サービス価格

固定電話加入権、底値続く

光回線・携帯シフト進む

固定電話加入権の市場流通価格が最安値圏で推移している。仲介業者が加盟する全日本電気通信サービス取引協会（全電協、東京・港）に

九千―一万円。ADSL（電話線を使ったデジタル高速通信）によるインターネット接続サービスの加入とセットだと、ネット接続事業者からの販売奨励金により実質「ゼロ円」で販売されている。

スリープロマーケティングでは、四―六月の加入権取扱量は月間百五十万―二百万件。光回線や携帯電話の普及で、個人向け需要は大幅に減っている。主な需要は個人事業主やベンチャー企業が創業時に、固定電話番号を導入する例などに限られる。

ブロードバンド（高速大容量）サービス向けも、加入権が必要なADSLより三割減った。加入権が不要な光回線や携帯電話の普及で、個人向け需要は大幅に減っている。主な需要は個人事業主やベンチャー企業が創業時に、固定電話番号を導入する例などに限られる。

ブロードバンド（高速大容量）サービス向けも、加入権が必要なADSLの四四％に肉薄。近く逆転するのは確実な情勢だ。

一方、不要となった加入権を手放す企業が続出している。買い取り実勢価格は十回線以上のまとまる。総務省によると、ブロードバンド契約総数に占める光回線の割合は、三月末に四二％となり、ADSLの四四％に肉薄。近く逆転するのは確実な情勢だ。

一方、不要となった加入権を手放す企業が続出している。買い取り実勢価格は十回線以上のまと

ここが焦点

格安航空券 燃油加算の影響

予約減り料金弱含み

エアプラス社長　岡田　健氏

おかだ・けん＝89年（平元年）早大文卒。在学中に学生仲間と旅行会社設立。98年ワールドエアシステム（現エアプラス）社長。44歳。

航空会社が航空燃料の価格上昇を受けて一日、国際線の燃油特別付加運賃（燃油サーチャージ）を引き上げた。夏休みの海外旅行の出足に影を落としそうだが、インターネットを通じて販売される格安航空券への影響はどう出るのか。二〇〇七年五月から購入サイト「イーナ　ドット　トラベル」で販売する旅行会社エアプラス（東京・港）の岡田健社長に聞いた。

――七―九月の国際線エコノミー席の料金はどうなっているのか。

「現時点では全方面で弱含みの水準だ。〇七年に比べて横ばいか少し下回る。当社の場合、ピーク時の八月上旬を見ると、サーチャージ抜きで成田空港発ホノルル行きは往復八万八千円、バンコク行きは九万五千円。ピークを外せば、八月三十一日からの台北行きで一万九千円（三十二日前までの早期予約）、九月二十四―三十日のロサンゼルス行きで一万九千八百円（二十五日前までの早期予約）と、かなり安くなる」

「現在の水準より上がっていく可能性は乏しい。サーチャージの引き上げが旅行予約の出足に影響しているからだ。四人家族だと欧米との往復のサーチャージだけで約二十万円にも達する。大手旅行会社の家族向けパッケージ商品などが大きな打撃を受けているのではないか」

――ビジネスクラスは。

「航空各社がビジネスクラスの座席を増やしている影響で、かなり安い料金を提示できる。当社の場合、ノースウエスト航空の成田発バンコク行きは八月二日までと八月二十一日以降で十万五千円とした。エコノミー席との料金差がわずか一万円になる日もある」

――航空会社の正規割引運賃（PEX運賃）の下限が撤廃された影響は。

「航空会社が直販で安い料金を設定し、格安航空券を販売する旅行会社が苦しくなるといわれていたが、現時点で大きな影響は出ていない。航空会社はまだまだ旅行会社を通じた販売が圧倒的。料金設定で旅行会社を優遇せざるを得ない。ただ、大量の航空券を販売できる大手ほど優遇し、中小の旅行会社が苦しくなる傾向は強まるだろう」

――開設から一年がたった格安航空券購入サイトの手応えはどうか。

「購入したい航空券の検索から購入までが自動販売機のように手軽にできることを売り物にし、今のところ狙いは当たっている。予約の翌月までに出発するケースが八一％と圧倒的。海外旅行のリピーターを中心に気軽に購入してもらっている。今後はほかの旅行会社向けの販売も検討したい。航空券を当社などのサイトから仕入れ、付加価値の高い旅行商品を考えることに集中してもらいたい」

（聞き手は桑原健）