



NGN+S2007 Autumn 現実となるNGN 高まる新ビジネスへの期待感

6回目となる今回のNGN+Sでは、NTTがNGNの商用サービスの概要を発表したのを受け、より具体的なビジネス論が展開された。同時にNGNの課題も明らかになってきたようだ。

文 藤井宏治(ジャーナリスト)

11月20日、21日、東京・八重洲の東京ステーションコンファレンスで、第6回次世代ネットワーク&サービスカンファレンス「NGN+S2007 Autumn」(主催:リックテレコム)が開催された。

NGN+Sは、NGNに関する最新のトレンドとソリューションをテーマに春と秋に開かれている技術イベント。今回は NGN、インフラ構築・品質、サービス開発プラットフォーム、IPTV/次世代ホームネットワーク、WiMAXの5コース計25セッションのセミナーとパリュー

チェーンに関するパネルディスカッションが開かれた。

NTT東西のNGNの商用化を2008年3月に控えた今、具体的にビジネスが動き出していることもあり、関係者の関心は高く、2日間の延べ来場者数は1320名に及んだ。

国際競争力を左右

今回のNGN+Sは、総務省でNGNを所管する竹内芳明電気通信技術システム課長の講演で幕を開けた。

竹内氏は冒頭、通信事業者がNGNの構築を進める狙いには大きく

インフラコストの削減と新サービスの実現による収益向上とそのため
の光化という2つのベクトルがあると指摘。欧米の事業者は前者、NTTは後者に軸足を置いているが、IPTVサービスの競争力向上のため、フランステレコムや米ベライゾンがFTTHに積極的に投資し始めているほか、ドイツでも光ファイバーとメタリックケーブルを組み合わせたFTTRでIPTVの普及を目指すなど、海外でも光化が進展しつつあることを紹介した。

次に竹内氏は総務省の取り組みとして、

07年内をめどにNTT東西のNGNに関する接続ルール、接続ポイント数、接続料、指定設備の対象など、公正競争条件の確保に向けた議論を進めていること

現行のNGNリリース1の仕様は欧州TISPANの仕様をベースに策定されたが、リリース2、リリース3ではアジアを中心に積極的に働きかけを行っていく必要があると考え、日中韓で実装規格の統合などの活動を進めていること

IP化の進展に伴い障害が多発していることから、体制、技術、設計など各面で対策を講じていること

などを述べた。これらの施策は07年10月に改訂された新競争促進プログラム2010とも軌を一にするものだという。

最後に竹内氏は、「NGNは日本のICT分野における競争力を左右する非常に重要なネットワーク」であり、その発展には行政の速やかな制度整備と同時に事業者、メーカーとの



総務省 総合通信基盤局 電気通信技術システム課長の竹内芳明氏

連携がこれまで以上に重要になってくるとの見方を示した。さらに、2020年を睨んだノンIPベースの次世代ネットワークについても言及。その知財確保に全力で取り組む姿勢を明らかにした。

光化は後退していない

全25セッション中、最も注目度が高かったのは何と言っても、NTT東日本の大木一夫代表取締役副社長による「NGNコース」の基調講演だろう。発表されたばかりのNTTのNGNサービスの詳細を知ろうと、定員250名を上回る来場者が会場には詰めかけた。

まずNTTグループのNGNへの取り組みとその背景を述べた大木氏は、08年3月までに商用化されるNGNの特徴として QoS、セキュリティ、信頼性、オープンなインターフェースの4点を挙げた。中でも大木氏が強調したのは「のオープン性」。「NTT1人がすべてを抱え込んでやるのではなく、多くの方々と協業して新しいサービス/アプリケーションを作り上げていくというのがNGNの基本コンセプト」と語った。その例として、06年12月から行われている



NEC キャリアネットワークビジネスユニット執行役員専務の広崎太郎氏

フィールドトライアルの現状を報告。次いで08年3月時点でのNGN上のサービスメニューなどを説明した。

また、光ファイバーの整備目標を3000万加入から2000万へと修正したことについては、「殊更に大きく報じられている」とコメント。「3000万という当初の目標は、光ファイバーが60万程度しか普及していなかった04年当時に、電話加入者数の半分を目安に設定したものに過ぎない。2000万は市場を踏まえた現実的な目標設定」と説明した。その上で2000万加入の実現には、電話の最大積滞時に相当する年330万加入が必要になるとし、新目標は普及方針の後退ではなく「さらに積極的にアクセスの光化に取り組んでいくという宣言」だとした。

NGNコースの2番手として演壇に立ったNECの広崎太郎執行役員専務は、NGNの意義を「コンピューターとネットワークが密結合した新しいジョイントプラットフォームが実現されることにある」と語り、日本の国際競争力強化のトリガーになり得るという見方を示した。

NGNコースではこのほか、日本エリクソン、ノキア・シーメンス・ネットワ



KDDI 執行役員 コア技術統括本部長の安田豊氏

ークス、OKIによる講演が行われた。

WiMAX3陣営がアピール

「インフラ構築・品質コース」の基調講演は、KDDIの安田豊執行役員コア技術統括本部長が務めた。同氏はKDDI版NGNである「ウルトラ3G」の現状、FMCに放送を加えたFMBCサービスへの取り組み、R&Dの最新動向などを解説した。また、京セラ、インテル、JR東日本などと共同で2.5GHz帯での事業化を目指しているWiMAXについても言及し、「シンクライアントシステム構築の有力手段となり得る」など具体的なサービスイメージを示した。

「WiMAXコース」では、アッカ・ネットワークスが中核となる「アッカ・ワイヤレス」、ソフトバンクとイー・アクセスを軸とした「オープンワイヤレスネットワーク」も講演を行っており、図らずもモバイルWiMAXの事業化を目指す3者がNGN+Sで最終アピールを行う形となった。

インフラ構築・品質コースでは、日本アイ・ピー・エム、コンティニューアスコンピューティングジャパン、NTT-AT/NMSコミュニケーションズ、モトローラ、サーフコミュニケーションソ



NECビッグロブ 代表取締役社長の飯塚久夫氏

リレーションズ / スターコミュニケーションズ、エンプレックスの各社も講演を行った。

iモードモデルへの期待も

「サービス開発プラットフォームコース」では、日本を代表するISPであるNECビッグロブの飯塚久夫代表取締役社長が基調講演を行った。

飯塚氏はアクセス回線の光化に伴うインターネットトラフィックの急増や低価格化の進展により、ISPを巡る環境は厳しくなっているとまず説



慶應義塾大学 デジタルメディア・コンテンツ統合研究機構教授の中村伊知哉氏

明。NGNの実用化により、SaaS事業やプラットフォームビジネスがより一層拡大することへの強い期待を表明した。

その一方で、ネットワークのオープン化にあたって提供される機能がまだ十分でないとも指摘。NGNサービスを大きく成長させるにはiモードと同様、ネットワーク機能の提供だけでなく、ビジネス基盤としての環境整備にも注力すべきとの考えを示した。

さらに同コースではブロードソフ



ココア、NEC、パリスタジャパン、ヘッドストロングなどの参加でNGN上のバリューチェーンについてのパネルディスカッションも行われた

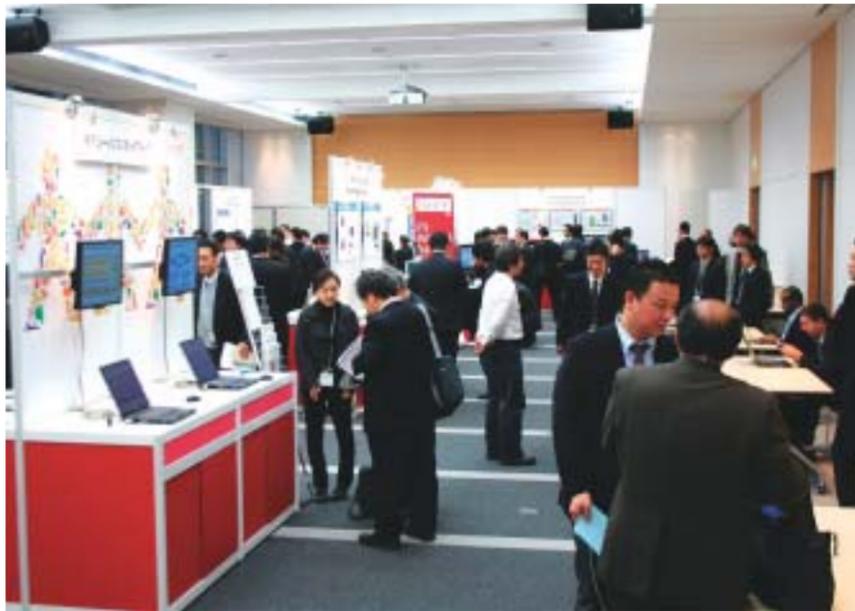
ト、NEC、マクニカネットワークス/AePONA、日本BEAシステムズ、マイクロソフト、テリロジー/ジュニパーネットワークスが講演を行った。

100兆円市場出現の可能性も

「IPTV/次世代ホームネットワークコース」では、総務省の委員などを務める慶應義塾大学デジタルメディア・コンテンツ統合研究機構の中村伊知哉教授が通信と放送の融合とIPTVをテーマに特別講演を行った。

中村氏は、ブロードバンド普及率の高さがビジネスに結びついていないことが日本の大きな問題と指摘。通信放送の融合が進むことで50～100兆円規模の未踏の市場が出現する可能性があるとした。さらに、事業者のビジネスや規制のあり方も「融合」に向け大きく変貌し始めていることを実例を挙げながら解説した。同コースでは、Espial IPTV、サン・マイクロシステムズがIPTVソリューションについて述べた。

また、パネルディスカッションでは次世代型ネットサービスを推進するココアを迎え、利用者から見た課題と対策について意見交換が行われた。



展示コーナーには17社がソリューションを出展した

講演再録



NTT東日本 代表取締役副社長 大木一夫氏

NGNの4つの特徴を活用し 新たなサービスを創造する

す。インターネットの世界では、Web2.0と総称されるSNSやブログなどの利用者参加型サービス、動画交換サービスが広く利用されるようになってきました。ロングテールといわれる新たなビジネスモデルも登場してきました。

こうした中で品質、安定性、セキュリティなどインターネットでは十分対応しきれないニーズも顕在化してきています。

長年かけて培ってきた電話の世界とここ10年で急速に成長してきたインターネット/IP網の特徴を生かした新しいネットワークを整備することで、ユーザーの新たなニーズに応え、個人、コミュニティの豊かなコミュニケーション、新たな企業活動を実現していく。これがNTTがNGNに取り組む最も大きな狙いです。

これを実現するためにNGNにわれわれは4つの特徴を持たせています。

1つは品質の確保。具体的にはベストエフォートに加えて回線品質を確保した3つの優先クラスを設けています。

2つ目はセキュリティ。回線認証によりなりすましの防止が図れるだけでなく、不正アクセス防止機能の提供も行われます。

3つ目が信頼性。キャリアグレードの機器の導入、ネットワークの2重化、トラフィック制御システムの導入などにより実現されます。

とりわけ重要なのが4番目のオープンなインターフェースの提供です。これによりコンテンツプロバイダーやASPなど上位レイヤを提供される方々とコラボレーションし、新しいサービスや価値を作り上げることが可能になるわけです。

具体的なサービス内容についてお話ししましょう。

まず、08年3月に首都圏、大阪のフィー

ルドトライアルエリアでサービスを開始します。当初はスモールスタートですが、その後エリアを急拡大し、09年度末までに東日本エリア、2010年度中には西日本エリアを含めたBフレッツの提供エリア全域でNGNを利用できるようにしていきます。

サービスメニューについては、現在Bフレッツで提供しているサービスについてはすべて同一レベルのメニューを用意します。加えてQoSが確保された新サービスとして、高品質なIP電話やハイビジョン、標準テレビ画質のテレビ電話がひかり電話のメニューとして提供されます。また、地上デジタル放送の再送信も帯域確保型で提供され、さらにユニキャストにも帯域確保型のメニューが追加されます。

イーササービスについては東京のフィールドトライアルエリアでスタート、第2四半期からは全国の主要都市で利用可能になります。その後は企業のニーズに即応する形でエリアの拡大を進めていきます。現在のサービスは県内だけですがNGNでは県間を含めたエンド・エンドでのサービスを提供する計画です。

具体的な料金はまだ申し上げられませんが、基本的には現在Bフレッツ上で提供しているサービスについては同一、同等の水準で、QoSのような新サービスについては付加料金をいただく形で最終的な詰めをしているところです。

既存の地域IP網 / ひかり電話網とはオーバーレイで整備することになるので、できるだけ早期にマイグレーションを図っていきたく考えています。

私も先ほど述べた、NGNの4つの特徴を最大限に活用し、多くの方々と協力して新たなサービス、アプリケーションを作り上げてまいります。