

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1995 April

4



CONTENTS

第一部 巻頭特集

フィリピンのテレコム革命 3

第二部 各国のテレコム情報 18

AMERICAS

《北米》

司法省とNTIA、期日指定のMFJ撤廃に反対 18
通信改革法共和党原案に定める期日指定でのMFJ撤廃に反対。RHCsの新規市場参入に司法省の認可取得を要請。事業者間協議による相互接続に難色。

RHCs7社、94年の業績 20
各社好調な売上の伸びを見せる中、一部では今後の競争導入/進展を睨んだりストラによる特別損失の計上が続く。

ゴア副大統領、二国間交渉による外国通信市場の開放を宣言 21
議会の通信改革法案とFCCの外資参入に関する新規制定の二本立てで市場開放を迫る。WTOにおける多国間協定までの過渡的な措置との位置づけ。

FCCのハント委員長、通信法310条の見直しを求める陳述を行う 21
無線局免許に関する外資規制を定めた同条が米国市場の閉鎖性の象徴となっており、ケースバイケースで判断する権限のFCCに対する付与を求める。

AT&T、新たなビジネスユニット“AT&T Solutions”を設立 22
ユニシス、IBMから幹部を引き抜き、アウトソーシングビジネスに本格参入。既に市場で大きなシェアを持つEDSの反発を招いている。

MCI、全米10都市での地域電話サービス提供計画を発表 23
今後3年間で6億ドルを投じてノーザン・テレコム、シーメンスから機器を購入。95年中にはニューヨークなど10都市でサービス開始。

ベル・アトランティック、広帯域NW計画に関するAT&Tとの契約の一部解消 23
AT&Tのシステム・インテグレータとしての役割を解消。規模は縮小するものの、AT&Tからの機器の購入は実施される。

GTE、広帯域NW計画のシステム・インテグレータとしてAT&Tと契約 24
AT&TがVDTにおけるキープレイヤーとして踏み留まる。

広帯域PCSのMTA免許の競争入札が終了する 25
落札価格の合計が70億ドル以上に高騰。スプリントと大手MSO3社のコンソーシアムが最も多くの免許を取得。AT&T、ベル系セルラー子会社のJVが続く。

《カナダ》

BCEグループ、94年の業績 27
ノーザン・テレコムの業績回復により93年から好転。さらにBCE Mobile、BCIの業績好調。競争の進展によりベル・カナダの低迷は続く。

《中南米》

SBCコミュニケーションズ、チリの電気通信市場に進出 28
国際、国内長距離、地域電話事業、セルラー電話、CATV事業を営むVTRIの株式40%を3.16億ドルを投じて取得する。

ASIA

《韓国》

第二市外電話事業者、DACOMに決定 29
当面は1社のみ選定。対外開放、競争性、市場伸率などを考慮し、2、3年後に第三事業者選定。

KT、ロシアの電話網構築・運営事業に参加 30
ロシアの政府系通信事業者と合弁会社を設立し、ハバロフスク市と近郊で15万回線規模の電話網を構築・運用することで合意。

《台湾》

台湾政府、台湾-中国間に海底ケーブル建設計画 31
台湾をアジア・太平洋地域の物流・金融・情報の拠点とする「アジア・太平洋オペレーション・センター計画」の一環として、97年までに两岸直通海底ケーブルを敷設。

《シンガポール》

ST Mobile Data、移動体データ通信サービス開始 31
ベルサウスとSTV(シンガポール政府系企業)が出資する第2移動体データ通信事業者は、シンガポール・テレコムと競争に突入。

《マレーシア》

TM、94年度の業績発表 32
堅調な成長で増収(前年比14.3%)増益(同15.4%)を記録。競争激化の中、今後も15%前後の伸びが予想される。

《タイ》

ジャスミンとTOTがインドで合弁 33
海外での活動が目立つジャスミンがインド進出を模索。タイ国内事業者TOTを取り込み、インドの市内・移動電話サービスのライセンス応札に参加へ。

OCEANIA

《オーストラリア》

TCNZ、オーストラリアの移動電話事業に参入 33
子会社が豪州で積極的に活動を続けるTCNZ。今度は移動電話の子会社を設立しデジタルセルラーサービスを提供。

テルストラ陣営、マルチメディアの合弁会社設立 34
合従運衛が続くオーストラリアのマルチメディア事業。テルストラ陣営のサービス提供母体となる合弁会社が誕生。ベイTVも2大陣営に集約へ。

EUROPE

《欧州委員会》

欧州委員会、アトラスの見直しを警告 36
現行の内容では競争法に抵触するとして、内容の見直しあるいは仏独市場の早期開放を求めている。予備決定発表は5月初旬に。

《英国》

C&W最近の動向 37
国際単純再販認可をFCCから取得。Omnesを設立。ドイツでフェーバと提携。NECとアジア市場で提携。NTTとPHSで提携。全世界の移動体子会社を統合。

DTHによる衛星放送受信は約330万世帯 38
1993年末~1994年末までの1年間の加入者の伸率は、1994年末現在91.5万世帯が加入するCATVが49.7%であることに対し、DTHは12.6%に留まる。

《ドイツ》

MFS、フランクフルト市に光ファイバー網を構築 39
100万ドルをかけて全長10kmのリング状ネットワークを敷設し、今年末の稼働を目指す。非政府系事業者による初の試みとして注目される。

《フランス》

急成長するセルラー市場 40
GSMの普及が進み、フランステレコムは年間300%増、SFRは550%増を記録。

CATV経由での電話サービス、認められず 41
情報ハイウェイ構築に向けてCGVとリヨネーズコミュニケーションが応募したが、優先プロジェクトには選定されず。自由化に対する消極的な姿勢を打ち出したことに。

フランステレコム、情報ハイウェイに投資 41
テリレポートに応え、今後4年間に10億フラン(約190億円)を投資

《オランダ》

第2GSM事業者、INGグループに決定 42
ING、ヴォダフォンなどのコンソーシアムMT-2が落札。

《イタリア》

STETの株式売却計画 43
首相はエネルギー関連のEniの売却を先行させたい意向だが、IRIはSTET株式の売却を強く推す。しかし、政情不安定のため恒例の延期も十分考えられる。

《スウェーデン》

MFS、事業者ライセンスを獲得 44
ストックホルムにネットワークを構築。本年6月のサービス開始を目指して既にテリアと相互接続交渉を行っている。

エリクソン、業績好調 45
移動体通信部門が昨年に引き続き大躍進。

《フィンランド》

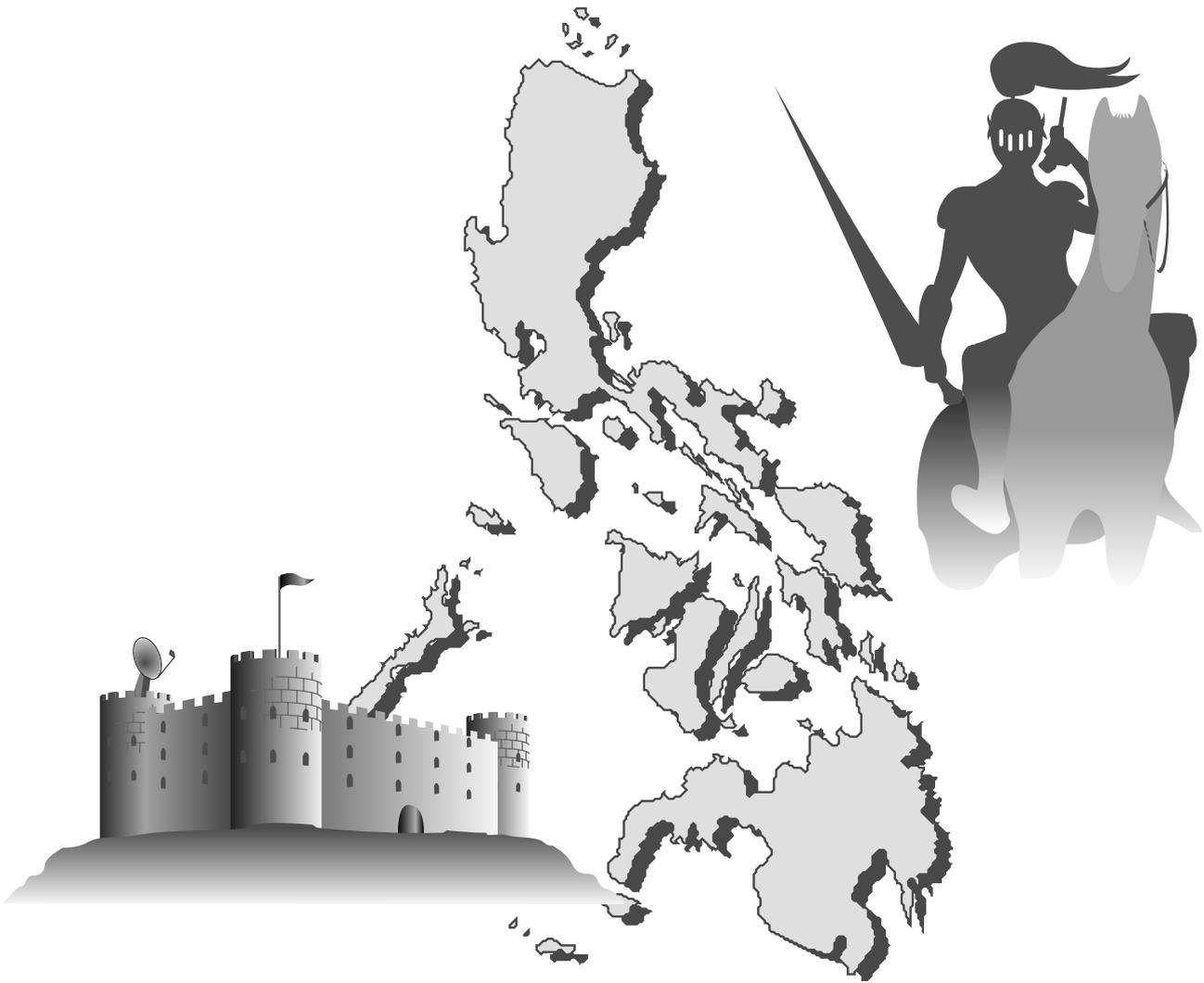
ノキア、業績絶好調 46
赤字部門の売却と海外市場への進出拡張で大幅な増益を記録。

AFRICA

《南アフリカ共和国》

テルコムSA、民営化へ 47
株式売却益によって、ネットワーク近代化の資金調達を図る。

「フィリピンのテレコム革命」



はじめに

フィリピンでテレコム革命が始まった - -。92年に就任したラモス大統領は、これまでPLDTがほぼ独占してきたフィリピンの通信市場に風穴をあけ、立ち遅れた通信インフラを整備するための施策を次々と導入している。この結果、国際関門局免許は9社、全国セルラー電話免許は5社がそれぞれ保有することとなり、フィリピン全域で99年までに500万の加入電話回線を増設することが計画されている。しかしその一方、通信事業者は熾烈なサバイバル・ゲームを余儀なくされ、今後3～5年で事業者の淘汰が相当進むと予想される。

フィリピンの通信規制機関、NTC（電気通信委員会）のキンタナル委員がこうした現状を評し、「テレコム革命」("a telecommunications revolution")と呼んだのである。テレコム革命はどこから来てどこへ行くのか。本稿では、大きな変革期を迎えているフィリピン通信業界の最新動向を紹介する。

KDD総研 国際調査部
シニア・プロジェクトマネージャー
岡部 浩一

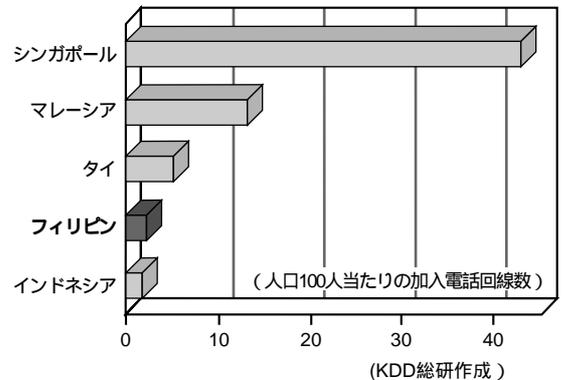
『フィリピンの テレコム革命』

1. PLDTの独占を打破せよ

ラモス大統領の陣頭指揮

1992年6月30日に大統領に就任したフィデル・ラモス氏は、フィリピン産業各界の独占状態を緩和するとの方針を発表、とりわけ通信業界におけるPLDTの事実上の独占(コラム「PLDT独占への道」参照)を打破し、遅々として進まない通信インフラの整備(図1参照)を加速させる意向を示した。これを受けて議会で競争促進策などの検討が開始されたが、議会におけるスロー・ペースの審議は

図1 ASEAN主要国の電話普及率

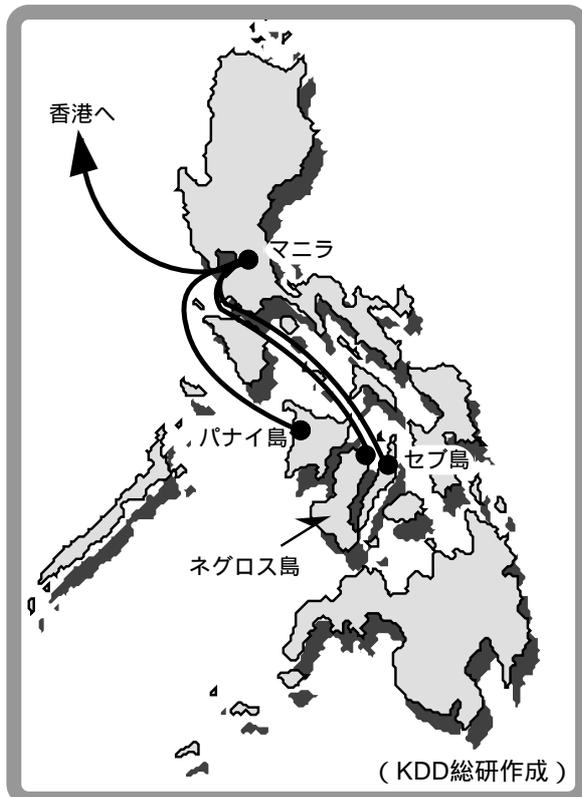


フィリピン通信業界、今昔物語

ふるたず 故きを温ねて...

フィリピン電気通信の幕開けはスペインの植民地時代であった1880年台に遡る。スペイン政府は勅令を発布、国内の電信ネットワークを構築するための会社を設立したのである。この会社が

図A フィリピンの初期電信ネットワーク



最初に敷設した国内長距離電信線は、マニラ・パナイ島間の海底ケーブルであり、1897年頃までにはマニラとセブ島、ネグロス島をそれぞれ結ぶ電信ケーブルが完成した。一方、英国のイースタン・エクステンション社は1880年、マニラ・香港間に国際電信ケーブルを敷設した(図A参照)。

1898年の米西戦争に勝利したアメリカはフィリピンの統治権を取得、まもなく架設ケーブルを用いた電信ネットワークの構築に着手した。1928年にPLDTが設立され(コラム「PLDT独占への道」参照)1933年には米RCAがフィリピンと米国、日本との間でそれぞれ無線電話サービスを開始した。第2次世界大戦によりフィリピンの通信網は壊滅的な打撃を受けたが、戦後米軍が通信インフラの復興に助力し、1953年頃までに加入者回線は戦前の水準を越えるに至った。しかし、米軍が持ち込んだ通信機器の余剰分を利用する多数の通信事業者が誕生し、ピーク時には電話会社が67社、記録通信事業者(電報、テレックスなど)が16社も乱立する有様となった。さらに、1960年代に入り、散乱波、海底同軸ケーブル、静止衛星などの通信技術が導入されると、フィリピンの通信市場はサービス種別(電話、記録通信、ページングなど)サービス区域(市内、長距離、国際など)伝送媒体(マイクロ波、ケーブル、衛星など)により細分化された構造となった。

...今を知る

このような歴史的背景からフィリピンの通信業界は次のとおり、現在も分断された構造を保っている。ただし、最近は同一の事業者に各種免許が付与されており(本文参照)今後はセグメント間の統合が進むと考えられる。

音声通信事業者

市内電話サービスは加入電話回線の90%以上を抱えるPLDTを

ラモス大統領を満足させるものではなかった。「電話加入の積滞数が60万件以上に達し、マニラ首都圏でも申し込みから設置まで4年もかかっている」との現状報告に業を煮やした大統領は93年1月、PLDTの独占を撤廃するための措置を直ちにとるよう、DOTC^(注1)のリチャウコ(Josephina Lichauco)次官に直接命じるに至った。こうしてラモス大統領の陣頭指揮の下、フィリピンのテレコム革命が始まった。

大統領令59号

テレコム革命の皮切りは、93年2月24日に発布された大統領令59号(Executive Order 59)であった。これは通信事業者間の相互接続を義務づけ、どこからでもアクセス可能な完全に統合された通信ネットワークの構築を目指すものである。市内電話網の90%以上を抱え、唯一全国規模の基幹網を所有するPLDTは、これまで競争相手との相互接続を拒否することにより市場支配力を保ってきたと言われていたが、本大統領令により、全ての事業者がPLDTのネットワークへのアクセスを保証されることとなった。NTC^(注2)のキンタナル(Simeon Kintanar)委員のことは借りれば、「父ちゃん母ちゃんだけで経

(注1)

DOTC (運輸通信省: Department of Transportation and Communications) は、通信政策の制定、包括的な通信計画の策定・管理、通信技術の研究開発に関する指針提示などを行っており、行政府の一部を構成する。なお、DOTCは民間事業者を補完する目的で、通信サービスの提供も一部行っている。

(注2)

NTC (電気通信委員会: National Telecommunications Commission) は、DOTC (運輸通信省) の全般的な政策方針に従い、通信事業者を規制・監督する機関であり、準司法的な権限も有している。

筆頭に四十数社が提供中であるが、これまでは1地域に1事業者が原則とされてきた。しかし、大統領令109号などが発出され、現在では同一地域で複数の事業者が市内網を敷設することが可能となった。ただし、現実には電話サービスが全く提供されていない地域が多数あり、実際に市内電話サービスの競争が行われるのは、当面マニラ首都圏など一部地域に限定されると思われる。

国内長距離サービスも唯一全国規模の基幹伝送網を所有するPLDTがほぼ独占してきたが、本年2月、競争事業者9社の合併により第2基幹網を構築する計画が発表された。

国際電話については、従来PLDTだけに国際関門局の設置・運用が認められ、他の事業者はPLDTの関門局を利用してサービスを提供してきた。しかし、90年にETPIが独自関門局を開設して以降、現在では9社に国際関門局免許が付与されている。

記録通信事業者

国内電報サービスはDOTC (運輸通信省) 傘下のTELOF (電気通信局) が80%以上の地方自治体で提供しており、PT&T、RCPIなどの民間事業者も競争ベースで提供している。国内テレックスについても、TELOF、PT&T、RCPIなどが提供しているが、サービス提供地域は都市部が中心となっている。国際記録通信サービスはデータ通信を含め、ETPI、フィルコム、CAPWIRE、グローブ・テレコムの4社が提供中。

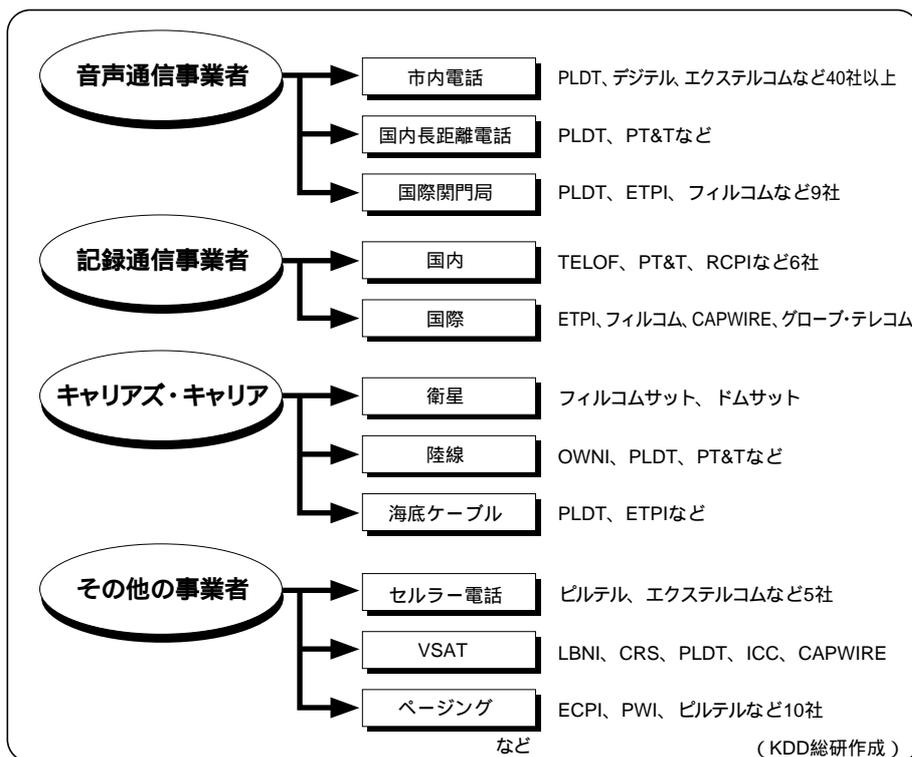
キャリアズ・キャリア

キャリアズ・キャリア(Carrier's Carrier)とは他の通信事業者に伝送設備を提供する事業者を指し、国際衛星通信の設備を提供するフィルコムサット、国内衛星通信の設備を提供するドムサット、ルソン島でマイクロ波伝送路を運用するOWNIなどの事業者がある。

その他の事業者

セルラー電話事業者(5社)、VSAT事業者(5社)、ページング事業者(10社)など。

図B フィリピン通信市場の構造



『フィリピンの テレコム革命』

営する小さな事業者(small mom and pop operators)もビッグ・プレーヤと接続し、自由に通信サービスを提供できるようになったのである。NTCは現在、アクセス・チャージ(相互接続料金)のガイドラインを策定中であり、競争事業者は統一された料金によりPLDTのネットワークに接続することが可能となる予定である。

フィリピン政府、PLDTの経営権を掌握

一方、フィリピン政府は93年4月、11名で構成されるPLDTの取締役会に6名を送り込むことに成功、同社の経営権を掌握した。マルコス元大統領が86年に亡命した際、フィリピン政府は同氏所有のPLDT株式を差し押さえたが、フィリピン政府は93年のPLDT定例株主総会において本株式の議決権を行使、取締役会の過半数を強引に確保したものである。

フィリピン政府は、経営権掌握後もコファンコ社長以下のPLDT役員に続投を許し、同社の運営に直接乗り出すことは避けている。また、PLDTを国営企業に転換するつもりはなく、将来的には総資本の80%を構成する優先株式に議決権を付与することによって、特定の株主による寡占状態を解消する予定だと発表した。しかし、政府は当面、過半数の議決権を通じてPLDT役員に無言のプレッシャーをかけていくと想定され、同社役員は今後、接続拒否等、不公正な競争阻害を厳しくとがめられることとなる。

大統領令109号

93年7月12日、ラモス大統領は大統領令109号(Executive Order 109)を発布、国際関門局免許と全国セルラー電話免許を取得した事業者に、5年以内で加入電話回線をそれぞれ30万回線と40万回線敷設することを義務づけた。両方の免許を取得した事業者の数

表1 フィリピンの主な通信事業者

事業者名	現地主要出資者	外国主要出資者	取得免許			
			国際 関門局	地域 電話	全国セル ラー電話	ページ ング
PLDT(Philippine Long Distance Telephone Co.)	Cojuangco family	-----	○	○		
ピルテル (Pilipino Telephone Corp.)	PLDT(40%)	Robert Kuok, AIG(米) Capital Group(米)		○	○	○
フィルコム (Philippine Global Communications, Inc.)	Bitong Group	COMSAT(米/16.8%)	○	○		
ETPI(Eastern Telecommunications Philippines, Inc.)	政府	C&W(英/40%)	○	申請中		
ICC(International Communications Corp.)	Benpres Holdings Corp.(Lopez family)	NYNEX(米) TelecomAsia(タイ)	○	○	申請中	
CAPWIRE (Capitol Wireless, Inc.)	TSI(Santiago family), A2 Telecom	Korea Telecom	○	○		
PT&T(Philippine Telegraph & Telephone Corp.)				○		
エクステルコム(Express Telecommunications Co.)	Marifil Holdings	Millicom International (米/40%)	申請中		○	
グローブ・テレコム (Globe Telecom GMCR, Inc.)	Ayala Corp.(38%)	Singapore Telecom (38%)	○	○	○	○
スマート (Smart Communications, Inc.)	Metro Pacific Corp. (35% ?)	First Pacific(香/25% ?) NTT(15% ?)	○	○	○	○
イスラコム (Isla Communications Co.)	Citadel Holdings Inc. (70%;Delgado family)	Shinawatra Group (タイ/30%)	○	○	○	○
デジタル(Digital Telecommunications Philippines Inc.)	JG. Summit Holdings	テリア(スウェーデン/10%)	○	○	申請中	
ベルテル(Bell Telecommunications Philippines Inc.)	Ortigas,Puyat-Reyes, Madrigal families	ベル・アトランティック(米)との提携を交渉中	申請中	申請中	申請中	

(KDD総研作成)

設義務は70万回線となる。PLDTが支配する市場構造の下、これまで辺境地区の通信インフラ整備は一向に進展しなかったが、フィリピン政府は大統領令109号により、大きな利益が期待できるセルラー電話と国際サービスからの内部相互補助を利用し、全国津々浦々まで加入電話回線の敷設を一気に進める狙いである。

新規免許を続々と付与

NTCは大統領令59号・109号と相前後して、国際関門局免許と全国セルラー電話免許を次々と付与していった。国際関門局免許については、94年1月にグローブ・テレコムとICCの2社、94年5月にイスラコム、スマート、CAPWIREの3社、さらに94年9月にはデジタルにそれぞれ新規免許を付与し、現在合計9社が同免許を保有している(表1参照)。また、全国セルラー電話免許については、93年5月にスマート、93年9月にイスラコムとグローブ・テレコムの2社にそれぞれ新規免許を与え、現在合計5社が同免許を保有している(表2参照)。なお、NTCはページングについても競争導入を進めており、全国ページング免許を受けた事業者は現在10社に達している。

表2 フィリピンの全国セルラー電話事業者

事業者名	サービス開始時期	加入者 (94年末)	方式
ビルテル	1991年4月*	112,085	AMPS/D-AMPS
エクステルコム	1990年2月	44,000	AMPS/N-AMPS
スマート	1994年2月	35,312	TACS
グローブ・テレコム	1994年9月	8,012	GSM
イスラコム	1994年12月	1,000	GSM

*PLDTが1988年10月にサービスを開始、ビルテルが1991年にこれを引き継ぐ。(KDD総研作成)

PHILIPPINES PLDT 独占への道

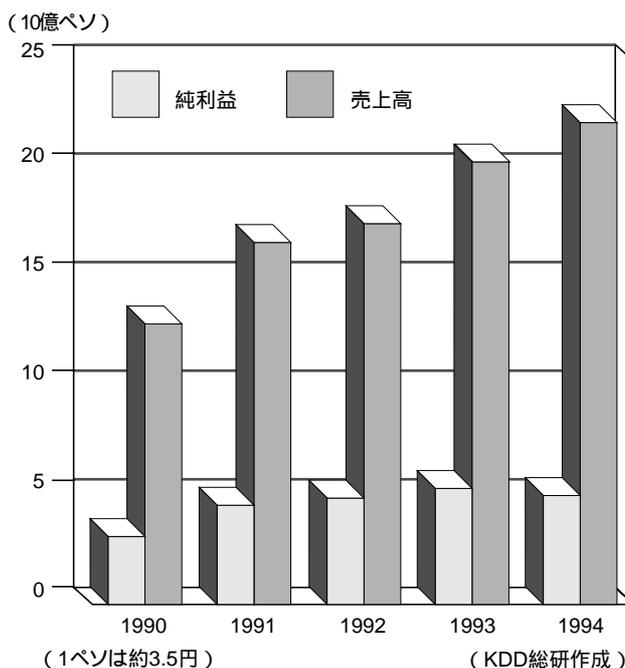
PLDT(Philippine Long Distance Telephone Co.)は1928年11月、それまでマニラと4つの州で別々の会社により提供されていた電話サービスを統合し、長距離電話サービスを導入することを目的として設立された。当時、各電話会社の営業区域内の通話のみが可能で、電話会社間は相互接続されていなかったためである。PLDTは1930年までにPhilippine Telephone and Telegraph Corp.(ベル系シカゴ電話会社の出資により1905年に設立され、マニラを営業区域としていた)を始め、5つの電話会社全ての資産とフランチャイズを取得、これを中核として事業基盤を急速に拡大していった。長距離電話サービスも1931年にマニライロイロ間で開始したのを皮切りに、全国展開に成功した。

PLDTは1994年末現在、市内電話網の90%以上に相当する、148万回線の加入電話回線を抱え、全国規模の長距離伝送網を所有するのもPLDTだけである。また、国際・国内通信サービスを2028年まで提供するフランチャイズを取得しており、フィリピン通信業界の中で揺るぎない地位を確保している。

PLDTが民間会社でありながら絶大な市場支配力を有するに至った背景には、政府との太いパイプがある。特に1967年にPLDTの実権を掌握したコファンコ・ファミリーは、マルコス、アキノ両政権と浅からぬ関係にあったと伝えられる。同ファミリーはマルコス大統領の取り巻き実業家グループの一つであったと言われ、現在のアントニオ・コファンコ社長はアキノ元大統領の甥でもある。PLDTは行政のみならず、議会、司法機

関に対しても大きな影響力を行使し、自社の意に添わない動きを牽制することに成功してきた。この結果、DOTC(運輸通信省)、NTC(電気通信委員会)などは長年にわたって十分に機能せず、PLDTは競争事業者との相互接続を拒否して市場支配を守るとともに、大きな利益が見込めるマニラ首都圏を中心にネットワークを敷設することが可能であった。

図C PLDTの業績推移



『フィリピンの テレコム革命』

(注3)
PLDTについては、既にフィリピン
全土に回線を敷設しているため、
担当地域の割当はない。

市内電話網敷設の割り当て

大統領令109号の発布を受けて、NTCは全国を複数の地域に分割し、各地域毎に市内電話網の敷設を担当する事業者を割り当てる作業に着手した。事業者側の意見を聴くためのワークショップなども開催され、NTCは94年4月までに全国を11地域に分割することとし、それぞれの担当事業者を決定した(図2、表3参照)^(注3)。地域割りにあたっては、マニラ首都圏と辺境地域を組み合わせる等、地域間格差が配慮された。また、全国セルラー電話と国際関門局の両方の免許を受けた事業者には2地域が割り当てられた。

図2 市内電話網敷設の担当地域

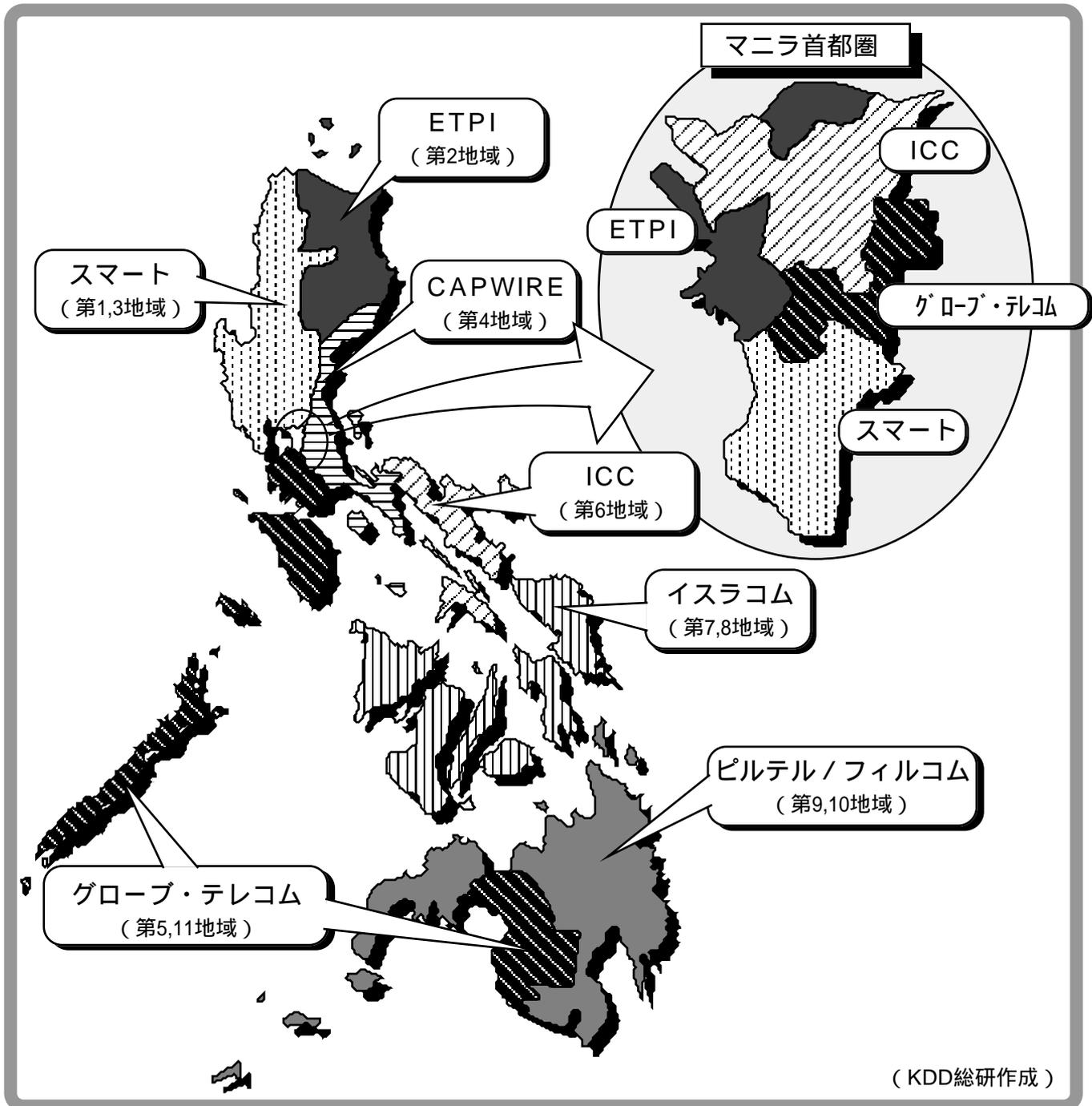


表3 各事業者の担当地域名一覧

地域番号	担当事業者	担当州名	マニラ首都圏の担当区域
1	スマート	Abra, Ilocos Norte, Ilocos Sur, La Union, Pangasinan, Mt. Province, Benguet	Pasay City, Las Pinas, Paranaque, Pateros, Taguig, Muntinlupa
2	ETPI	Batanes, Cagayan Valley, Isabela, Quirino, Nueva Vizcaya, Ifugao, Kalinga-Apayao	Manila, Navotas, Kalookan
3	スマート	Tarlac, Pampanga, Zambales, Bataan, Bulacan, Nueva Ecija	-----
4	CAPWIRE	Aurora, Laguna, Quezon, Marinduque, Rizal, Romblon	-----
5	グローブ・テレコム	Cavite, Batangas, Mindoro Occidental, Mindoro Oriental, Palawan	-----
6	ICC	Albay, Camarines Norte, Camarines Sur, Catanduanes, Masbate, Sorsogon	Quezon City, Valenzuela, Malabon
7	イスラコム	Aklan, Antique, Capiz, Iloilo, Negros Occidental, Negros Oriental, Siquijor	-----
8	イスラコム	Bohol, Cebu, Eastern Samar, Leyte, Northern Samar, Southern Samar, Western Samar	-----
9	ビルテル/フィルコム (*)	Zamboanga del Norte, Zamboanga del Sur, Agusan del Norte, Agusan del Sur, Bukidnon, Camiguin, Misamis Oriental, Misamis Occidental, Surigao del Norte, Surigao del Sur, Davao Oriental	-----
10	ビルテル/フィルコム (*)	Davao del Norte, Davao del Sur, South Cotabato, Basilan, Sulu, Tawi-Tawi	-----
11	グローブ・テレコム	Lanao del Norte, Lanao del Sur, Maguindanao, North Cotabato, Sultan Kudarat	Makati, San Juan, Mandaluyong, Marikina, Pasig

(*)ビルテルとフィルコムは共同で2地域を担当する

(KDD総研作成)

ETPIの国際関門局免許を巡って

事の発端は1987年まで遡る。当時、PLDTだけに国際関門局の設置・運用が認められ、ETPI、フィルコムなどの事業者はPLDTの関門局を利用する形態で国際サービスを提供していた。そこでETPIは87年7月、NTCに対して独自関門局の設置・運用を申請、関門局開設を目指すETPIと、それをなんとか阻止したいPLDTの8年間にわたる確執が始まった。ETPIは89年11月、NTCから国際関門局免許を付与されたが^(注4)、PLDTは設備の供給過剰などを理由に異議を唱え、NTCに見直しを求めた。NTCが90年7月、ETPIに対する免許の有効性を確認すると、PLDTはさらに最高裁判所への提訴に及び、ETPIは90年11月、自社関門局の運用を開始したが、PLDTは執拗なまでのETPIパッシングを続け、92年8月、ETPIの国際関門局免許を無効とする最高裁判決を引き出し^(注5)、一旦はPLDTが勝利するかに見えた。

しかし、この判決の直前に就任したラモス大統領は前述のとおり、自らの陣頭指揮で反PLDTキャンペーンを展開、最高裁もその影響を免れえなかった。92年8月当時から15人中6人の判事が入れ替わった最高裁は本年2月、ETPIの再審請求を認め、ETPIの国際関門局免許は有効であり、同社がPLDTの国内ネットワークと接続する権利を有することを確認する最終判決を下した。この判決の中で、最高裁は「通信キャリア間の自由競争が促進され、顧客がキャリアを選択できるようになることが最も重要な点である」として、PLDT以外の国際関門局の開設は公共の利益に合致するとの考え方を示した。ETPIの全面勝利である。

現在9社が国際関門局免許を保有している状況の中、ETPIの免許を巡る法廷闘争は、もはやフィリピンの通信業界全体にとってはもちろんのこと、PLDTにとっても実質的な意味はあまり持たないかも知れない。しかし、PLDTがその圧倒的な支配力を死守するため、長期間にわたって全力を傾けてきたことを考えると、ETPIの国際関門局免許を有効とするフィリピン最高裁の最終判決は、PLDTの独占時代に終わりを告げる象徴的な意味合いを持っていると言えるだろう。

(注4)

フィルコムも同時に国際関門局免許を取得したが、PLDTはETPIの免許に対してとりわけ強く反発した。この背景には、ETPIとPLDTが従来から幾度となく対立してきた経緯があること、ETPIのフランチャイズが文言上、国際関門局を設置・運用する権利を明示していないことなどが考えられる。なお、フィリピンの民間事業者が通信サービスを提供するためには、議会または地方政府からフランチャイズを取得した後、具体的なサービスについてNTCから免許を取得する必要がある。

(注5)

この最高裁判決については、実際にはPLDTの弁護士が書いたものだったとの疑惑が取り沙汰され、担当の最高裁判事が辞任するに至ったが、こうしたスキャンダルが持ち上がることで自体にかつてのPLDTが誇った絶大な政治力を垣間見ることができよう。なお、本判決は一審扱いであり、ETPIの関門局運用を強制的に停止させる仮処分を規定していなかったため、同社は独自関門局の運用を継続することができた。



KDD RESEARCH

April 1995 9

『フィリピンの テレコム革命』

2. 競争事業者の胎動

以上のように、フィリピン政府はPLDTの独占を打開するための施策を順次導入しているが、規制環境が激変する中、PLDTのライバルたちはどのような戦術を練っているのだろうか。次に、競争事業者サイドの動きを概観する。

外国キャリアの「助っ人」

新規参入キャリアが熾烈な生存競争を勝ち抜き、PLDTの真のライバルへと成長するためには何が最も必要なのか。それは明らかに通信事業のノウハウと豊富な資金力である。確かに、国際関門局または全国セルラー電話免許を新たに取得した事業者の一部は、記録通信事業者などとして長い歴史を誇る。しかし、新規参入キャリアに今求められているのは、国際またはセルラー電話市場で競争する傍ら、採算の見通しが不透明な市内電話網を30万～70万回線敷設するという、かつて誰も経験したことのない試練である(市内電話網だけでも、1回線1,000米ドルとして30万回線で3億米ドルが必要となる)。これを自力でぐり抜けるだけの力量を備えた新規参入キャリアはフィリピンには存在せず、勢い、豊富な経験と潤沢な資金力を兼ね備えた外国キャリアの「助っ人」を求めることになる。こうして外国キャリアとの提携ラッシュが始まったわけだが、今やフィリピンの事業者が外国キャリアからの出資を仰ぐのは、サバイバル・ゲームから脱落しないための最低条件にまでなっている。

ここで主要な新規参入キャリアについて、そのプロフィールも紹介しつつ、合従連衡を軸とした最新動向をまとめることとする。

ETPI

ETPI(Eastern Telecommunications Philippines, Inc.)の前身は、1873年に英国資本が設立したイースタン・エクステンション(Eastern Extension Australasia & China Telegraph Co.)まで遡る。フィリピン初の国際電信ケーブルを敷設したイースタン・エクステンションは(コラム「フィリピン通信業界、今昔物語」参照)、1929年に現在のCable & Wireless(C&W)グループの一員となり、74年にフィリピン憲法が改正され、外資比率が40%までに制限されたことに伴い、フィリピン資本が60%、C&Wが40%出資するETPIとして再発足した。

ETPIは現在、C&Wのフィリピン戦略の重要な柱を形成しており、国際記録通信(テレックス、パケット交換など)、キャリアズ・キャリア(他の事業者に国際ケーブル容量を提供)など既存のサービス分野から国際電話を中核とする体制への転換を進めている。折しも前述のとおり、最高裁がETPIの国際関門局免許の有効性を確認したばかりである。

フィルコム

フィルコム(Philippine Global Communications, Inc.)のルーツは、1919年に設立された米国のRCA(Radio Corporation of America)である。同社は1924年にフィリピンで通信事業を開始、1933年にフィリピンと日本との間で無線電話サービスを開始するなど(コラム「フィリピン通信業界、今昔物語」参照)、ETPIと同様、長い歴史を誇るキャリアである。74年のフィリピン憲法改正を受けて、RCAのフィリピンにおける事業はフィリピン資本が60%、米RCA Global Communications, Inc.が40%出資するフィルコムに継承された。87年にMCIがRCA Global Communicationsを買収したのに伴い、フィルコムにもMCIが



40%出資することとなったが、90年にMCIの出資分が買い取られ、フィルコムは100%民族資本の会社となった。しかし、94年6月に再び米国のコムサットから16.8%の出資を受け入れた。

フィルコムも国際記録通信を中心とする既存事業領域の拡大を図っており、92年2月に国際関門局の運用を開始したほか、市内電話網敷設の担当地域であるミンダナオ島をターゲットとする通信ビジネスを展開していく予定である。

グローブ・テレコム

グローブ・テレコム(Globe Telecom GMCR, Inc.)の起源は、1928年に電信サービスのフランチャイズを得たGlobe Wirelessと、1930年に電報サービスを開始したMackay Radio and Telegraph Companyである^(注6)。グローブ・テレコムは80年代後半以降、電信サービスを中心とする事業領域の拡大に乗り出したが、PLDTの強い抵抗に遭い難航、40%の資本参加をしていた米ITTは出資を引き揚げてしまった。

かわって資本参加したのがシンガポール・テレコムである。シンガポール・テレコムは93年3月から出資を開始、現在の出資比率は38%と、アヤラ・コーポレーション(フィリピンの財閥グループ)と並ぶ筆頭株主になっている。グローブ・テレコムは94年6月に国際関門局の運用を開始、同年9月にはGSMサービスを導入した。また、同年10月には全国ページングの免許も付与された。シンガポール・テレコムの全面的なバックアップの下、グローブ・テレコムは国際から市内、セルラー、ページングまでカバーするフルサービス事業者への転換を進めている。

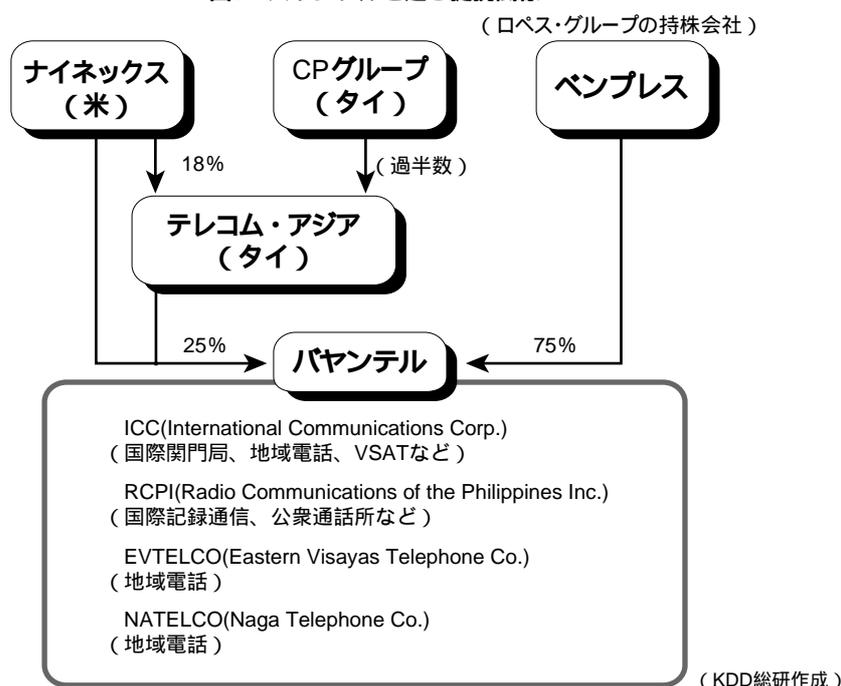
ICC (バヤンテル)

ICC(International Communications Corp.)は1961年、電報事業者として設立され、89年に現地の大手財閥、ロペス・グループが買収した。91年11月には豪州のテルストラ(当時OTC)が40%の資本参加を果たし、ICCはVSATによる国内専用線サービスなど、事業領域の拡大に乗り出した。さらに、94年1月には国際関門局免許も取得、ICCは誰の目にも順風満帆と映っていた。しかし、テルストラは94年9月、ICCからの出資を引

(注6)

現在のグローブ・テレコム(Globe Telecom GMCR, Inc.)の名称は、92年にGMCR(Globe-Mackay Cable and Radio Corp.)とGMCR傘下のCRS(Clavecilla Radio Systems)が合併したときから使われている。

図3 バヤンテルを巡る提携関係



『フィリピンの テレコム革命』

(注7)

この「株主間の取り決め」(shareholder arrangements)が具体的に何を指すのか明らかにされていないが、テルストラは議決権の過半数(60%)を持つロペス・グループが事実上独断でICCの意志決定を行なえることを危惧していた、との見方がされている。

(注8)

テレコムアジア(TelecomAsia Public Co. Ltd.)はタイの華人系財閥、CP(チャロン・ポカパン)グループの傘下にあり、タイの首都圏200万回線敷設計画を受託している。テレコムアジアにはナイネックスも約18%出資している。

(注9)

ファースト・パシフィック(First Pacific Co. Ltd.)はインドネシアの華人系財閥、サリム・グループの傘下にあり、金融、不動産、流通、通信を事業分野としている。通信については香港で移動体電話、インドネシアでページングなどを提供中である。

(注10)

スマート側の発表は約1億2,300万米ドル、12%程度と、NTT発表の数字と若干異なっている。なお、NTT参画後のスマートの出資構成は発表されていないが、前述のとおり通信事業者の外資比率は40%以下に制限されているため、NTTが15%出資した場合、ファースト・パシフィックは出資比率を25%まで下げる必要がある。

き揚げると突如発表した。テルストラによると、ロペス・グループと株主間の取り決めについて合意に至ることが出来ず、ICCからの撤退を決定したものである^(注7)。

テルストラの撤退発表からわずか3週間、ロペス・グループは米ナイネックスおよびテレコムアジア^(注8)と新たに提携することで合意した。本年2月にはICCを含めたロペス・グループ傘下の通信運用会社4社の持株会社としてバヤンテルが創設され、ナイネックスとテレコムアジアはバヤンテルに合計25%出資した(図3参照)。出資額は明らかにされていないが、関係者によると「5,000万米ドルを相当上回る」。米国とタイのパートナーを得た新生バヤンテルは、今後3年間で6.5億米ドルを投じ、国際関門局とデジタル基幹伝送路の構築、加入電話回線の30万回線敷設などを精力的に進める計画である。

スマート

スマート(Smart Communications Inc.)は1991年1月、香港のファースト・パシフィック^(注9)が中心となって設立、94年2月にTACS方式のセルラー電話サービス、同年12月に国際電話サービスをそれぞれ開始した。また、94年12月に全国ページング・サービスの免許も取得、本年6月頃のサービス開始を予定している。

NTTは本年1月、スマートに約1億3,000万米ドル、15%程度^(注10)の出資を行うことで大筋合意したと発表した。NTTは役員2名を派遣してスマートの経営に参画するとともに、同社の地域電話網の設計、建設、運営、保守に関する技術支援などを行う。また、社員10名程度の派遣も計画している。NTTはゼネラル・マジック、マイクロソフト、シリコン・グラフィックス等とマルチメディア関連の海外提携を盛んに進めているが、一方で通信サービスを提供しているタイのTT&T^(注11)、米国の移動体通信会社ネクステルへの出資も果たしており、今後とも通信サービス事業については、発展途上国を中心として投資機会を狙ってくるものと予想される。

ファースト・パシフィックとNTTという強力コンビのサポートを得たスマートは、95年第3四半期に国際関門局の運用、95年末に市内電話サービスの提供をそれぞれ開始する計画であり、国内、国際からセルラー、ページングまで総合的なサービス提供を目指す。

イスラコム

イスラコム(Isla Communications Co. Inc.)は1990年6月、フィリピンのFrancisco C. Delgado財閥傘下のCitadel Holdings Inc.が設立、セブ島で電話サービスを提供するためのフランチャイズを取得した。92年4月には全国でフルサービスを提供するためのフランチャイズも獲得し、93年12月、タイのシナワトラ・グループ^(注12)傘下のShinawatra Internationalから30%の出資を受けた。また現在、ドイツテレコムとも10%の出資に向けた提携交渉を行っている模様である。

イスラコムは94年11月、全国ページング・サービスの免許を取得、さらに同年12月にはセブ島で国際関門局の運用を開始するとともに、GSMサービスを導入した。同社は今後5年間で12.6億米ドルの積極的な投資計画を発表している。

レテルコム

レテルコム(Republic Telecommunications Holdings Inc.)は1994年7月、フィリピンのサンチャゴ・ファミリー傘下のTSI(Telecommunications Systems Inc.)が60%、KT(韓国通信)が20%、地元投資家グループのA2 Telecommunicationsが20%出資して設立された通信事業の持株会社である。傘下には国内記録通信(電報、テレックス、データ通信)などを提供する



PT&T、国際記録通信を提供中で国際関門局免許も取得したCAPWIRE、ページング事業者のPWIの3社が置かれた(図4参照)。レテルコムは当面、CAPWIREが市内電話網の構築を担当する地域(ルソン島南部)での加入電話回線の敷設と国際関門局の設置に重点を置く戦略である。

なお、「韓国のKT」から「世界のKT」への飛躍を目指すKTにとって、レテルコムは初の海外通信事業への投資先となっており、KTはこの後、インド(主要7都市でページング・サービス提供)、ロシア連邦(モスクワで電話網の敷設・運用)などへの進出を相次いで発表している。

デジタル

デジタル(Digital Telecommunications Philippines Inc.)は1987年8月、フィリピンの大手財閥、JG Summit Holdings Inc.傘下の通信事業者として設立され、現在ルソン島北部などで市内電話網の運用を行っている。デジタルには92年末までC&Wが40%出資していたが、C&Wはフィリピン政府が構築した電話網の運用権の取得を巡ってJG Summitと意見が対立、出資を全て引き揚げてしまった。

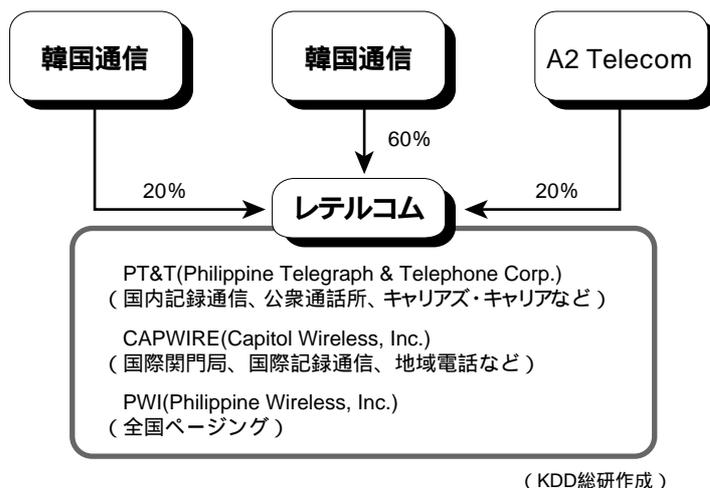
デジタルは新たな外国キャリアとの提携を求め、94年5月頃からTCNZ(テレコム・ニュージーランド)と40%の出資に向けた交渉を行っていたが、同年12月頃には協議が不調に終わったことが伝えられた。デジタルは今度はスウェーデンのテリアと交渉を開始、本年3月までにテリアが10%、9億ペソ(約31.3億円)の出資を行うことで合意に達した。また、タイのジャスミンからも2.5%の出資を受けた。

デジタルは94年9月に国際関門局免許を取得したが、市内電話網敷設の担当地域を割り当てられなかった。しかし、市内電話網を30万回線敷設する義務は免除されておらず、このため現在の営業基盤であるルソン島でETPI、スマート、CAPWIREと市内網の敷設で競争せざるを得ない模様である。テリア(およびジャスミン)との提携を果たしたものの、デジタルはライバルたちと比べ苦しい状況に立たされていると言わざるを得ない。

ベル・テレコム

ベル・テレコム(Bell Telecommunications Philippines, Inc.)は、Puyat-Reyes、Maramba、Ortigas、Madrigal-Bayotの4つの現地財閥によって93年に設立された新規キャリアである。94年3月にフィリピン全域で通信システムを設置・運用するための25年間のフランチャイズを取得、同年7月にはベル・アトランティックから最低20%の出資を受けることで交渉を開始した^(注13)。しかし、サービスの提供はまだ開始しておらず、ほかの新規参入キャリアと比べ、出遅れの感は否めない。

図4 レテルコムを巡る提携関係



(注11)

TT&T(Thai Telephone & Telecommunications Co. Ltd)はタイの通信関連エンジニアリング会社であるジャスミン(Jasmine International PLC)を中心とするコンソーシアムで、バンコク首都圏を除く地域に100万回線敷設するプロジェクト(地方100万回線プロジェクト)を受注している。

(注12)

タイの総合企業であるシナワトラ・グループ(Shinawatra Computer & Communications Group)は、コンピュータと通信機器販売のほか、衛星通信(タイコム衛星)、移動体通信(セルラー電話、ページングなど)放送事業などに携わっている。近年はインドシナ諸国を中心とした海外展開にも積極的である。

(注13)

ベル・アトランティックはアメリカとともTCNZの筆頭株主であるが(現在両社のTCNZへの出資比率はいずれも24.82%)、そのTCNZは前述のとおり、デジタルへの出資交渉を取り止めてしまった。TCNZ/デジタル間の提携交渉が実らなかったのは、TCNZの親会社であるベル・アトランティックがベル・テレコムとの提携に向けて交渉を開始したことと深い関係がありそうだ。



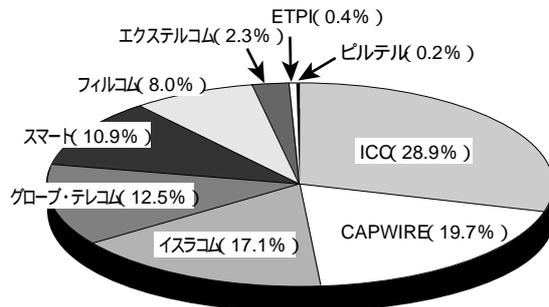
『フィリピンの テレコム革命』

基幹伝送網の構築で大同団結

大統領令109号に基づき市内電話網の敷設義務を負ったキャリアが、国内長距離、国際サービスなどを提供するためには幹線網と接続する必要があるが、現在全国規模の基幹ネットワークを所有しているのはPLDTだけである。しかし、PLDT網に頼った場合、容量不足が危惧されると同時に（実際、PLDTのネットワークは既にほぼ満杯に近いと言われている）、PLDTから高額な相互接続料金を要求される恐れもある。そこで新規参入組は独自の基幹伝送ネットワーク計画を相次いで打ち出した。たとえば、グローブ・テレコムとICCは1993年10月、5,000万米ドルを投じて共同でデジタル基幹網を構築することで合意した。また、フィルコムとPT&Tは同年11月、合併会社を設立し、1億米ドル規模の全国光ファイバー基幹網を敷設すると発表した。

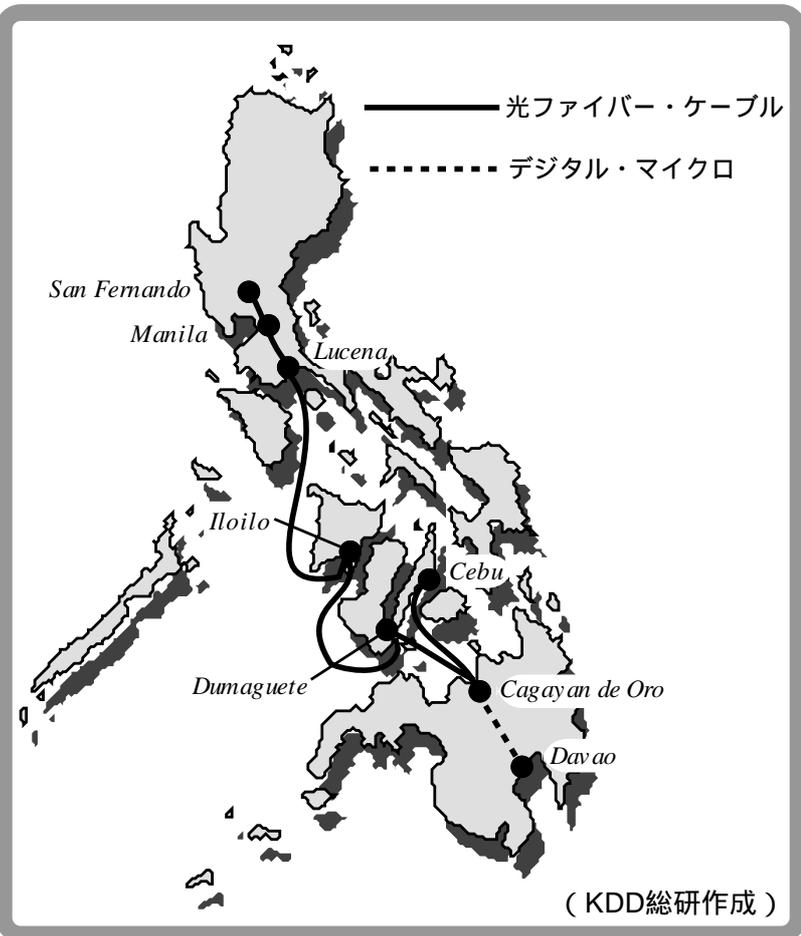
さらにフィリピンの通信事業者9社は本年2月、こうした個別の基幹網計画を統合し、国内の第2基幹伝送網を構築するための合併会社、NDTNC(National Digital Transmission Network Corp.)を設立することで合意した。資本参加する事業者とその出資率は図5のと

図5 NDTNCの株主構成



(KDD総研作成)

図6 NDTNCの基幹伝送網計画



おり。NDTNCは約1.3億米ドルを投じ、光ファイバー・ケーブルとデジタル・マイクロ波伝送路で構成される、フィリピン縦断の基幹ネットワーク（図6参照）を98年までに構築する計画である。また、NDTNCに参加しているキャリアの多くは個別に地域幹線網を運用中または計画中であるが、これらの幹線網はNDTNCの基幹ネットワークと接続される予定である。

ところで、NDTNCの実際の取りまとめ役はNTC（注2参照）であった。NTCは早い時期からPLDTの幹線網に対抗しうるネットワークの建設を促しており、基幹網の分野でもPLDTの独占打破に動いていたのである。ただし、ここで興味深いのは、NTCが国際、移動体などのサービス分野では新規免許を続々と付与し、熾烈な生き残り競争の中からPLDTのライバルが育つのを待っているのに対し、基幹ネットワークの分野では反PLDT勢力の大同団結を積極的に仲介したことである。これは、インフラ整備を可能な限り早いスピードで進めることを狙ったことだと考えられる。

3. PLDTの反撃

以上のように、PLDTの競争事業者は着実に事業基盤を整備しつつあるが、PLDTもフィリピン内外での積極的な事業展開に乗り出しており、手をこまねているわけではない。次にPLDTの反撃作戦を概観する。

「積滞一掃プログラム」

大統領令59号・109号などにより、PLDTへの逆風が吹き荒ぶ中、PLDTは93年7月、96年末までに同社の積滞需要を全て解消することを目的とする「積滞一掃プログラム」(Zero Backlog Program)を打ち出した。具体的には710億ペソ(約2,800億円)の設備投資により、加入電話回線を約100万回線敷設するとともに^(注14)、デジタル交換機と光ファイバー伝送路の整備などを行う。

PLDTは93年に約19.7万回線、94年に約18.3万回線の増設をそれぞれ達成、「積滞一掃プログラム」は順調に推移していると言える。

なお、PLDTが100万回線の敷設を行い、競争事業者がそれぞれ市内電話網の敷設義務を果たせば、フィリピン全土で1999年までに約500万の加入電話回線の増設が実現することになる(表4参照)。この結果、2、3年前までは電話の加入申し込みから設置まで約10年も要していたものが、今世紀末には10日程度で済むことが期待されている。

ASEAN域内の企業向け通信で合併

PLDT、シンガポール・テレコム、テレコムマレーシア、インドサット^(注15)の4社は本年1月、ASEAN(東南アジア諸国連合)地域の多国籍企業にシームレスな(継ぎ目のない)通信サービスを提供するための合併会社を設立することで合意した。タイのCAT^(注16)とブルネイのJTB^(注17)も所要の政府認可を得た後に参加の予定であり、ASEAN構成国の主要キャリア(いわゆる「第一キャリア」)が全て顔をそろえる。

新合併会社は申し込みから機器の設置、保守、料金請求、顧客サポートまで単一キャリアを窓口とする体制の確立を目指しており、当初ASEAN域内のVSATと専用線、テレハウジング、通信設備管理などのサービスを提供する計画である。資本金は当初40万米ドルで、4社が25%ずつ出資するが、CATとJTBの参画後は6キャリアの均等出資に調整される。新合併会社はクアラルンプールに本社を置き、本年央のサービス開始を目指す。

この時期に6キャリアが提携を決めた背景には、フィリピン以外のASEAN各国でも競争導入が進んでいることがある^(注18)。競争キャリアが地歩を確立する前に第一キャリア間で結束すれば、ASEAN域の多国籍企業を囲い込むことが可能である。特に、93年1月にスタートしたAFTA(ASEAN自由貿易地域)によりASEAN全体の経済統合が進展するとともに、「成長三角形」に代表される域内の局地経済圏も急速に発展している中(図7参照)、シームレス・サービスの提供に向けた提携は、競争事業者との差別化を図る上で強力な武器となるだろう。

表4 市内電話網の敷設計画

事業者	敷設回線数	タイム・フレーム
PLDT	1,000,000	96年末
スマート	700,000	99年
ETPI	300,000	99年
CAPWIRE	300,000	99年
グローブ・テレコム	700,000	99年
ICC	300,000	99年
イスラコム	700,000	99年
ビルテル	400,000	99年
フィルコム	300,000	99年
デジタル	300,000	99年
合計	5,000,000	99年

(KDD総研作成)

(注14)

本プログラムを開始したとき、同社の積滞需要は728,243回線であったと発表されているが、PLDTの積極的な加入電話回線の敷設が潜在需要を大きく刺激しており、積滞一掃のためには最終的に100万回線を越える敷設が必要になると見込まれる。

(注15)

インドサット(PT. Indosat)はインドネシアの国際通信事業者で、インドネシア政府が約65%の株式を保有する。

(注16)

CAT(Communications Authority of Thailand: タイ通信公社)はタイの国際通信サービス(ただし、マレーシア、ラオスとの国際電話サービスは除く)を独占的に提供している事業者である。

(注17)

JTB(Jabatan Telekom Brunei: ブルネイ電気通信局)はブルネイ通信省(Ministry of Communications)の下部組織で、通信事業の規制機関であるとともに、運用も独占的に行っている。

(注18)

マレーシアでセルコム、インドネシアでサテリンドがそれぞれ国際電話サービスを昨年開始したほか、シンガポールでも衛星経由の映像伝送サービスに新規参入が認められた。さらにタイでもCATの民営化と競争導入の検討が進んでいる模様である。



『フィリピンの テレコム革命』

(注19)

フィルコムサット(Philippines Communications Satellite Inc.)はフィリピンの国際衛星通信の独占的なキャリアズ・キャリアとして、国際通信用地球局を全て所有するとともに、インテルサットなどの宇宙部分に独占的にアクセスしてきたが、DOTCは94年7月、国際通信事業者のダイレクト・アクセスを認める決定を下した。

(注20)

PSN(PT Pasifik Satelit Nusantara)は、現在傾斜軌道運用中のPacifi-1(旧Palapa-B1)衛星の中継リレーを行っており、Palapa-Cシリーズの中継器も取得予定である。同社にはPTテルコム(インドネシアの国内通信事業者)が30%、エレクトリンド(PT Elektrindo Nusantara、スハルト大統領ファミリー系の企業)が20%出資しているほか、ヒューズ・コミュニケーションズとテレサット・カナダ(カナダの国内衛星通信事業者)もそれぞれ10%ずつ資本参加している。

(注21)

テルコム(PT. Telekomunikasi Indonesia)はインドネシアの独占国内通信事業者であり、政府が全ての株式を所有している。

(注22)

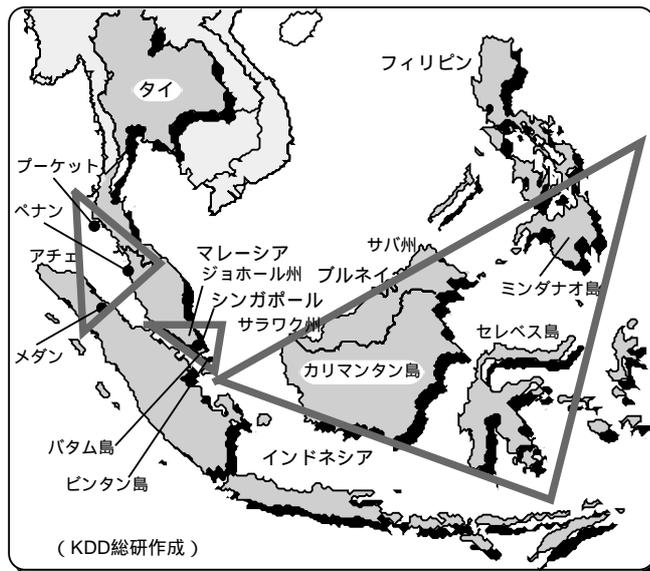
中国光大集团有限公司(China Everbright Group Ltd.)は、中国国务院(内閣に相当)直轄の中国政府系企業で、対外投資、貿易などを行っている。

(注23)

ジャスミン(Jasmine International PLC)については(注11)参照。



図7 ASEAN域内の「成長三角形」



マブヘイ衛星計画

インドネシア、タイ、マレーシア等、東南アジア諸国では衛星計画が目白押しであるが、フィリピンではなかなか独自の衛星計画がまとまらなかった。しかし、PLDTを含むフィリピン・キャリア16社とDOTCは94年6月、アジラ(Agila)衛星計画を推進するための覚書を締結、98年の打ち上げを目指すことで合意した。ところが、PLDTはアジラ計画について、(1)フィリピン政府に中継器を一本無償貸与する義務があること、(2)寄り合い所帯的な性格が強く自ら主導権を握れないこと、などの理由から強い不満を抱いていたと言われる。

PLDTはついに94年8月、アジラ計画からの脱退を宣言、フィルコムサット^(注19)、インドネシアのPSN^(注20)とテルコム^(注21)、中国光大集团有限公司^(注22)などと96年12月の1号衛星打ち上げを目指すマブヘイ(Mabuhay)衛星計画を発表するに至った。こうした動きに対し、DOTCは両計画の統合が望ましいとの考えを繰り返し表明、PLDTとアジラ側は協議を重ねた。しかし、統合プロジェクトの主導権などを巡って交渉は難航、94年9月にアジラ側が事業化会社の設立準備を整えたのに続き、マブヘイ側も同年11月に事業化会社のMPSI(Mabuhay Philippines Satellite Inc.)を発足させた。

しかし、アジラ計画の構成メンバーは94年12月までにマブヘイ計画に個別に参加し合計30%の出資を行うことで合意、数ヵ月間に及んだ両陣営の確執はマブヘイ計画への一本化で決着を見た。「アジラのメンバーはマブヘイのビジネス・プランに従うことになる」(PLDTのレイズ副社長)ほか、アジラ計画のメンバーはMPSIの現出資者に合計100万米ドルの営業権(goodwill)相当額を支払うことが合意されており、事実上PLDT側の勝利であった。政府の支援を得ているものの、中小キャリアの寄せ集めに過ぎなかったアジラ計画は、インドネシアの確保している軌道位置を使用することで合意する等、着実にビジネス・プランを詰めてきたマブヘイ計画の実行力に屈したと言えるだろう。この主導権争いの顛末は反PLDT旋風が強まる中、同社の健在ぶりを伺わせる事例として興味深い。

衛星移動体電話

PLDTは衛星移動体通信の分野でも積極的な動きを見せている。PLDT、PSN、タイのジャスミン^(注23)の3社は本年2月、静止衛星を利用した移動体通信サービスを提供するための合弁会社、Asean Cellular Satellite System(ACeS)を設立することで合意した。ACeS

は約7億米ドルを投じ、ASEAN 諸国を中心としてインド、中国などもカバーするガルダ(Garuda)衛星を97年に打ち上げ、セルラー電話を補完する移動体通信サービスを提供する計画である。移動電話の利用者はセルラー網のカバー・エリアから外れた場合でもガルダ衛星経由で通信することが可能となるほか、セルラー電話網の障害時にはGaruda衛星でバックアップする。本格的な商用開始は98年の予定で、ACeSは遅くとも2000年までに200万加入の獲得を見込んでいる。

静止衛星でセルラー電話を補完するとの考え方は、通信インフラの整備が遅れているアジア域では特に有効と思われる。静止衛星を1機(バックアップが必要だとしても2機)だけ打ち上げれば極めて広い地域をカバーでき、セルラー電話網が整備されるまで当座の移動体通信の手段が経済的に確保できるからである。さらに、フィリピンのような島嶼国ではセルラー電話網が全国的に整備されないことも十分に想定され、その場合、セルラーと衛星のデュアル・モード端末により移動電話の全国カバレッジを実現できれば、競争優位に立つことが可能となろう。

終わりに

フィリピンは宗主国であった米国の影響を強く受け、アジア地域では唯一当初から民間事業者を主体として通信サービスが提供されてきた。米国でAT&Tが事実上の独占を達成したのと同様、フィリピンではPLDTが通信市場を支配するに至った。米国については、1984年のAT&T分割により長距離通信市場での競争促進が図られ、AT&Tのシェアは分割当時の約90%から現在60%強まで低下した。しかし、RHCs(ベル系地域持株会社)を中心とした市内ネットワークのボトルネック打破はこれからと言う状況である。

一方、フィリピンでは長距離サービスだけでなく、市内サービスにおけるPLDTの独占打開が目標となっている。このための手段として、以上概観したように、フィリピン政府は国際、セルラー・サービスの免許を市内電話網の敷設義務とパッケージ化するとともに、多数の事業者を参入させ、サバイバル・ゲームを戦わせるというアプローチをとった。この世界でもユニークな試みについて、PLDTへの対抗勢力を分散させるだけの批判も聞かれる。しかし、政府のコントロール下で競争事業者を人工的に創り出すよりも、政府の役割を最適の規制環境作り限定し、競争事業者の育成自体はマーケット・メカニズムに任せようがむしろ適切との考え方もある。新規参入キャリア同士の熾烈な競争を勝ち抜いてこそ、PLDTの強烈な市場支配力に立ち向かえる強靱な企業体質が養われるからである。

さて、今後3~5年の展望としては、フィリピン通信市場の急速な拡大と新規事業者の淘汰が予想される。サバイバル・ゲームを余儀なくされる新規参入キャリアは、義務としての市内電話網に加えて国際またはセルラー電話網に積極的な設備投資を行うと考えられ、その結果、現在約12億米ドルと言われるフィリピンの通信市場は大きく成長することとなろう。一方、この過程で力の及ばなかったキャリアは免許放棄または吸収合併に追い込まれ、体力に優れたキャリアに取って代わられるだろう。実際、DOTCのガルシア(Jesus Garcia)大臣もPLDT以外に生き残れるのは2~3社に過ぎないとの見方をしている。しかし、こうなればフィリピン政府としては所期の目的を達成したことになる。通信インフラの整備が進展するとともに、真の意味でPLDTのライバルと呼べる事業者が出現するからである。

いずれにせよ、フィリピン通信市場での本格的な生き残り戦を前にして、各事業者はまさに体制を整えたところである。勝負はこれから、テレコム革命の行方から目が離せない。





北米

司法省とNTIA、期日指定のMFJ撤廃に反対

通信改革法共和党原案に定める期日指定でのMFJ撤廃に反対。RHCsの新規市場参入に司法省の認可取得を要請。事業者間協議による相互接続に難色。

司法省反トラスト局のアン・ビンガマン (Anne Bingaman) 副長官とNTIA (電気通信情報局) のラリー・アービング (Larry Irving) 長官が現在回覧されている"1995年電気通信競争及び規制緩和法案 (プレスラー法案)" に関して見解を述べた。同法案は法律発効後3年経過後に、1982年修正同意判決 (以下MFJとする) を原則撤廃することを定めているが、ビンガマン、アービング両氏共にこの期日指定に基づくMFJ撤廃に強硬に反対した。

まずビンガマン副長官は、上院商業科学運輸委員会で証言し、RHCsが現在禁じられている長距離通信市場への参入や電気通信機器の製造を認められるためには地域電話市場に現実に競争が導入されていることが必要であると述べた。そしてRHCsによる新規市場への参入に際してはFCCのみならず司法省の認可取得も義務付けるよう要請した。また、プレスラー法案では地域電話会社と新規事業者間の相互接続条件を事業者間の"誠実な協議"によって設定することを認めている。ビンガマン副長官は、この事業者間協議に基づく相互接続に関しても地域電話会社が誠実な協議を履行しているか否かを判断することは難しいとして反対を表明、連邦レベルで一律に規制することを要請した。

また、同副長官は全米記者クラブ (National Press Club) でもコメントし、本年の通信改革法の立法化努力が失敗に終わった場合も既存のMFJに定める手続き^(注1)に従い、RHCsに対する事業別規制を撤廃する可能性があるとして述べたが、一方で、事業別規制の撤廃は以下の3段階を経て実施すべきとコメントした。

- (1) 州・地方政府の参入規制を撤廃し、地域電話市場に競争を導入すること。これは特に以下を実現しなければならない。
 - (i) 事業者間の相互接続と終端トラフィックの疎通に対する相互補償
 - (ii) アンバンドリング・ベースでの網構成要素の提供、及び地域電話サービスの再販のための他のアレンジメント
 - (iii) LATA内長距離サービスにおけるダイヤル手順の公平性の確保
 - (iv) ナンバー・ポータビリティの実施
 - (v) 新規地域電話市場参入者が電柱共架の取得や管路へのアクセスを得るよう手配すること

(注1)

MFJの適用除外申請は、まず司法省に提出され、司法省で審議された後にワシントンD.C.連邦地裁に勧告、そして同地裁のグリーン判事による最終判断といった手続きで処理される。



KDD RESEARCH

(2) 地域電話市場が十分に競争的になっているかを司法省が判断すること。ピンガマン副長官は、何をもって競争的と見做すかに関する明確な基準は示さなかったものの、RHCsが一定のマーケット・シェアを失うまで新規市場への参入を認めなかったり特定の期日をもって無条件で認めるような極端なケースは除外し、ケース・バイ・ケースで州毎、マーケット毎に判断すると述べた。

(3) ベル系地域電話会社によるLATA間通信の提供に際しては、子会社分離要件を含む、各種のセーフガードの適用を条件とする。

また、現在1984年CATV法に定めるCATV / 電話事業兼営禁止規定に対する違憲判決が続々と連邦地裁、連邦控訴裁レベルで下っているが、同副長官は司法省がこれらの判決に対して控訴または上告を検討していることを明かにした。そしてベル系地域電話会社による同一営業区域内での映像サービスの提供に関しては、長距離通信市場への参入や通信機器製造の問題とは異なる取扱いをすべきであるが、電話会社とCATV会社の吸収合併に関しては、一定期間禁止されることが望ましいとコメントした。

NTIA、アーピング長官も上院商業科学運輸委員会で証言し、クリントン政権は期日指定でMFJを撤廃することに反対すると述べた。そしてRHCsによる事業別規制の撤廃に際してはFCCと司法省の両機関からの認可取得を義務付けるよう要請した。この場合、司法省はMFJの第8条(C)項に定める基準を援用し、ベル系地域電話会社がその独占力を行使して参入を意図する市場の競争を妨げる可能性が事実上存在しないことを確認する。また、FCCはベル系地域電話会社による長距離通信市場への参入が公共の利益や利便を増進し、必要を満たすものであることを確認して認可を付与することを提案した。また、事業者間の協議による相互接続に関しても、新規事業者がより早く、より容易に地域電話市場に参入するために連邦レベルで規制することが望ましいと証言した。なお、プレスラー法案では1992年CATV法で定める料金規制の撤廃を盛り込んでいるが、これにも強硬に反対している。

<KDDワシントン事務所、Telecommunications Report(2.20)他>

COMMENT

昨年と同様に本年の通信改革法案もベル系地域電話会社に長距離通信市場進出を認める場合の手続きや判断基準を巡って議論が紛糾している。また、上院商業科学運輸委員会の公聴会ではNARUC(=全米公益事業委員協会)の代理としてマサチューセッツ州の公益事業委員会委員長を務めるケネス・ゴードン(Kenneth Gordon)氏も証言し、州内通信サービスに関する料金規制や競争事業者と既存の地域電話会社との相互接続や運用を規制する州・地方政府の権限を縮小するいかなる法案も受け入れられないとコメントしている。昨年の通信改革法案が廃案に終わった理由の1つとして、これら州・地方政府の規制機関が通信改革法によって規制権限を連邦政府に排除(=preempt)されることを強硬に反対したことも挙げられる。

プレスラー法案では期日指定によるMFJ撤廃と引き換えに、地域電話会社がオープン・アクセスやネットワークのアンバンドリング化を実施しない場合にペナルティを課すなどの新しい提案を試みているものの、昨年の立法化努力を頓挫させた関係当事者間の利害を上手く調整する提案は依然としてなされておらず、本年の通信改革法の成立も前途多難な状況にある。

(小和口 恵太)





AMERICAS

RHCs7社、94年の業績

■ 各社好調な売上の伸びを見せる中、一部では今後の競争導入/進展を睨んだりストラによる特別損失の計上が続く。

RHCs(ベル系地域持ち株会社)社の1994年の業績が発表された。昨年に続き、各社とも加入者回線数、セルラー加入者数ともに増やし、ナイネックスを除いて売上を伸ばしている。一方、今後の地域電話市場への競争導入/進展を睨んだりストラの実施に伴い、減価償却期間の短縮、従業員の退職に係わる諸経費等の特別支出により、昨年に引き続いて一部の会社では純損失を計上している。なお、メキシコの長距離通信事業者テレメックスに出資するSBCコミュニケーションズ、同国のセルラー電話会社ユーサセルに出資するベル・アトランティックは、第4四半期にペソの下落による特別損失を計上した。

< Reuter News Service(1.18/24)他 >

RHCs 94年の業績

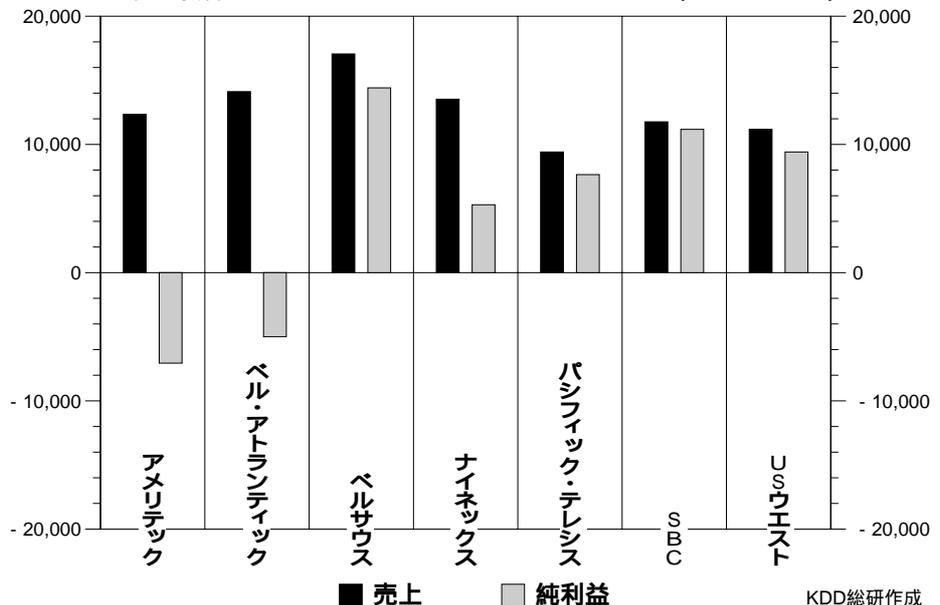
(単位: 百万ドル)

会社名	売上			純利益		
	1993年	1994年	伸び率(93-94年)	1993年	1994年	伸び率(93-94年)
アメリカテック	11,865	12,570	5.94%	1,513	-1,064	-170.32%
ベル・アトランティック	13,146	13,791	4.91%	1,403	-755	-153.81%
ベルサウス	15,880	16,845	6.08%	880	2,160	145.45%
ナイネックス	13,408	13,307	-0.75%	-394	793	
パシフィック・テレシス	9,259	9,274	0.16%	-1,504	1,159	
SBCコミュニケーションズ	10,690	11,619	8.69%	-845	1,649	
USウエスト	10,294	10,953	6.40%	-2,806	1,426	

KDD総研作成

RHCs 94年の業績

(単位: 百万ドル)



KDD総研作成



ゴア副大統領、二国間交渉による外国通信市場の開放を宣言

議会の通信改革法案とFCCの外資参入に関する新規則制定の二本立てで市場開放を迫る。WTOにおける多国間協定までの過渡的な措置との位置づけ。

ゴア副大統領は、2月25、26日にブリュッセルで開かれたG7情報通信サミットにおいて、あくまでもレシプロカル・ベースであるものの、今年米国は通信サービス市場に対する外資規制を撤廃すると述べた。米国政府はこの目標に向け、現在議会で審議中の通信改革法案、及びFCCによる外資規制の見直し^(注2)の二本立てで望む。その一方で同副大統領は、WTOにおいて現在20か国の参加により行われている基本テレコム交渉^(注3)について、96年4月の期限を遵守することを各国に呼びかけている。同副大統領及びブラウン商務庁長官によれば、二国間交渉はあくまでもこの多国間ベースでの基本テレコム交渉終了までの暫定的な措置に過ぎない。また同副大統領は、外資規制の撤廃を、GIIC(Global Information Infrastructure)の実現に必要な開かれた競争的市場に向けて、G7各国が取りうる最初の「具体的行動」であると位置づけ、G7各国の市場開放を呼びかけた。

<KDDワシントン事務所、Telecommunications Report(3.6)>

COMMENT

ここで言われている米国通信市場での外資規制の撤廃は、あくまでもレシプロシティの原則に基づくものであることに注意する必要がある。つまり、相手国側で米国企業に対して実効的な市場参入機会(effective market access)が提供されている場合にのみ、米国は自国市場を開放するということである。フランス、ドイツはこの副大統領の発言に対し歓迎の意を表しているが、米国は自国市場への外資規制の撤廃と引き換えに、両国の市場開放を求めているのである。そして少なくとも、今回FCCが公示した上述の規則制定案では、これまでの判断基準である外国キャリアの本国における市場支配力に加えて市場参入機会の基準が採用されるのであり、手放しで喜べるものでは決してないはずである。

米国が議会とFCC二本立ての戦術をとるのは、新通信法が今年成立しない可能性を考慮しているからである。ゴア副大統領のアドバイザーであるグレッグ・サイモン(Greg C. Simon)氏は、外資参入の際の判断基準として、FCCが実効的な参入機会を採用できることを明文化するため、立法サイドからのアプローチが好ましいと述べている。しかし新通信法が今年制定できなかった場合には、現行の通信法の枠内で、FCCが現在見直し中の新規則に基づく規制を行う。

(園山 佐和子)

FCCのハント委員長、通信法310条の見直しを求める陳述を行う

無線局免許に関する外資規制を定めた同条が米国市場の閉鎖性の象徴となっており、ケースバイケースで判断する権限のFCCに対する付与を求める。

FCCのハント委員長は3月3日、連邦下院において、無線局免許に関する外資規制を定めた通信法310条の見直しを求める陳述を行った。これは、共和党のオクスレー(Oxley)下院議員提出の、通信法310条(b)項^(注4)の撤廃を求めた法案(HR514)に関する公聴会

(注2)

FCCは2月7日、以下を骨子とする規則制定案を公示している。

- 1) 外資系キャリアの設備ベースによる国際サービス提供のための214条申請において、公共の利益の判断基準に、外国側での米国キャリアに対する実効的な市場参入機会を加える。
- 2) 外国キャリアが米国キャリアに資本参加する場合、一定基準以上の株式取得により当該米国キャリアを外資系キャリアの「関連会社」と見做し、市場参入機会の基準を適用する。
- 3) 通信法310条(b)(4)項で定める「公共の利益」の判断において*、当該外国キャリアの主要な市場における米国キャリアに対する実効的な市場参入機会を、基準として採用する。

同項は外資比率が25%を超える事業者の無線局免許に関して、FCCが公共の利益を阻害すると判断した場合には、取り消すと定めている。

(注3)

GATTのウルグアイラウンドでは基本サービスの自由化交渉は終結しておらず、現在全ての基本サービスを対象として、日本、米国、EU等の参加希望国による継続交渉が行われている。

(注4)

同項は、外資比率が5分の1を超える会社、または外資比率が4分の1以上を超える会社により所有される会社に対しては、無線局免許を付与しないと定めている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

(注5)

先日FCCが公示した外資規制の見直しに関する規則制定案の通り、これまでの「公共の利益」の判断基準に、「実質的な市場参入機会」を加えることを提案している。

(注6)

その理由として同委員長は、外国の放送事業者が政府機関の一部である場合が多いため、この条項により米国での免許取得が不可能であるとして、逆に外国政府が米国の事業者に免許を与えないという問題を挙げている。

において、FCCの立場を明らかにしたものである。ハント委員長は、通信法の同条項が外国にとって米国市場の閉鎖性の象徴となっていることを認めた上で、米国が一方的に撤廃するのではなく、(i)実効的な市場参入機会を米国に提供する国に対してのみ適用除外すること、さらに(ii)その判断をケースバイケースで行う権限をFCCに与えること^{注5}を求めている。また、外国政府による無線局免許の取得を禁じた310条(a)項についても言及し、SNCF(satellite newsgathering facilities)のみを同項から除外し、外国側の米国事業者に対する免許付与状況を睨みつつ個別に判断する権限をFCCに与えることを提案した^{注6}。

<KDDリサーチ事務所、Telecommunications Report(3.6)他>

COMMENT

FCCは既に外資規制の見直しに着手し、今後外国側での米国企業に対する実効的な市場参入機会を重視することを提案した。しかし、この様にFCCが外国市場開放の促進をはかることは、FCCの規制権限を越えているとして異議を唱えられる可能性があるため、通信法にその権限を明記することを求めているものと思われる。

さてこのオクスレー法案は、いかなる条件も付けずに310条(b)項を一方的に撤廃するものである。本公聴会では、アービング(Irving)NTIA長官も証言を行い、ハント委員長と同様レシプロカル・ベースでの規制撤廃を求めたが、その判断はFCCではなく行政府(Executive Branch)が行うべきであると述べた。一方民主党のマーキー(Markey)議員は、本条項の制定主旨である国家安全保障上の問題は依然生きているとして、規制の撤廃そのものに反対している。

(園山 佐和子)

AT&T、新たなビジネスユニット"AT&T Solutions"を設



ユニシス、IBMから幹部を引き抜き、アウトソーシングビジネスに本格参入。既に市場で大きなシェアを持つEDSの反発を招いている。

AT&Tはアウトソーシングサービスを提供するビジネスユニット"AT&T Solutions"を新設すると発表した。AT&Tは会社全体で持つ、コンピュータと通信の技術・ノウハウを結集する計画である。AT&TはSolutionsのCEOとして、ユニシスのコンサルティング部門幹部のビクター・ミラー(Victor Millar)氏を招聘、また数カ月前にIBMのアウトソーシング部門からも幹部の引き抜きを行ったばかりである。既にSolutionsは、ロサンゼルス人のグレートウェスタン銀行から公衆フレームリレーサービスを用いたネットワークの構築契約を獲得

COMMENT

<Wall Street Journal(2.14/15)、New York Times(2.21)他>

これまでにもAT&Tは、Global Informations Solutions(旧NCR)等を通してアウトソーシングサービスを行ってきたが、今回設立したAT&T Solutionsは、AT&Tの本領であるネットワークに関する蓄積をより生かし市場への本格参入をはかるものである。米国のアウトソー

(注7)

EDS(Electronic Data Systems Corp.)はGM傘下でアウトソーシング、システム・インテグレーション、情報処理等のコンピュータ・サービス事業を行っている。



KDD RESEARCH

シング市場はIBM、EDS^(注7)、アンダーセン・コンサルティング等数社による寡占状態にあるが、今回SolutionsのCEOに就任したミラー氏は、アンダーセンのアウトソーシング部門設立に貢献した人物である。EDSはこのSolutionsの設立に強く反発しており、通信サービスにおけるAT&Tとの契約を見直すとして述べている。昨年EDSはスプリントとの合併交渉を中止しているが、それ以後もスプリントが自社のサービスにおいてEDSのコンサルティングを顧客に

提供するなど、両社の関係は比較的緊密である。 (園山 佐和子)

MCI、全米10都市での地域電話サービス提供計画を発表

今後3年間で6億ドルを投じてノーザン・テレコム、シーメンスから機器を購入。95年中にはニューヨークなど10都市でサービス開始。

MCIは95年中に、全米10都市でビジネス顧客を対象とする地域電話サービスの提供を開始すると発表した。これは94年1月に発表された、子会社MCI Metroによる地域電話市場参入計画の一環である。MCIは今後3年間で6億ドルを投じてノーザン・テレコム、シーメンスから機器を購入する。発表された10都市と、各州の公益事業委員会による認可状況は以下のとおりである。

都市	州	認可状況
ボルチモア	メリーランド	認可取得
ボストン	マサチューセッツ	認可取得
シカゴ	イリノイ	ペンディング(94.10申請)
デトロイト	ミシガン	認可取得
ニューヨーク	ニューヨーク	認可取得
フィラデルフィア	ペンシルヴェニア	ペンディング(94.10申請)
ピッツバーグ	ペンシルヴェニア	ペンディング(94.10申請)
シアトル	ワシントン	認可取得
ハートフォード	コネチカット	ペンディング(94.12申請)
ポートランド	オレゴン	ペンディング(94.12申請)

KDD総研作成

<KDDワシントン事務所、Wall Street Journal(3.6)、New York Times(3.6)>

ベル・アトランティック、広帯域NW計画に関するAT&Tとの契約を一部解消

AT&Tのシステム・インテグレータとしての役割を解消。規模は縮小するものの、AT&Tからの機器の購入は実施される。

ベル・アトランティックは、昨年5月に発表した広帯域ネットワーク計画において、AT&T



KDD RESEARCH



AMERICAS

とMoUに署名していた機器供給計画を、一部解消すると発表した。当初の計画ではAT&Tが主契約者(prime contractor)として包括的なシステム・インテグレータの役割を果たすこととなっていたが、今回このAT&Tの役割が解消される。なお規模を縮小するものの、AT&Tからの機器の購入は実施される。

<KDDワシントン事務所、New York Times(2.16)>

COMMENT

AT&Tは、この他にもパシフィック・テレシス、SNET等の広帯域ネットワーク計画に関してベル・アトランティックと同様の契約を獲得している(下表参照)このベル・アトランティックの計画では、AT&Tの他にGeneral Instrument Corp.、Broadband Technologies Inc.の2社も受注していたが、AT&Tが主契約者としてシステム全体に対する責任を負うのに対し、他の2社は下請け(subcontractor)としてセット・トップ・コンバータ等の機器を部分的に供給するのみであった。幅広い製品ラインアップ、複雑なネットワーク計画におけるリスクの軽減、などの要因によりAT&Tがシステム・インテグレータとして指名されたのだが、昨年の発表以来、ネットワーク計画に対する主導権をめぐってベル・アトランティックとAT&Tに摩擦が生じ、また購入する機器の数量、価格等契約の詳細を詰めるにあたって折り合いがつかなかったという。今後はベル・アトランティック自身が直接コーディネートを行うこととなるが、現在議会で審議中の通信改革法案により、近い将来競争会社となる可能性を持つ両社にとって、今回の措置はある意味で当然であったとも言えよう。AT&Tと同様の契約を結んでいる他の地域電話会社も、今後の競争が注目される。への機器供給契約 (園山 佐和子)

地域電話会社	発表時期(期間)	総投資額
パシフィック・テレシス	93年11月(7年間)	160億ドル
アメリテック*	93年12月(15年間)	330億ドル
SNET	94年1月(15年間)	45億ドル
ベル・アトランティック	94年5月(5年間)	110億ドル
GTE	94年5月(10年間)	未定
SBCコミュニケーションズ	94年6月	不明

* アメリテックとの契約はATM交換機の供給のみ

KDD総研作成

GTE、広帯域NW計画のシステム・インテグレータとしてAT&Tと契約



AT&TがVDTにおけるキイプレイヤーとして踏み留まる。

GTEは、カリフォルニア、フロリダ、ハワイの各州で開始される広帯域ネットワーク計画の第1フェーズにおいて、AT&Tをシステム・インテグレータとして指名した^(注8)。同時に、下請け(subcontractor)としてGeneral Instrument Corp.(GI)とも契約。GIはセット・トップ・ボックス等の機器を部分的に供給する。契約額は合計2億ドルであり、うち75%をAT&T、

(注8)
既にAT&Tは、GTEに対しATM交換機を供給している。



残りの20%をGTEで分配する。なお、GTEは広帯域ネットワーク計画の総投資額を明らかにしていない。
 <Wall Street Journal(3.7/8)、Communications Daily(3.8)>

これまでパシフィック・テレシス、SNETなどが広帯域NW計画のシステム・インテグレータとしてAT&Tを選定しておりAT&Tはビデオ・ダイヤル・トーンにおけるキープレイヤーとしての地位をシステム供給の側から確保していた。しかし先頃、ベル・アトランティックが自社の広帯域NW計画に関してAT&Tとのシステム・インテグレータ契約を解消し、AT&Tのキープレイヤーとしての地位が危ぶまれていたが、AT&Tはその3週間後に、今度はGTEとの間で同様の契約を獲得したのである。ベル・アトランティックとの契約は、AT&Tが受注していた契約の中でも最大規模であった。今回のGTEとの契約は他の地域電話会社と比較して規

模は小さいものの、この契約によりAT&Tは辛うじてその地位に踏み留まったと言えよう。
 (園山 佐和子)

広帯域PCSのMTA免許の競争入札が終了する

落札価格の合計が70億ドル以上に高騰。スプリントと大手MSO3社のコンソーシアムが最も多くの免許を取得。AT&T、ベル系セルラー子会社のJVが続く。

全米を51に分割する広帯域PCSのMTA免許^(注9)の競争入札が3月13日に終了した。本競争入札は昨年12月5日から開始され、約30もの企業が応札していた。主な落札者と落札価格、取得した免許数、免許地域内の潜在利用者数、潜在利用者1人当たりの落札価格を下表2にまとめる。本入札による落札価格の合計は約70億3,000万ドルにまで達した。これは、既に入札が終了している狭帯域PCSの全国免許と5大地域を対象とする免許、及びバイオニアス・プレファレンス(開発者優先権)の取得者に課せられた免許料と合わせて約88億ドルの臨時政府歳入をもたらす。

今回の競争入札ではスプリントとTCL、コムキャスト、コックス・エンタープライゼズの大手MSO3社で構成されるコンソーシアム、「WirelessCo」が最も多くの免許を取得した。また、マッコセルラーを買収したAT&Tが2番目に多い免許を取得。ベル・アトランティック、ナイネックス、USウェストとエアタッチの4社で構成されるコンソーシアムも3番目に多くの免許を取ると、若し広帯域PCSの移譲申請権が割り当てられた場合、(注9)が今次終了分)

免許地域(サービスエリア)	分類	割当周波数	使用する周波数帯域
47の主要通商地域(MTA)とその他4地域	A	30MHz	1,850 ~ 1,865 / 1,930 ~ 1,945
	B	30MHz	1,870 ~ 1,885 / 1,950 ~ 1,965
487の主要通商地域(BTA)とその他6地域	C	30MHz	1,895 ~ 1,910 / 1,975 ~ 1,990
	D	10MHz	1,865 ~ 1,870 / 1,945 ~ 1,950
	E	10MHz	1,885 ~ 1,890 / 1,965 ~ 1,970
	F	10MHz	1,890 ~ 1,895 / 1,970 ~ 1,975

(注9)
 広帯域PCS免許は下表1に示す通り6つに分類される。今回競争入札が終了したのは分類A、Bに該当する免許である。なおMTAとはランド・マクナリー社が発行する地図帳に定める区分をもとにPCIAが修正した免許区分である。





AMERICAS

広帯域PCS免許(MTA免許)の主な落札者

落札者名	中核企業	落札価格 合計	取得 免許数	潜在 利用者数	落札価格 /利用者
WirelessCo.	スプリント、TCL、 コムキャスト、コックス	約21億ドル	29	約1億4,500万	14.56ドル
AT&T Wireless PCS	AT&T	約17億ドル	21	約1億700万	15.73ドル
PCS Primeco	ベル・アトランティック、 ナイネックス、USウエスト、 エアタッチ	約11億ドル	11	5,700万	19.36ドル
Pacific Telesis Mobile	パシフィック・テレシス	約7億ドル	2	3,100万	22.45ドル
GTE Macro Comms	GTE	約4億ドル	4	1,900万	20.56ドル
American Portable Telecommunications	TDS	約3億ドル	8	2,650万	10.91ドル

(各種資料よりKDD総研作成)

COMMENT

<Communications Daily(2.20)他>

未来の個人通信サービスを実現するPCSの中でもこの広帯域PCSのMTA免許は割当周波数が30MHzと多いこと、1つの免許地域でカバーできるエリアが各州の主要都市を含む広範にまたがっていること、などから激しい入札競争が予想されていた。米国議会は全PCS免許の入札により100億ドルの臨時歳入を期待しているが、狭帯域PCSのMTA免許とBTA免許、そして広帯域PCSのBTA免許が残っていることから、この当初の目標も簡単にクリアされるものと予想されている。FCCのハント委員長も「この競売は米国史上最大の公共資産の売却である」と、成功裡に終わった今回の競争入札に満足気だ。

さて、一方の落札者の顔ぶれを見てみると、これも予想通り資本力のある事業者やコンソーシアムによってほぼ独占された観がある。特にCATV設備を利用した電話事業に意欲を燃やす大手CATV会社とスプリントのコンソーシアムはミシシッピー川以西のほぼ全域で免許を取得しており、PCSによるワイヤレス・ループの構築に本腰で取り組む姿勢を明確に示した。また、マッコーセラーを買収したAT&Tは今回取得したPCS免許と既に取得済みのセラー免許地域を合わせて、全米トップマーケット25地域のうち23地域でサービス提供を可能にした。RHCs3社とエアタッチで構成されるコンソーシアムも、セラー免許を保有していない地域でのPCS免許の取得に成功しており、全米シームレス・サービスの実現に向けて大きく前進した。

ところで今回の競争入札には元マッコーセラーの会長であるクレイグ・マッコー氏がALAACR Communicationsの名前で参加していた。クレイグ・マッコー氏は入札参加に際してAT&Tの役員を辞任し、AT&Tが応札した免許地域とは重ならない地域で応札した。しかし、100ラウンド目で全ての応札を取り下げている。今回の競争入札はこのクレイグ・マッコー氏がドロップ・アウトした直ぐ後の111回目のラウンドで終了したわけだが、マッコー氏の行動の影にAT&Tの指導があったのではとの憶測が業界で流れている。つまり、AT&Tはすでに買収したマッコーセラーがセラー免許を保有する免許地域では広帯域PCSのMTA免許を取得できないため、クレイグ・マッコー氏を当て馬にして入札価格を釣り上げ、今後マッコーセラーと競合する新規のPCS事業者の弱体化を図ったとの見方がなされているのである。

なお、今回免許を取得した事業者は3月20日までに落札価格の20%を頭金 (= down



KDD RESEARCH

payment)として支払わなければならない。また、A、B免許に引き続き実施されるブロックCの競争入札は5月からの入札開始を予定していた。このブロックC免許及びブロックF免許は過疎地域の電話会社や女性や少数民族に所有される企業などに優先的に付与される予

定である。しかし、現在連邦控訴裁が人種や性別を理由とした優先的な免許付与を許したFCC決定の合憲性を問題として入札延期を命じた。(小和口 恵太)

カナダ

BCEグループ、94年の業績

ノーザン・テレコム^{*}の業績回復により93年から好転。さらにBCE Mobile、BCIの業績好調。競争の進展によりベル・カナダの低迷は続く。

BCEグループの1994年の業績が発表された。94年は93年の業績低迷から好転し、売上は216億7,000万カナダドル(約1兆5,500億円、以下加ドル)と前年比9.3%の伸びを見せた。93年はノーザン・テレコム^{*}の大幅赤字、ベル・カナダの業績悪化、非電気通信部門の売却に伴う除却損等の要因により7億5,000万加ドル(約536億円)の純損失^{注10)}を計上していたが、94年には黒字に戻している。これは主に海外での売上を増やし業績を回復させたノーザン・テレコム^{*}、加入者及び売上ともに大幅に伸ばしたBCE Mobile、英国のCATV持ち株会社Bell Cablemediaの株式公開により利益をあげたBCI(Bell Canada International)に負うところが大きい。

一方ベル・カナダは、ますます競争の激化する長距離サービス部門の影響を受け、93年

BCEグループ94年の業績

(単位：百万カナダドル、*US\$1=C\$1.378で計算)

会社名	売上			純利益		
	1993年	1994年	伸び率(93-94年)	1993年	1994年	伸び率(93-94年)
BCE全体	19,827	21,670	9.30%	- 750	1,086	
ベル・カナダ	7,960	8,070	1.38%	796	721	- 9.42%
ノーザン・テレコム [*]	11,228	12,228	8.91%	- 1,218	557	

KDD総研作成

ベル・カナダの業績が低迷している。

<Financial Post(1.25/26)、Regulatory News Service(1.24/26)他>

93年はベル・カナダ、ノーザン・テレコム^{*}の2大子会社の業績が低迷したため、BCEのウィルソン会長は、「変わり目の年(year of transition)」と位置づけ、事業の再編を行っていた。同会長によると、94年は「回復の年(year of recovery)」であり、少なくともノーザン・テレコム^{*}に関してはリストラの効果が現われ始めたと言える。しかしベル・カナダについては、長距離市場の競争が引き続き激化する一方、CRTCによる市内料金値上げ決定にも待ったがかけられており、規制の面でも今後有利に運ぶ可能性は低い。ウィルソン会長も「ベル・カナダは市場環境の変化にアグレッシブに対応しているが、その財務状況はしばらく競争の影響

(注10)

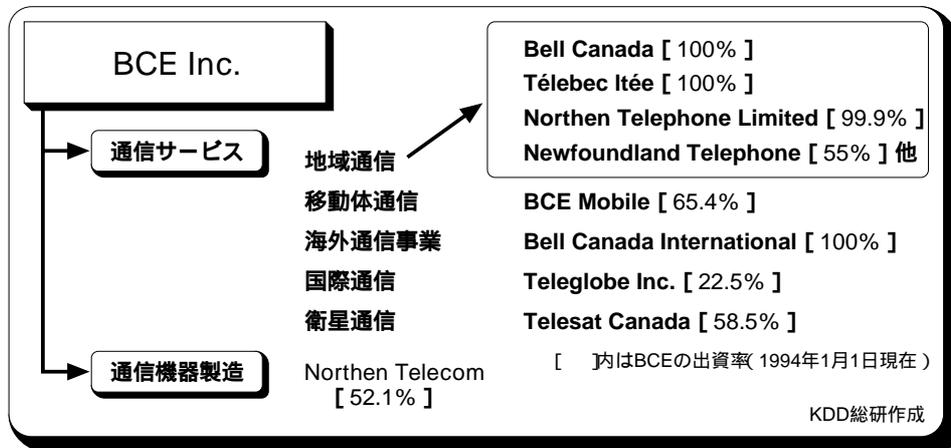
本稿では、「普通株式に帰属する純利益 / 純損失(net earnings/loss applicable to common shares)」を単に「純利益 / 純損失」と記す。



KDD RESEARCH



AMERICAS



を受け続けるであろう。」と述べている。

(園山 佐和子)

チリ

SBCコミュニケーションズ、チリの電気通信市場に進出

国際、国内長距離、地域電話事業、セルラー電話、CATV事業を営むVTRIの株式40%を3.16億ドルを投じて取得する。

SBCコミュニケーションズがチリのVTRI(注11)の株式40%を3億1,600万ドルで取得した。VTRIはチリ国内で国際通信、国内長距離、地域電話事業、セルラー電話サービス、CATVサービスを提供する事業者である。SBCは7人で構成されるVTRIの役員会に3人を送り込むことになる。また、CATV事業とセルラー電話事業を統括するセクションにも人材を派遣する。

< Telecommunications Report(2.27) 他 >

COMMENT

SBCコミュニケーションズは1990年にメキシコの電気通信事業者であるTELMEXが民営化された時にフランステレコムやグルーポ・カルソンのメキシコ現地資本と共に同社の株式の20.4%、議決権の51%を取得した。1993年にはメキシコとの国境を接するテキサス州に本社を移転し、米語、スペイン語のバイリンガルのスタッフをリクルートするなど、中南米への進出を睨んだ事業展開を行ってきた。今回のVTRIへの出資も今後の同社の海外戦略を端的に示している。

さてVTRIであるが、1991年6月に国内長距離、国際電話サービスの免許を取得以来、6,000万ドルをかけて国内光ファイバー網を建設する計画を発表するなど積極的に事業活動を進めている。

(小和口 恵太)

(注11)

VTRIはチリ、アンゼンチン、ボリビアで電気通信、醸造、銀行、鉱業、アグリビジネスなどを営むコングロメリットであるグルーポ・ルクシク(=Grupo Luksic)の支配下にある。VTRIは、子会社のVTR Telを通じて国際、国内長距離、セルラー電話サービス、VTR Telecableを通じてCATV事業にそれぞれ参入している。国際通信市場では参入後僅か1年で21%のシェアを奪い取った。また、国内長距離市場でも94年末で8%のシェアを占めている。またセルラー電話サービスでは首都サンチアゴを除く全国免許を取得した。地域電話市場でも約100万の加入者にサービスを提供しており、CATVサービスは全国で18の都市(潜在加入者数130万)でサービスを提供している。



KDD RESEARCH



ASIA

韓国

第二市外電話事業者、DACOMに決定

■ 当面は1社のみ選定。対外開放、競争性、市場伸率などを考慮し、2、3年後に第三事業者選定。

2月24日、情報通信部は通信委員会の審議を経て、市外電話事業、PCS、TRS (Trunked Radio System) 移動体データ通信事業などにおける新規事業者選定に関する計画を確定した。

主な確定事項は次のとおり。

第二市外電話事業としてDACOMを指定。3月から同社に市外電話役務を追加指定するなど、96年1月からの商用サービスに向け準備を進める。

現在アナログ方式のTRSサービスを提供しているKPC(韓国港湾通信)の事業区域を全国に拡大。さらに95年下半期中にデジタル方式で提供する全国規模の事業者を選定予定。

PCSサービスは、通信網構築、技術開発、及びサービス提供に最も有利な一つの事業者を95年下半期中に選定。その後周波数付与、技術開発、需要動向を考慮しながら、徐々に競争体制を確立していく。

移動体データ通信事業者は、移動体通信事業者が既存の移動体通信網を利用してサービスを提供する場合は、新規の許可申請を不要とする。

<電子新聞(2.25)、Asian Wall Street Journal(2.27)>

COMMENT

データ伝送サービス、専用線サービス、VANサービス、国際電話サービス、ページング・サービスに続き、96年1月からセルラー電話サービスと共に市外電話サービスもいよいよ競争状況となる。韓国の市外電話サービス市場は、年間1兆8,000億ウォン(約2,135億円)規模であり、DACOMはKTより10%以上の低料金とし、2000年までに22%のシェア占有を目指すことを明らかにするなど、同事業へ早くから意欲的であった。

情報通信部は一事業者のみ選定したことについて、競争導入初期に二つ以上の事業者を選定すると、今後2~3年間に約6,000億ウォン(約712億円)相当の重複投資が予想されるため、まずDACOMだけを選定したと説明している。第三事業者は、対外市場開放と競争性、及び市外電話事業の市場の伸率などを考慮して、改めて決定する予定である。そのた



KDD RESEARCH



ASIA

め、DACOM以外に参入を目指し積極的にコンソーシアム構成に動いていた三星グループと韓国電力公社の参入は、早くても2、3年後となる。(高橋 正子)

KT、ロシアの電話網構築・運営事業に参加

ロシアの政府系通信事業者と合弁会社を設立し、ハバロフスク市と近郊で15万回線規模の電話網を構築・運用することで合意。

KTは、ハバロフスク市の政府系地域通信事業者エレクトロスプヤーズ社と合弁会社を設立し、同市とコムソモリスク市で市内電話回線網の構築と運営を行なうことで合意した。KTは5月中に合弁会社の設立に向け契約を締結し、8月に設立、9月から本格的な事業に着手する予定である。99年までの5カ年間に10万～15万回線を構築する計画であり、総投資額は1億～1億5,000万米ドルの予定である。

なお、KTはこの事業を国産全電子交換機「TDX」の輸出と連携して進める方針を打ち出しており、国内の交換機製造メーカとコンソーシアムを構成する予定である。

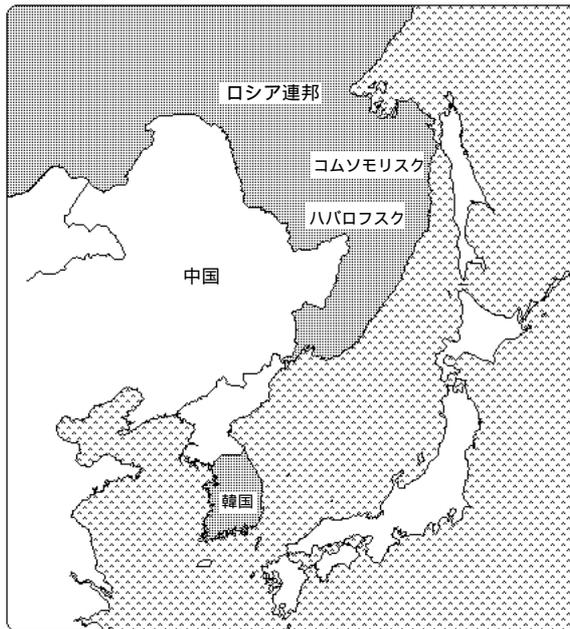
<電子新聞(3.13)、Korea Economic Daily(2.15)他>

COMMENT

KTは、「韓国のKT」から「世界のKT」になるために、95年から海外の通信網運営事業などに一層直接的に参加し、2000年には売上高に占める海外投資事業からの収益の比率を5%まで増加させるという野心的な計画を立てている。既にロシアにおいては、94年にモスクワで電話網の敷設・運用に進出している。95年に入ってはインドのページング・サービス市場参入、マダガスカル通信網インフラ整備事業の援助などを予定している。

ハバロフスク市とコムソモリスク市には30以上の電話局があるが、ほとんどの設備が老朽化しており、両市における総回線数は11万回線に過ぎず、100人当たりの電話加入者数は10回線余りである。積滞数はハバロフスク市が7万8千回線、コムソモリスク市が5万回線にのぼっている。

なお、ロシアの極東地域の通信網インフラ整備事業にはすでに韓国通信事業者としてDACOMが一足先に参入しており、ナボカ市とその近郊において市内電話サービスを提供するため、同市の主要機関と共同でROKOTELを設立し、現在市内電話サービスを提供している。(高橋 正子)



台湾

台湾政府、台湾-中国間に海底ケーブル建設計画

台湾をアジア・太平洋地域の物流・金融・情報の拠点とする「アジア・太平洋オペレーション・センター計画」の一環として、97年までに两岸直通海底ケーブルを敷設。

台湾政府が進める「アジア・太平洋オペレーション・センター計画」^(注1)の一環として、電信総局は97年までに台湾-中国間に直通海底ケーブルを敷設する計画であることを明らかにした。既に同局は直通回線に係わる技術企画作業を完了している。

<KDD台北事務所(2.16)他>

COMMENT

台湾と中国間の直通回線の敷設に関しては、中国が79年1月から台湾に対して三通(通信、通航、通商)政策を提唱し、中台間に直通回線敷設を呼びかけたが、台湾は中国に三不(接触せず、交渉せず、妥協せず)政策を取り、89年6月に第三国中継による通信を容認し、直通回線の設定を拒否し続けてきた。このような中、94年8月に台北で中台両岸会議が開催され、中台間の電話サービス改善に着手することが合意されたにもかかわらず、その後具体的な進展が見られなかった。

このような経緯からみても、この度の「アジア・太平洋オペレーション・センター計画」の推進に伴う台湾側からの積極的な直通回線設定への動きは、非常に画期的なものと言え、台湾の21世紀に向けた新経済戦略である同計画への力の入れようが推し量られる。

なお、兩岸の第三国経由の電話トラフィックは増加の一途を辿っており、台湾電信総局の統計によると中国宛てがここ3年間で4.8倍の成長を記録し、中国郵電部の統計でも中国発台湾宛ては対93年比80%増加を記録している。また台湾經濟部によると台湾-中国間の貿易額(香港経由)は、93年(1月から12月)に総額138億ドルとなり、94年は160億ドルに達すると予測している。

(高橋 正子)

シンガポール

ST Mobile Data、移動体データ通信サービス開

台

ベルサウスとSTV(シンガポール政府系企業)が出資する第2移動体データ通信事業者は、シンガポール・テレコムとの競争に突入。

ST Mobile Data^(注2)は本年1月末、移動体データ通信サービスを開始した。500万シンガポールドル(約3.4億円)を投じて構築されたネットワークはMobitex技術^(注3)を採用、10の基地局でシンガポール全土をカバーする。ST Mobile Dataはサービス開始後1年で約200端末の利用を見込んでいるが、最初の顧客は地元金融機関のPOSBankとなる模様である。なお、同社は今後15年間で約6,300万シンガポールドル(約42.9億円)を投資、ネットワークを順次拡張する予定である。

(注1)

台湾に金融、航空、電信、製造、海運、メディアのセンター基地を建設し、アジア・太平洋地域の物流・金融・情報の拠点とすることを目指す計画。

(注2)

ST Mobile Dataはベルサウスとシンガポール政府系企業のSTV(Singapore Technologies Ventures Pte. Ltd.)の合併会社で、移動体データ通信サービスの免許を昨年6月に取得した。

(注3)

Mobitex技術はスウェーデンのテリアとエリクソンが共同開発した移動体データ通信のプロトコルで、伝送速度は8Kbpsまでである。同技術に基づくサービスはスウェーデンが1986年に最初に導入、現在ではノルウェー、英国、フランスなど欧州各国のほか、米国、カナダなどでも提供されている。



KDD RESEARCH



ASIA

COMMENT

<Business Times(1.26) World Telecom Daily(2.9)他>

シンガポールの移動体データ通信サービスはシンガポール・テレコム(現在は100%子会社のページリンクが継承)が1994年7月に最初に導入した。同社のDataRoamサービスは米モトローラの開発したDataTac技術を使用し、19.2Kbpsでのデータ伝送が可能である。ページリンクはST Mobile Dataがサービスを開始した直後にヒューレット・パッカード製のパームトップ・コンピュータとモトローラ製のモデム・カードを使用できる新サービスを発表、両社のつばぜり合いは早くも始まっているのである。まだ立ち上がり期にあるシンガポールの移動体データ市場だが、ページリンクとST Mobile Dataが競争する環境の中、単なるニッチサービスにとどまらない大きな市場へと成長していくのか、今後の推移が注目される。

(岡部 浩一)

マレーシア

TM、94年度の業績発表

堅調な成長で増収(前年比14.3%)増益(同15.4%)を記録。競争激化の中、今後も15%前後の伸びが予想される。

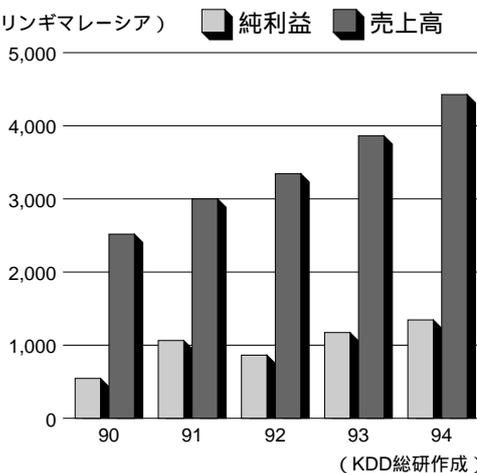
テレコムマレーシア(以下TM)が1994年度の業績を発表した。それによると、総売上は前年度14.3%増の44.9億リンギ(約1,600億円)であり、純利益は15.4%増の14億リンギ(約500億万円)であった。また、地方ネットワークの整備やデジタル化など積極的な設備投資の結果として、資本支出(固定資産に対する支出)は93年の23億リンギ(約814億円)から32億リンギ(約1,140億円)に増加し、95~96年も70億リンギ(約2,480億円)を予定している。また、回線普及率(人口100人あたり)は現在の15%から1998年までに25%に伸びると予測している。

<Asian Wall Street Journal(3.1)他>

COMMENT

TMは現在、第6次五カ年計画(1990~1995年)の下で加入者回線の増設や僻地通信条件の改善などのインフラ整備に取り組んでいる。当初、同計画完遂後、2000年までの目標として回線普及率が20%、および交換設備・伝送設備の100%デジタル化の達成を予定していたが、積極的な設備投資で予想以上に早く達成される見込みである。また、新規参入事業者が地方部より先都市部でのサービス提供に注力する"cream skimming" (いい

テレコムマレーシアの業績



KDD RESEARCH

所取り)に終始しているため、地方部(過疎地)へのネットワークの整備・拡張に尽力せざるをえないITMとしても市内料金の値上げおよび基本料金の見直しにより、事実上のリバランシングを政府に求めているが、未だ認められていない。(加藤 潤一)

タイ

ジャスンミンとTOTがインドで合併

海外での活動が目立つジャスンミンがインド進出を模索。タイ国内事業者TOTを取り込み、インドの市内・移動電話サービスのライセンス応札に参加へ。

ジャスンミン^(注4)はインドの市内・移動電話サービスのライセンス応札に向け、タイの国内事業者TOT(タイ電話公社)と提携することが決定した。ジャスンミンとしては既にスウェーデンのテリア^(注5)をパートナーにしており、さらにTOT、インド現地資本を取り込んだ合併会社を設立し応札へ参加する意向である^(注6)。ジャスンミン、TOT、テリアの3社の出資率は均等になる予定。なお、財閥系企業のシナワトラグループもTOTに提携を要請していた。

< Bangkok Post(2.10) Telenews Asia(2.23) >

COMMENT

バングラデシュ進出など南アジア諸国への進出機会を探るジャスンミンにとって、願ってもないチャンスがやってきた。今回の応札にはインフラの運用経験が問われることとなり、ジャスンミンはタイ国内事業者で経験豊富なTOTの参加を希求していたわけである。TOTとしてもCAT(タイ通信公社)と同様に、直近に民営化を控えており、同応札参加は国内外でのプレゼンス強化に繋がる。(加藤 潤一)

オーストラリア

TCNZ、オーストラリアの移動電話事業に参入

子会社が豪州で積極的に活動を続けるTCNZ。今度は移動電話の子会社を設立しデジタルセルラーサービスを提供。

TCNZ(テレコムニュージーランド)は子会社「Pacific Star Mobile」を設立し^(注7)、オーストラリアの移動電話事業に参入する。テルストラ所有のGSMネットワーク網を利用したデジタルセルラーサービスを提供する。本年4月の運用開始を目指す。

< KDD外ニ事務所 3.1 他 >

(注4)

ジャスンミン(Jasmin International Plc)はタイにおける通信関連のエンジニアリング会社。タイにおいて同社を中心としたコンソーシアムであるTT&Tがバンコク首都圏を除く地域に100万回線を敷設するプロジェクト(地方100万回線計画)を推進している。

(注5)

テリア(Telia)はスウェーデンの通信事業者。93年7月に株式会社化し、旧名称のテレベルケットからテリアに変更した。

(注6)

今回の応札においては外資が最高49%までしか認められていないため、応札への参加に際し地元インド企業との合併が不可欠となる。

(注7)

TCNZの在豪子会社には他に設備の運用保守を行うPacific Star Communications、FAX-VANサービス提供の「Pacific Star Services」などがある。特に「Pacific Star Communications」は1992年のクイーンズランド州政府に続き、昨年、西オーストラリア州政府での6年間にわたる通信ネットワーク運用保守契約を受注している。



KDD RESEARCH



OCEANIA

COMMENT

TCNZは子会社を通しオーストラリアにおける州政府のアウトソーシング契約を次々受注しており、隣国オーストラリア国内で意欲的な活動が続いている。オーストラリアのセルラー電話市場は現在の160万件が2000年までに500万件に加入者が増加すると予想されている程、活況を呈している。同市場への進出は待望されたものと思われる。さらに、オーストラリアは1997年以降に通信の完全自由化を控えており、TCNZの子会社を通じた活動が自由化以後の豪州進出の地盤固めとなっているという穿った見方も出来よう。

また、オーストラリアではセルラー電話に関して2000年までにアナログ(AMPS)からデジタル(GSM)への変更を進めるオーストラリア政府方針もある。そのため、「Pacific Star Mobile」がテルストラのGSMネットワークにおける初のサービスプロバイダーとなったことは業界全体から見れば歓迎されるものと思える。
(加藤 潤一)

テルストラ陣営、マルチメディアの合併会社設立

合従連衡が続くオーストラリアのマルチメディア事業、テルストラ陣営のサービス提供母体となる合併会社が誕生。payTVも2大陣営に集約へ。

テルストラ、ニュース・コープ、オーストラリス・メディア[※]の3社はマルチメディア合併事業の主体となる合併会社「フォックステル(Foxtel)」を設立した。当初の予定より遅れて本年10月にも10~12チャンネルのpayTVの商用サービスを開始し、その他ホームショッピングなどの双方向サービスを加えていく。出資構成はテルストラ、ニュース・コープがそれぞれ40%、オーストラリス・メディアが20%を出資する。同社長にはヨーロッパにおいてMTVネットワークの立ち上げを経験済みのマーク・ブース(Mark Booth)氏が就任する。マルチメディア事業では既にテルストラとニュース・コープが昨年11月に合意しており、今回衛星放送会社オーストラリス・メディアが加わることとなった。

<Asian Wall Street Journal(2.4) Financial Times(3.10)他>

COMMENT

ニュース・コープ傘下の21世紀フォックスとテルストラからその名をとった「フォックステル」の誕生で、テルストラ陣営のマルチメディア事業が本格的に始動する。「フォックステル」設立に際し、既に衛星放送を開始しているオーストラリス・メディアが加わり、相対するオプタス・ビジョンに比べて手薄がちであった番組作成のノウハウが集積される。さらにテルストラとニュース・コープは競合するオプタス・ビジョンから撤退した放送会社セブン・ネットワークとの間で本合併事業への参加を協議している。セブン・ネットワークはスポーツ分野に強くAFLやラグビーの放映に加え、2000年にオーストラリアで開催されるオリンピックの放映権も獲得するなど、その番組作成過程で強力なメンバーとなり得る。なお、payTV業界は当初テルストラ、オプタスの両陣営に加え、2つに先駆けて放送を開始した非通信事業者系オーストラリス・メディアの3つのグループになると目されていた。しかし、オーストラリス・メディアがテルストラ陣営に与くみすることで、結局テルストラ、オプタスの2大陣営に集約されることになっ

(注8)
オーストラリス・メディア(Austlaris Media Ltd.)はDBS(直接衛星放送)およびMDS(Microwave Multipoint Distribution System)の放送免許を持つpayTV事業者で、米国最大のMSOのTCIが26%を出資している。本年1月下旬から豪州初のpayTV放送「Galaxy」を開始している。また、本合併事業を通じ、テルストラとニュース・コープがそれぞれ約8%の資本参加をする模様。





できた。

また、合併会社を通してこうしたペイTVや双方向サービスが提供されることに伴い、テルストラは社内におけるマルチメディア関連事業に関する施策を次々と実行している。本年1月にマルチメディア関連、ペイTV関連それぞれの事業部を統合、「テルストラ・マルチメディア」という事業部を新たに発足させ、事業部の一元化を図った。さらにマルチメディア市場の拡大を目指し異業種や他事業者との連携も視野に入れており、94年11月にはソフトウェア業界のマイクロソフト社と提携、合併会社「On Australia」を設立させてパソコンユーザーを対象としたオンライン情報サービスを提供する予定である。 (加藤 潤一)

マルチメディアを巡るテルストラ、オプタスの2大陣営

	フォックステル(Foxtel) (テルストラ:40%出資)	オプタス・ビジョン(Optus Vision) (オプタス:47.5%出資)
サービス開始時期 & 提供世帯数	1995年10月にペイTVを提供開始、 1999年までに400万世帯	1995年第3四半期に首都圏、1998年末 までに豪州全土の550万世帯の50%以上
総事業費(予定)	当初3億豪ドル(約220億円)、その後 5~7年で10億豪ドル(約740億円)	30億豪ドル(約2,200億円)
提携先 *()は出資率	ニュース・コープ(40%) オーストラリス・メディア(20%)	CATV:コンチネンタル・ケーブルビジョン(47.5%) 放送:ナイン・ネットワーク(5%)
予想提供番組	20世紀フォックスの映画、スターTVなど	提携先放送会社の番組



KDD RESEARCH



EUROPE

欧州委員会

欧州委員会、アトラスの見直しを警告

■ 現行の内容では競争法に抵触するとして、内容の見直しあるいは仏独市場の早期開放を求めている。予備決定発表は5月初旬に。

2月末に開催された情報通信サミットに際して、欧州委員会のファン・ミールト第IV総局長(競争政策担当)は、フランスのロッシ産業郵電貿易大臣及びドイツのレクスロート経済大臣と会談し、フランステレコム(FT)とドイツテレコム(DT)の合併会社アトラスは、現状ではEU競争法(ローマ条約第85条及び86条)に抵触する可能性があるとの見解を表明、アトラス承認には提携内容の変更或いは両国市場の規制緩和が不可欠であると述べた。

欧州委員会は、1994年12月16日に両社からの正式な提示を受け^(注1)、公正競争の観点から審査を開始しているが、ファン・ミールト氏は「この提携が現行の計画で進めば^{注2)} FT / DT両社の自国における支配的地位の強化に繋がる」として提携内容の見直しを行うよう警告、アトラスについての詳細な情報提出を3月6日までにを行うよう求めた。欧州委員会はこれを受けて、5月初旬には予備決定を発表する予定である。

< Financial Times(2.28)、Agence France Press(2.28)他 >

COMMENT

欧州委員会は、特にデータ通信(トランスパックおよびDATEX-P)の統合を懸案事項としている。データ通信分野には既に競争が導入されているが、インフラ部分は両社がほぼ独占しており、競争市場であっても支配的地位の強化は問題であるとの立場をとっている。とは言うものの、欧州委員会の真意は、アトラスの承認と引き換えに両国における代替インフラを自由化し、EUレベルでの自由化に弾みをつけるところにあるものと思われる。欧州委員会は、1994年11月に提示した1995年からの代替インフラ自由化案が却下されたことから、同年末にはCATV網に限定した自由化指令案を提出している。本指令はローマ条約第90条に基づく委員会指令として採択される予定だが、サブシディアリティーを勘案して閣僚理事会及び欧州議会に付議する予定である。欧州委員会としては、本年前半の議長国であるフランス及び盟友ドイツの賛同を取り付けることで、一気に指令成立に持ち込みたいというのが本音であろう。

(青沼 真美)

(注1)

FT / DTによるスプリントの株式取得及び3社連合プロジェクト「フェニックス」については、欧州委員会はまだ正式な通知を受けていない。なお、アトラスに関しては、EU競争法に抵触するとして、既にBTが異議申し立てを行っている。

(注2)

FT / DTはアトラス設立のMoUを1993年12月に締結した。アトラスは、多国籍企業をターゲットにした高度なサービス提供及び顧客窓口の一本化を目的に打ち出されたプロジェクトである。予定されている提供サービスは、専用線、VPN、フルムル、インターネットプロトコル、X.25パケット交換、VSATと、基本音声サービス及び移動体通信を除く主要サービスがカバーされている。



KDD RESEARCH

英国

C&W最近の動向

国際単純再販認可をFCCから取得。Omnesを設立。ドイツでフェーバと提携。NECとアジア市場で提携。NTTとPHSで提携。全世界の移動体子会社を統合。

これまでのところC&WはAT&TやBTが主導するいわゆるスーパーキャリアアライアンスには参加せず、案件ごとにパートナーを選択していく戦略を基本としている。C&Wの最近の主な動きは次のとおり。

<KDD UK, Fintech Telecom Markets(2.2/2.16)他>

1994年12月、CWI英米間国際単純再販認可をFCCから取得

COMMENT

C&Wは次の3つの地域を世界戦略の要としている。第1のプライオリティーをアジアにおいており、そのなかでも香港テレコムを軸とした中国進出がその中心となる。第2はマーキュリーを中心としたヨーロッパであり、EUにおける自由化はC&Wのビジネスチャンスを増大させている。第3はカリブと米国で、100%子会社であるCWIは再販を中心に事業を展開しており、米国における中心的役割をはたしている。

1995年1月、ニューヨークの石油サービス会社Schlumbergerと、石油、ガス業界にグローバル通信サービスを提供する目的でJV企業Omnesを設立した。

COMMENT

C&Wのチーフ・エグゼクティブのジェームズ・ロス氏はブリティッシュ・ペトロリアム出身であり石油業界への人脈もあることから、新JVはこの人脈を活かした営業活動ができるものと考えられる。同様の業界毎のアプローチとしては航空座席予約システムを運営するアマデウスとの提携交渉が進められているようであるが、進捗はみられない。

1995年1月、ドイツでフェーバと提携

COMMENT

C&Wは、英国のマーキュリー、オーストラリアのオプタス、スウェーデンのTele2のように、競争が導入される巨大市場へは、参入機会を捉えて自ら進出することを戦略の基本としており、ドイツでの第2事業者免許取得に向けたこの動きは、この戦略を示す一例といえる。フランスなどEU加盟国に関しては1998年の自由化をにらんでの同様の動きが予想される。

1995年2月、NECとアジア市場で提携

COMMENT

C&Wは、競争が導入されていない市場や市場規模の小さい国へは、その国のキャリアとパートナーシップベースで進出することを戦略の基本としており、アジア各国におけるPTTへのNEC交換機の納入実績を評価し、NECと組むことで今後のアジア進出機会の増大を狙ったものと考えられる。NECにとっても中国でC&Wが築いている政治的影響力を利用できるほか、アジアのC&W関連企業からの交換機受注が期待できる。





EUROPE

1995年2月、NTTとPHSで提携

COMMENT

C&WはNTTの9地域のPHS事業会社に約1000万ポンド(約16億円)を投資して5%の出資を行う。香港での香港テレコムによるPHS実験でのNTTとの協力関係を反映したもの。

1995年4月1日から、イエメン、パキスタン、ソロモン、バヌアツ、日本、オーストラリア、フランス、ブルガリア、ラトビアなど全世界24か国における移動体通信子会社のマネージメントを統合する計画で、将来は分離子会社として上場する可能性もある。20%出資しているフランスのブイーグテレコム(PCN事業)5.6%出資しているドイツのマンネスマン・モバイルフンク(GSM事業)をどう統合するのかが明確にされていない。

COMMENT

C&Wは、ドイツでフェーバと提携しているが、そのフェーバはマンネスマン・モバイルフンクと競合することになるPCN事業者E-PLUSに28%出資しており、C&Wがマンネスマン・モバイルフンクの株式を売却するのではないかとの見方もある。(岸田 隆司)

DTHによる衛星放送受信は約330万世帯

1993年末～1994年末までの1年間の加入者数の伸率は、1994年末現在91.5万世帯が加入するCATVが49.7%であることにに対し、DTHは12.6%に留まる。

コンチネンタル・リサーチ社の調べによれば、1994年末のDTH(注3)による衛星放送受信世帯数は335万9,000世帯で、この1年間の増加率は12.6%であった。このうち329万7,000世帯が単独アンテナ、62,000世帯が共同アンテナで受信している。DTHによる衛星放送受信世帯は全テレビ所有世帯2,229万5,000世帯の15.07%を占める。一方、ケーブル・コミュニケーション協会によれば、1994年末のCATV加入は91万5,592世帯で、この1年間の増加率は49.7%であった。

< New Media Market(2.9) >

COMMENT

DTHとCATVは顧客獲得で競合関係にあるといえるが、いまは市場そのものが成長し始めたばかりであり、単純に現在の数値を捉えてどちらが優位と判断することはできない。ただ、1993年末～1994年末までの1年間の加入者数の伸率はDTHが12.6%であることにに対し、CATVは49.7%と成長の速さに違いがあり、今の傾向が続けば、CATVがDTHを絶対数でも追い抜くであろうことは間違いない。BSkyBなどの衛星放送はDTHで直接楽しむことができるほか、CATVに加入することでも視聴が可能である。BSkyBを例にとれば、1994年6月現在、BSkyBの全視聴世帯の74%がDTHでの視聴であるが、新規視聴者に限ってみれば、ほとんどがCATV経由の視聴となっている。(岸田 隆司)

(注3)
Direct To Home(DTH)とは衛星放送受信装置のこと。



ドイツ

MFS、フランクフルト市に光ファイバー網を構築

1000万ドルをかけて全長10kmのリング状ネットワークを敷設し、今年末の稼働を目指す。非政府系事業者による初の試みとして注目される。

米国のMFS(Metropolitan Fiber Systems)^{注4}が、同社のドイツ子会社を通じ、フランクフルト市から光ファイバーケーブル網を構築する許可を得た。同社は、約1000万ドルを投じて全長10kmのリング状ネットワークを整備し、本年後半からの稼働を目指す。

今回のネットワークに接続されるのはフランクフルト市内の金融機関である^{注5}。市内通信は新設されるネットワーク経由となる他、フランクフルト市外の国内通信およびドイツ国外との通信は、ドイツテレコム^{注5}の専用回線により接続される。

出典Financial Times(3.10)他

COMMENT

MFSは既に同様のネットワークをロンドンでも運用しており、今後もドイツ国内をはじめ、西ヨーロッパ各地に構築を進める。

今回の許可の背景には、ドイツ金融の中心地であり、将来のヨーロッパ中央銀行の所在地でもあるフランクフルト市と市内各企業の焦りがある。彼らは、ドイツテレコムのみに加算者回線設置を依存することで、高度サービスの導入が遅れ、金融センターとしての地位がロンドン等に比べ低下することに強い危機意識を感じていると考えられる。

一方、今回の許可によって、非政府系事業者、しかも外資により初めてサービス提供が行われることとなりドイツの通信市場開放の前進として、一定の評価をすることができる。しかし、サービスの対象がCUGに限られており、ネットワークの規模も小さいことから、ドイツ郵電省の大きな政策転換と言えるかどうかは微妙な状況である。(細谷 毅)

(注4)

MFSは、CAPs(Competitive Access Providers:競争アクセス提供事業者)最大手の一つで、米国では42都市でネットワークを提供している。

(注5)

これら金融機関は、同一事業分野に属する企業としてCUGとみなされている。またドイツでは、1993年の法改正により、長さ25km以下であれば自営ネットワークの構築が認められるようになり、第三者(CUG)へのサービス提供が可能になっている。今回の許可では、CUGの定義が同一の事業分野(今回のケースでは金融)に属する企業にまで拡大されたことが注目される。



KDD RESEARCH



EUROPE

フランス

急成長するセルラー市場

GSMの普及が進み、フランステレコムは年間300%増、SFRは550%増を記録。

フランス移動体通信市場は1994年に急成長を見せた。特にGSMの普及が急速に進み、フランステレコムは年間300%増、SFRは550%増を記録している。売り上げで見ると、フランステレコムの移動体通信部門子会社フランステレコムモバイル(FTM)は、前年比42%増の37億フランであったが、SFRは同比11%増の15~16億フランにとどまる模様である。これは販促活動の一環として行なった、通信料の減免^(注6)が実質的な料金値下げとなったためである。なお、両社とも、黒字転換は1996年末か1997年初頭になるものと見込まれている。

< AFP(95.2.16)他 >

(注6)
1994年4月から新規加入者に対して毎月90分間の通話料を同年12月まで無料で提供した。

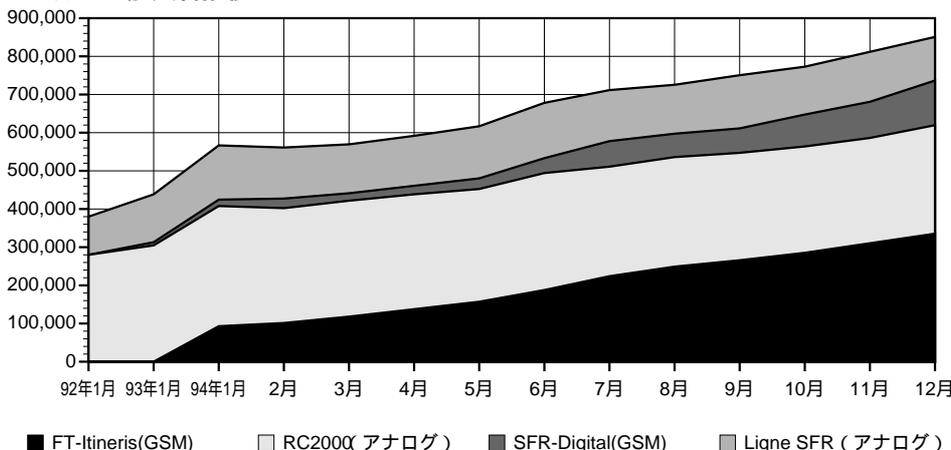
COMMENT

GSMの加入者増は、サービスプロバイダーによるさまざまなプロモーションによって、気軽に利用できるようになった結果であり、競争導入の効果が明確に表れた一年であった。その一方で、FTMに大きく水をあけられたSFRは、フランステレコムの専用線使用料の再引き下げを申請しているほか、代替ネットワークの本格的な利用実現に向けて鉄道事業者SNCFとの交渉を行なっている。

フランスの移動体通信は欧州主要国と比較してもその遅れが指摘されており、これまでも上記の専用線引き下げや新規サービスへの競争導入など、活性化に向けての政策がとられてきた。1996年にはPCN事業者ブイーグテレコムがサービスを開始することもあり、1995年はFTMおよびSFRにとって勝負の年となる。

(青沼 真美)

セルラー加入者推移



■ FT-Itineris(GSM) □ RC200(アナログ) ■ SFR-Digital(GSM) ■ Ligne SFR (アナログ)

KDD総研作成



KDD RESEARCH

CATV経由での電話サービス、認められず

情報ハイウェイ構築に向けてCGVとリネーズ・コミュニケーションが応募したが、優先プロジェクトには選定されず。自由化に対する消極的な姿勢をみせたことに？

1994年11月に政府が募集を開始した、フランス情報ハイウェイ構築に向けてのパイロットプロジェクトの選考結果が発表された。通信省、産業省、財政省及び郵電省から構成される省間委員会は、応募された635のプロジェクト案から49のプロジェクト(注7)を公益試行プロジェクト"Experimentations d'interet public"として選定、資金拠出は産業省及び国立研究開発公社(ANVAR)が行う。ロッシ郵電大臣は、「資金面及び法規制の問題を現時点でクリアしていること」が選定基準となったとしており、リネーズコミュニケーションやCGVが提示したCATV経由での電話サービスの提供は、認められていない。これらは第2候補群に含まれており、実施認否は今後半年以内に開かれる省間委員会での再調整にかかってくる。

<KDD/パリ事務所、Agence France Press(2.28) 他>

COMMENT

2月25-26日にブリュッセルで開催されたG7情報通信サミットにおいて、米国のゴア副大統領が米国通信事業者に対する外資規制の撤廃を本年内に行うと発表、仏独閣僚ともにこれを歓迎している。しかしながら、当然のことながら、あくまでも進出企業本国における市場開放の同等性が条件付けられての規制緩和である。パイロットプロジェクトですら、代替インフラ経由での音声サービス提供が却下されたのでは、レシプロシティの確立どころか、自由化に対する消極的な姿勢を示したと理解されても反論できないような状況である。欧州委員会のファン・ミールト第IV総局長(競争政策担当)も、同サミットにおいて、設備ベースでの自由化に対する各加盟国の消極的な態度を指摘、EU加盟国の大半では自国市場の保護に走る傾向が見られるとの懸念を表明していたが、まさに今回の決定はこの傾向を裏付けるものとなった。

一応、半年以内に開催される省間委員会において再調整が行われることになるが、ここにきてなお消極的な姿勢を見せているのでは、「国際競争における生き残り」は難しくそうである。勿論、フランステレコムは、今春の総選挙後に再開されると言う国内事情を考慮すると、自由化を後回しにして、できるだけ同社の評価額を高くしたい、という政府の意向も斟酌できる。いずれにしろ、総選挙後に誕生した政権が、フランステレコムの民営化、国内レベルでの規制緩和、国際競争への対応と、大きな難題を抱えることだけは間違いなさそうである。

(青沼 真美)

フランステレコム、情報ハイウェイに投資

テリーレポートに応え、今後4年間に10億フラン(約190億円)を投資。

フランステレコムは、同社の情報ハイウェイへの投資を発表した。昨年10月に発表されたテリーレポート(注8)に応え、今後4年間に10億フランをかけてオンラインサービスな

(注7)

リネーズコミュニケーションがフランステレコムと共同で応募した、CATVネットワークを利用したコンピュータ通信プロジェクト "MultiCable" 等が選定されている。

(注8)

元電気通信総局長ジェラルド・テリー氏率いる特別グループが、昨年9月にバラデュール首相に提出した、フランス版情報ハイウェイ実現に向けての指針となるレポート。2015年までに総額1,500～2,000億フラン(約2兆8000億円～3兆8000億円)をかけてフランス全土に光ファイバー網を構築する目標を掲げている。



KDD RESEARCH



EUROPE

どの試験を行う。

投資の約半分は光ファイバー網の整備に使われ、96年末までには5万～10万世帯が光ファイバー網に接続される予定。 <KDDパ^リ事務所、Financial Times(3.10)他>

COMMENT

フランステレコムは、昨年10月のテリレポート発表当時、情報ハイウェイへの投資には慎重な姿勢を示していた。今回の発表でも、計画の詳細は依然不明であり、投資金額もテリレポートを大きく下回っているため、同社戦略に大きな方向転換があったと判断することは早計であろう。

フランステレコムとしては、98年の音声自由化後の生き残りのためにはネットワーク整備が不可欠であることは認識しながらも、民営化審議再開を5月の大統領選挙後に控え、過剰投資という足枷を自らにはめることを避けたい状況に変わりはない。

しかしながら、「技術大国」を自認し、95年前半のEU議長国であるフランスとしては、G7情報通信サミットの一応の成功を受け、フランステレコムの情報ハイウェイ計画を通じて「情報社会」に向けての同国の前進を印象付ける狙いを果たしたとみることもできよう。

(細谷 毅)

オランダ

第2GSM事業者、INGグループに決定

ING、ヴォダホンなどのコンソーシアムMT-2が落札。

昨年12月1日に入札が締め切られた第2GSM事業者ライセンスは、INGグループ、イギリスのヴォダホンなどが出資するMT-2が落札した。なお、応札者は、以下の4グループであった。 <Financial Times(3.16)他>

事業者名	主な出資者と出資比率
MT-2	ING(52%), Vodafon(35%), Vendex(5%) 他
GSM Nederland	DeTeMobil(35%), Athe De Telegraaf, SNT Holding, RCC Group, Starke Diekstra 他
MobiNed	Rabobank(40%), Bell South(25%), Getronics(25%), LCC(10%) 他
NL-Tel	ABN AMRO(30%), Air Touch(25%), C&W(17.5%), Radio Holland Group(10%) 他

各種資料によりKDD総研作成

COMMENT

第一事業者であるPTTテレコムは昨年7月からGSMサービスの提供を開始し、好調な滑りだしを見せている。これに対し、各国に好調な進出を続けるヴォダホンがどのように対抗していくのか、今後注目したい。



オランダにおいては、昨年免許を付与された第二通信事業者「テレコム2」が今年から企業向けサービスを開始するなど、自由化に向けての動きが活発になっている。現在のところ、今回免許を取得したMT-2は、テレコム2に株式譲渡を行う意思がないことを表明しており、PTTテレコムへの対抗勢力として、市内網・移動体の両方に、それぞれ競争事業者が誕生する可能性が高くなった。
(細谷 毅)

イタリア

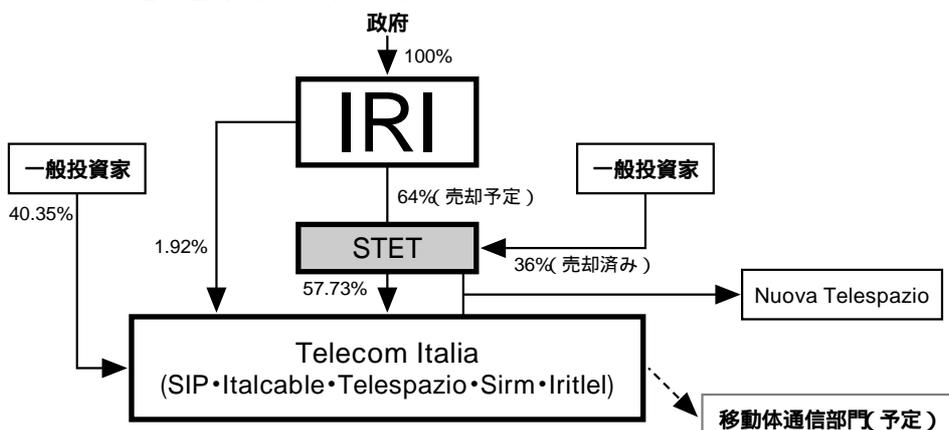
STETの株式売却計画

首相はエネルギー関連のEniの売却を先行させたい意向だが、IRIはSTET株式の売却を強く推す。しかし、政情不安定のため恒例の延期も十分考えられる。

イタリア産業復興公社(IRI)^{注9)}のテデスキ会長は、本年内に同社が保有するSTETの全株式を売却する計画を明らかにした。現在のIRIの持ち株比率は約64%であり、残りの36%は既に市場に放出されている。IRIとしては、4月以降に移動体部門を分社化し^{注10)}、今夏までにはニューヨーク市場への上場を行う意向である。

< Financial Times(2.23)他 >

イタリア電気通信事業者の資本構成



1995年2月現在
KDD総研作成

COMMENT

欧州では、規制緩和の動きと並行して、通信事業者の一部民営化の動きが顕著になっている。1994年には、オランダKPN(オランダPTTテレコムの持ち株会社)やテレコムイタリアの一部株式放出が行われているほか、本年内にはテレコムポルトガルやベルガコムへの民営導入やテレフォニカの政府保有株式の売却が予定されており、ギリシャのOTEの民営化案も再浮上している。また、1996年にはドイツテレコムの株式売却が決定しており、各社ともますます激しくなる競争環境への対応を図るべく、財源確保の一環として、またキャリアアライアンスの実現に向けて、民間資本の導入をすすめている。

(注9)
世界恐慌後に設立された巨大国営企業で、各産業を統括する持株会社の親会社と位置づけられる。

(注10)
本年1月に分社化された「Nuova Telespazio」に続いて、分社化が予定されている。なお、Nuova Telespazioの主要業務は、専用線や公衆網を利用するデータ通信、テレビ伝送、移動体通信サービスのための衛星回線の提供であり、衛星通信に関する競争サービス分野がテレコムイタリアから切り離されている。なお、衛星による音声サービスの提供や全ての衛星回線の保守は、テレコムイタリアが担当する。



KDD RESEARCH



EUROPE

本来STETの株式売却は、1994年内の実施が予定されていた。けれども、同年3月に誕生したベルルスコーニ政権は、汚職疑惑によって同年秋以降政治的不安定を露呈させ、組閣時に打ち出していた国営企業の民営化推進も延期を余儀なくされたのである。結果的には、1995年1月にディーニ新政権が樹立されており、実施能力は同政権の政治的基盤がいかに堅固かにかかってくる。しかしながら、これまでの経緯を見ても、今年夏までに株式売却が実施されるのかどうか、予断を許さないのが現状といえよう。(青沼 真美)

スウェーデン

MFS、事業者ライセンスを獲得

■ ストックホルムにネットワークを構築。本年6月のサービス開始を目指して既にテリアと相互接続交渉を行っている。

スウェーデンの主管庁Post & Telestyrelsenは、MFSコミュニケーションズ AB(以下MFS)^{注11}に対して、電気通信設備の構築及び電気通信サービスの提供を認める事業者免許(フルライセンス)を賦与した。

これを受けて、MFSはSDH技術による光ファイバー網をストックホルム市内に構築、本年6月にもサービス提供を開始する予定である。同社は、既に相互接続契約を締結したテリアのネットワークと接続して^{注12}、国内長距離及び国際通信サービスを提供するほか、国際単純再販サービスの提供も予定している。

<Fintech Telecom Markets(2.16)他>

COMMENT

MFSは、欧州における1998年からの通信自由化を睨んで、既存キャリアから調達した専用線の再販によって世界的な金融センターを接続、企業向けのサービスの提供を目指している。英国では子会社MFSコミュニケーションズLtdを通じてPTO免許を取得しており、ロンドンに光ファイバーネットワークを構築、特に金融機関をターゲットにしたサービス提供を開始している。同社のスウェーデン進出は、英国に次ぐものとなるが、欧州で最も規制緩和が進むスウェーデンへの進出は当然といえる。また、ドイツにおいてもフランクフルト市内にネットワークを構築、積極的な欧州進出を図っている(本号別記事参照)。

また、MFSはスウェーデンにおける5番目のライセンス取得事業者となった。スウェーデンでは、原則的に事業者ライセンスがなくても(音声を含む)通信サービスの提供は可能であるが、ライセンスを取得することによって、他事業者との相互接続交渉の権利を獲得できる。このようなスウェーデンの規制環境を背景に事業者免許の申請が相次いでいる(下表参照)。さらに、政府機関の音声ネットワーク構築プロジェクト(Stattel)の応札資格がライセンス事業者であることから、今後もその動きは加速するものと思われる。

(青沼 真美)

(注11) MFSコミュニケーションズABIは、米国CAPsの最大手であるMFSコミュニケーションズCo.のスウェーデン子会社である。

(注12) 相互接続条件の詳細は明らかにされていない。



スウェーデンにおける電気通信事業者ライセンス交付状況

ライセンス取得事業者	出資者	事業内容
テリア	政府100%保有の 公社	テレヴェルケットが1993年7月に「テリア」として再発足。
Tele2	Kinnevik 60% C&W 40%	1991年にライセンスを取得。 1993年にデータ通信、専用線、国際通信を、 1994年10月に国内長距離サービスを開始。
Dotcom Data & Tele Communication		1991年に専用線サービスの提供を開始。
FTNS Nordic	フランステレコム	1992年設立。企業ユーザーを対象にデータ通信、VPNを提供。
MFS Communications AB	MFS Communications Co. Inc	1995年6月から、市内(ストックホルムのみ)、国内長距離、国際サービスを開始予定。将来的には国際単純再販サービスも提供。

ライセンス申請者*	事業計画
BT Worldwide	1995年1月に、電話サービスの事業者ライセンスを申請。
シンガポールテレコム	ストックホルムでCATV経由の電話サービス提供に関するライセンスを申請している。
Cyberlink Sweden	国際通信サービスのライセンスを申請。
Fonetel Global Communications	企業通信を対象としたサービスライセンスを申請。
Diator Netcom Lokalskingen	無線系のサービスを申請している模様。

* これ以外に10数社がライセンス取得を申請しているが、Post & Telestyrelsenは現在この5件を検討中と報じられている。 KDD総研作成

エリクソン、業績好調

移動体通信部門が昨年に引き続き大躍進。

エリクソンは1994年の決算報告を行った。それによると、総売上は前年比31%増の825億クローナ(約1兆1,220億円)であり、営業利益は同期比85%増の65.4億クローナ(約890億円)、税引き前利益は同じく81%増の56.1億スウェーデンクローナ(約763億円)であった。特に、移動体通信部門の伸びが著しく、同部門の売り上げは同期比73%増の409億クローナ(約5,562億円)を記録している。 <Financial Times(2.10)>

COMMENT

1993年に最大売り上げ部門となった移動体通信部門が、1994年には全体の半分を占めるまでの急成長を見せた。ここ数年来、エリクソンにおける移動体通信事業の発展が著しいが、その背景には従来の陸上移動無線技術と交換機部門のノウハウをうまくリンクさせて、早期に最新技術を導入し、ユーザーニーズに応えることが可能であった点があげられる。また、同社はセルラー事業成功の要因として、ユーザーへの浸透、サービスエリア



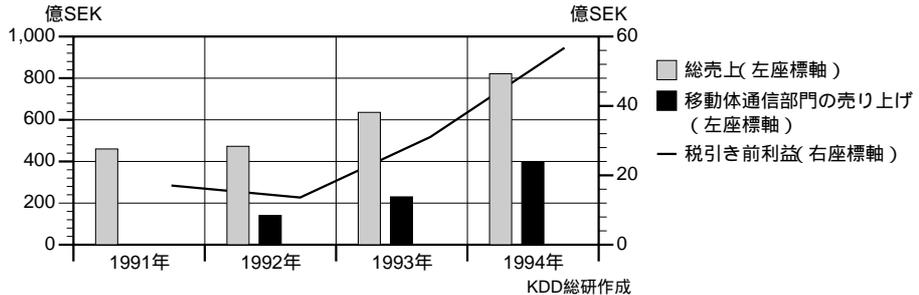
KDD RESEARCH



EUROPE

の規模、電気通信市場の自由化、標準化、料金政策、効率的なネットワーク管理に加えて、新たなビジネスチャンス発掘を指摘、サプライヤーとしてこれらの環境変化に対応しながらシェア拡大を図る意向である。また、現在はシステムの供給を中心に行っているが、今後は端末機器市場にも積極的に参入していく方向にある。
(青沼 真美)

エリクソンの業績推移



フィンランド

ノキア、業績絶好調

赤字部門の売却と海外市場への進出拡張で大幅な増益を記録。

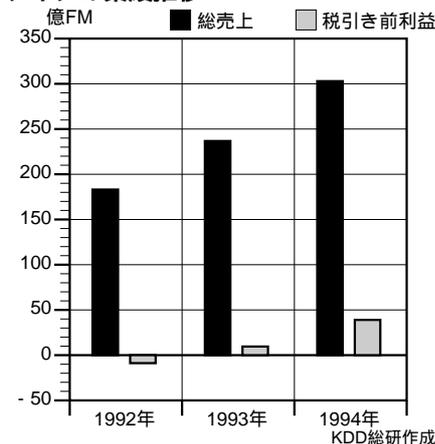
2月28日、ノキアは1994年の業績を発表した。それによると、総売上は前年比38%増の302億フィンランドマルカ(約6,644億円)、税引き前利益は同期比250%増の40億マルカ(約880億円)であった。総売り上げの地域別比率は、欧州が70%、アジア-太平洋市場が24%、北米などその他の地域が6%となっている。

< Agence France Press(2.28) >

COMMENT

1865年に設立されたノキアは、当初は、紙、ゴム、ケーブルなどを主要事業としていたが、現在はグループの90%がエレクトロニクス関連事業となっている。ノキアはここ数年来、

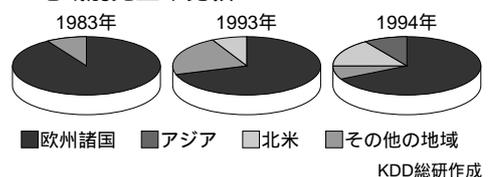
ノキアの業績推移



電気通信事業の比重を高めており、特に移動体通信部門(ノキアモバイル)の成長によって、コングロマリットから電気通信機器メーカーへ華麗なる転身を遂げつつある。

1993年に引き続き、1994年の飛躍的な業績も海外市場での伸びに起因するものである

地域別売上げ比較





AFRICA

が、一方で、グループ全体としてアルミニウム部門を売却するなど、赤字部門の縮小による合理化を並行して行っている。同社は、少なくとも今後2年間は同様の成長が見られるとの自信を覗かせている。
(青沼 真美)

南アフリカ共和国

テルコムSA、民営化へ

■ 株式売却益によって、ネットワーク近代化の資金調達を図る。

パロ・ジョーダン郵電放送大臣は、南ア政府がテルコムSA^(注13)の株式放出を本年内に行う意向であることを明らかにした。同大臣は、一般投資家への売却に加えて、海外キャリアに対する売却を通じた提携関係樹立の可能性も示唆している。

< Fintech Telecom Markets(3.2)他 >

COMMENT

政府は、今世紀末までに60億ラント(約1,525億円)を投資、加入者回線普及率を現在の8%から20%に引き上げるという目標を打ち出している。今回の発表は、ネットワーク近代化に必要な資金を株式売却によって調達したいとする政府の意思表示となっている。
(青沼 真美)

(注13)

1991年10月、郵電庁の電気通信部門が、政府100%保有の株式会社として再編されて発足している。



KDD RESEARCH

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1995 April

.....
お詫びと訂正

本誌3月号、18～19ページの表タイトルに誤りがありましたのでお詫びするとともに、下記の通り訂正いたします。

* 法律発行後1年間(フェーズ2) 1年後

* 法律発行後3年間(フェーズ3) 3年後

発行日 1995年4月20日

発行人 景山 正

編集人 間瀬 敬

発行所 株式会社 KDD 総研

〒163-03 東京都新宿区西新宿2-3-2 KDDビル29F

TEL. 03(3347)6926 FAX. 03(5381)7017

レイアウト・印刷 株式会社丸井工文社



海外販売代理店

KDD UK Ltd.

6F Finsbury Circus House, 12/15 Finsbury Circus,

London EC2M 7EB U.K.

Tel:44-71-382-0001 Fax:44-71-382-0005

KDD Belgium S.A./N.V.

Boulevard du Regent 50, Boite7, 1000 Brussels, Belgium

Tel:32-2-511-3116 Fax:32-2-514-5444

KDD Deutschland GmbH

Immermannstr. 45, D-40210 Dusseldorf, Germany

Tel:49-211-936980 Fax:49-211-9369820

KDD Hong Kong Ltd.

Room 2701, 27th Floor, East Tower, Bond Centre,

89 Queensway, Central, Hong Kong

Tel:852-525-6333 Fax:852-868-4932

真韓国書 (JIN HAN BOOK STORE)

大韓民国 Seoul 特別市中区巡和洞 1-170 Samdo Arcade 12

Tel:82-2-319-3535 Fax:82-2-319-3537

海外新聞普及(株)(OCS)

〒108 東京都港区芝浦2-9

Tel:03(5476)8131 Fax:03(3453)9338