

ニューガラスフォーラム通常総会記念講演傍聴記
「東京電力の FTTH サービス『TEPCO ひかり』
の事業展開」

旭硝子

前 田 敬

Report on Memorial Lecture of NGF General Meeting

Kei Maeda

Asahi Glass Co., Ltd.

2004年6月4日（金）に本年度の総会があり、恒例の記念講演会が催された。今回の講演は、東京電力株式会社光ネットワーク・カンパニー田代哲彦氏による、光通信事業への東京電力の取り組みについてである。今やすっかり身近になったブロードバンドインターネットであるが、電力会社がこのような新規事業を立ち上げるケーススタディが、軽快な語り口で語られた。社内での立ち上げ苦労話もダイレクトに伝わってくる、素晴らしい講演であった。ここでは、講演内容を筆者の独断で5つのサブテーマに分割し、その概要を紹介させて頂く。また、最後に筆者の感想を加えさせて頂きたい。

新規事業の背景

平成12年の3月から電気事業は自由化となり、東京電力も従来事業だけで収益をあげていくことへの危機感が強まってきた。平成13年に社内で経営の新ビジョンが打ち出され、新規

〒221-8755 横浜市神奈川区羽沢町1150
TEL 045-374-7493
FAX 045-374-8866
E-mail: kei-maeda@agc.co.jp

事業の売り上げを5000億円以上伸ばすことが目標としてあげられた。電気事業の売り上げが約5兆円規模なので、新規事業で1割を稼ぎ出すことに相当する。新規事業の再有力分野と位置づけられているのが、光通信事業分野である。

そもそも、東京電力はマイクロ波、衛星、光ファイバーによる多彩な通信ネットワーク網を保有している。これらは「電力は貯められない商品」であることから、需要変動に見合った調整作業を行うために不可欠なものである。これらのうち、7万kmを超える光ファイバー網を活用した光通信事業の立ち上げが本講演の主題である。東京電力の光ファイバーは電信柱の上や、都市部では地下の洞道の中、あるいは郊外ではOPGWと呼ばれる送電鉄塔の雷よけの線の中に敷設されている。

光ファイバー事業への参入

東京電力の光ファイバー事業には、大別して心線貸し事業とFTTH事業がある。このうち前者は、文字通り設備貸しの事業で、保守・運

用は借りた側が行う。平成 11 年より主に通信事業者向けに展開している。現在 41 社に提供しており、貸出し区間は約 13000 km を超える。リスクも少なく、そこそこ利益が出る事業となっている。

しかし、設備貸しに留まらず、消費者に直接インターネット接続サービスを提供する FTTH 事業への参入が検討された。ブロードバンドインターネットは、現在のところ ADSL あるいは CATV が中心となっているが、将来的には FTTH へと収斂するだろうとの見込みがある。また実際、ゆうせんブロードバンド、NTT による光通信インターネットの本格展開が始まったこともあり、社内で急激に検討が活発化した。

提案初期には、「光のコスト高」を理由に、役員より強行に反対されたりもしたが、伝送装置機器類の価格や、ファイバーの接合コストは急激な低下し、参入可能との判断に至った。

ビジネスモデルの検討

まず、基本的なビジネスモデルとして、東京電力がネットワーク提供からインターネット接続サービスまでを行う「垂直統合型」も検討されたが、最終的にはネットワークのみを提供、プロバイダーは従来通りとする「ホールセール型」が採用された。垂直統合型では、既加入者がプロバイダーを変更する、すなわちメールアドレスを変える必要があり、それが受け入れられるとは思われなかったのである。

次に、本事業を、東京電力本体、あるいは別会社でやるかで意見が分かれたが、最終的にはブランド力を発揮できる東京電力本体で「何かあったら即分社化」の条件付で行われることとなった。

また、事業展開にあたって第一種の通信事業許可を申請したが、総務省から様々な条件を付けられ、何とか許可取得の運びとなった。

事業の立ち上げとサービス内容

平成 14 年 3 月 29 日に営業を開始した。これは「平成 14 年度中に立ち上げる」と宣言した手前、急いだという面もあり、大田区、目黒区、世田谷区の限定区域のみでスタートした。サービス開始から 2 年経過し、1 都 3 県にサービスエリアが拡充している。エリアの拡大に際しては、1 ヶ月以内にサービスを開始できるよう、技術面の工夫を様々に盛り込んでいる。サービスプランとしては戸建て向け、集合住宅向けとがある。マンション向けで気になる「ラストワンマイル」の取り扱いには、電話線利用 (VDSL) の他、5 GHz 帯の無線利用も用意している。

FTTH によるインターネットの特長は、何と言ってもその伝送速度にあり、上りで 100 Mbps の高速伝送が可能である。現在はそこまでの高速性は必要ないとする向きも多いが、将来的にはテレビ電話、セキュリティ、遠隔医療などの分野で活用が期待される。最近、英会話学校「NOVA」との提携で、東京電力のサービス品質が認められる事例があった。自宅での英会話受講に際しては、先生の音声と口の動きが遅延なく届かねばならず、回線には相当の品質が求められるが、TEPCO ひかりのサービスが採用された。

コンテンツ

コンテンツの充実にも力を入れており、「casTY」というコンテンツ会社を立ち上げている。この会社は、吉本興業との提携で、東京電力が FTTH 事業に参入表明の際には、むしろこちらの方が話題を呼んだという向きもある。吉本興業と提携の背景には、各種コンテンツの権利処理の問題がある。例えばテレビの番組を再放送でネットを使って流すとすると、様々な権利処理の問題が生じるので、これらの処理を得意とする吉本興業と手を組むメリットが

ある。また、コンテンツビジネスは、何があたりかわからないため、視聴率をベースに手直しするのが得意な文化を有する会社と組むという意味もある。現在、FTTH ならではの伝送速度を生かした、キラーアプリケーションを模索中である。

筆者の感想

以上のように要点を単に書き下しただけでは、本講演の価値を伝えたことには全くならないと危惧する。というのは、演者の淡々とした中にも、まことに臨場感あふれる語り口と、身近にありながら「知っているようで知らなかった」様々な話題の連続で、90分という時間をすっかり忘れさせる面白い内容だったからであ

る。筆者が聞いて得たいいくつかの話題を拾ってみたい。

- 東京電力の光ファイバーは、街中のどこに張り巡らされているのか？
- 新規ビジネスを会社の経営トップに納得してもらうには、どんな困難があるのか？
- 「スピードネット」は何故普及しなかったのか？
- 「NOVA」のお茶の間留学にはどんな回線性能が必要なのか？
- 東京電力と格闘技「PRIDE」の意外な関係
そして技術論だけでなく、消費者の立場からの視点と、先を見据えた戦略に裏付けられたビジネスモデルによる新事業の立ち上げの面白さが、ひしひしと伝わってくる素晴らしい講演であったことを記して、講演記とさせて頂きたい。