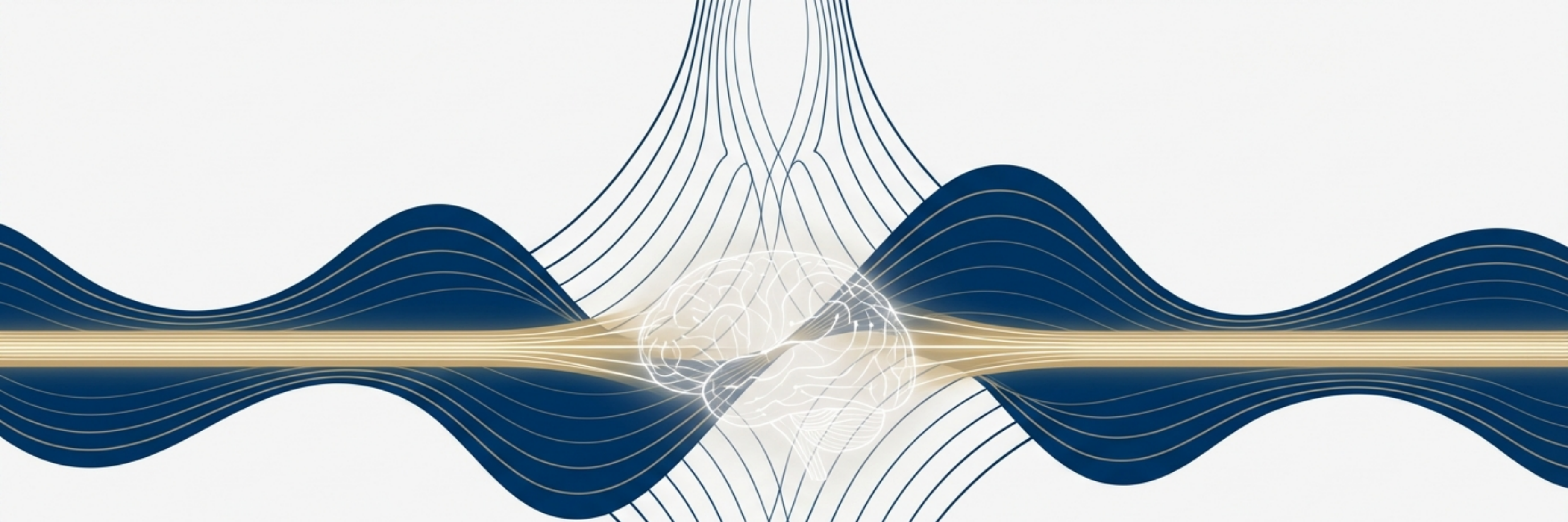




ポスト・ブロードバンド時代の覇権争い

インフラとAIが再定義する通信事業者の生存戦略

市場のルールが変わった。 今、下すべき3つの戦略的結論。

1. 市場の変化

FTTH市場は完全に飽和し、2023年度の純増数は21年ぶりに100万件を割った。競争軸は「接続性」の提供から「体験価値」の最大化へ移行した。

2. 新たな脅威

5G FWA（ワイヤレス）は「工事不要」を武器にFTTHの市場を侵食。もはや「有線 vs 無線」の二元論は通用しない。

3. 勝敗の鍵

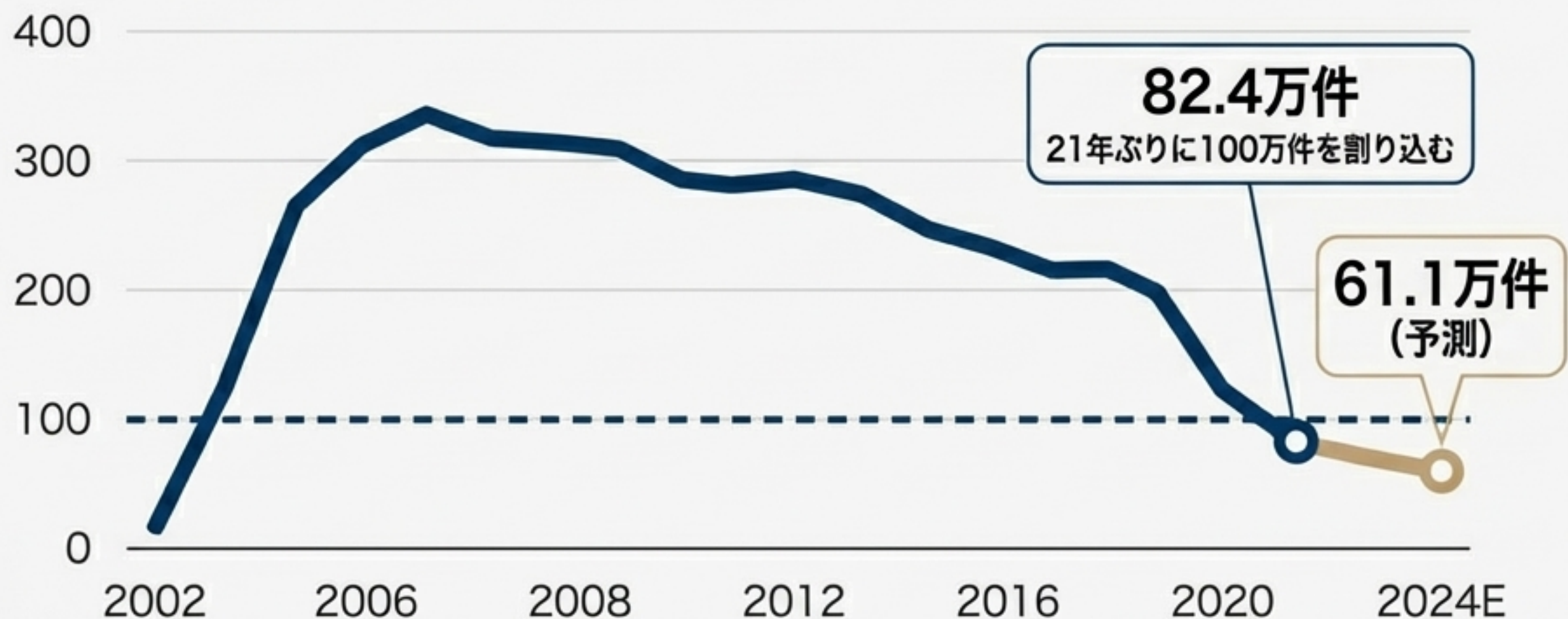
AIはコスト削減（守り）と顧客体験向上（攻め）の両輪である。AIの実装能力が将来の競争優位を決定づける。

当社の提言

**「ハイブリッド・アクセス戦略」を軸に、
AIによる価値最大化を追求する。**

21年ぶりの純増100万割れ。 FTTH市場は、もはや成長エンジンではない。

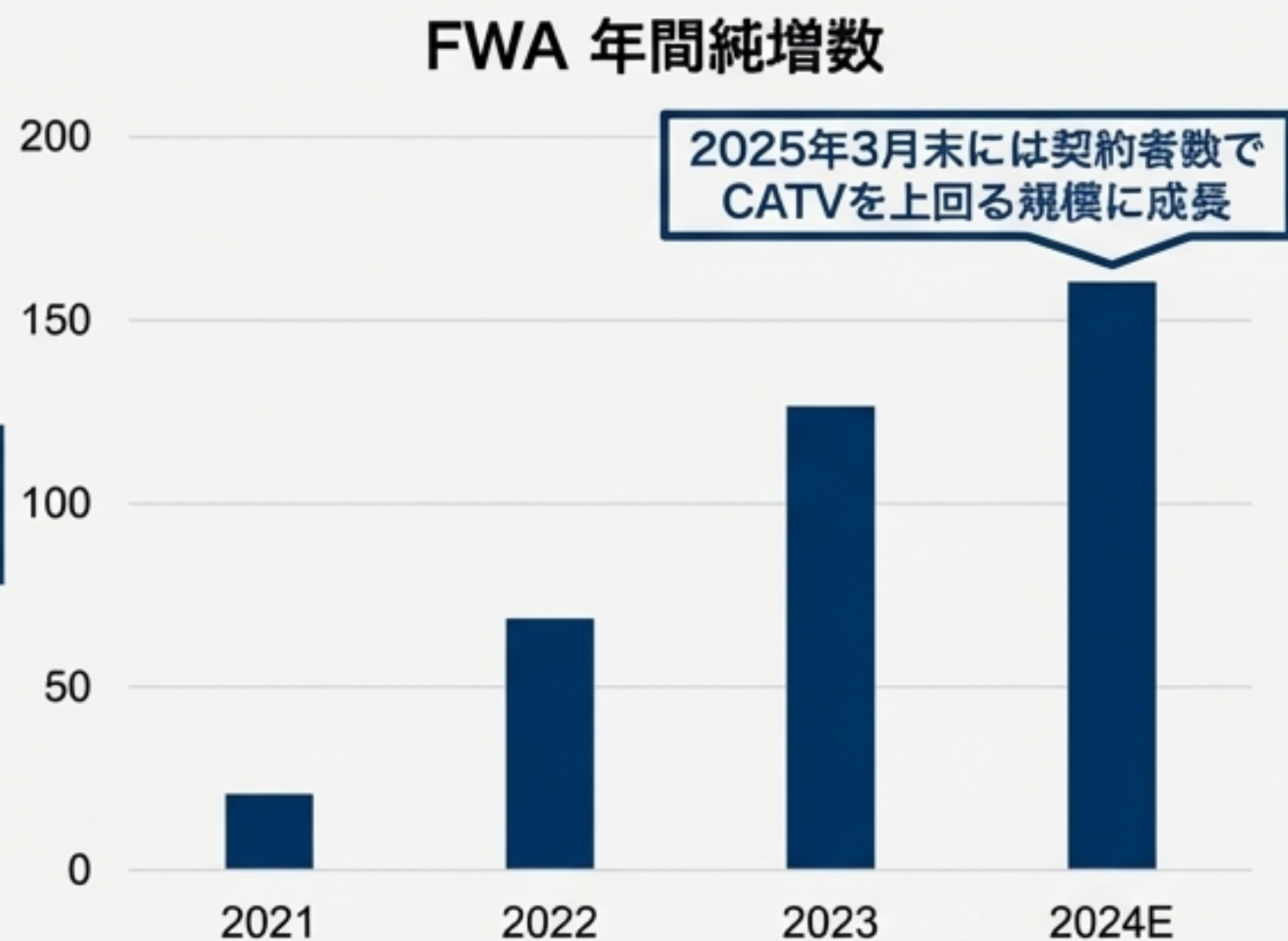
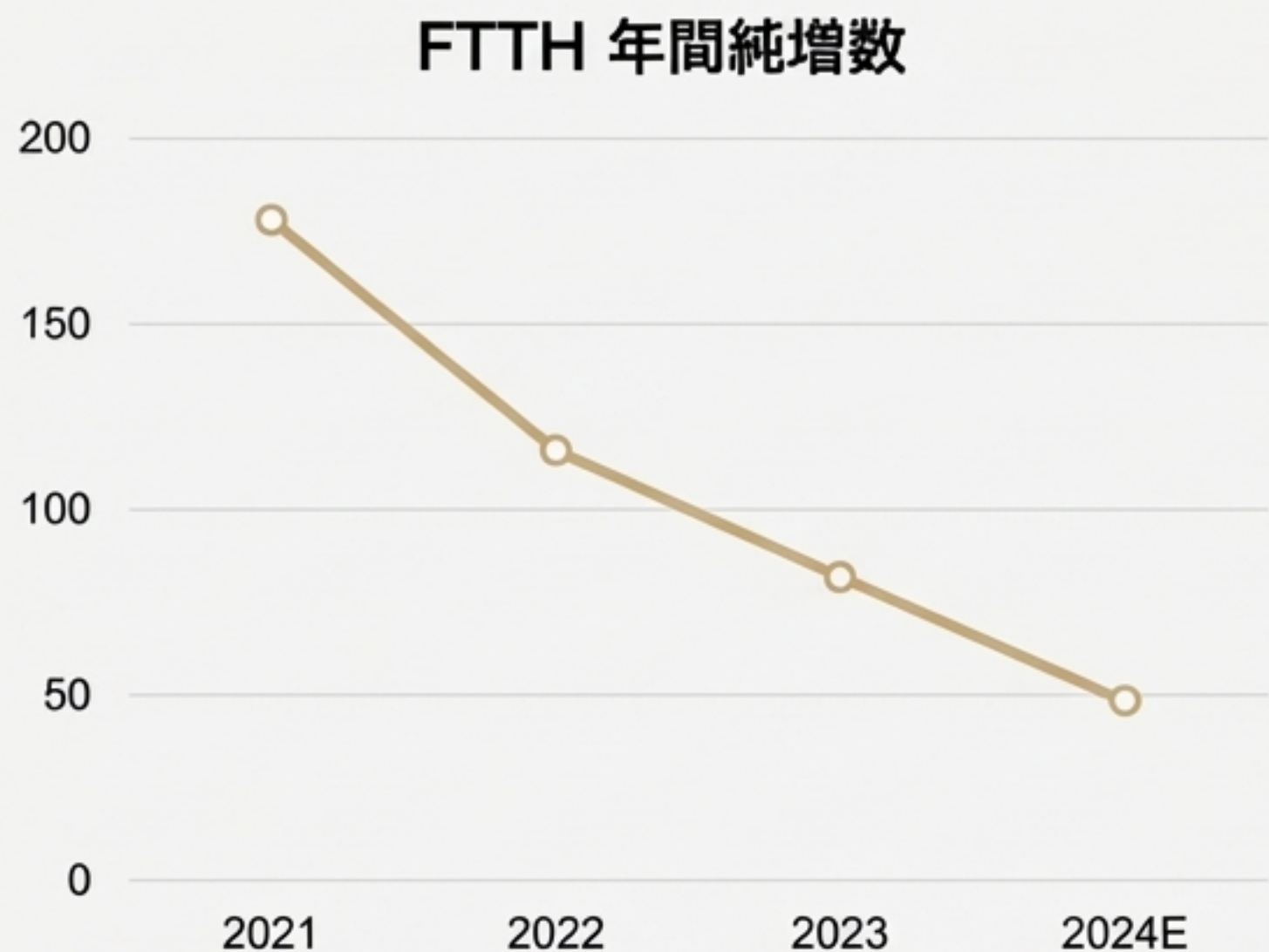
FTTH年間純増契約数（万件）



市場は「獲得」から
「維持・防衛」の
フェーズへ

従来のFTTH普及の波に乗る成長モデルは、完全に終焉を迎えた。

メガトレンド① ワイヤレスの逆襲：「工事不要」は最強の武器。 FWAがFTTHの牙城を崩す。



FWAは単なるニッチ商品ではない。FTTHがリーチしきれなかった「利便性・コスト重視」セグメント（単身世帯、賃貸住宅居住者など）を効果的に捉え、市場を二極化させている。

メガトレンド②

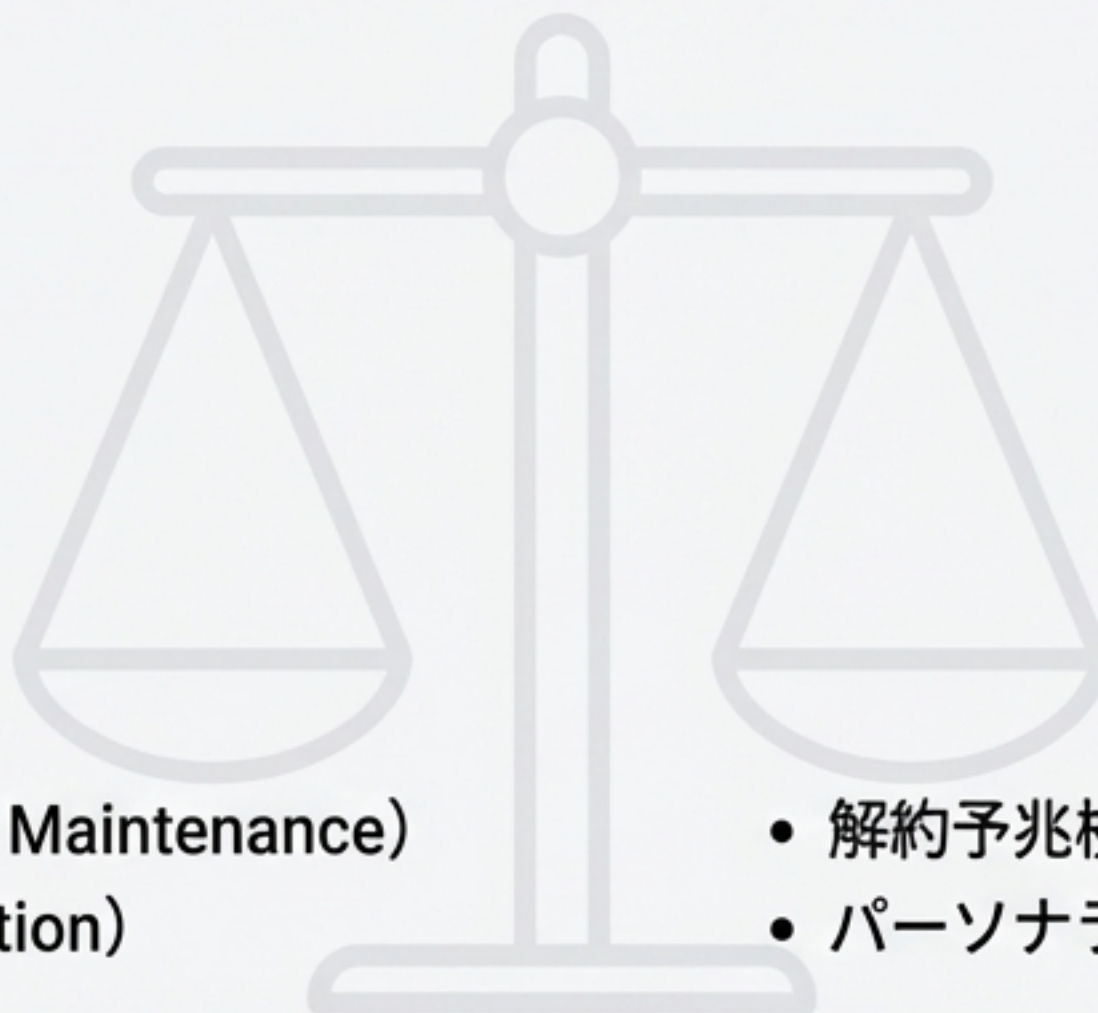
AIという究極の武器：コストセンターを消し、新たな価値を創造する。



守りのAI

- ネットワーク予知保全 (Predictive Maintenance)
- サポート自動化 (Support Automation)

Benefit: 劇的なコスト削減



攻めのAI

- 解約予兆検知 (Churn Prediction)
- パーソナライズ提案 (Personalized Offers)

Benefit: LTV (顧客生涯価値) の最大化

AIの両面を制する能力が、将来のコスト競争力と顧客ロイヤルティを決定づける。

メガトレンド③ 顧客価値の再定義：顧客は「回線」ではなく「最高の体験」に対価を払う。



パフォーマンス重視層 (The Gamer/Creator)

Key Buying Factor:
低遅延（Ping値15ms以下）,
安定性



ファミリー層 (The Family)

Key Buying Factor:
多デバイス同時接続性,
セキュリティ



価格重視層 (The Price-Conscious)

Key Buying Factor:
月額料金



サポート重視層 (The Support-Seeker)

Key Buying Factor:
手厚いサポート体制
(訪問設定等)

「ワンサイズ・フィッツ・オール」のアプローチはもはや通用しない。
セグメント毎のKBFに最適化された価値提案がARPU向上の鍵となる。

新たな競争環境の勝者と敗者：この業界の勝者は「経済圏」と「インフラ」の支配者である。



MNO各社は携帯電話とのセット割引を強力な武器として顧客を囲い込み、解約率を低水準で維持している。これが最も効果的な競争軸である。

未来の価値を生む、 模倣困難な3つの経営資源。



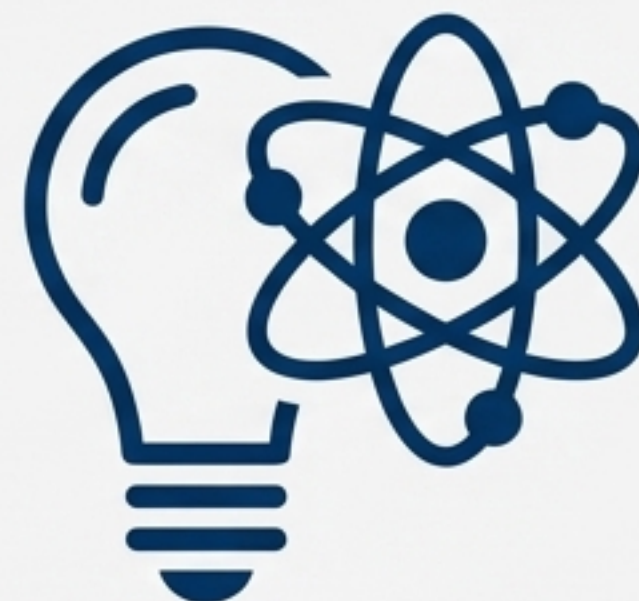
広範な光ファイバー網 (Extensive Fiber Network)

物理的な敷設には莫大な投資と時間が必要であり、事実上、模倣不可能な物理資産。



膨大な顧客基盤 (Massive Customer Base)

クロスセル・アップセルの基盤であり、LTV最大化の源泉。

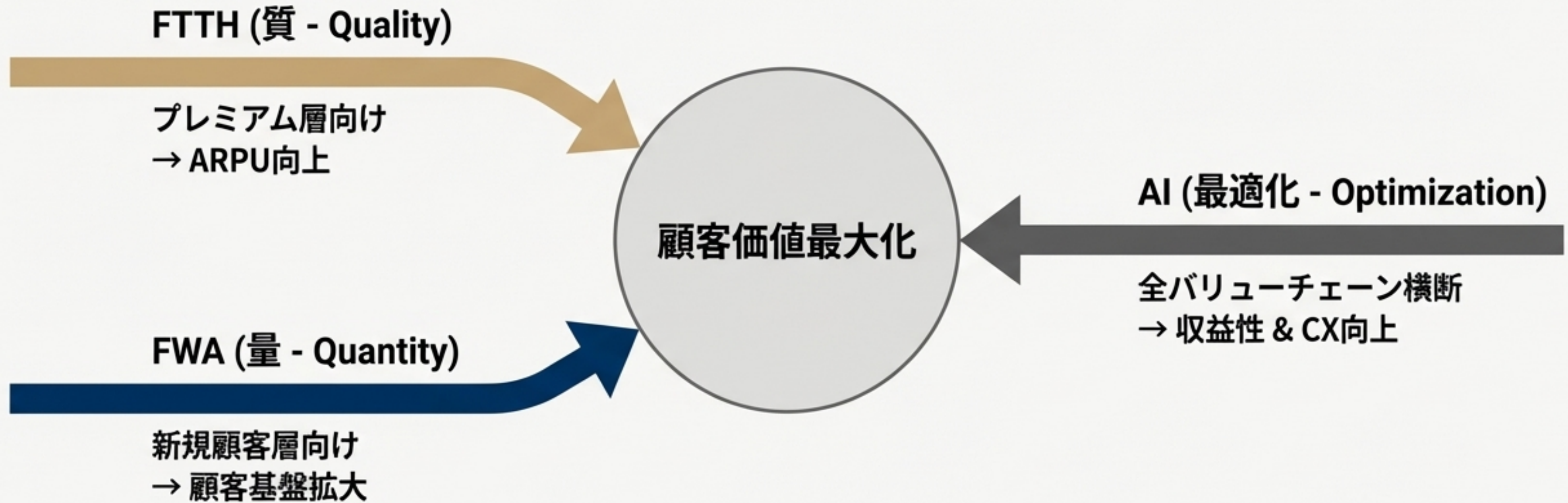


高度な研究開発力 (Advanced R&D)

IOWN構想に代表される、将来のコスト構造とサービス品質を規定する次世代技術。

我々が目指すべき姿：ハイブリッド・アクセス戦略 × AIによる価値最大化

あらゆる顧客に、最適なアクセスと最高の体験を。



我々はFTTHとFWAの二者択一ではなく、両方を戦略的に活用する。

その上でAIをインテリジェンス・レイヤーとして実装し、システム全体を最適化することで持続的な成長を実現する。

3年間で競争優位を確立するアクションプラン。

Year 1	Year 2	Year 3
基盤構築 (Foundation Building) - FWAサービスの全国展開を完了 - AIを活用した解約予兆モデルを導入し、リテンションチームを組成	価値創造 (Value Creation) - ゲーマー向けプレミアムFTTHプラン（10Gbps＋低遅延保証）を提供開始 - AIによるネットワーク予知保全システムを導入	生態系拡大 (Ecosystem Expansion) - 衛星通信と連携した法人向けBCPソリューションを商用化 - AIによるネットワークトラフィックの自律最適化を実装

主要KPIs





「土管屋」の時代は終わった。体験価値を創造する未来へ。

**市場の変化は脅威ではなく、自らを変革し、
新たな価値創造のリーダーとなる絶好の機会である。
本戦略を実行し、ポスト・ブロードバンド時代の覇者となる。**

Appendix

付録

補足データおよび詳細分析
(Supplementary Data and Detailed Analysis)

市場データ詳細 (Detailed Market Data)
PESTLE分析詳細 (Detailed PESTLE Analysis)
主要プレイヤー戦略比較表 (Detailed Competitor Strategy Matrix)

市場規模・契約数予測（技術別）

表2.1 日本のブロードバンド市場規模・契約数予測（技術別）

接続技術 (Connection Technology)	指標	2020A	2024E	2027E	2030E	CAGR (24-30E)
FTTH	契約数（百万件）	33.1	40.4	42.0	43.5	1.2%
CATV	契約数（百万件）	N/A	4.5	4.0	3.5	-4.1%
FWA	契約数（百万件）	N/A	4.8	6.5	8.0	8.9%
衛星ブロードバンド	市場規模（億円）	N/A	635	950	1,333	13.2%

出典: 弊社調査レポート（Source: M2RI Report [1]）を基に作成