、仏、英、イタリアの4カ国で現在成功を収めているのは、FMCではなくFMSというのは事実だ。FMCで一定の顧客(25万程度)を獲得しているのはフランス市場のFTだけで、その加入数はドイツのFMS加入総数の3%に過ぎない。

欧州のNGN動向を語るには各事業者のネットワーク戦略の全体像を分析する視点が欠かせない。ポイントはコスト削減、FMCそしてIPTVの3つの視点だ。これが今回の調査・分析を通じて私が得た結論である。

図表7 英国の通信・放送業界再編例(2006年中)

放送・固定・移動型	●NTL(英国最大のCATV事業者) ・NTLがTelewest Global(CATV)を買収[英国唯一のCATV事業者へ] ・NTLがVirgin Mobile(英国で最初のMVNO:400万加入)を買収 ・NTLとITV(英国最大の民放)との買収交渉が表面化。ITVは拒否	06年 3月 06年 7月 06年11月
固定・移動型	①O2(MNO)がBe Un Limited(ブロードバンド)を買収 ②ボーダフォンがBTと事業提携[2007年1月:ブロードバンドサービス開始] ③Carphone Warehouse(電話、ブロードバンド、MVNO等の事業者)がAOLの英国でのインターネット接続事業を買収 ●O2(MNO)がBTと提携交渉開始の報道 ●オレンジがWanadoo(フランステレコム傘下のISP)と統一ブランド	06年 6月 06年 9月 06年11月* 06年10月 06年 5月
放送・固定型	①BskyB(衛星放送)がEasynet(ブロードバンド)を買収 ②Tiscali(ブロードバンド)がVideo Networks(IPTV)を買収	06年 3月 06年 8月*

*買収の合意時期

○BTは、06年9月にモバイル放送のプラットフォームサービス(DAB-IP)の提供を開始
同年12月からユニキャスト利用のVODサービスの提供を開始