



南アフリカ共和国の電気通信市場の現状について

KDDI総研 主席研究員 恵木 真哲

1 はじめに

アフリカの最南端に位置する南アフリカ共和国（以下「南ア」）の面積は122万平方キロメートルで、日本の約3.2倍である。2006年末の人口は4,740万であり、世銀調査によれば人種構成は黒人が79%、白人が9.6%、カラード（混血）が8.9%、アジア系が2.5%とされている。

南アでは19世紀後半にダイヤモンド、金が発見されて以来、鉱業を中心に、製造業及び金融業が発展してきたが、最近では主力産業の鉱業の比率が減少している。1940年代に始まったとされるアパルトヘイトは1991年に廃止され、1994年には全人種参加型の総選挙が実施され、Nelson Mandelaが大統領に就任している。Nelson Mandela政権成立後、南アは1994年にアフリカ統一機構（OAU）や南部アフリカ開発共同体（SADC）に加盟するとともに、英連邦への再加盟を果たしている。また、南アはアフリカ地域のリーダーとして外交面でもリーダーシップを発揮しており、アフリカでの紛争解決や復興計画にも貢献している。2002年には「持続可能な開発に関する世界首脳会議（WSSD）」の開催国にもなっている。

2005年に就任したMbeki大統領は 2010年以降の6%の経済成長率維持と 失業率半減（2006年の失業率は25.5%）を掲げる経済成長目標の策定を表明しているが、熟練労働者不足や高い輸送コスト解消の解決策として教育・能力開発やインフラ整備等を重要視する施策を実施するとしている。

南アの電気通信分野に目を転じれば、携帯電話市場には既に3社が参入しており、2007年末の携帯人口普及率（以下「携帯普及率」）は94.97%に達している。南アをベースとする携帯事業者のVodacomやMTN（Mobile Telephone Network）は他のアフリカ諸国の携帯市場にも参入しており、欧州やインドの携帯事業者からも合併・買収のターゲットとして熱い視線を注がれている。2008年5 - 7月にはインドのBharti Airtel及びReliance両社がMTNと合併・買収交渉を実施したが、いずれも物別れに終わっている。

一方、固定通信分野での競争は進展していない。2001年にはTelkom SA（以下「Telkom」）の競争相手となるSNO（Second National Operator）が認められ、2006年にNeotelが設立された。Neotelは2007年央にはサービス開始を予定していたものの、そのサービスは未だに他事業者へのバックボーン網の提供等に限定されている。従って、現時点ではTelkomの

独占状態にあり、固定電話の2006年の普及率は10.6%、インターネットの普及率は11.2%程度とされている。

Telkomは固定通信市場での独占状態を保つだけでなく、携帯電話市場ではシェア1位のVodacomの50%株式を所有しており、電気通信市場で揺るぎないポジションを獲得しているが、その料金は高止まりしていると非難の声もある。このTelkomによる独占状態を解消し、競争市場を創出することが、2000年に設立されたICASA（The Independent Communication Authority of South Africa：南アフリカ独立電気通信規制機関）の役割であるが、政府内のDoC（Department of Communications：通信省）も電気通信に関する政策や一定の許認可権限を有しているため、電気通信市場の自由化・開放のペースは想定よりも相当に遅れているとの指摘もある。

以下にBMI（Business Monitor International Ltd）レポートを参照しながら、携帯電話市場を中心に、南アの電気通信事業体の概況について報告する。最初に、南アの電気通信市場の概要を把握するため、主要電気通信事業体の営業収益比較を紹介することとする。

図表1：南アフリカ共和国の主要電気通信事業体

事業体名	提供サービス	主要出資者	2007年9月末 従業員数	2006年 営業収益
Telkom SA (1991年設立)	固定電話 データ インターネット	政府:37.71%、Public Investment Corporation Ltd: 8.37%等	31,810	US\$7,304M (7760億円) (換算レート1)
Neotel (2006年設立)	固定電話 インフラ提供	SepCo:51%、 Nexus Connexion: 19% Eskom:13%、Transnet:13%	1,246	N/A
Vodacom (1993年設立)	携帯電話	Telkom:50% Vodafone:50%	4,148	US\$5,755M (6114億円)
Mobile Telephone Network (MTN) (1993年設立)	携帯電話	Newshelf664:14.8% 一般投資家:85%	6,258	US\$3,442M (3656億円) (注1)
Cell C (2000年設立)	携帯電話	Saudi Oger:60%	1,206	ZAR5.5bn (747億円) (換算レート2) (注2)
Virgin Mobile South Africa	MVNO	Cell C: 50% Virgin Mobile: 50%	N/A	N/A

(出典：BMI Research)

(注1) MTNグループ全体の営業収益はUS7,225M\$ (7688億円)

(注2) 2005年度の営業収益



(換算レート1) 1米ドル = 106.24円 (2008年7月1日 TTM)

(換算レート2) 1ZAR (ランド) = 13.58円 (2008年7月1日 TTM)

2 南アフリカ共和国の固定通信市場

新規参入事業者のNeotelは、南アの固定電話市場でのTelkomの競争相手として、2006年に設立され、PSTNライセンスを取得している。しかしながら、そのサービスは携帯事業者やISP等へのバックボーン提供に留まり、2007年末の段階では住宅用電話等の商用サービスは未だ提供していない。

2006年末の固定電話の普及率は10.6%であるが、2007年9月末の固定電話及びインターネット市場におけるTelkomの加入者数は図表2の通りである。

図表2：Telkomの固定電話・インターネット加入者（2007年9月末）

加入者	Sep-2006	Mar-2007	Sep-2007	成長率
Prepaid Lines	807,000	795,000	782,000	-3.1%
Postpaid PSTN	2,996,000	2,971,000	2,950,000	-1.5%
Postpaid ISDN	708,000	718,000	735,000	3.8%
Payphone	164,000	158,000	154,000	-6.1%
固定合計	4,675,000	4,642,000	4,621,000	-1.2%
Internet	301,000	305,000	337,000	12.4%
（ADSL再掲）	190,000	256,000	335,000	76.2%

（出典：BMI Research）

2007年9月末の固定電話の加入者数合計は前年比-1.2%の4621万となっている。しかしながら、2007年3月の数字と比較すると固定電話の加入者数減は-0.5%であり、その主な落ち込みの原因は携帯電話の普及に伴うPayphoneの減少にあると言ってもよい。PSTN加入者は前年比-1.5%の減少であるが、ISDN加入者は前年比3.8%で増加しているが、この原因は企業向けの電話及びデータサービス需要の伸びが原因と見られている。

2007年9月末のインターネット加入者は前年比12.4%増の33.7万であるが、その内の99%がADSL加入者である。インターネット加入者におけるADSL加入者の割合は2006年9月が63.3%、2007年3月が83.8%と急速に増加しているが、この増加の原因にはTelkomによる料金値下げがあるとされているが、この料金レベルについては競争相手となるISPからはクレームが出されている。

Telekomは384kbps（1GBデータ伝送付き）の月額固定接続料としてZAR279（3788円）で提供しているが、ISPが同様なサービスを提供する場合のWholesale料金はZAR265（3598円）であり、このWholesale料金レベルではとてもTelkomには対抗できないとしている。

このようなADSL等データサービスの旺盛な需要に対応するため、Telkomは2007年6月からADSLがカバーされていない地域でのWiMAXサービスを開始した。このWiMAXの基本サービスは最も安いADSLサービスよりも安いZAR240（3326円）で提供されているとのことである。

2007年9月末でTelkomは27のWiMAX基地局を運用しているが、一方でTelkomが50%の株

式を所有するVodacomはISPのiBurstと組んで独自のWiMAXサービスを計画中^(脚注)のことである。WiMAXのテストライセンスを保有し、現在、ケープタウンとヨハネスブルグでトライアルを実施しているISPのMwebやNeotelもWiMAX市場への参入を計画しているとされている。

3 南アフリカ共和国の携帯市場

南アの携帯普及率は2007年末で既に94.97%に達しているが、2008年末には100%を超えるものと予測されている。南アでの携帯電話事業は1993年のVodacom及びMTNによるGSMライセンス取得で開始されている。

3Gライセンスに関しては、2001年3月、ICASAは5つの3Gライセンスを与える方針を示していた。即ち、3GライセンスはVodacom及びMTNのGSM事業者双方に、また、2つの固定通信事業者（Telkom及びSecond National Operator）と新規事業者に与えるとしていた。しかしながら、Second National OperatorであるNeotelへのライセンス手続きが大幅に遅れたため、2004年に既存携帯事業者に3Gのトライアルライセンスが付与され、Vodacomは2004年12月に、MTNは2005年5月に3Gサービスを開始している。

第3番目の新規携帯事業者であるCell Cは2005年末までの3Gサービス開始を計画していたが、3Gサービスの代わりにEDGEを選択し、2005年12月に独自網での商用サービスを開始した。3GサービスについてはVodacomのネットワークを利用し、ローミングサービスで提供するとの方針を打ち出した。

Vodacom及びMTNは2006年3月にHSDPAサービスを開始したが、Vodacomの2007年9月末のデータサービスの営業収益は前年比44.4%の増収を記録している。同月のSMSを除いたデータユーザは350万で、その中にはデータカード/USBモデムユーザの22.6万、HSDPA端末ユーザの94.5万、Vodafone live!ユーザの120万、モバイルTV（DVB-H）ユーザの3.5万が含まれるとのことである。

2007年12月末現在の南アの携帯電話市場の概況は図表3の通りである。



^(脚注) 2008年8月27日のTeleGeographyによれば、Vodacomは2008年10月初旬から、ビジネス顧客向けのブロードバンドWiMAXを開始するとしている。なお、モバイルWiMAXは容量の関係から周波数の割当が拡張された段階での提供を予定している。

図表3：南アフリカ共和国の携帯電話市場（2007年12月末）

事業者	方式	2007年末加入者数	市場シェア
Vodacom	GSM900/1800	21,024,060	53.04%
	W-CDMA2100	1,080,000	
MTN	GSM900/1800	13,895,000	35.50%
	W-CDMA2100	904,000	
Cell C	GSM900/1800	4,780,000	11.46%
合計		41,683,060	100 %

(出典：Global Mobile)

2007年12月末の携帯電話加入者は4168.3万で、前年比17.48%の増加となっているが、2007年3Qの携帯電話加入者の合計数は2007年2Qと比較すると若干の減少を示している。その理由は、2007年9月にVodacomは13ヶ月間以上ボイスメール送信機能しか利用されないプリペイドのSIMカードを利用停止とし、解約扱いとする方針を決定したことによる。このため、290万のプリペイドSIMカードが解約扱いとなり、統計上からも削除されたものである。これまでVodacomは7ヶ月以上利用のない加入者は利用停止とし、統計上の加入者数から削除していたが、ボイスメールへの転送機能を持つプリペイドのSIMは他のサービス利用がなくてもボイスメール収益が期待できるため、加入者としてカウントしていた。このVodacomの対応について、BMIは正確な稼働端末が把握でき、ARPUのより正確な実態を反映させるものとして評価している。

因みに、南アはアフリカ諸国でARPUの一番高い国とされているが、Vodacom及びMTNのARPU推移は図表4の通りである。2007年6月のVodacomの平均ARPUはZAR118(1602円)で、MTNの平均ARPUはZAR149(2023円)である。

図表4：Vodacom・MTNのARPU推移（単位：ZAR）

	Sep – 2005	Jun – 2006	Mar – 2007	Jun – 2007
Vodacom Blended ARPU	147	139	125	118 (1602円)
Vodacom Prepaid ARPU	N/A	69	63	58 (787円)
Vodacom Postpaid ARPU	N/A	572	517	488 (6627円)
MTN Blended ARPU	168	159	148	149 (2023円)
MTN Prepaid ARPU	90	90	87	87 (1181円)
MTN Postpaid ARPU	544	494	445	435 (5907円)

(出典：BMI Research)

Virgin MobileとCell CのJVであるVirgin Mobile South AfricaはMVNOであるため、統計上、加入者数はCell Cの加入者に含まれている。BMIは2007年9月末のVirgin Mobileの加入者は135万で、市場シェアは3.2%程度と推定している。

なお、BMIは南アの携帯電話の将来予測として、2008年には普及率が100%を超え、2012年の加入者数として5500万、普及率は115%と予測している。また、2012年における3Gの普及率は13.5%と予測している。

4 合併・買収のターゲットとされる南アの通信事業者

南アの携帯市場はまもなく普及率100%を超えようとしているが、持続的成長を維持するため、南アをベースとするVodacom及びMTNの両社は既に他のアフリカ諸国に進出している。また、Telkomの競争相手として登場したNeotelは準備の遅れやTelkomの妨害^(脚注)もあり、未だ、初期の目的を達していなく、南アの通信市場の自由化の前にはTelkomの存在が大きくたちはだかっている。2007年9月に、Telkomは携帯電話の将来についてVodacom及びMTNと協議に入ると発表したものの、2007年11月には突然、その協議を中止したと発表している。

Telkomとの折半投資のVodacomを運営するVodafoneは欧州でFMCサービスを目指して固定通信事業者やISPの買収を進めており、南アでもVodacomの主導権を握りたいとしている。MTNを巡ってはインドのBharti Airtel及びRelianceの両社が独占的交渉を行ったものの、最終的には協議は不調に終わったようで、次の交渉相手としてT-SystemやTeliaSoneraの名前が取りざたされている。また、インドのTata CommunicationsはNeotelの過半数を取得する独占的交渉に入ったと発表している。南アの通信事業者には欧州のみならず、アジアの通信事業者も興味を抱いているとされるが、以下に南アの主要通信事業者の現状を紹介することとする。

4 - 1 Vodacom

1993年設立のVodacomは現在、TelkomとVodafoneが50:50で投資するJVであるが、南ア以外に、タンザニア、レソト、コンゴ民主共和国、モザンビークでも携帯事業を展開しており、2007年9月末の加入者数は3156.4万である。南アの加入者数はグループ全体の73.8%に相当するが、営業収益では88.9%を、営業利益では94.3%を稼ぎ出しており、南ア以外の携帯事業は緒に就いた感じといえるかもしれない。

VodafoneがVodacomの出資比率を35%から50%に引き上げたのは2005年であるが、その際、Vodafoneはローカルの投資会社であるRembrant Trustから24億米ドル(2549億円)で15%を取得している。その際、Telkomにも増資のチャンスはあったが、Telkomは関心を示さなかったと言われている。

CitigroupのアナリストはTelkomのVodacomにおける50%株式の価値を104億米ドル(1



^(脚注) Neotelが固定通信サービスを提供するにはTelkomの交換局利用が必要であるが、Telkomは交換局への立ち入りを拒んでいるケースが報告されている。

兆1020億円)と評価している。VodafoneはTelkomがVodacomの株式を売却する用意があれば、何時でも引き取る可能性を示しているが、Telkomの動きは鈍く、逆に、TelkomはVodacomの完全子会社化後のVodafoneによるTelkom買収を警戒していると言われている。

このような状態で、TelkomとVodacomの関係もぎくしゃくした面を見せるようになってきている。Vodacomの次期携帯事業の展開先のターゲットはナイジェリアとされているが、TelkomがナイジェリアのNitel株式所得に応札しようとした際、VodacomはTelkomへのサポートをしないばかりか、交渉に参加するのであれば、手数料(Management Fee)を要求したとされている。TelkomはナイジェリアのCDMA wireless-local-loop operatorであるMultilinksを単独で取得している。

また、最近では南アでの携帯事業の基地局を接続するインフラをVodacomが自前で建設するとの話もあり、また、WiMAXの事業展開でもTelkomでなくiBurstをパートナーに選択したのもTelkomとの関係見直しの布石かもしれない。

4 - 2 MTN

1993年設立のMTNの株主はNewshelf 664が14.80%を所有し、一般投資家が85.11%で機関投資家が0.09%を所有している。MTNは南アをベースにアフリカ及び中東の21ヶ国で携帯事業を展開するグループであり、2008年3月末のグループ全体の加入者は6820万で、その企業価値を370億米ドル(3兆8千億円)と試算する金融機関もある。

MTNは中東のZainやEtisalatに対抗し、今後ともアフリカでの事業展開を進めるとともに東欧への進出も示唆していたが、2008年5月以降、インドの携帯事業者からの合併・買収のターゲットとして注目を浴びている。

MTNに最初にアプローチをしたのはインドの携帯市場シェア1位のBharti Airtelである。2007年5月5日、Bharti Airtelは株主に対して、MTNとの独占的交渉を継続中と発表し、2007年5月16日に両社は基本的に合意に達し、タームシート^(脚注)にイニシャル(仮署名)したと伝えられた。ディールの詳細は開示されていないものの、Bharti AirtelがMTNを完全買収した場合には500億米ドル(5兆1935億円)にも上る大型ディールの行方に注目が集まったが、最終的にはこの交渉は破談した。

Bharti Airtelの説明によれば、イニシャルされたタームシートをMTNの取締役会での承認を求めたところ、その内容が変更されたとのことである。MTNの示した変更はBharti AirtelがMTNの子会社になる等の代替案であったため、Bharti Airtelはこれを拒否したとされている。

Bharti Airtelとの交渉打ち切りのニュースの耳が乾かない2008年5月26日、Bharti Airtel



(脚注) Term sheet : 条件規定書。プロジェクトファイナンス等において契約書作成の前段階として、契約の要点、契約期間等の関係当事者の合意を確認する書類

のライバルであり、インド携帯市場のシェア2位のRelianceとMTNが合併・買収に関する45日間の独占的交渉に入ったとのニュースが駆け巡った。合併が実現すれば、傘下に1億1500万の加入者を有する巨大携帯事業者の誕生となり、また、MTNのアドバイザーにMerrill Lynch及びDeutsche Bankが参加することも注目を浴びた。

今回のディールはRelianceのADA(Ani Dhirubhai Ambani)グループを率いるAni AmbaniがReliance Communicationsの株式66%とMTNの株式34.9%をスワップし、これに現金を足して新会社の株式50-51%の取得を目指すというものであったらしい。しかしながら、今回の交渉は思わぬ展開を見せ、交渉期限である2008年7月9日を前に早くも破談の噂が流れ出していた。

Ani Ambaniの兄であり、Reliance Industry Limitedを率いるMukesh Ambaniは「MTNによるReliance Communicationの株式取得はReliance Industry Limitedのright of first refusal(優先先買権)を侵害する」との書簡を2008年6月12日、MTN、Merrill Lynch及びDeutsche Bankに送付した。これに対し、Ani Ambani側は「Reliance industryが主張している優先先買権の法的効果はない」と反論していた。

RelianceグループはDhirubhai Ambaniが一代で築き上げたインド有数のコングロマリットである。Reliance Communicationsは2003年に兄のMukesh Ambaniが創業した通信会社であるが、2002年の父親のDhirubhai Ambaniの死後、資産の分配を巡って兄弟で骨肉の争いが繰り広げられていた。2005年に母親の調停等により、兄のMukesh Ambaniは石油、化学、繊維等の伝統的な会社を所有し、弟のAni Ambaniが通信や金融等の新興産業を所有することで決着がついたとされる。因みに、ForbesのRich Listでは兄のMukesh Ambaniが第5位に、弟のAni Ambaniが第6位にランクされている。

Reliance側のアドバイザーにはHSBC、Barclays、Lehman BrothersやLazardが参加し、Ani Ambaniも今回のディールに大きな期待を寄せていたとされるが、Mukesh Ambaniが持ち出したReliance Communicationsの過半数株式取得の優先先買権問題を契機に、この交渉は破綻への道をたどることとなった。45日間の独占的交渉期限を一旦、2008年7月21日まで延期してみたものの、最終的に交渉は不調に終わったと発表している。

今回のRelianceグループの軋轢について、兄のMukesh AmbaniがReliance Communicationsの更なる発展を妬んだものではないかとの憶測はあるが、真相は不明である。なお、MTNのスポークスマンはこの問題は兄弟間の問題であり、ビジネスの問題ではないと不快感を示したようであるが、金融機関筋ではすぐに次の交渉相手が誰になるかに注目が集まっているとのことである。

4 - 3 Neotel

Telkomの競争相手として期待されたNeotelはSecond National Operatorとして2006年に設立された。2007年央の商用サービス開始を計画していたが、そのサービス提供範囲は携帯事業者やISPへのインフラ提供に限定されており、住宅用電話サービス等は開始していない。

2007年9月末のNeotelの株式所有比率はSepCo : 51%、Nexus Communication : 19%、

Eskom : 13%、Transnet : 13%である。SepCoの株主はTata Communications、Two Consortium及びCommuniTelの3グループである。2008年6月24日、Tata CommunicationsはNeotelの過半数株式を取得するためEskom及びTransnetの両社との180日間の交渉に入ったと発表している。この交渉が成立すると、Tata Communication及びTata AfricaはNeotelの株式の54%を取得することになるとしている。

Tata CommunicationsはインドでCDMA事業を展開するTata Teleservicesと同じTataグループの固定通信会社であるが、グローバルなTier-1 IPネットワーク構築を計画しており、その一環として南アにおける同社のプレゼンスを高めるために、Neotel株式の過半数取得を目指すと言われれば、その通りかも知れない。Telkomの実質的独占状態が継続している南アではNeotelによる全国展開が期待されており、電気通信市場の自由化を加速させる意味でもNeotelには追い風が吹いていると言えなくもない。

なお、Neotelは現在、南アへの陸揚げが確定している国際海底ケーブルのEASSyやSEACOMの南ア側の陸揚当事者であり、グローバルなIPネットワーク構築を目指すTata CommunicationsにとってNeotelは相応しいパートナーと言えるかもしれない。

5 南アの今後の通信市場

南アの携帯普及率は2008年には100%を超えると予測されているが、2007年末のアフリカ全体の携帯普及率は29.75%である。アフリカの携帯需要の大半はプリペイドを中心とするローエンド市場ではあるが、その伸びしろは十分にある。南アをベースとする携帯事業者が他のアフリカ諸国の携帯市場を目指すのは当然のことであり、東アフリカや西アフリカの携帯市場を狙っているのは欧州や中東の携帯事業者もしかりである。

Telkomは南アの固定通信市場を独占しているとともに、携帯市場シェア1位のVodacomの50%の出資者である。政府は2012年までTelkomの株式を保有する意向であるが、他の株式所有者が政府と同様にTelkomの株式を保有し続ける保証はない。Telkomは2003年に株式を公開しているが、2007年9月末のTelkomの出資は図表5の通りである。

図表5 : Telkomの出資者

出資者	出資比率
政府	37.71%
Public Investment Corporation Ltd	8.37%
Newshelf 772	6.73%
Public Investment Corporation	6.06%
Thintana Consortium (Telekom Malaysia/SBC)	15.10%
Ucingo Investment	3.00%

(出典 : BMI Research)

米国SBC (現AT&T) は1997年 - 2004年までTelkomを運営していたが、Thintana Consortiumの15.1%株式を売却する意向もあると言われている。Vodafoneは当面、

Vodacomの完全子会社化を狙っているが、FMC実現の最終的な狙いとして固定通信網を所有するTelkomの買収も視野に入れて見ると見る専門家もいる。

Vodacomとの関係でも、Telkomは独自展開の動きも見せており、自分のコアビジネスである固定通信市場を堅持するためには VodacomでのVodafoneとの提携解消、Telkomによる独自3Gライセンス取得や Telkomによるアフリカ単独進出等の選択肢も十分に想定されるものである。

MTNを巡るBharti AirtelやRelianceの交渉過程の中で見え隠れしたものに南アにおける外資規制がありそうである。Bharti AirtelやRelianceも100%の完全子会社化でなく、新会社の50 - 51%株式の過半数を目指した交渉経過を見て取れる。現在、南アに陸揚げされる3つの国際海底ケーブルプロジェクトが進行中であるが、2007年に南アの通信省のLyndall Shope-Mafole (Director General) は「51%がローカル資本に支配されている会社のみ南アへの国際海底ケーブルの陸揚げを認める」との方針を発表している。

このため、SEACOMケーブル計画を推進していた米国のHerakles Telekomは南アの投資会社等に所有権を売却し、この南ア政府による陸揚規制をクリアした経緯がある。一方、東アフリカの通信事業者が推進しているEASSyには南アからTelkom、Neotel及びMTNが所有権参加する予定であるが、その出資比率合計は27%であり、過半数には達していない。南ア政府は外国資本によるインフラ整備には極めて敏感であり、私企業の国際海底ケーブルには政府の陸揚条件を押し付けたものの、自国の通信事業者が推進する国際海底ケーブルではこの陸揚条件を適用しないのではないかと穿った見方もある。

VodacomにおけるVodafoneの50%出資、MTNとインド携帯電話会社との合併・買収交渉における50-51%所有権の攻防、ケーブル陸揚会社の51%条件等を見ると、南ア政府は通信市場における51%以上の外資資本の参入を好ましく思っていないふしも読み取れる。但し、南ア第3位の携帯事業者であるCell CにはサウジのSaudi Ogerが60%を出資している。

今回は南アの通信市場における外資規制の詳細までは調査できなかったが、南ア政府の意向が通信市場における51%以上の外資参加を好ましくないとするものであれば、VodafoneによるVodacomの完全子会社化やTata CommunicationsによるNeotelの54%株式取得が仮に当事者間の合意ができたとしても、すんなりと南ア政府から承認されるとは思われない。

通信市場の開放・自由化の狭間で揺れ動く南ア政府・Telkomに対して、欧州やインドの通信事業者がどのような形で、通信市場参入の糸口を見つけるかは今後とも注視する必要がある。

6 執筆者コメント

南アと言えば、1995年のラグビーワールドカップを開催しているように、スポーツの面ではラグビーを連想するが、2010年のサッカーのFIFAワールドカップ開催が決定しており、MTNは一早くFIFAの公式スポンサーに名乗りを上げている。

そのMTNを巡って、インドの携帯事業者であるBharti AirtelやRelianceが合併・買収の独占的交渉に臨んだものの結果はいずれも不調に終わった。しかしながら、インドの固定通信事業者であるTata CommunicationsはNeotelの54%株式取得を目指して未だ交渉継続中である。Relianceの場合は、合併・買収交渉の詳細に入る前に兄弟喧嘩で自滅した感があるが、今回のインド通信事業者の南ア進出計画はアフリカが残された通信市場であることを改めて再認識させてくれるものである。

MTNが今後の交渉相手としてどの通信事業者を指名するかは不明であるが、これまで名前の挙がったT-SystemやTeliaSoneraに加えて、業界再編の道筋が確定した中国移动の名前も取りざたされている。MTNと外国通信事業者との交渉が加速すれば、当然、VodafoneとしてもTelkomとの関係見直しに動くものと想定される。そのような状況の中で、自由化遅延の大きな壁とされているTelkomがどのような戦略を掲げ、誰をパートナーとして選択するかも興味深い。

アフリカで携帯加入者が1000万を超えている国は南ア、ナイジェリア、エジプト、アルジェリア、モロッコ及びケニアの6ヶ国である。ナイジェリアの携帯加入者は4000万を超えたが、携帯普及率は未だ30.40%である。Telkomが単独進出を考えるのも当然である。MENA地域で携帯事業を展開していたエジプトをベースとするOrascomは北朝鮮への携帯事業参入を決定し、その戦略の方針転換を行った。

携帯過疎地の西アフリカや東アフリカでは、南アをベースとするMTNや中東のZainやEtisalatに加えて、Orangeが旧フランス植民地を中心に勢力を拡大している。アフリカ携帯市場の覇権争いの一翼を担う南アの携帯事業者の動向には今後とも目が離せない。

📖 出典・参考文献

- ・ BMI Report
- ・ 在南アフリカ日本国大使館ホームページ
- ・ TeleGeography
- ・ 外務省ホームページ
- ・ Global Mobile
- ・ Financial Times

【執筆者プロフィール】

氏名：恵木 真哲（えぎ まさのり）

所属：KDDI総研

専門：アジア・大洋州の通信市場に関する調査研究

最近の主なレポート：

「中国携帯市場の最新状況等について」(KDDI総研 R&A 2008年3月号)

「インド携帯通信市場の動向について」(KDDI総研 R&A 2008年7月号)

「21世紀社会主義台頭と中南米携帯市場について」(KDDI総研 R&A 2008年8月第2号)

E-mail：ma-egi@kddi.com