

値上げ期に入ったアメリカのDSL料金

—ハイテク・ネットバブルの影響とプロバイダの利用料金—

レッドバックネットワークス (株)

中野 功一 knakano@col.ne.jp

今年(2001年)に入り、米国最大のプロバイダであるAOLによって、ダイヤルアップアクセス利用料金が値上げされた。ブロードバンド系のDSLサービスを提供しているSBCも、昨年末にDSLアクセス料金を値上げしている。このような値上げの背景には、1998年頃から始まったインターネット業界を中心としたハイテク・ネットバブルとその終焉や、新興勢力の参入による過度の競争激化と、それらの新興勢力の敗退というような米国での企業ダイナミズムが大きく影響している。

ここでは、このようなブロードバンド先進国の1つである、米国におけるDSLアクセス料金の変動とその背景についてレポートする。

【米国の上位7社のダイヤルアップ・プロバイダ (ISP) の動向】

まず、米国のプロバイダ (ISP) の概要を説明しよう。表-1に、米国におけるダイヤルアップ・プロバイダ上位7社を示している。従来から広く普及しているダイヤルアップ接続の分野では、現在AOLが圧倒的な強さを示しており、2001年6月の発表でAOLの加入者が世界で3,000万人を超えたと報告されている。これにマイクロソフトのMSN、Sprintと提携しているEarthLinkが続いている。

【ブロードバンド (DSL) ・プロバイダの動向】

一方、ダイヤルアップ接続とは異なり、常時接続で高速なDSL系のプロバイダは、1984年のAT&T分割によ

ってできた地域電話会社「ベビーベル」[ベルの分割によってできた地域通信会社のこと。RBOC (Regional Bell Operating Company, ベル系地域電話会社)、あるいはILEC (Incumbent Local Exchange Carrier, 旧来型地域通信事業者)とも呼ばれる]系と、新興の通信会社系の2つに分けることができた。表-2では、SBC, Verizon (ベライゾン), Qwest, BellSouthそしてBroadwingがベルの資産を引き継ぐ「ベビーベル」系に分類できる。これに対してCovadとRhythmsが新興通信会社系といえる。しかし、CovadとRhythmsは経営に行き詰り、破産法の適用申請を行っている。

【ダイヤルアップ・マーケットに生じた異変】

2000年まで、米国のインターネット接続可能世帯は、右肩上がり的一本調子に拡大してきたが、2001年に入

順位	ISP名 (サービス名)	加入者数 (百万人)	ISP概要
1	AOL Time Warner	22.7	2001年1月に世界最大のISPであるAOLとメディアグループのTime Warnerが合併。Time WarnerはCATVオペレータとしても世界最大。
2	MSN	5.0	マイクロソフト社によるインターネットサービス。
3	EarthLink	4.8	独立系プロバイダで2000年2月にMindSpringと合併。Sprintと資本・提携関係がある。
4	Prodigy	3.1	独立系プロバイダ。SBCと資本・提携関係がある。
5	CompuServe	3.0	1969年に設立されたネットワークサービスの老舗。
6	Gateway.net	1.7	PCベンダのGateway社により設立。1999年の10月にAOLに買収されている。
7	AT&T WorldNet	1.3	AT&Tにより提供されているインターネットサービス。

表-1 米国ダイヤルアップ・プロバイダの加入者数

順位	ISP名	加入者数 (千人)	ISP概要
1	SBC Communications	954	ベル系通信会社。持ち株会社であり、Ameritech, Nevada Bell, Pacific Bell, SBC Telecom, SNET, Southwestern Bell等を傘下に持っている。
2	Verizon Communications	720	ベル系通信会社。Bell AtlanticとGTEが2000年6月に合併。
3	Covad Communications	319	1996年に設立された独立系DSLプロバイダ。
4	Qwest Communications	306	元々は独立系の通信事業者として1995年に設立される。2000年6月にベル系通信会社US Westを買収。
5	BellSouth	303	ベル系通信事業者。
6	Rhythms NetConnections	67	1997年に設立された独立系DSLプロバイダ。
7	Broadwing Communications	45	ベル系通信会社。1999年にCincinnati BellとIXC Communicationsが合併。

表-2 米国の主なISPへのDSL加入者数

ると異変がみられるようになった。アメリカの史上で初めてインターネット接続世帯数の減少を記録したのである (Telecommunications Report International)。すなわち、2001年の第一四半期の全インターネット接続可能世帯数は、0.3%減少して6,850万世帯となったのである。その理由は、無料サービス・プロバイダが減少したことにある。無料サービス・プロバイダは、ポータルに表示される広告収入で収益を上げていたが、景気の悪化とともに、クライアント企業側でポータル上での広告の効果に疑問視する声が上がリ、広告費が減少したのである。このため一部のプロバイダは、広告収入だけでは十分な採算がとれなくなり、2000年12月にはAltaVistaが、2001年2月にはBlueLight.comがそれぞれ無料接続サービスを中止するなどの事態を迎えた。

一方、高速なDSLマーケットは、2000年までの爆発的な増加に対する反動と、新興企業であるNorthPointの倒産によるマーケットの混乱から成長率が停滞した。しかし、有料のダイヤルアップ・サービスは8%の伸び、

CATVインターネットは18%の伸びと引き続き堅調に推移した。

AOLは、2001年6月の時点で3,000万人を突破したことを発表している。このようにAOLは、現在まで順調に加入者数の拡大を図ってきたにもかかわらず、2001年5月22日には、利用時間無制限のダイヤルアップ接続料を21.95ドルから23.90ドルへと1.95ドルの値上げを行っている。これは、加入者数の増大によってもたらされるはずの、規模の経済性の観点で見るとむしろ逆の行動と思われるだろう。しかもAOLの売り上げの20%から30%は広告収入から上がっており、現在まではその数字は好調に推移しているからである。

しかし、現在の米国経済の動向から推測すると、今年度(2001年度)の後半にはこの広告収入が横這いあるいは低下することも予想される。このため、AOLの今回の値上げは、四半期ごとに高い成長率と健全な経営指標を求められる、米国のストック・マーケットの要望に応えるために先手を打ったとみられている。今回の値上げに

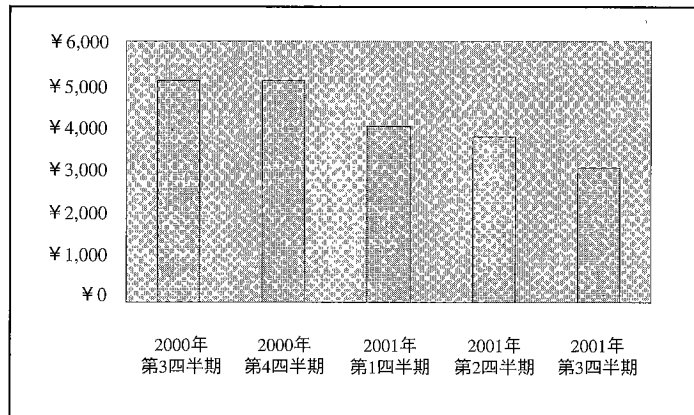


図-1 NTT東西ブレッツDSL接続料

よって、今後の加入者離れが懸念されるが、AOLは現在でもブランド力、コンテンツ・サービス、クライアント・ソフトウェア (AOL5.0, メッセンジャー), および高品質サービスなどの付加価値サービスを提供することによって、ユーザに受け入れられているため、今回の値上げが加入者の減少をもたらすとの見方は少ない。

AOLの基本接続サービス値上げの発表を受けて、業界第3位のEarthLinkも6月26日に、利用時間無制限のダイヤルアップ接続サービスを19.95ドルから21.95ドルへと2ドルの値上げを発表した。業界3位のMSNは値上げを見送っており、価格差を武器にAOLから加入者を奪い取る戦略に出ている。

【一変するブロードバンド (DSL) ・ マーケット：値上げを開始】

米国では、1998年頃からハイテク・ネットバブルが始まったが、DSL等のブロードバンド・マーケットはその中心に位置していた。ハイテク企業の株価が高騰し、1998年の頭には1,500ポイントであったNASDAQ株式指数は1999年末には4,000ポイントを超えるほどの盛り上がりを見せた。この結果、拡大するマーケットを背景に新興DSLプロバイダが強気の経営戦略を立てて、加入者数を数百万以上にするというような拡大戦略路線を採るようになった。1999年は、このような強気の戦略が歓迎され、Covad, NorthPoint, Rhythms等の新興プロバイダは軒並み最高値の株価をつけるようになった。株価が高値で取り引きされることによって、マーケットからの資金調達が可能になり、ストック・オプション制度によって社員のモラルも向上するというような好循環が生まれるのである。

しかし、2000年を迎えると早々からこのような流れは一変する。2000年3月に、5,000ポイントを付けたNASDAQ株式指数はその後一気に崩壊してしまった。2000年末には、その指数は最高値の半額である2,500ポイントとなり、2001年4月には一時1,600ポイントまで下がってしまった。

このようなマーケットの状況を受けてCovad, NorthPoint等の新興DSLプロバイダは資金調達に行き詰まり、マーケットから敗退していくことになる。NorthPointは、独立系DSLプロバイダとして設立され、2000年の初頭には全米をカバーする巨大な通信事業者になるともいわれたが、その数カ月後には経営危機が発覚、Verizonとの合併による救済等が検討された。しかし、結局2001年3月末には倒産し、10万世帯の利用者の間に混乱が生じる状況も発生した。また、Covadは現在、株価低迷によるNASDAQ上場の取り消し、Rhythmsも株価が1ドルを割り込んでしまった。この結果、両者とも2001年8月に破産法の適用申請を行い、実質的な倒産となった。すなわち米国では、新興DSLプロバイダの上位3社が敗退してしまったのである。DSLの米国での伸び率はNorthPoint倒産の混乱の余波を受け、2001年の第一四半期は加入者の伸び率が2%へと落ち込んだ。今後の市場のすう勢としては、10%以上の高い伸びが予想されているが、短期的にはCovad, Rhythmsの経営危機の余波が影響を与えるものとみられている。

このように、現在の米国のDSLマーケットでは、一時はCLEC (Competitive Local Exchange Carrier, 旧来型通信事業者に対して競争力ある新興の通信事業者) としてもはやされた新興のDSLプロバイダは敗退しているが、一方ベル系通信事業者 (ILEC) は敗退した新興DSLプロバイダの利用者を吸収する形で勢力を伸ばしている。このような中で、SBC, Verizon等のベビーベルは、2000年末

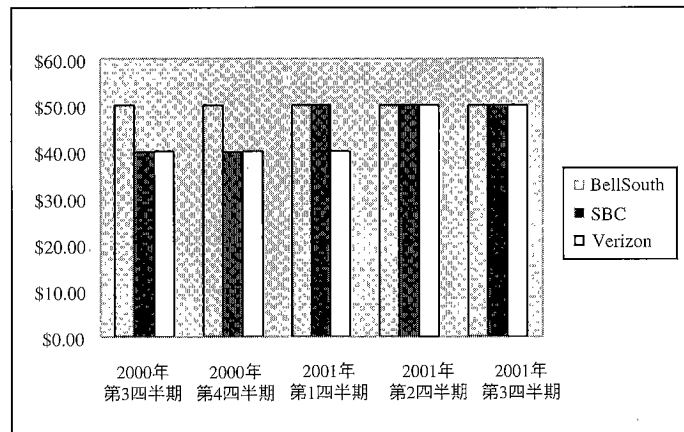


図-2 米国DSLプロバイダ接続料

頃からDSLのレジデンシャル(住宅向け)・サービスを40ドルから50ドルへと値上げを行った。

図-1に、NTT東西の提供するフレッツDSLサービスの接続料(ISP接続料を含まない料金、インターネット接続のためには別途1,000円から1,500円のISP接続料が必要)の推移を、図-2に、米国のDSLプロバイダによる接続料金の推移を示す。フレッツDSLの月額接続料は、2001年の頭には5,100円だったが現在は3,800円まで引き下げられている。両図から分かるとおり、2000年末から2001年の前半までの動きだけについていえば、DSLの利用料金の傾向は、日本と米国では逆になっている。

また、日本では2001年6月にDSLへの参入を発表したヤフーの接続料金が、DSLマーケットへの値下げ圧力となっている。ヤフーの採算性やビジネスの成功については疑問視する声もあるが、しかし、ヤフーによる月額2,280円というかなり低いサービス価格(DSL利用料金)に対抗するため、自社でDSL設備を所有するKDDI、JT(日本テレコム)は5,700円だった月額接続料を3,880円に値下げすることになった。さらに、eAccess、ACCA等のDSLプロバイダを利用しているアットニフティ、ビッグロブ、OCN(NTTコミュニケーションズ)は、5,800円(OCNは5,700円)から3,980円に値下げをして9月1日よりサービスを開始した。DSLサービスで最も多くの加入者を有するNTT東西地域会社も、10月1日よりDSL接続料金を月額3,100円に値下げする。NTT東西地域会社によるDSL接続料金の値上げは今年に入って4回目である。

NTT東西地域会社は常時接続型ISDNサービス(フレッツISDN)の月額料金も2,900円へ下げることが併せて発表した。今回の値下げの結果、DSLとISDNの常時接続サービスの月額価格差は500円から200円へと縮小した。結果としてISDNからDSLへとサービスの重点が移るという点でも、今回の値下げは注目されている。

【今後の展望：健全な競争の原理の展開】

元々、米国におけるブロードバンド(DSL)の利用料金は50ドル以上と高価な料金であったが、各DSLプロバイダは50ドル以下にその利用料金を引き下げることによって、今回のDSLブームを起こすことに成功したのである。たとえば、SBCは2000年2月には一時は89ドルだったDSL接続(利用)料金を40ドルにまで値下げしている。このように、米国では歴史的に50ドルがブロードバンド(DSL)・ブームを引き起こすマジック・ナンバであった。現在、ブロードバンドの接続料金はこのマジック・ナンバである50ドル、正確には49.95ドルに落ち着きつつある。

これまでみてきたように、今回の米国プロバイダによるDSL接続料金の変動は、純粋な設備投資コストによる計算だけによってなされたものではなかった。すなわち、資金調達のための株式市場の状況、競合他社の動向、市場拡大に対しての強気の読み、広告収入等の接続料金以外の収益等、多くのマーケティング的な要因に影響されてきたのである。

米国では短期間のうちに、「値下げ」の後、「値上げ」という価格変更が実施された。短期間における接続料金の変動は利用者にとって必ずしも好ましいことではない。現在、ヤフーが低価格を提示し、ヤフーに対抗する形で、各社が値下げに追随する日本の様子は、DSLが立ち上がった当時の米国の状況に似てきている。

採算を度外視した過当競争は、マーケットの混乱やサービス品質の低下を起こすものとして危惧される側面はあるが、これを逆に見れば、DSLマーケットにおいて健全な競争の原理が働いていることの証としてみることもできるだろう。

(平成13年8月15日受付)