

## インターネット対応マンション 企業戦略・個別物件実態調査

財団法人 ベターリビング

### 1. 調査の目的

IT 戦略本部による「e-Japan 重点計画」においては、5年以内に少なくとも3000万世帯が高速インターネット網に、また、1000万世帯が超高速インターネット網（目安として30～100Mbps）に常時接続可能な環境を整備することが求められている。一方でインターネットに係るサービスやハードの多様化・高度化・低価格化などにより、インターネット利用者は急速に増えており、消費者のニーズはますます高くなっている。

このような背景の中、「インターネット対応マンション」と称する共同住宅の供給が進められているが、そのスペック、セキュリティ、サービス等の実態は多様であると言われている。

本調査は、インターネット対応マンションの実態を把握することを目的として、分譲マンション供給事業者を対象に企業戦略及び個別物件等について調査を実施したものである。

### 2. 調査方法

対象企業： 2000年1～12月における全国の新築分譲マンション供給戸数実績上位50社

対象物件： 対象企業50社が2000年度に販売した（販売開始時期が2000年1月からの物件を含む）新築分譲マンション1738物件のうち、以下のいずれかの条件に該当する物件。

「インターネット対応マンション」という位置付けで販売された物件

インターネットへの接続に際して「24時間常時接続」である物件

インターネットへの接続に際して「利用料金が一定額」である物件

インターネットへの接続に際して「共用回線を通じて接続する」物件

集計数： 42社（回収率84%）

891物件（対象物件に該当しない物件を含めた全数に対する回収率51.3%）

調査方法： 郵送によるアンケート調査

調査期間： 2001年8月10日（金）～28日（火）

# インターネット対応マンションに関する企業戦略について

## (1) 販売実績と販売予定

2000年度に対象物件としての3条件（「24時間常時接続」「利用料金が一定額」「共用回線を通じて接続する」）に該当するインターネット対応マンションを販売した企業は83.3%であり、総供給物件数に占めるシェアは34.3%であった。

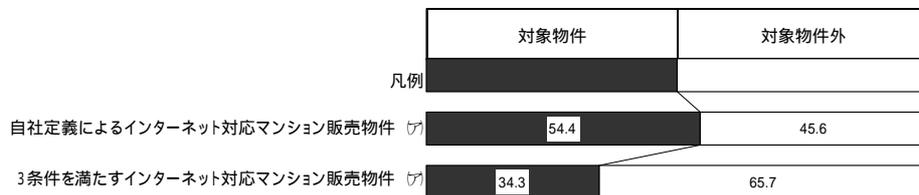
2001年度の供給予定については、3条件に該当するインターネット対応マンションを販売する予定の企業数は93%に達し、供給予定物件数のシェアも76%を超える見込みであり、普及率は増える傾向にある。

供給予定物件数：企業から回答のあった2001年度に販売される予定の物件数(1135物件)  
 なお、物件数とは企業における販売単位

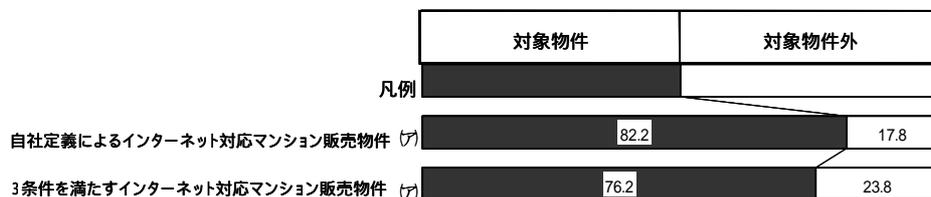
2000年度(2000年4月～2001年3月)のインターネット対応マンション販売実績(単一回答/全体n=42)



2001年度(2001年4月～2002年3月)のインターネット対応マンション販売予定(単一回答/回答企業のみn=29)



2001年度(2001年4月～2002年3月)の総供給予定物件数に占めるインターネット対応マンションの割合(全体n=1135)



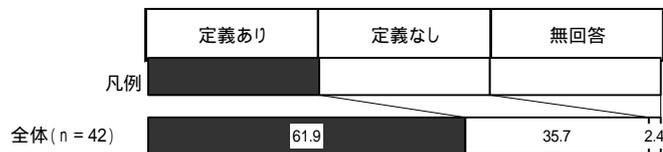
(2)インターネット対応マンションの定義

回答のあった企業のうち62%近くが、「インターネット対応マンション」に何らかの定義を設けており、特に住宅供給戸数の多い企業については、しっかりと定義付けを行っている傾向にある。逆に、35%の企業では「インターネット対応マンション」の定義を設けていないことがわかる。

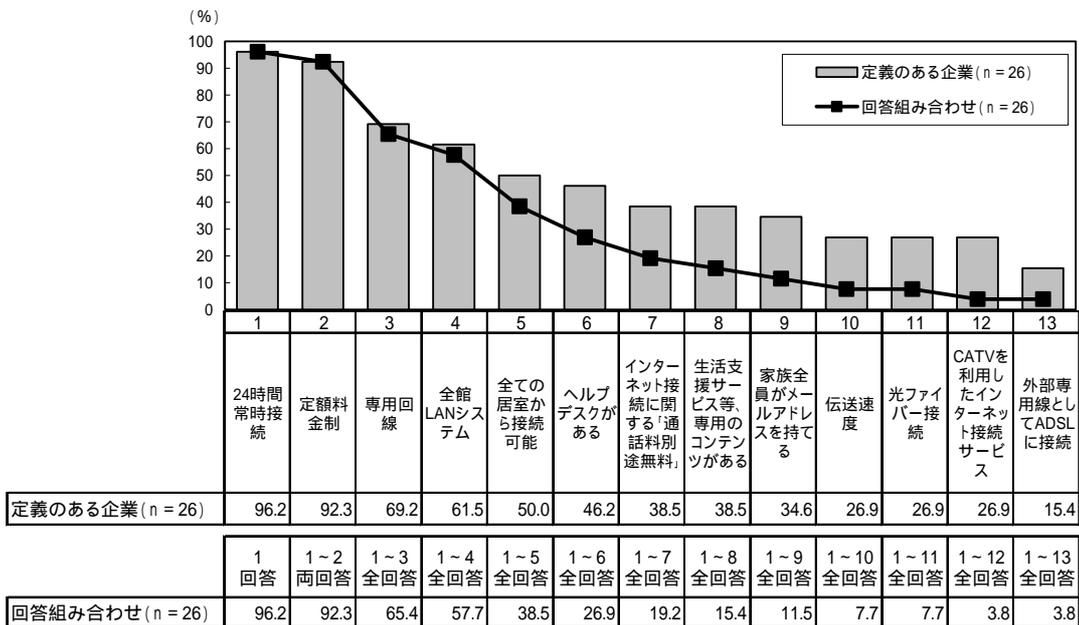
「インターネット対応マンション」を定義している企業に、定義の具体的な内容を尋ねたところ、「24時間常時接続」「定額料金制」がそれぞれ96%、92%と、他の条件を大きく引き離れた。ほとんどの企業がこのいずれかを最低条件として考えていることが分かる。

「専用回線」や「全館LANシステム」は60~70%程度と、上記の2つに比べてやや少なくなっているが、これらの4つの条件全てを定義に採用している企業は57%と、半数を超えている。

インターネット対応マンションの定義の有無(単一回答/全体n=42)



インターネットマンションの定義(複数回答/定義のある企業n=26)



### (3) インターネット対応マンションのアピールポイント

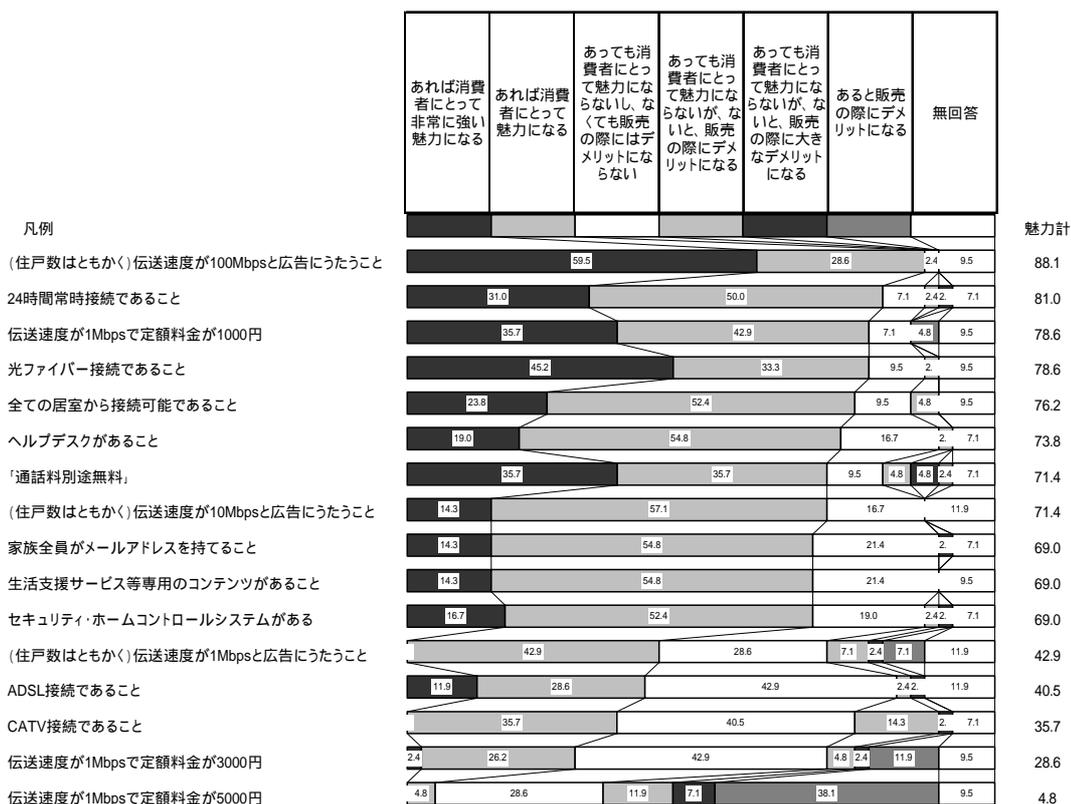
「インターネット対応マンション」が消費者に対してどの程度魅力になるかを尋ねたところ、スペックによる差異が魅力を分けると考えている企業が全体の78%を占めた。

企業が考える「消費者にとって魅力のある」スペックは、伝送速度、常時接続、定額低料金、光ファイバーなどとなっている。特に伝送速度は、100Mbps レベルであれば60%近くの企業が「非常に強い魅力」であると考えられているが、10Mbps レベルでは「非常に強い魅力」と考える企業は14%に過ぎない。個別物件調査の結果、2000年度1-3月期までのアクセスラインの伝送速度が最も早いものが10Mbps レベルであったことから、企業が「消費者にとって魅力のある」と考えるスペックは急速に上がっていることが考えられる。

インターネット対応マンションの訴求度(単一回答/全体n = 42)

	何でも魅力になる	スペックによっては魅力になる	あまり魅力にはならない	無回答
凡例				
全体 (n = 42)	9.5	78.6	4.8	7.1

訴求ポイント(単一回答/全体n = 42)



(4) インターネット対応マンションの供給方針

今後の供給方針については、52%の企業が全ての物件を「インターネット対応マンション」として販売していくと回答している。

一方で、光ファイバーなどの地域インフラや人口などをにらみながら対応する予定の企業も33%に達する。

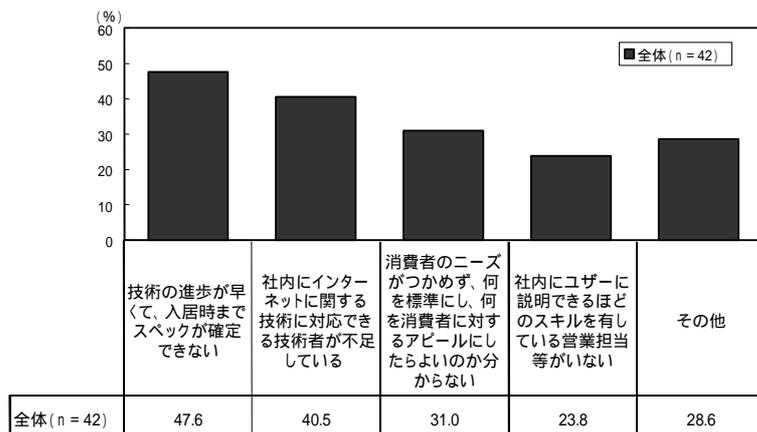
インターネット対応マンションの供給方針(単一回答/全体n=42)

	地域は関係なく、供給する物件全てをインターネット対応マンションとする	光ファイバー網の展開に応じて、展開地域に供給する物件をインターネット対応マンションとする	人口集中地域(首都圏など)ではインターネットマンションとする	その他	無回答
凡例					
全体(n=42)	52.4	21.4	11.9	11.9	2.4

(5) 供給上の課題

インターネット対応マンションを供給するにあたっての課題として「技術の進化のスピードへの対応」「インターネットに関する技術に対応する技術者・営業担当者の不足」を多くの企業が挙げている。また少数ではあるが、「非利用者への負担の軽減」「地域インフラの整備」などが挙げられている。

インターネット対応マンションの供給に際して、困っていること、課題になっていること(複数回答/全体n=42)



## インターネット対応マンションの個別物件の実態について

### (1) 調査マンションの属性

今回の調査における対象物件(891 物件)の属性は次の通り。

・平均住戸数

81.73 戸 (最大 1000 戸、最小 3 戸)

・販売開始時期別物件数

1999 年以前	18 物件
2000 年 1-3 月	62 物件
2000 年 4-6 月	201 物件
2000 年 7-9 月	212 物件
2000 年 10-12 月	210 物件
2001 年 1-3 月	159 物件
無回答	16 物件

今回の調査では 2000 年度に販売された物件を対象としている。ただし、2000 年度に第 2 期以降の分譲をしている物件については、第 1 期の販売開始時期で整理している。なお、販売時期別の分析は 2000 年 4 月以降の販売物件を対象にしている。

・地域別物件数

首都圏	561 物件
近畿圏	156 物件
その他の地域	174 物件

地域分類は次の通り。

首都圏:東京、神奈川、埼玉、千葉

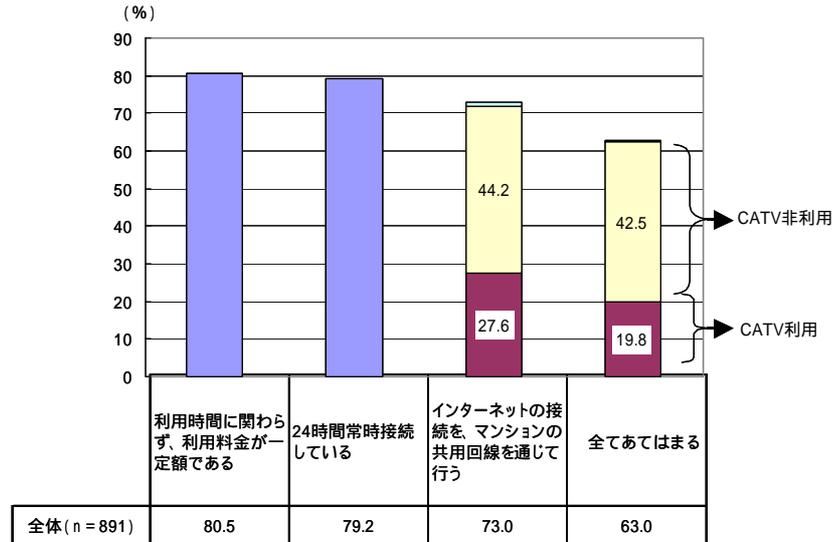
近畿圏:大阪、兵庫、京都、奈良、滋賀、和歌山

### (2) インターネット対応マンションが満たす条件

調査対象物件のうち、本調査で定義した「利用料金が一定額」「24 時間常時接続」「共用回線を通じて接続する」の 3 つの条件全てを満たす物件は 63%であった。個々の条件については「利用料金が一定額」「24 時間常時接続」がそれぞれ約 80%、「共用回線を通じて接続する」が 73%の物件が満たしている。

また、CATV 回線を利用してインターネットに接続する物件は全体の 27.6%であり、これは、3 つの条件を全て満たす物件の約 1 / 3 を占めている。

対象物件が満たしている条件(複数回答/全体n=891)



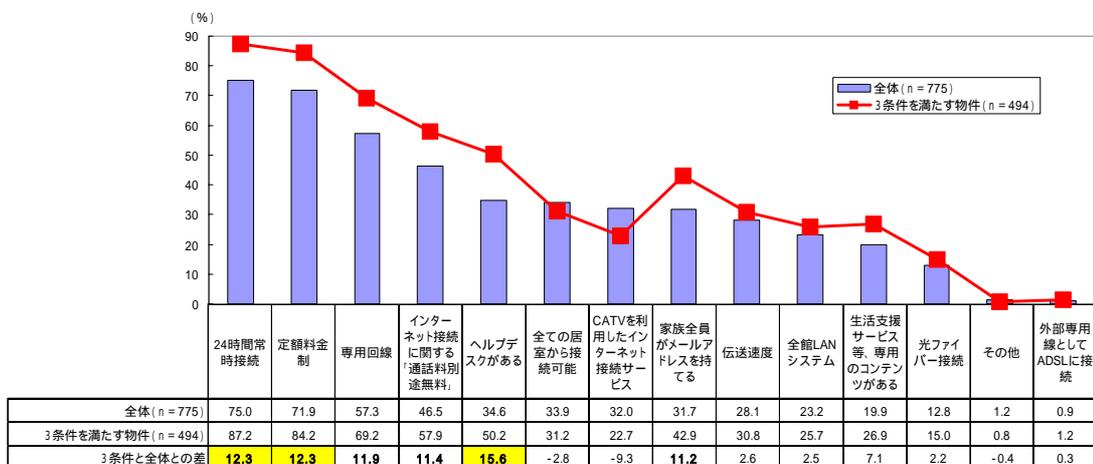
### (3) インターネット対応マンションの広告上の表現

企業がインターネット対応マンションを販売するにあたって、広告などに使用した表現については、「24時間常時接続」が最も高く、75%の物件で広告宣伝に用いている。

3条件全てを満たす物件では、全体傾向と比べほとんどのアピールポイントが軒並み高くなってきている。特に「ヘルプデスクがある」という点は全体に比べて大きく突出しており、半数の物件でアピールしている。また「24時間常時接続」「定額料金制」「専用回線」「通話料別途無料」「家族全員がメールアドレスを持てる」という点は全体傾向よりも10ポイントも高くなってきている。さらに、アピール度は低いものの「専用コンテンツ」は7ポイントも高い。

これらにより、3条件を満たしている物件については、インターネット環境に関して企業が自信を持って販売していることが伺える。

具体的な訴求ポイント(複数回答)



これ以降の物件調査の分析については、本調査を行う上で定義した「24 時間常時接続」「利用料金が一定額」「共用回線を通じて接続する」の3つの条件を全て満たす物件 (n = 561) について分析を加えていく。また、分析に用いている「供給上位企業」とは、2000年の供給戸数実績の高い50社中の上位10社を指す。集計に当たっては、設問ごとに無回答を除いて集計している。

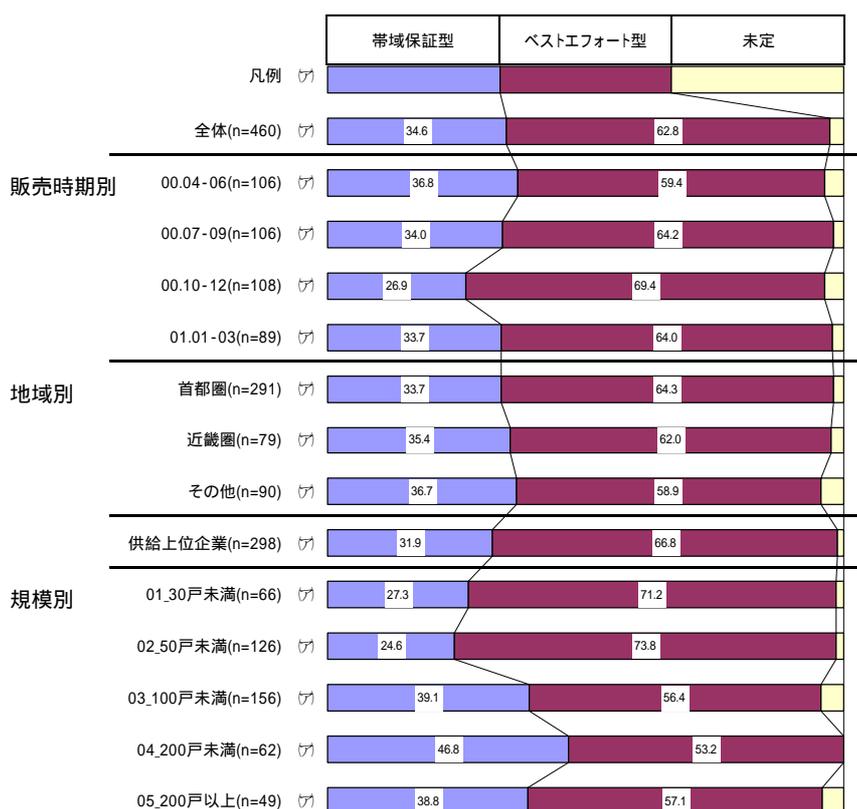
#### (4) ネットワーク環境

##### 伝送速度

アクセスラインの方式については、約6割がベストエフォート型である。

販売時期や地域、供給数による差異はあまり見られないが、物件の規模別では50戸未満の物件でベストエフォート型が7割を超えているのに対して、50戸以上の物件ではベストエフォート型が6割を切っている。このことから、帯域保証型の導入は物件規模の大きい方が進んでいることがわかる。無回答は101件(18.0%)。

アクセスラインのタイプ(単一回答)

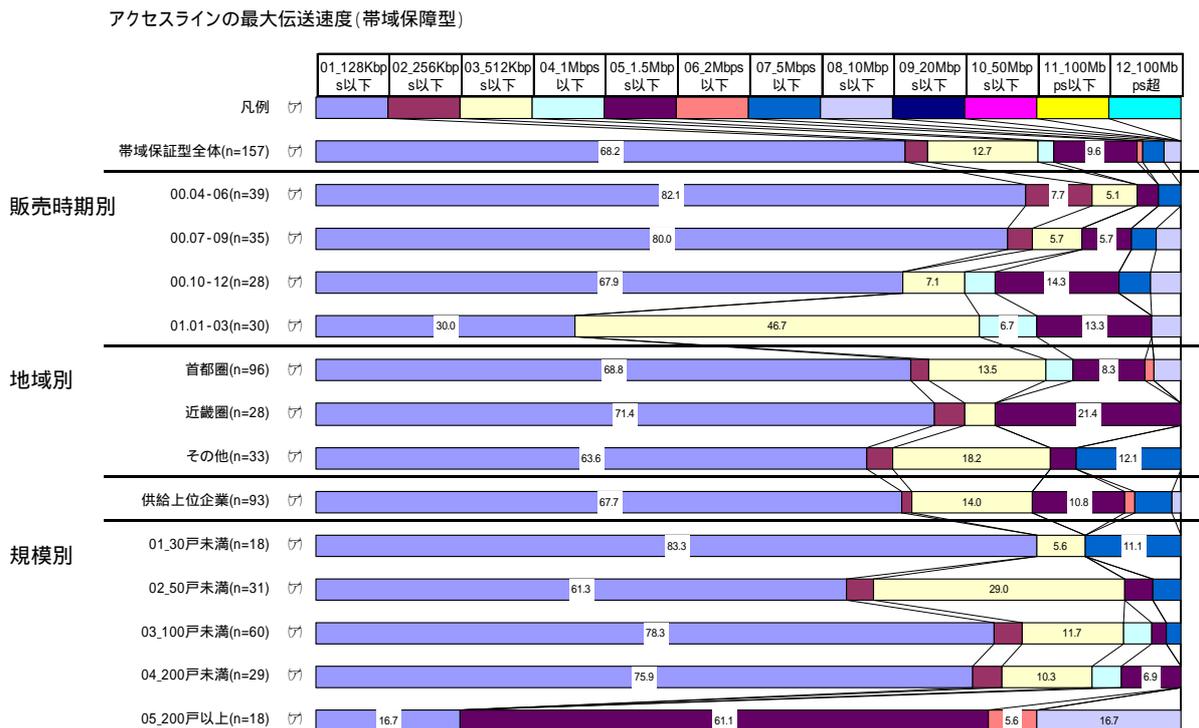


帯域保証型の物件について、アクセスラインの伝送速度を集計した。全体では7割近くが128Kbps以下と回答している。また、全体平均は586.6Kbps。

販売時期別に見ると、128Kbps以下の物件は2000年4-6月期には82%であったのが、2001年1-3月期では30%までシェアを落としており、代わりに256～512Kbps以下が急激に増加している。また512K～1.5Mbps以下も増加している。

その他の特徴として、地域別では近畿圏が1～1.5Mbps以下で21%と他の地域に比べ多くっており、また規模別では200戸以上のいわゆる大規模物件の8割以上で1Mbpsを超えている。

無回答は2件(1.3%)。



ベストエフォート型については、128Kbps以下が最も多いものの、その割合は4割を切っている。全体平均は3.7Mbps。ベストエフォート型としての性格から帯域保証型に比べ大きな帯域を利用している割合は高い。

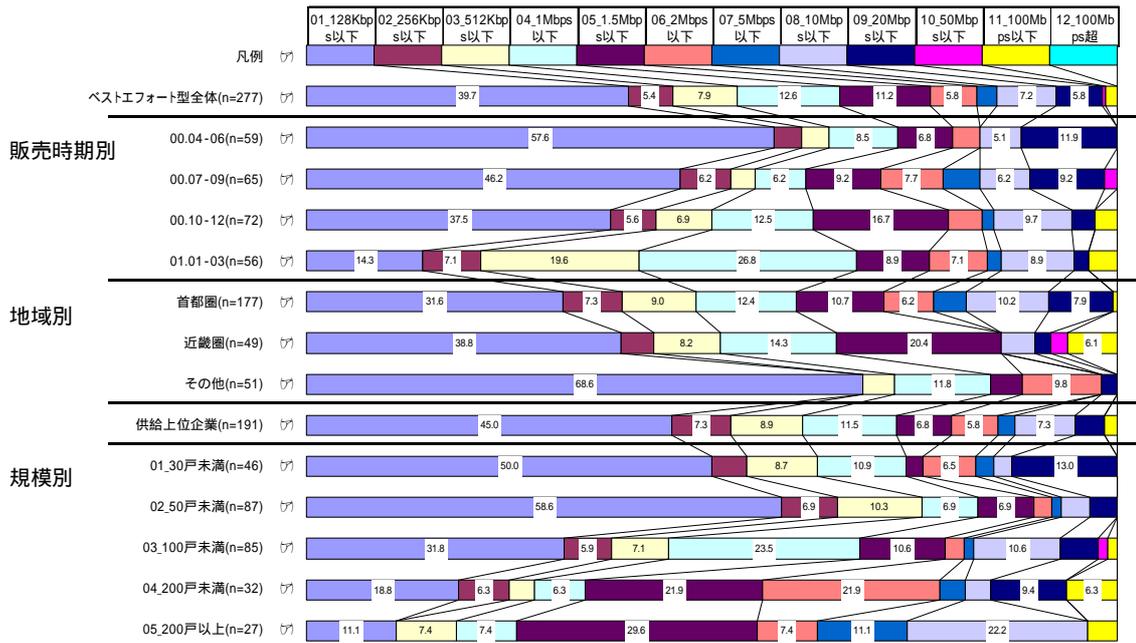
販売時期別に見ると2000年4-6月期では128Kbps以下が57%と、帯域保証型と同様に主流であったが、その後着実に大きな帯域の回線に移行していることがわかる。ただし5Mbpsを超える帯域は大きく変化していない。

地域別では顕著な違いが見られる。5Mbps超の物件が首都圏で18%、近畿圏で14%あるのに対して、その他の地域では2%にしか達していない。

規模別に見ると、50戸未満では128Kbps以下が過半数であり、ここまででは戸数との相関が見られないが、これ以上の戸数になると規模に応じて大きな帯域の比率が高くなっている。特に200戸以上では1Mbpsを超える物件が74%あり、とりわけ5Mbpsを超える物件も25%に達する。

無回答は12件(4.2%)。

アクセスラインの最大伝送速度 (ベストエフォート型)

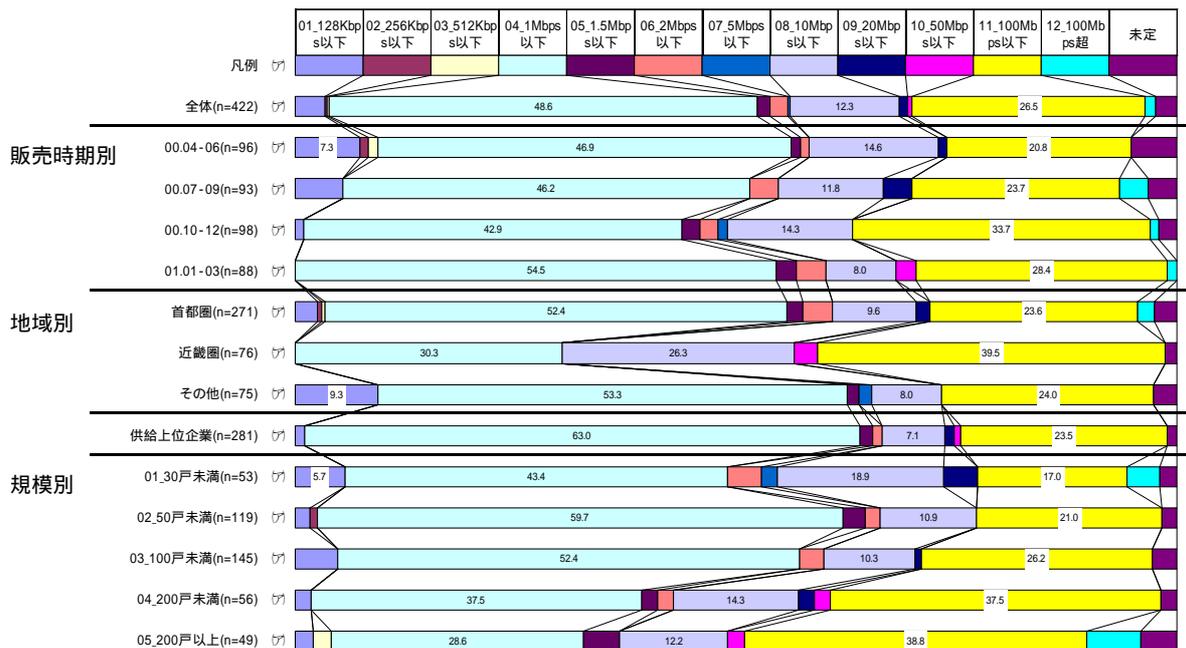


構内ラインの伝送速度では、512K～1Mbps以下が48%、50～100Mbps以下が26%と、この2つが大きな比率を占めている。全体平均は41Mbps。

販売時期別に見ると、2000年10-12月期に50～100Mbps以下が33%と増加したのに対して、2001年1-3月期では逆に512K～1Mbps以下が54%になるなど、この2つの層への二極化が見られる。その他の特徴として、地域別では近畿圏が突出して高く、地域差が生じていることと、規模別ではアクセスラインの傾向と同様に、大規模になるほど伝送速度が速くなる傾向が見られる。

無回答は139件(24.8%)。

構内ラインの最大伝送速度



## 共用回線の種別と拡張性

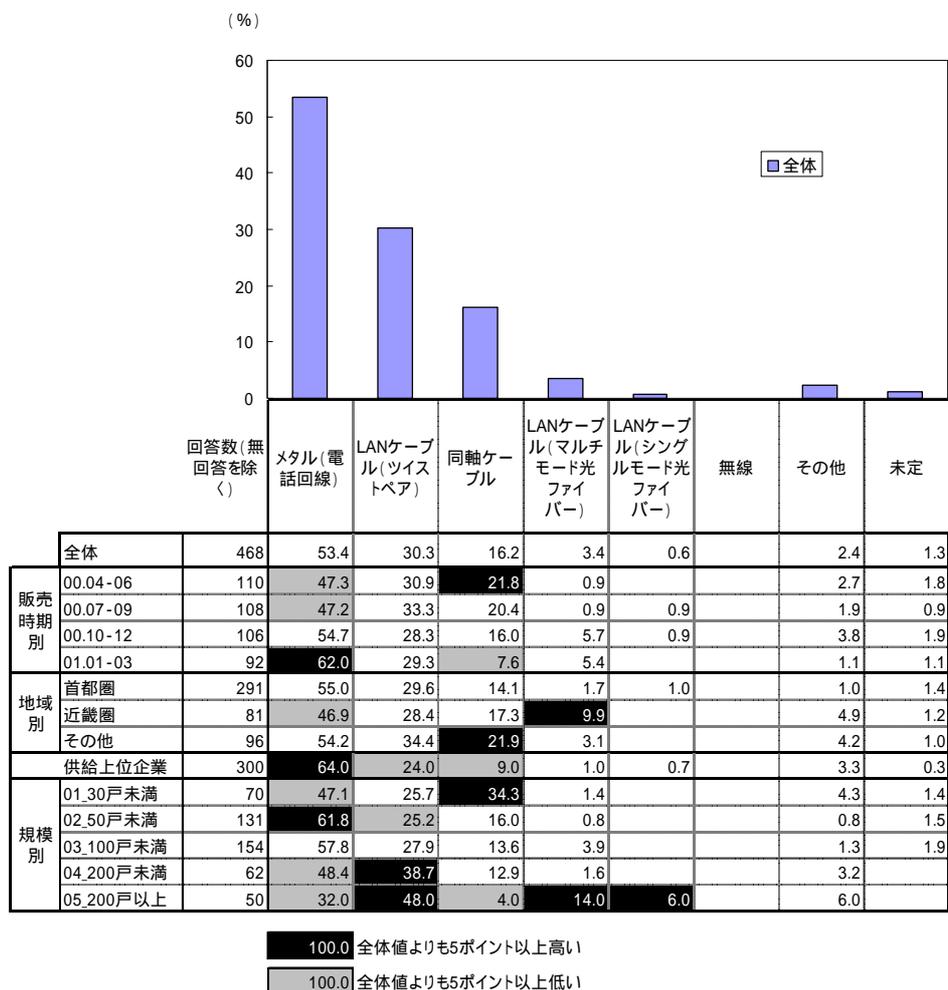
共用回線の種別は、全体ではメタル回線が53%、ツイストペアが30%、同軸ケーブルが16%の順であった。メタル回線と同軸ケーブルを合わせて7割前後になり、いわゆるLAN回線は3割強ではない。

販売時期別に見ると、新しい物件ほど同軸ケーブルは減少し、メタル回線が増加する傾向が見られる。

地域別では近畿圏の光ファイバーが1割近い割合であるのが特徴となっている。

規模別に見ると、規模が大きくなるほどメタルと同軸の合計が減少し、LANが増加する傾向がある。光ファイバーは200戸以上の物件で2割に達しているが、それより小さい規模ではまだわずかである。無回答は93件(16.6%)。

共用回線の種別(複数回答)



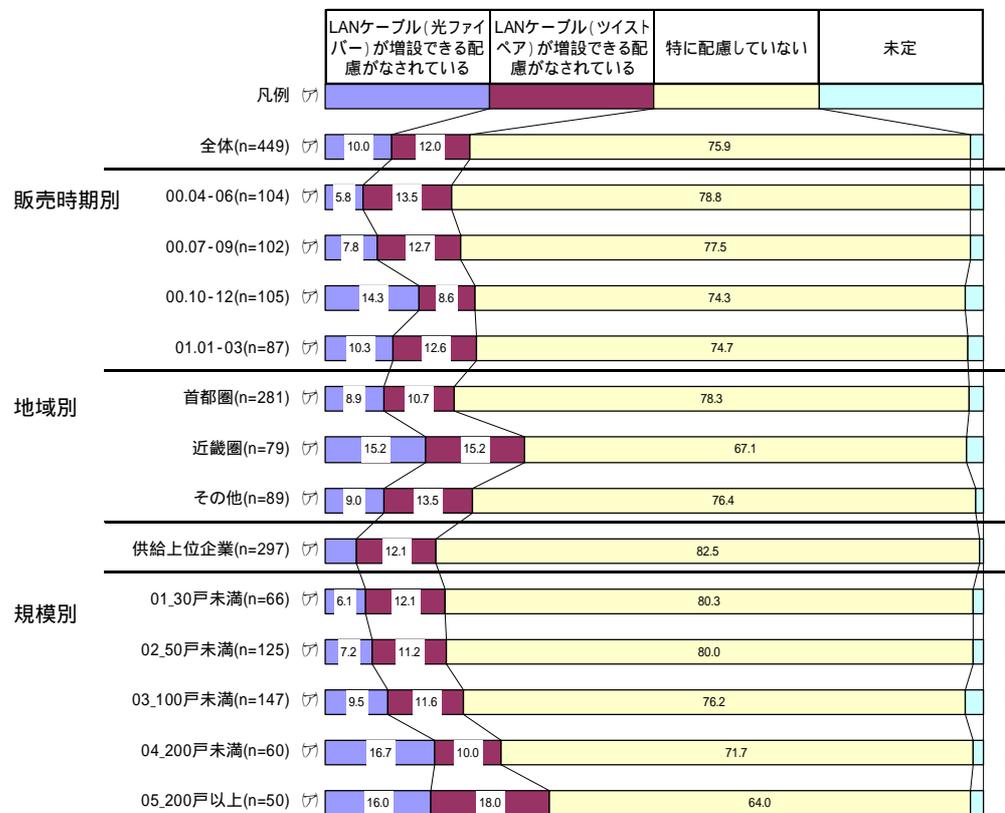
共用回線の拡張性は、全体の76%近くが「特に配慮していない」という回答であった。より良いインターネット環境を提供する上で、対応が不十分なポイントである。

規模別に見ると、規模が大きくなるにつれ「配慮がある」割合も増加する。200戸以上の物件では34%が「配慮がある」と回答している。

その他の特徴としては、販売時期別では「配慮がある」は微増、また地域別では近畿圏で「配慮がある」が3割を超えている。

無回答は112件(20.0%)。

共用回線の拡張性(単一回答)

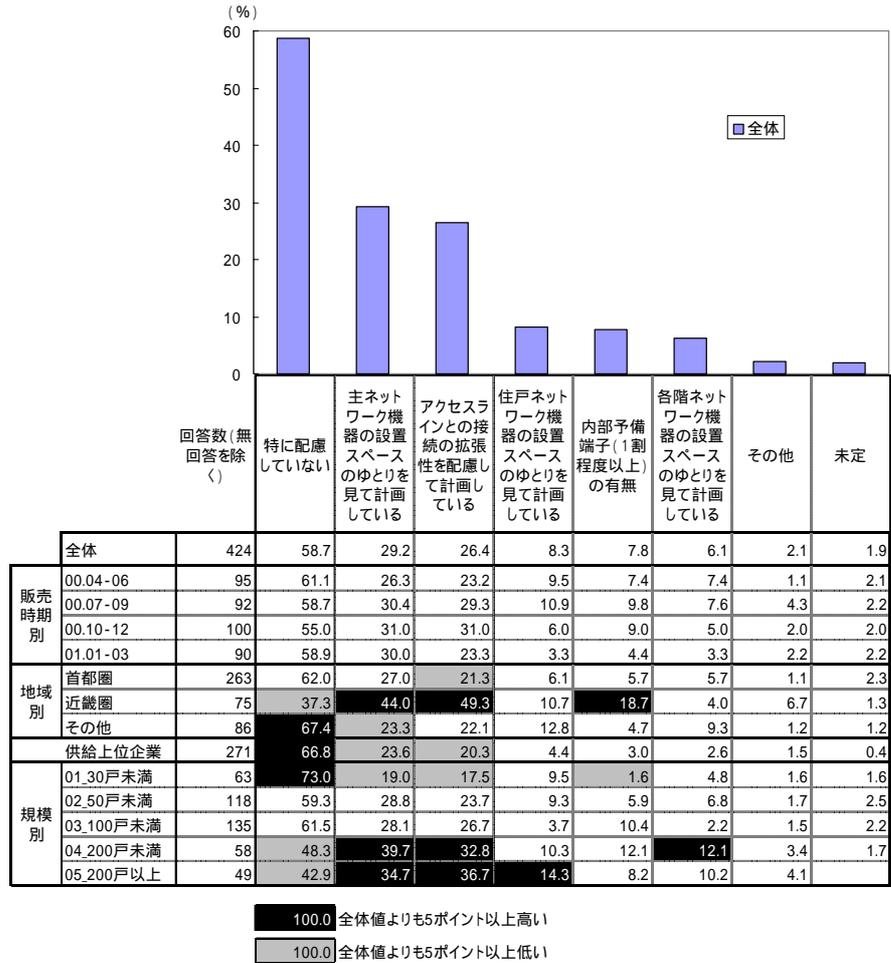


構内ラインの拡張性について、全体では「特に配慮していない」が58%であり、6割近くの物件で拡張性が意識されていない。何らかの配慮をしている物件においても、アクセスラインとの接続の拡張性に配慮している物件が26%、ネットワーク機器の能力や設置スペースにゆとりを持たせている物件の割合も高くなく、十分な配慮はされていない。

規模別に見ると、100戸以上の物件では「特に配慮していない」の割合は半数を切っている。

無回答は137件(24.4%)。

構内ラインの拡張性(複数回答)



(5)住戸内ネットワーク

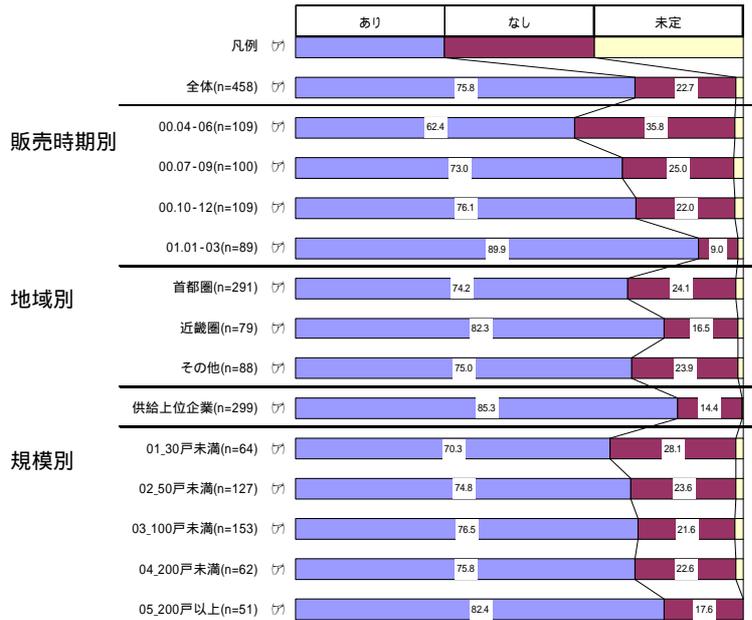
全体では75%の物件で住戸内ネットワークが設置されている。

販売時期別では、2000年4-6月期の62%から設置率は上昇し、2001年1-3月期ではほぼ9割の物件で設置されている。

その他の特徴としては、地域別では近畿圏がやや設置率は高く、供給上位企業でも85%に達している。また規模別では、規模の大きさに比例して設置率も高くなり、200戸以上の物件では8割を超えている。

無回答は103件(18.4%)。

住戸内ネットワークの有無(単一回答)



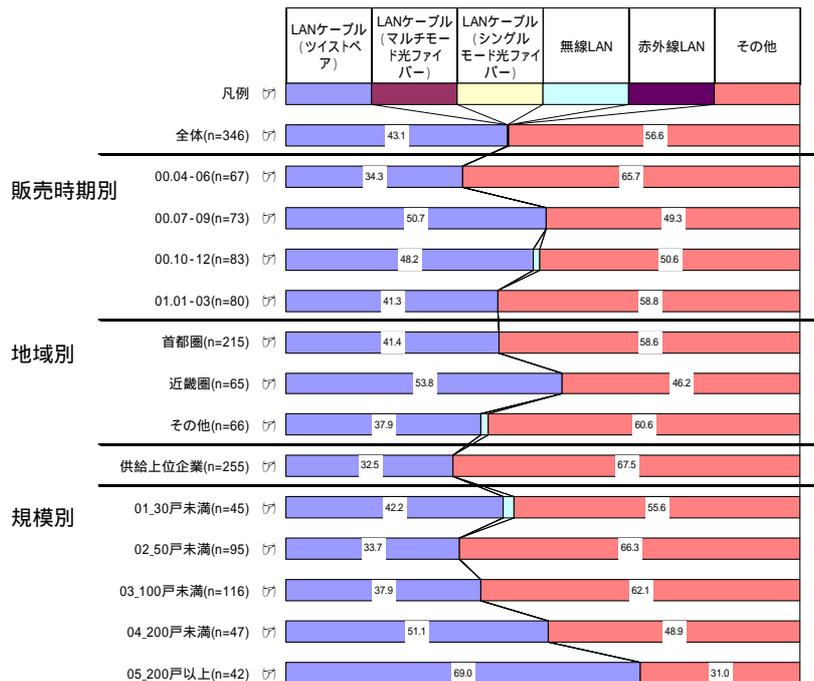
住戸内ネットワークの方式は、全体の4割強がツイストペア、5割強がその他である。その他に含まれる回答の9割以上がメタル回線である。

物件の規模別に見ると、規模が大きくなるにつれツイストペアの割合は増加し、100~200戸未満の物件で5割が、200戸以上では7割近くが該当する。

販売時期による相関は見られない。

無回答は1件(0.3%)。

住戸内ネットワークの方式(単一回答)



(6) 接続サービスについて

標準サービス(基本利用料金)の範囲で一住戸が利用できるメールアドレスの数について、販売時期別では、2001年1-3月期ではメールアドレス6個以上の物件が47.9%と、半数近くまで達している。

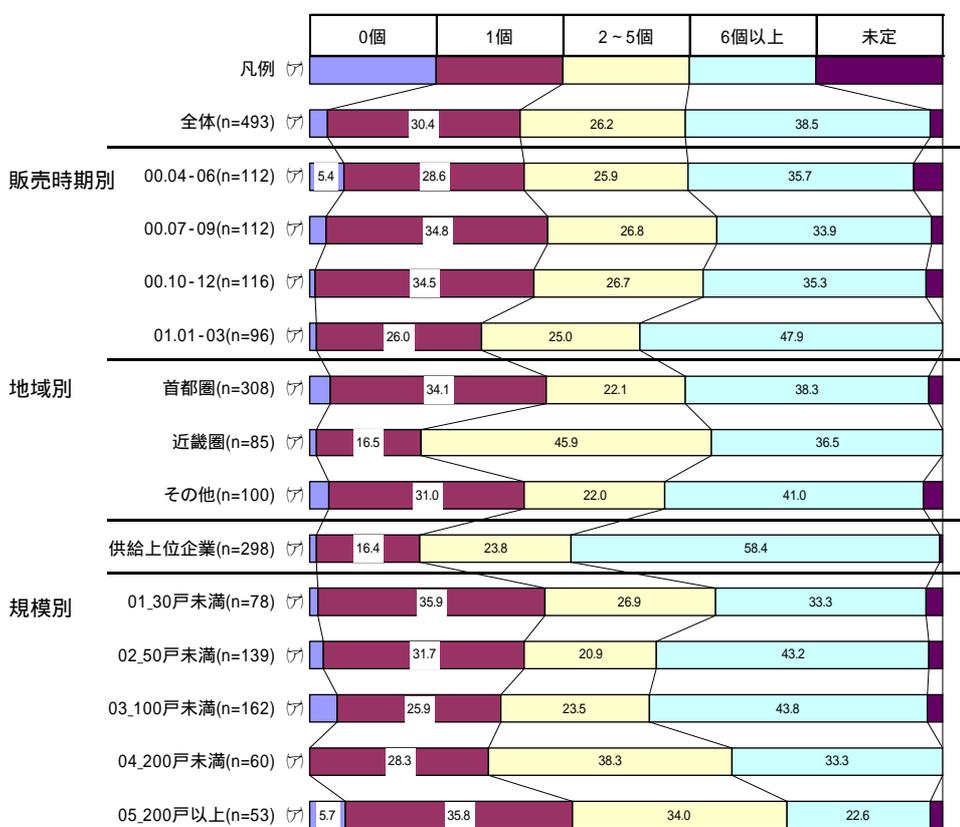
地域別に見ると近畿圏では、1個が16.5%と、他の地域と比べて非常に小さくなっている。

供給上位企業の物件では、6個以上が6割近くに達している。

規模別に見ると、6個以上の割合が最も小さいのが200戸以上の物件である。30戸以上では100戸を境に、100戸未満では6個以上が大きな比率を占めているのに対し、100戸以上となると2~5個が大きな比率を占めている。

無回答は68件(12.1%)。

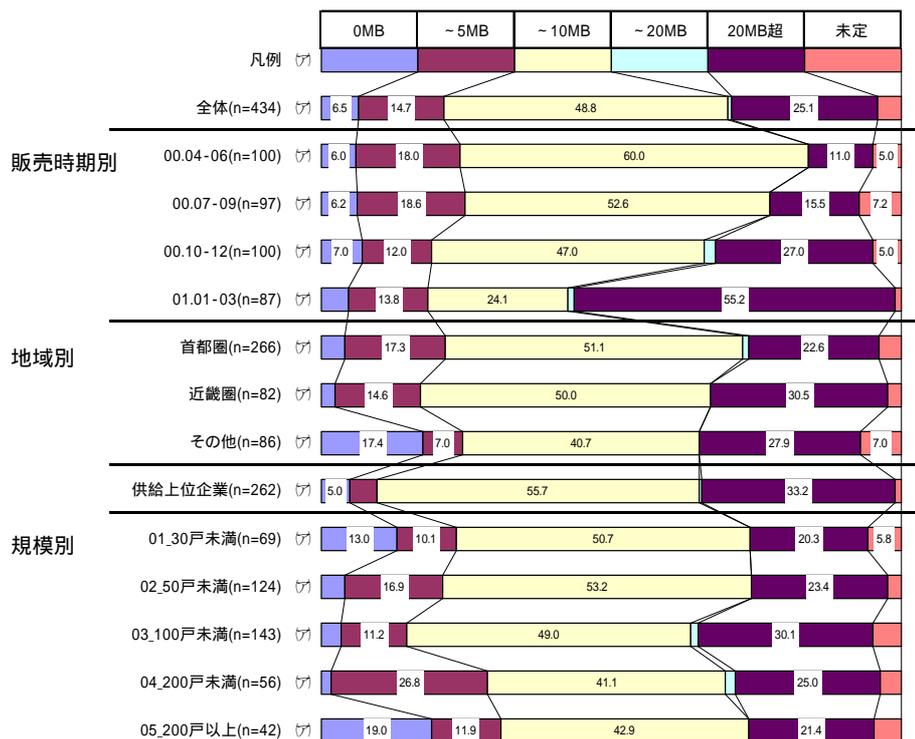
標準サービスの(基本利用料金)の範囲で一住戸が利用できるメールアドレスの数(単一回答、回答個数で分類)



ホームページ容量については、販売時期別に見ると、20MBを超える物件が2000年4-6月期には11%であったのが、2001年1-3月期においては55%に達しているように、急速に充実している。

無回答は127件(22.6%)。

標準サービス内でのホームページ容量(単一回答)



### (7) 利用料金

インターネットを利用する際にかかる料金は、マンションの回線使用料金とインターネット接続料金を合わせ、3,000 円未満までが 8 割を超えている。全体の平均は 2,452 円である。

販売時期別に見ると、2,000 円未満は減っている一方、2,000～3,000 円未満の料金設定が増えており、全体でも 3,000 円未満までが増えている。

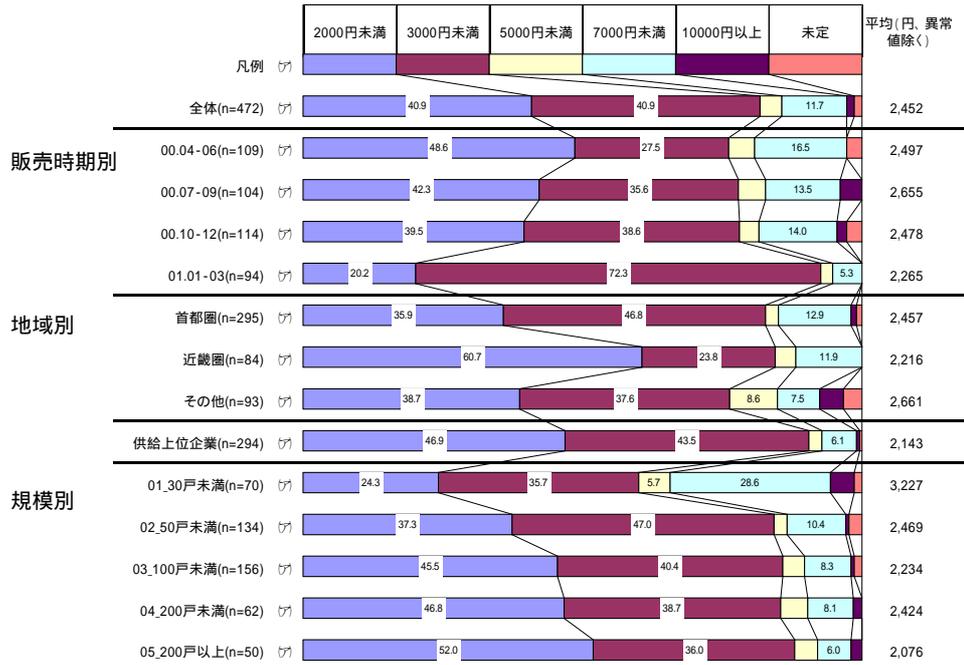
地域別に見ると近畿圏が最も安く、2,000 円未満が 6 割を超えている。平均の比較でも近畿圏が 2,216 円と最も安い。

規模別では、3,000 円以上の料金設定が 30 戸未満の物件では 4 割近いが、30 戸以上になると 2 割を切っている。また、規模に比例して 2,000 円未満の料金が多くなるのがわかる。

無回答は 89 件(15.9%)

なお、インターネット利用料金の徴収方法は、ほとんどの物件で「管理費に含み別途徴収しない」方式を採用している。

インターネット利用料金(回線使用料金およびインターネット接続料金)



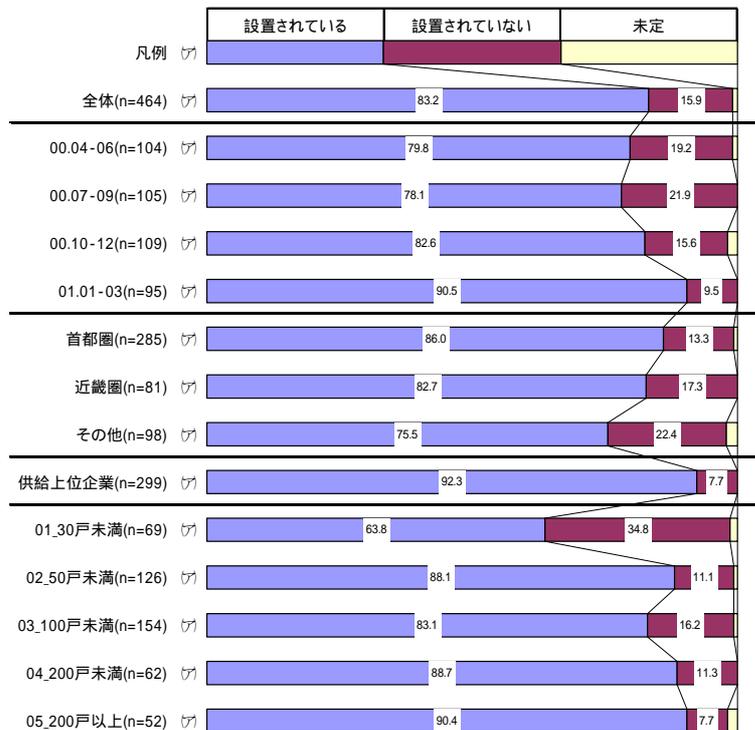
(8) セキュリティについて

セキュリティ・ハブの設置率は8割前後で推移していたが、2001年1-3月期には90%を超えた。地域別に見ると、大都市の方が相対的に設置率が高い様子が伺える。

規模別に見ると、30戸未満では設置率が7割に満たないが、30戸以上の物件では8割を超えている。特に200戸以上の物件では90%を超え、セキュリティ・ハブの設置は一般的となっている。

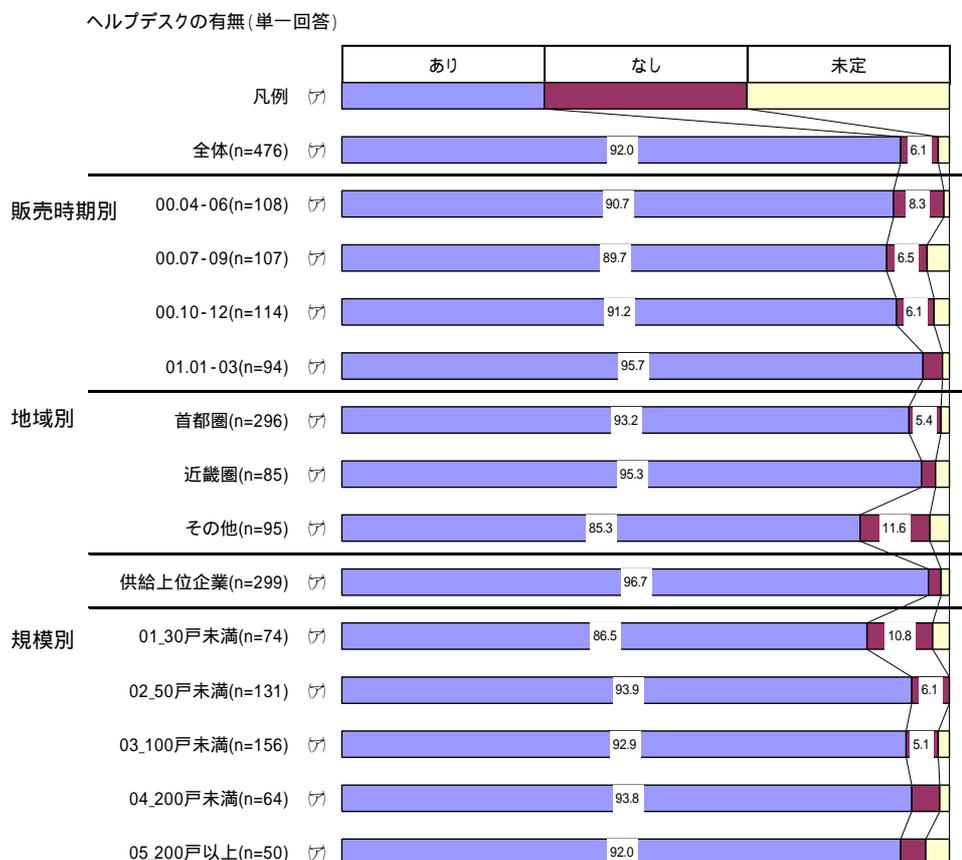
無回答は97件(17.3%)。

V-LANなど、セキュリティ・ハブの設置(単一回答)



(9) ユーザーサポート

ヘルプデスクは全体の 92% で設けられており、一般的なサービスとなっている。  
 販売時期別に見ると、2001 年 1-3 月期でヘルプデスクの設置は 95% にまで達している。  
 無回答は 85 件 (15.2%)。

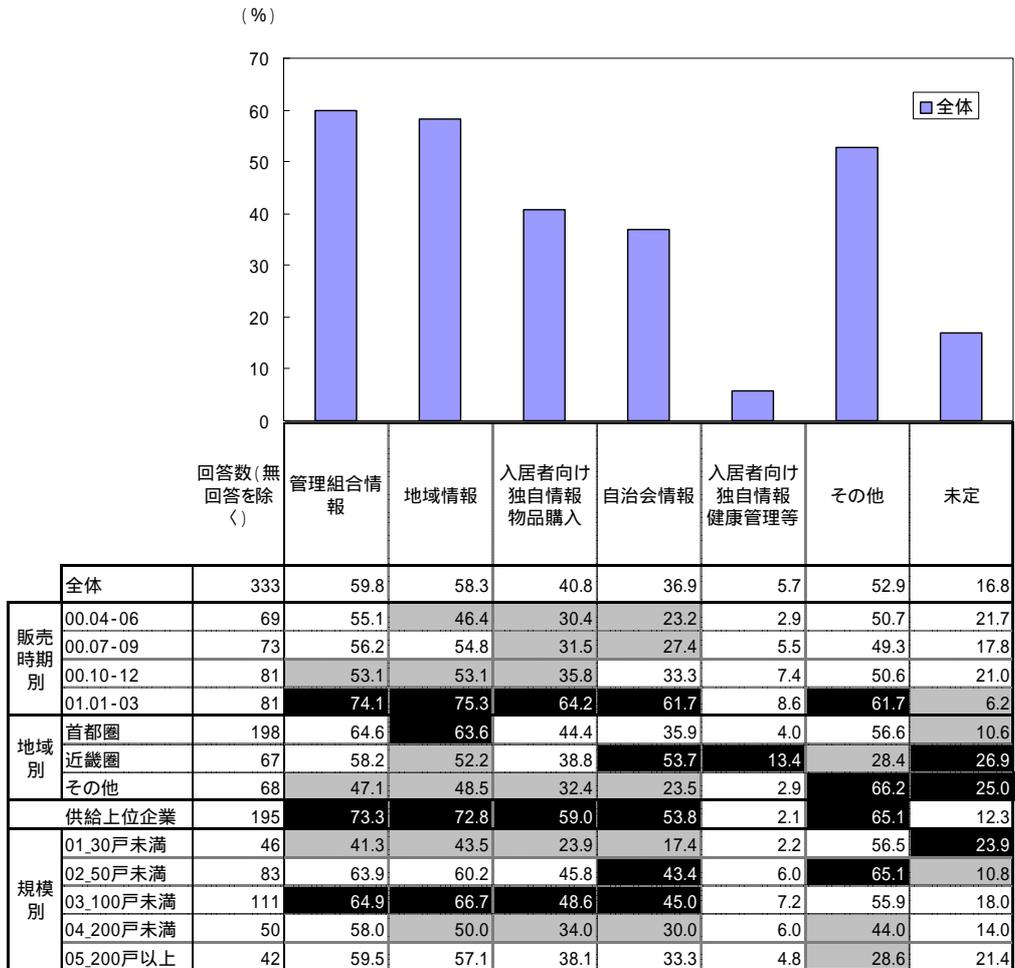


利用できる専用コンテンツについては、無回答が全体の 228 件 (40.6%) と多く、供給企業側でのサービス提供のスタイルは一般化していない。何らかのコンテンツを提供する物件では、管理組合情報と地域情報がともに 6 割近くになっている。

販売時期別に見ると、2001 年 1-3 月期の物件ではコンテンツ自体が急増している。

規模別では 30 ~ 100 戸未満までの層がどのコンテンツでも高めであり、反対に 100 戸以上の物件では全体平均を下回る。

利用できる専用コンテンツ(複数回答)



100.0 全体値よりも5ポイント以上高い  
 100.0 全体値よりも5ポイント以上低い

(10) 維持管理・更新

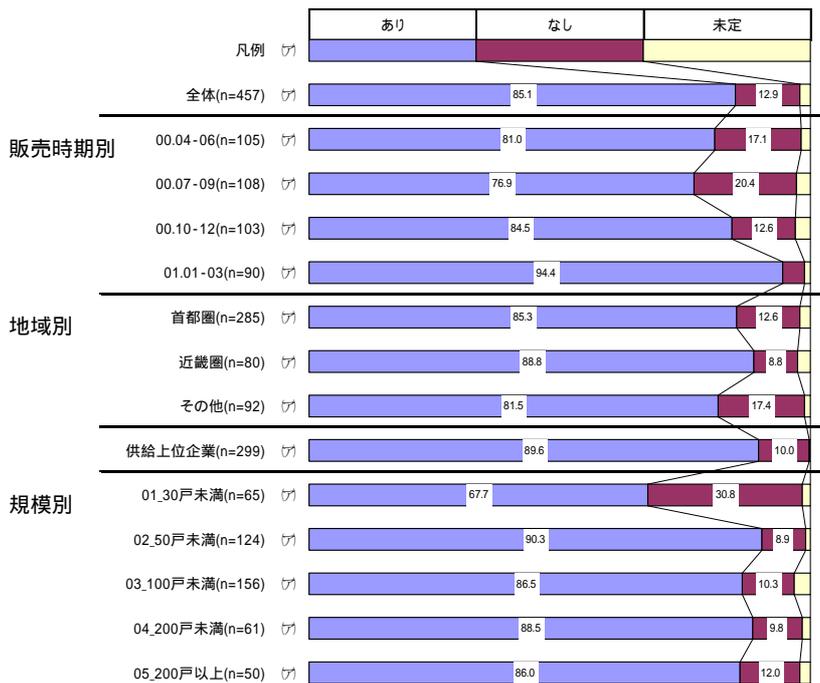
全体では 85% の物件でネットワーク機器の保守契約がある。

販売時期別に見ると、2000 年 7-9 月を境に保守契約がある割合は増加し、2001 年 1-3 月期では 94% に達している。

規模別では、30 戸未満の小規模物件では 67% に留まっているが、30 戸以上では 9 割前後で規模毎の大きな違いはない。

無回答は 104 件(18.5%)。

ネットワーク機器の保守契約(単一回答)



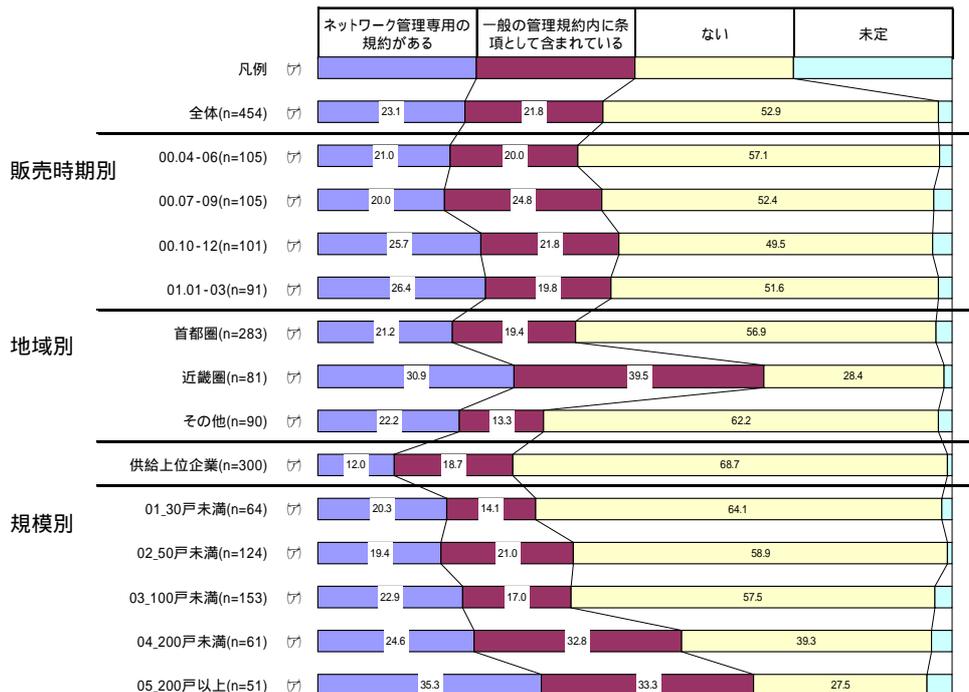
ネットワーク管理規約については、5割を超える物件において設けていない。

地域別では、近畿圏で規約を設ける割合が高い。専用規約と一般の管理規約に含まれているものを合わせて7割を超えている。

規模別で見ると、規模の増加と規約設置の増加に相関が見られる。とりわけ200戸以上の物件では7割近くに達している。

無回答は107件(19.1%)。

ネットワーク管理規約の有無(単一回答)



更新計画については、長期修繕計画に含めた更新計画を立てている物件が全体の55%と半数を超えた。一方で計画がない物件も15%近く存在している。

販売時期別に見ると、長期修繕の割合が増加しており、2001年1-3月期では65%に達している。長期修繕とは別に更新を計画している物件も合わせると、同時期では78%が更新計画を有しているという結果になる。

無回答は125件(22.3%)

