

光ファイバー回線を巡って

昨年11月14日から21日までの8日間、静岡県沼津市で開かれた「第39回技能五輪国際大会」の情報ネットワーク施工部門で、協和エクシオの山口雄基選手が見事に世界一の金メダルに輝いた。前回のヘルシンキの大会においても協和エクシオの小湊大輔選手が優勝しており、協和エクシオは二連覇の偉業を達成したわけである。今回は、日本コムシスから台湾代表として出場した茂呂鉄夫選手も銀メダルを獲得し、日本企業がワンツーフィニッシュを果たした。ネットワーク施工部門は、LANの設計と施工技術、光ファイバーの施工と測定技術などを4日間で22時間以内に仕上げるというルールで、わが国の光ファイバー回線の優位性を施工技術面からも証明する結果となった。なお、技能五輪国際大会は2年おきに開催されており、日本での開催は22年振り、各方面から注目を浴びた大会であった。

光ファイバー通信回線については、NTTが2004年11月に、2010年度の普及目標を3000万件と公表したが、昨年11月に目標値を2000万件に下方修正することを発表した。6年間に3000万件ということは、1年間に500万件近い新規契約が必要ということになるが、かつての電話増設時代でも、せいぜい年間340万件程度であったから、もともと難しい数値であったといえる。しかし、2000万件はぜひとも達成して欲しいものである。

昨年12月の総務省の発表によれば、

2007年9月末時点で家庭向け光ファイバー回線の契約数が1052万となり、初めて1000万件の大台を超えた。このうち、NTT東西合計で742万件あり、NTT以外が310万件ということで、NTTが7割以上の圧倒的なシェアを確保している。なお、DSLの契約数は1348万件と4半期連続で減少しており、光ファイバー回線の契約数がDSLの契約数を抜くのは時間の問題といえる。

それではNTT以外の各社はどのようにしているのだろうか。KDDIは東京電力の光ファイバー通信事業を昨年1月に買収し、光サービスの顧客30万件を引き継ぎ、また昨年3月にはCATV業界2位のジャパンケーブルネットを子会社化し、その顧客の光ファイバーへの切り替えを促進している。さらに昨年4月、JR東日本と共同でJR東日本が持つ業務用の光基幹網を活用して沿線の各家庭まで通信回線を引き込む事業を開始した。また、本年4月に中部電力の通信子会社、中部テレコミュニケーションを買収し、中部地区での光ファイバーサービスの拡大を図ることとしている。これらを含めて、KDDIの光回線加入者は約82万件となるが、NTTに比べると1割程度に過ぎない。一方、ソフトバンクは、固定通信事業は営業赤字が続いていることもあって、この方面への設備投資は削減の傾向にあり、光回線への設備投資に意欲は感じられない。

こうした状況から、KDDI、ソフトバンクはNTTが保有する一般家庭までの

光ファイバーアクセス回線を借りることになる。ところが、その回線の貸し出し方法を巡って総務省の情報通信審議会で、議論が始まっている。現在は、光ファイバー1芯(8回線分)単位に貸し出すことになっている。しかしそれでは、利用者が一人でも8回線分を借りなければならず、7回線分が空いてしまい、無駄な接続料を払わなければならないことになる。そこで、ソフトバンク等は、1芯単位ではなく1回線単位で貸し出して欲しいと主張している。しかし、これに対してNTTは技術面、運用面で問題があり、とうてい無理であると反対している。総務省は、貸し出しは1芯単位、接続料は回線単位という折衷案を出しているが、決着はついていない。

冷静に考えてみると、分岐論自体、何年も前から議論されてきたことで、今更この問題を持ち出してきたことが疑問であり、分岐貸しは設備競争をしない事業者だけが有利になるという矛盾が生じる。研究開発に力を注ぎ、その成果を使って設備投資をした会社が、何もしない会社より不利になるというようなことがあるとすれば、研究開発、設備投資への意欲を削ぐことになり、結果的にわが国技術の国際競争力はますます悪化の一途をたどることになる。

NTTも民営化して既に23年、一民間企業として、電気通信業界において、他の電気通信事業者と自由に競争できるような時期にきているのではないだろうか。