

米国における電話会社対CATV会社の闘い

米国通信業界では、今年になってAT&TがSBCコミュニケーションズに、MCIがベライゾン・コミュニケーションズに、スプリントがネクステルに吸収され、長距離通信会社対地域電話会社の闘いは、地域電話会社の一方的な勝利に終わったが、その後闘いの構図は、電話会社対CATV会社に移りつつある。

ベライゾン、SBCなど米国通信会社の固定電話事業の売上高は減少傾向が鮮明になってきている。2004年の決算を見ると、最大手のベライゾンの固定電話の売上は前年比3%減の385億ドルと4年連続の減収となった。2位のSBCの固定電話の売上は増収したものの、増収率はわずか1%であった。固定電話の売上高が減少を続ける要因はいくつかあるが、その要因のひとつは携帯電話である。携帯電話会社は既存通信会社の音声通信の顧客を奪っており、固定電話による通信時間は目立って減少している。もうひとつの要因はVoIPプロバイダーである。米国ではVoIPプロバイダーの契約顧客数は、今年末には400万、2010年には1,700万を超えるであろうと予測している。

携帯とVoIPによって固定電話の売上が減少している現象は、わが国でも同様であり、欧州も同じ傾向にある。しかし、米国ではもうひとつ大きなライバルであるCATVが存在している。米国では、全世帯の2/3がCATVに加入しており、多くの家庭で、電話とCATVの両方の回線が設置されている。

CATV会社は、映像の伝送サービスからスタートしたわけであるが、最近は、ブロードバンドによるインターネットサービスに力を入れており、ケーブル・モデムによるブロードバンド・サービスは過半のシェアを確保していると言われている。CATV各社は、さらにVoIPによる電話サービスの拡大を図っており、電話、映像、ブロードバンドを一括してサービスする「トリプルプレイ・バンドル」の実現に積極的に取り組んでいる。

地域電話会社としては、こうした挑戦を受けて生き残る道は、自らもトリプルプレイによるサービスを進める以外にはあり得ない。このため、ブロードバンドネットワーク上で、IPTVを実現し、家庭にある、電話機、パソコン、テレビに接続できるトリプルサービスを提供できるようにする計画を進めている。さらに、既存の電話会社の多くは携帯電話子会社を保有しており、トリプルプレイに携帯電話を加えた「クワッドループプレイ・バンドル」を実現し、CATV会社よりも優位に立っているのではないかと期待している。

米国通信最大手のベライゾンは、本年4月の全米放送事業者協会(NAB)の大会において、「場違いな男が現れたとお考えでしょうが、仲間に加えて下さい」と切り出して、今年末に「FiOS TV」でテレビ事業に進出することを表明した。ベライゾンは光ケーブルを家庭及びビジネス市場に全面展開することを目指しており、これを用いて下り

30Mbps、上り15Mbpsの「FiOS TV」サービスを実現する。米国通信第2位のSBCは今後3年間で40億ドルを投資して、IPTV技術により映像配信と高速インターネット接続を1,800万世帯に提供する計画を発表している。SBCの光アクセスはFTTN(Fiber To The Node)と呼ばれ、ノードまで光ファイバーで接続し、それから各家庭まではメタリック回線で接続されているが、これを用いてIPTVを実現させようとしている。

しかし、IPTVの普及には問題も多い。そもそもIPTVの開発そのものが極めて高度な技術であり、相当な時間と経費を必要としており、計画通りに実現することは非常に厳しいと見られている。また、米国では、CATV事業を開始する場合は、サービスを提供する地域のコミュニティ(市町村)からフランチャイズ免許を取得することが義務づけられており、フランチャイズを取得した場合、市町村に通常売上の5%を納付する義務がある。果たしてIPTVサービスはその対象になるのかどうかは議会で論議されている。また法制面で重い規制を課せられている通信事業者と、ほとんど規制のないCATV事業者が同じ市場で競争することも大きな問題である。これをイコールフットイングにすることはFCCの課題である。

わが国では、法制的にも環境も異なっているが、放送と通信の競合は避けられない課題である。その意味でも米国の今後の動向から目を離すことはできない。