

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1995 May

5



CONTENTS

第一部 巻頭特集 キャリアアライアンスの動向 3

第二部 各国のテレコム情報 10

AMERICAS

《北米》

- 電気通信改革法案、上院商業科学運輸委員会を通過 10
- 期日指定のMFJ撤廃を取り止め。RBOsによる新規市場への参入要件として地域電話ネットワークの開放を義務づけ、子会社分離要件などのセーフガードを課した。
- スプリント、CATV3社のJV、地域電話サービス提供計画を発表 16
- 地域電話サービス提供に向け、今後3年間で44億ドルを投じる。内21億ドルはPCS免許に対する支払に。TCGも参加の見込み。
- フロンティア(旧ロチェスター・テレフォン)、ALCを買収へ 16
- 今後の業界再編を睨んだ買収。LDDSに続く全米第5位の長距離通信事業者に。
- クレイグ・マッコー、Nextelに資本参加 17
- 今後6年以内に最大で11億ドルを出資。マッコー氏はNextelの役員に就任し、同社の戦略策定部門を統括する。今後はビジネスユーザーをターゲットにする。
- FCC、北朝鮮との間のサービス提供再開を告示 19
- 国務省の要請を受けて再開へ。AT&Tの他、IDBも認可申請。
- 競争の進まないLATA トールサービス 20
- イコール・アクセスの未導入、高過ぎるアクセス・チャージ等により競争が進展しない一方、RBOsは独占する市内サービスの提供地域拡大をはかっている。
- CWI、米加間の全てのサービスにノドミナント規制を求める 20
- BCEとは直接出資関係を持たないため関連会社にはあたらなとして、単純再販を含む全ての米加間サービスについてノドミナント規制を求める。
- USウェスト、事業部門の分割と新株発行を計画 22
- 中核事業の地域電話事業と移動体通信やマルチメディア事業を切り離し、株式評価額を上げる。
- RHCs7社、ベルコア売却へ 23
- ベル系地域電話会社同志の競争を象徴する事例といえる。
- 《カナダ》
- ベル・カナダ、97年までに1万人の人員削減へ 24
- さらなる業績の悪化を見込み、市内電話料金の値上げ、CATV事業への参入を求める一方で、レイオフを含む人員削減へ。
- 《中南米》
- ヒューズ、中南米諸国へ衛星放送事業を拡大 25
- 中南米の企業と5億ドルを投じて合弁会社を設立。ヒューズは新会社の株式の50%を取得。2000年までに1,000万加入獲得を目指す。

ASIA

《アジア全般》

- 東南アジア7カ国の通信関連企業が集結 26
- 東南アジア7カ国25の通信キャリア・メーカーが協議体を設立。地域内の通信に関するガイドライン設定や人材育成で連携。アジア域の通信状況の改善にも一助。
- 《韓国》
- 超高速通信基盤構築計画、最終決定 27
- 総投資額5兆672億円余りの95%を民間資本で賄い、2015年完成を目的に、公共機関用と民間用の2つに分け、それぞれ3段階で推進する計画である。
- 《中国》
- セルラー電話の加入者数、150万件を突破 29
- 94年末現在の加入者数は約157万件と、全年末の2.5倍に達した。このうち広東省が最大の約50万加入を占める。聯合通信も本年夏にGSMを開始の予定。
- 《香港》
- PCS免許、入札締め切り 30
- 6件の次世代移動体電話サービス免許の取得を目指し、14グループが応札。テレコム・ユニソースなどの欧州勢、中国の聯合通信も名乗りを上げた。
- 中国政府、域内通信の新規参入を認める 31
- OFTAは香港テレフォンと新規事業者3社に本年7月1日から15年間有効な免許を付与へ。しかし、承認の遅れから3社のサービス開始は遅れる見込み。
- 《インドネシア》
- ドイツテレコム、サテリンドに25%出資 32
- 子会社のデモビルを通じて5.9億米ドルを投資へ。ドイツテレコムと最後まで争ったC&Wは、デモビルが取得する株式の半分を買収する可能性も。

《インド》

- ヴォダフォンがGSM提供事業者から撤退 33
- インド南部マドラスにおけるGSMサービス提供の合弁事業への出資を断念。代わりに米国エアタッチが出資することに。

OCEANIA

《オーストラリア》

- セルラー電話市場の現況 34
- セルラー電話市場で3社が熾烈な争い。デジタル方式への移行で一層加熱に。
- 大手の再販事業者、海外キャリアとの提携を模索 35
- 大手の再販事業者AAPテレコミュニケーションズが昨年のMCI撤退に伴い、戦略的パートナーの発掘に躍起。97年の通信完全自由化を睨み、生き残りをはかっている。

EUROPE

《英国》

- CATV事業者、1994年の業績発表 36
- 各社ともネットワーク拡張に体する投資が響いて赤字を計上したが、売上は飛躍的な伸びを見せた。成長市場として評価は各社の株式上場にとってプラスに。
- テレセンシャル、新規事業者と相互接続 37
- エナジス・スプリントを選択。CATV事業者によるBT・マーキュリー以外との相互接続としては初のケースに。

《ドイツ》

- 新電気通信法の概要発表 38
- 98年まではドイツテレコムの独占維持、その後は一定の基準を満たせば事業者数を制限することなく免許を与える。
- ユニソース、GSMプロバイダTMGを買収へ 39
- 子会社のユニソースモバイルを通じ、80%の株式取得。

《フランス》

- CGE、ユニワールドとジョイントベンチャーを設立 39
- ヴォダフォン、SBCに続く強力なパートナーを獲得。ユニワールドも、新会社設立で自由化後のフランス進出への準備を進める。
- フランステレコムの計画協定、正式調印 40
- 95~98年度の基本方針として海外投資の強化を掲げる。民営化問題は先送り。

《スペイン》

- 政府、テレフォニカ株式を売却 41
- 欧州他キャリアの株式放出との兼ね合いで、市場放出のタイミングが重要に。

《イタリア》

- BT、イタリア進出 42
- 現地企業と設立する合弁会社を通じて企業内通新サービス市場に参入。
- オリベッティ、サービス市場に本格進出 43
- ベル・アトランティックとの合弁会社を通じて、企業内通信サービスを提供。電気通信サービス市場へ本格参入の構え。

《ベルギー》

- USウェスト、テレネットフランダースに参加 44
- フランドル地方政府が設立するJVの株式を取得する。ベルガコムに対抗する第2事業者に。

《スウェーデン》

- テリア、1994年の業績発表 44
- 移動体での値下げ競争などが響いて減益に。競争対応の資金源確保を担うテリアとしては政府に株式放出圧力をかける絶好の機会に?

《ロシア連邦》

- ロシアのセルラー電話市場 46
- 95年現在77件の事業免許が付与され、加入者数は6万加入。今後NMT-450及びGSM方式の普及を計る計画である。

AFRICA

《南アフリカ共和国》

- 海外キャリア、インフラ整備に進出 47
- アフリカ大陸の最大市場で通信事業者の株式放出および海外事業者との戦略的提携の可能性が発表されたことを受けて、各国キャリアが触手を伸ばす。

キャリアアライアンスの動向

94年11月、欧州電気通信閣僚理事会は、98年にEU域内の全ての電気通信設備に関する規制を撤廃する決議を採択した。これは、通信の世界において国境が消失し、文字通りの「ボーダーレス」な状況が出現することを意味する。98年の完全自由化まで残り3年を切った今日、過去に独占を謳歌してきたEU各国のキャリアは、今や生き残りのための方策を必死で模索している。

キャリア同士の提携、キャリアアライアンスもそうした生き残り策の一つである。後述する欧米を中心とした事業者の他にも、95年1月にはASEANの通信事業者が多国籍企業にサービスを提供するための合弁会社を設立することで同意するなど、アライアンスを巡る動きはますます活発になっている。最近、ドイツにおいてBTがコングロマリットVIAGと合弁会社を設立したように、自由化を見越して第2事業者を目指す現地企業と提携するケースも多い。また、今までは国営であった東欧や旧ソ連などの地域にも、民営化および外資導入と軌を一にして、アライアンスの影響範囲が面的な広がりを見せる可能性がある。

また、キャリアアライアンスのもう一つの側面に、顧客のニーズの高度化への対応がある。今日、「多国籍企業」という言葉がほとんど意味を持たなくなるほど企業活動は多くの国にわたるようになり、ますます複雑・高度なネットワークが必要不可欠となっている。ネットワーク構築後の運用・保守を行っていくことも、ユーザ自身ではますます困難になってきている。

こうした状況に対応するため、各キャリアはどのような道を歩んできたのか。以下では現在のアライアンスの動向について概観してみたい。

各アライアンスの事業展開

(1) コンサート：BT、MCI

21世紀に生き残れる通信事業者は世界で数社であろう……。バランスBT会長のこの言葉を裏付けるかのように、BTは積極的な戦略を打ち出して来ている。91年9月、BTは新会社「シンコーディア (Syncordia)」の設立を発表した。シンコーディアは、多国籍企業向けの国際通信システムを一元管理することを謳い文句にしており、かねてから進んでいた「パスファインダー」計画を具体化させたものであった。同社のネットワークは、世界の各都市にノードを設置し、管理は世界3ヶ所のコントロールセンターで行う構成となっていた。因みに当時のネットワークマネジメントシステム (BTが開発) には既に「コンサート」の名前が使われている。

シンコーディア設立にあたってはドイツテレコム(DT)、フランステレコム(FT)といったキャリアとの提携が噂されていた。しかし、EUと欧州委員会の承認がネックになりそうなこと (ローマ条約の競争関連条項に抵触する可能性) さらにはDTとFTによるユーネットコム設立 (後述) もあり、結局BTは単独で事業を展開することとなった。

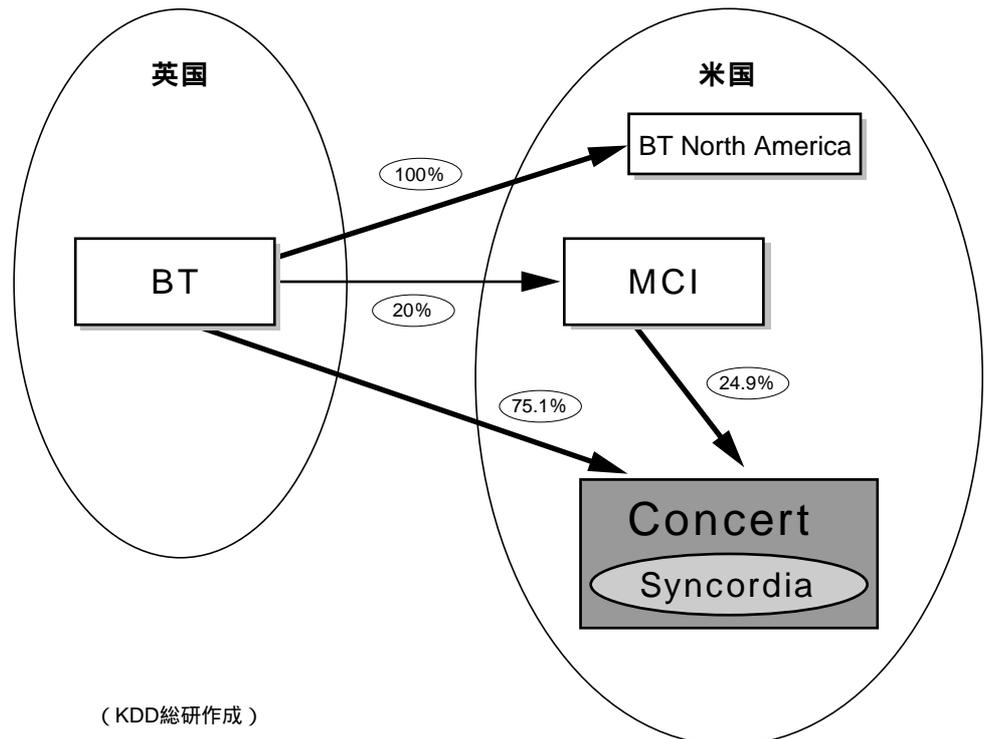
シンコーディアは見込み通りの成果をあげられないまま、2年経たないうちに大きな転機を迎えることとなった^(注1)。93年6月、BTはMCIとの提携を発表する。2社によるJVを設立しサービスを提供するとともに、BTはMCIの株式を20%保有する、大胆とも言える内容であった。販売については南北アメリカ大陸をMCIが、その他の地域をBTが担当、シンコーディアは新JVに吸収されることになった。

その後の1年程の期間に、この提携について米国、欧州両方の規制機関の判断がなされた (コラム参照)。提携自体は認められたものの、活動について厳しい制限がつけられたことが注目される。

現在、BT/MCIの提携は (図1) のような構成になっている。BTはMCIの株式を20%保有しており (43億ドルを投資)、MCIの15名の取締役のうち3名を送り込んでい

(注1)
93年6月の時点で、ユーザーは欧州系の5企業のみであった (米国企業はなし)。

図1 BTとMCIの提携



コンサートに対する承認内容

米国司法省は94年6月15日、MCI及びMCIがBTと新たに設立するJVコンサートに対する反トラスト法訴訟を起こし、同時にこの訴訟取り下げの和解内容を定めた同意判決案(proposed consent decree)をワシントン連邦地裁に提出した。有効期限を5年間と定めたこの同意判決案は、BT/MCIの戦略提携を条件付きで認めるものであり、以下を骨子とする条件を課している。

・BTのサービスを利用して、MCI及びコンサートが米国で通信サービス及び高度サービスを提供する場合、サービス提供の条件、国際計算料金、サービスの運用状況に関する詳細な情報を米国で公開しなければならない。

・93年12月1日までに英国でライセンス申請した全ての米国外事業者が、国際単純再販免許を獲得し、かつ、国際単純再販免許を英国で獲得した全ての米国外事業者が、一律、無差別、かつ公開された接続条件及び技術条件でBT国内網と接続の機会が与えられ、疎通トラフィックに対する制限なく国際再販事業を営むことが可能にならない限りは、MCI及びコンサートは、BTが英米間国際単純再販を行うための設備及びサービスを、BTに対し提供してはならない。

94年7月14日にはFCCがBT/MCIの資本提携を承認した。これは、BTによるMCI株式の20%取得が米国通信法第310条(d)項に定める無線局免許の移転または譲渡に該当しないこと、また同条(b)(4)項に定める外資規制に抵触しないことを確認したものである。しかしながらFCCは、BTがMCIを(他米国キャリアに対して)優遇する可能性を指摘、先の司法省による同意判決案に加えてMCIに主に以下の様な条件を課した。

・全ての214条認可にBTから「特別措置」(special concessions)を受けることを禁ずる条項を加えなければならない。

・BTがMCI、コンサートのために提供または保守する設備、サービスについて報告しなければならない。

・英米間ルートに関するMCIの報告義務を強化する。

・BTがコンサートに対して基本サービスの提供に関する「特別措置」を与えない旨書面で受け取らなければならない。

・英米間トラフィックのルーティングや計算料金に関するBTとの全ての契約、協定、取り決めに公衆電気通信事業者局に提出しなければならない。

またBT/MCIの合併企業協定で定められている営業区域の棲み分け(MCIが北米および南米を、BTがそれ以外を担当)に関しては、米国市場で既に十分な競争が行われていることから、FCCは反競争的な意味において大きな影響はないとの判断を下した。

欧州委員会は、(1)BTによるMCI株式20%の取得及び(2)BT/MCIによるJV「コンサート」の設立を認める決定を94年7月28日に行った。この決定は2000年11月16日まで有効である。

欧州委員会は、(1)についてはBTがMCIを支配できないような条項がBT/MCIの戦略提携協定に盛り込まれていることから、競争阻害行為の禁止を定めているローマ条約第85条第1項及びEEA協定第53条第1項に抵触するものではないと判断している。(2)については、BTが排他的にEEA域内でコンサートのサービスを提供する協定の条項(MCIがEEA域内でコンサートのサービスを提供できない条項)が、BT/MCI間で本来行われるべき競争を阻害するとして反競争的と判断された。しかしながら、欧州委員会は、BT/MCIの戦略提携に基づくコンサートサービスの実現によってもたらされるユーザーにとってのメリットが、競争阻害によるデメリットよりも大きいと判断し、EEA域内であってもユーザーが希望すればMCIからでもコンサートサービスを調達できる確約を得たうえで、ローマ条約第85条第3項及びEEA協定第53条第3項に定められた適用除外条項にあてはまるとした。

る。親会社同士が資本関係を持つのがこの提携の特徴である。

両社は提携時の合意に基づき、JV「コンサート」を設立した。10億ドルの出資の内訳はBTが75.1%、MCIが24.9%となっている。コンサートはJVの名前であるとともに同時にサービスの総合的名称にもなっている。

BTの米国子会社として設立されたBTNA(BT North America)については、94年1月にMCIがその資産を1億2,500万ドルでBTから買収した。将来の位置づけについては不確定な要素も多いが、BTの北米での拠点として存続するようである。

BTは94年4月にはノルウェーテレコム(現テレノール)と、94年9月にはテレコム・フィンランド、テレ・デンマークとコンサートのサービス提供について合意した。既存の現地キャリアと手を結ぶこの選択は、単独進出の限界から方向転換したものと見えよう。



『キャリア
アライアンスの動向』

(注2)

スプリントとの提携解消の原因は明らかではないが、サービス品質について顧客の不満が高まっていたと一般に言われている。

(注3)

フランス最大のCATV網保有事業者の親会社であり、第2GSM事業者でもある。

(2) ユニソース：テリア、オランダPTT、スイスPTT、テレフォニカ

このアライアンスの起源は、スウェーデンのテレベルケット（現在のテリア）とオランダPTTによるユニコム(Unicom)設立の発表（91年10月）まで遡ることができる。これはシンコーディア設立とほぼ同時期で、キャリア同士のアライアンスとしては最も古いものと言えるであろう。この時点で両社はすでに衛星通信サービスのためのJVであるVesatelを設立していたが、これを子会社のユニソースサテライトサービスとして取り込みつつ、シンコーディアに近いコンセプトで種々の高度サービスへの進出を計画していた。

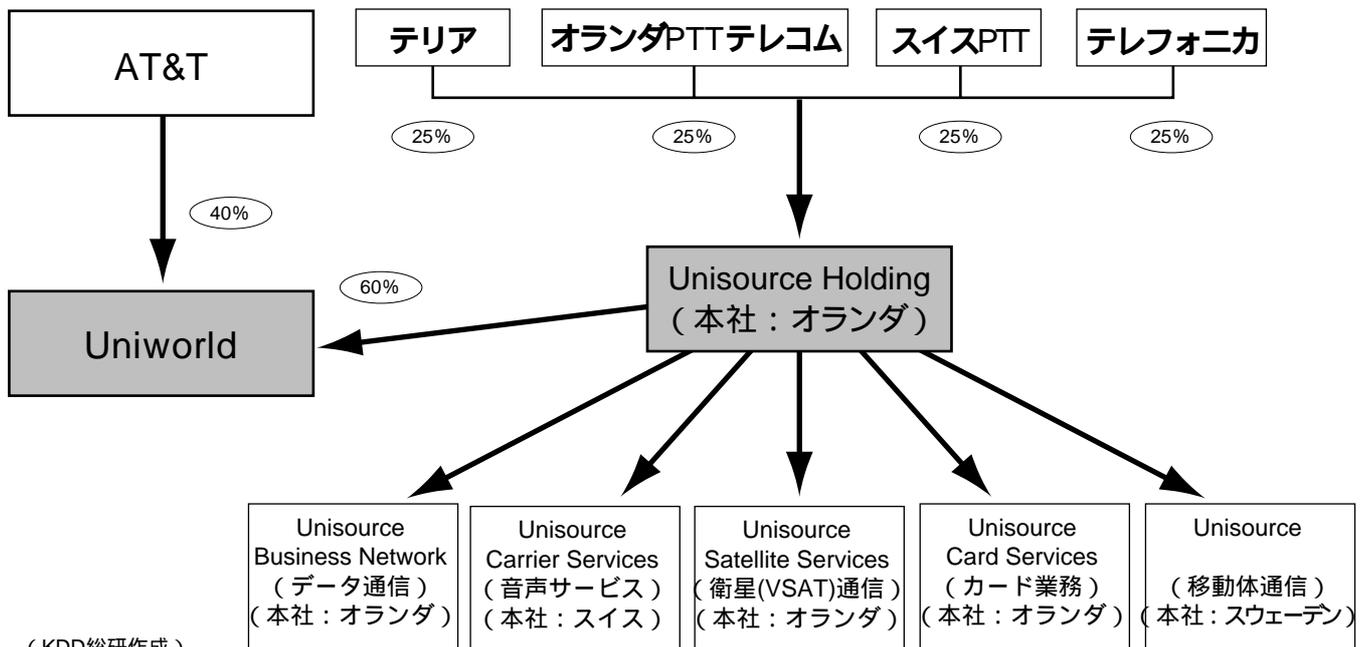
これら2キャリア出資によりユニソースとして正式に発足したのは92年6月で、本部はオランダのホーフドルプ市に置かれた。発足と同時にスプリントとの接続を開始したが、その後93年8月にはスプリントとの提携関係は解消されている(注2)。

ユニソースに3番目に参加したスイスPTTは、92年10月にまずユニソースサテライトサービスの株式33%を取得していたが、その後連邦議会の承認を得て93年1月にはユニソース本体へ正式に参加した。

93年12月には、スペインのテレフォニカもユニソース参加を表明、95年1月には手続きを完了している。また、94年9月には、ユニソースはワールドパートナーズへの加盟を発表した。テレフォニカの参加とワールドパートナーズへの加盟によって、欧州の中小キャリアの生き残りのために発足したユニソースはヨーロッパ大陸全般をカバーする文字通りの「汎欧州キャリア」となると同時に、世界的なアライアンスの動きに取り込まれていくことになる。94年12月、ユニソース60%、AT&T40%の出資でJV「ユニワールド」を設立することが発表され、ユニソースは一層ワールドパートナーズ陣営との結び付きを強くする姿勢を打ち出している。また、ユニソースはスウェーデン及びドイツのGSMプロバイダ買収、フランスのCGE(注3)との提携など、ワールドパートナーズ参加発表後も積極的活動を行っている。

ユニソースの現在の構成は(図2)のようになっている。ユニソース本体(Unisource Holding)は持ち株会社であり、サービス提供は傘下の子会社が行っているのが特徴である。

図2 ユニソース



(KDD総研作成)

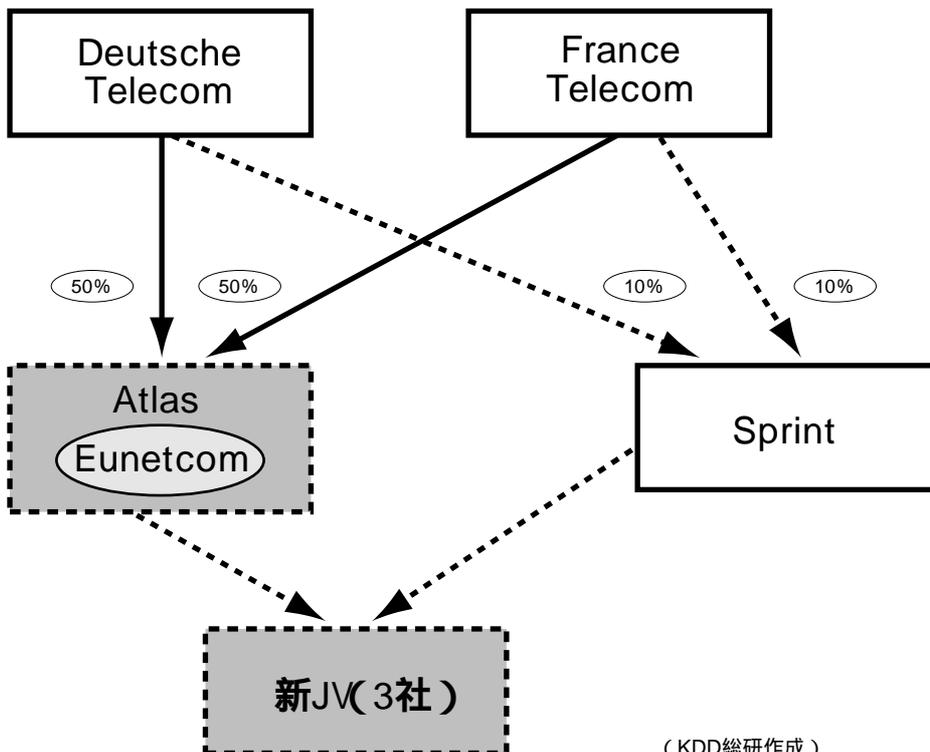
(3) ドイツテレコム・フランステレコム(アトラス) スプリント

1992年3月、BTによるシンコーディア計画に遅れること約1年を経て、ドイツテレコム(DT)、フランステレコム(FT)による合弁会社ユーネットコム設立が発表された。その後の歩みはややゆっくりしたもので、正式発足は93年9月、専用回線を利用して商用サービスを開始したのは94年7月となっている。

93年12月には両社による合弁会社「アトラス」の設立が発表された。現在も、アトラスについては欧州委員会の審査が行われている。これは、DTとFTがそれぞれの本国で(特にデータ通信の分野において)支配的地位を占めていることが、ローマ条約の競争関連条項に抵触するかどうか問題となっているためである。承認のためにはドイツ、フランスの通信市場開放が必要であり、特にフランスについてはシラク新大統領がどのような政策を打ち出していくのが注目されている。一方ドイツでは先般新通信法の骨子(案)が発表され、免許付与に際して事業者数の制限を行わない内容であったことが、アトラス承認のためのプラス材料として評価されると予想される。なお、ユーネットコムは発足後のアトラスに吸収されることになっている。

ユーネットコムは着実にユーザを増やしていったが、やはりBTに対抗するためには米国キャリアとの提携は不可欠であった。94年6月、DT、FTとスプリントの3社は戦略的提携樹立を発表した。これら3キャリアの提携は(図3)のようになっている。DTとFTはスプリントの株式を10%づつ保有する。また、この2社は折半出資でアトラスを設立し、さらにスプリントとの3社で新たな合弁会社を設立することになっている。

図3 DT、FT、スプリントの提携



(KDD総研作成)



『キャリア
アライアンスの動向』

(4) ワールドパートナーズ：KDD、AT&T、ST、ユニソース他

ワールドパートナーズは、93年5月のMCI・BT提携と同時期に構想が発表され、93年9月にはワールドパートナーズカンパニー(WPC)が米国に設立された(KDD、AT&T、シンガポールテレコム(ST)の3社が子会社を通じて出資。これら3キャリアは一般の「メンバー」に対して「コアメンバー」と呼ばれている)。ワールドパートナーズは、各国のキャリアがWPCと協定を結ぶことで成立しており、93年12月にはKDD、AT&T、STの3社が協定締結した。

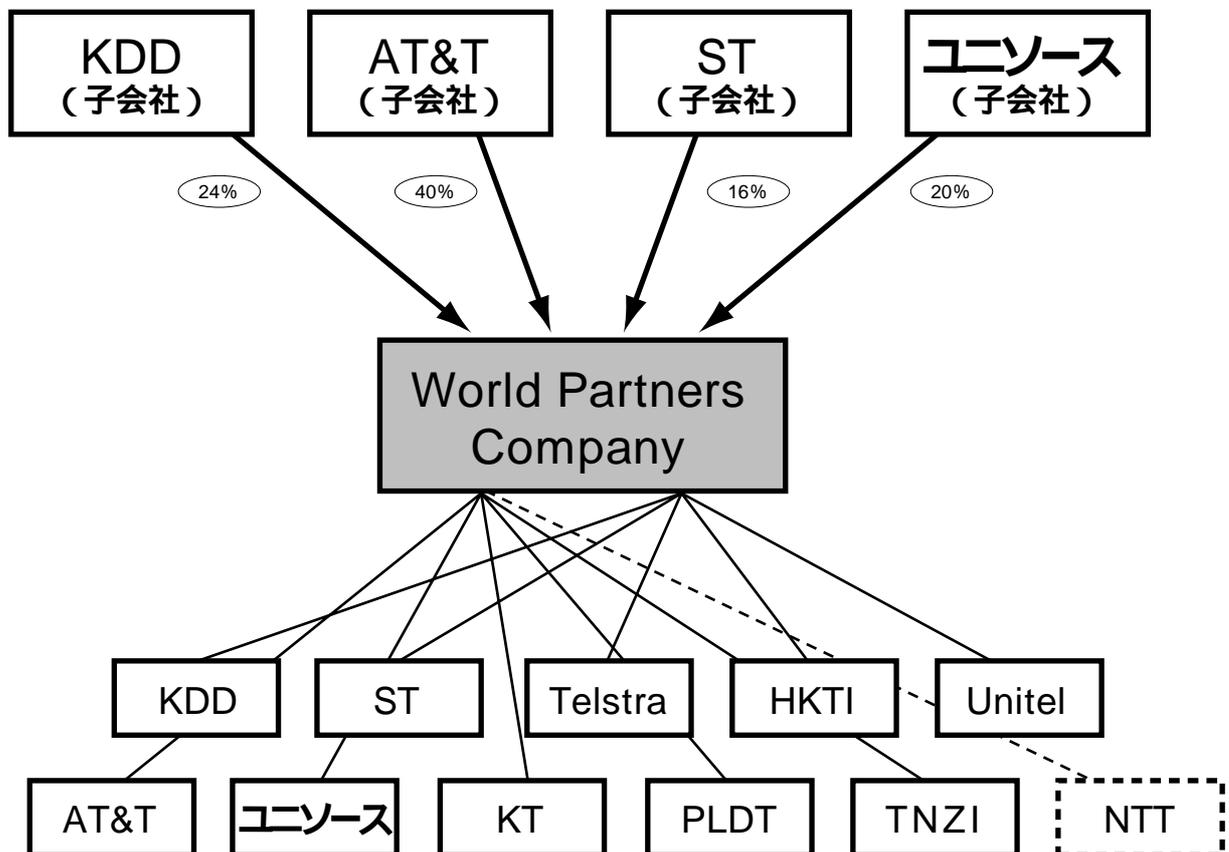
ワールドパートナーズは、(図4)のような形態となっている。このようにキャリア本体の出資を伴わない提携となっている背景には、新規参加を容易にし、サービス提供開始までのリードタイムを短くする狙いがある。また、各国での営業活動は、各国の事情を一番良くわかっている現地キャリアに任せるのが良いという考えを基本方針としているのも特徴である。

94年4月には最初のサービスであるWS-VNS(World Source-Virtual Network Service：VPNサービス、WSはサービスの総合的名称)の提供を開始し、94年6月にはWS-PL(Private Line)、WS-FR(Frame Relay)の2サービスが加わった。また、WPCとAMAを締結してメンバーとなるキャリアの数も順調に増えている。HKTI(香港)、KT(韓国)、PLDT(フィリピン)、TNZI(ニュージーランド)、Telstra(オーストラリア)、Unitel(カナダ)といった各国を代表する多くのキャリアのみならず、94年9月にはユニソースも加わっている(注4)。さらに95年3月、6か月間の試験サービス(VNSのみ)であるがNTTも参加を表明している。

(注4)

ユニソースは、KDD等と同様WPCに直接出資するコアメンバーとなった。将来はAT&TとのJVであるユニワールドを通じての参加となることを決定している。ワールドパートナーズへの出資比率は、ユニソースの加入で図4のようになった。

図4 ワールドパートナーズ



(KDD総研作成)

今後の展望

キャリア間の協調関係を前提に発展してきた国際通信の世界において、アライアンスの歴史は浅く、国際的なルール作りもまだなされていない。今後参考にされると考えられるコンサートのケースにおいて、米国がアライアンスを組むキャリアに厳しい報告義務を課す一方で、英国市場の開放性について考察を加え、判断基準としていることは興味深い。相手国の市場解放を問題とする姿勢は、米国企業の進出のための方便であるという見方をされることもある。しかし、市場開放（国内ネットワークを含む）が行われていない国でボトルネック支配力を持つキャリアが米国キャリアと排他的に提携することが、米国内の競争をむしろ損なうものであると危惧することは理にかなっている。そこには、単純に規制緩和を善とするのではなく、真に消費者の利益になる枠組み作りを追求する姿勢が垣間見られるといえるだろう。

今後は次の2点が特に注目される。第一は、欧州委員会および米国FCC、司法省がDT、FT、スプリントの提携にどのような判断を下すかである。米国司法省とFCCがコンサートを認めたのは、英国の自由化が進んでおり、市内部分のBTのボトルネックが解消しつつあると判断したためであるが（コラム参照）にもかかわらず厳しい制約を課すことで競争を阻害するような行為を予防しようとしている。DTとFTの場合には、それぞれがボトルネック支配力を引き続き持ち、市場の閉鎖性も簡単には解消されそうにないことを考えると^(注5)、より一層厳しい条件を課されると予想される。ドイツにおいては第2事業者の事業展開とその規制環境が、フランスにおいてはシラク新大統領の政策が注目されるが、国内ネットワークへの競争導入を含む大幅な自由化が行われない限り、アトラスのクリアすべき課題は多い。

第二はアライアンスの仕組みそのものの変化である。前述したように、単独進出となったBTのシンコーディアは結果的に失敗し、米国キャリアであるMCIと組むことを選択した。しかし、この提携にしても2社のみで全世界にサービスを提供することは断念して、ヨーロッパ等で各国の現地企業を営業活動のために利用する方向に傾きつつある。今後、既存のアライアンスがますます先鋭化し、強力かつ排他的提携によってブロック化が進んでいくのか、それとも各国キャリアの協調体制を生かした事業展開が行われていくのか、ますます注目されると言えるだろう。

(注5)

ドイツにおいては、98年以降は数の制限を行わずに免許を付与する方針が先般発表されたが、CATV等の代替インフラを使ったサービス解禁は従来のスケジュール通り98年のままである。また、フランスにおいてもCATV経由の電話サービス提供が、パイロットプロジェクトにも関わらず認可されなかった例がある。

(注6)

相手国にも同様の開放を要求する、レシプロシティーの考え方をとっている。

英国の自由化政策

91年3月に英国貿易産業省から発表された'Competition and Choice: Telecommunications Policy for the 1990s'は、それまでのBT、マーキュリーによる複占体制を終了させ、国内通信については新規の設備ベースの通信事業者の参入を可能にした（設備ベースの国際通信サービスについてはBTとマーキュリーの複占）。また、専用線について、いわゆる公-専-公の形態を条件付きながら^(注6)認めた。さらに、BTに対してはプライスカップによる規制を行い、相互接続についてもモイコールアクセスの保証やアクセスチャージの導入を行った。

設備ベースの自由化によって、CATV事業者は電話事業との兼業が認められるようになり、既存の電話サービスのボト

ルネックとなっているBTの市内電話網独占は崩されつつある。その際、CATV事業について外資規制を設けなかったことから、特に米国を中心とした海外企業の進出も活発になっている。95年1月1日現在、CATV電話加入数は約720,000であり、オフピーク時の通話料無料サービスなどを武器に94年初に比べて倍以上に増加している。

EU諸国ではスウェーデンと並んで市場開放の進んだ英国において、北米の先端技術とノウハウを持つCATV事業者がBTの独占を崩しつつ競合していることは、英国の開放政策を内外にアピールするとともに、国際競争力を保持することにも役立っている。



電気通信改革法案、上院商業科学運輸委員会を通過

■ 期日指定のMFJ撤廃を取り止め、RBOCsによる新規市場への参入要件として、地域電話ネットワークの開放を義務付け、子会社分離要件などのセーフガードを課した。

3月23日、「1995年電気通信競争及び規制緩和法案(=Telecommunications Competition and Deregulation Act of 1995)」が上院商業科学運輸委員会を17対2の圧倒的多数で通過した。本法は、全ての電気通信市場に競争を導入し、規制された市場から競争的で非規制の電気通信市場へと秩序ある移行を促しつつ、公共の利益、利便、そして必要を適えることを最終目的としている。本法は全ての電気通信市場に競争を導入することにより、プライベート・セクターを動かし、高度の電気通信/情報技術とサービスを全米国民に提供するための国家レベルの政策枠組みを確立することを意図している。したがって本法の構成も、表1に示すように、まず始めに電気通信市場、特に地域電話市場への競争導入を規定し、次に公共の利益を損なうことなく現行の競争制限的な規制を排除し、公正競争を現出するための基本的な枠組みを規定している。以下に事業者間の

利害が交錯する重要事項を中心に本法案の概要を紹介する。

特に本年1月に共和党原案として上院で回覧された時点から大きく変更された点としては、RBOCs(ベル系地域電話運用会社)に課されているMFJ(1982年修正同意判決)を法律発効後3年経過後に原則廃止する、いわゆる期日指定での事業別規制撤廃を撤回し、RBOCsが事前に地域電話ネットワークを開放し、競合事業者が実際に地域電話市場参入していることや子会社分離等の参入要件を義務付けたことである。また、1984年CATV法に定めるCATV/電話事業兼営禁止規定を撤廃し、地域電話会社による電話営業区域内での映像サービスの提供や、CATVオペレーターの買収を可能とした。またCATV会社に課している厳格な料金規制を事実上撤廃する方針を示し、特定の事業者が競争優位を得ないように配慮している。

表1 1995年電気通信競争及び規制緩和法案の構成

第1条 略称	第11編 競争制限の除去
第2条 目次	副題A 制限の除去
第3条 目的	第201条 参入障壁の除去
第4条 目標	第202条 衛星放送サービスへの州税及び地方税の制限
第5条 事実認定	第203条 ケーブル及び電話会社相互所有制限の除去
第6条 1934年通信法の修正	第204条 ケーブル法改革
第7条 他の法律への影響	第205条 電柱共架
第8条 定義	第206条 公益事業体による参入
第1編 競争への移行	第207条 放送改革
第101条 相互接続命令	副題B 修正最終判決の廃止
第102条 子会社分離及び予防措置命令	第221条 長距離電話サービス提供の制限の除去
第103条 ユニバーサル・サービス	第222条 電気通信機器製造の制限の除去
第104条 必要不可欠な電気通信事業者	第223条 現在の活動
第105条 電気通信番号管理	第224条 施行
第106条 外資及び所有改革	第225条 警報監視サービス
第107条 電気通信基盤の共有	第11編 規制の終焉
第108条 身体障害者による利用	第301条 競争的料金設定への移行
第109条 過疎地域の市場	第302条 隔年ベースでの規制の見直し
	第303条 規制の差し控え
	第304条 高度電気通信の奨励
	第305条 規制の同等性
	第306条 自動船舶遭難及び保全システム



《1995年電気通信競争及び規制緩和法案の概要(1995.3.23)》

第1編 競争への移行

相互接続命令

電話交換サービス、または交換アクセス・サービスの提供に関して、連邦通信委員会が市場支配力を有すると判断した地域電話交換事業者は、他の事業者から相互接続の要請を受けてから15日以内に誠実な協議 (Good faith negotiation) に取り掛からねばならない。

相互接続

事業者間で締結される相互接続協定は以下の基準を最低限満たさねばならない。

- “(1) 交換用ソフトウェアを含む当該事業者の電気通信ネットワークのネットワーク機能及びサービスをアンバンドル・ベース*で非差別的に利用可能にすること。
*サービス毎に個々に定められたタリフに基づく提供
- “(2) 電気通信サービスまたは情報サービスの伝送及びルーティング、及び事業者間ネットワークのインターオペラビリティに必要なデータベース及び信号を含む、当該事業者のいかなる電気通信設備及び情報をもアンバンドル・ベースで非差別的に利用可能にすること。
- “(3) 事業者のネットワーク内における技術的に不可能いかなるポイントにおいても、当該事業者の電気通信設備及びサービスに相互接続できること。
- “(4) 当該事業者が自社またはその関連会社、子会社、または他のいかなる事業者に提供する場合と比べても、少なくとも種別、品質、そして価格面(ユニット単価ないしはその他の方法で)で同等の相互接続を提供すること。
- “(5) 当該事業者に所有され、管理される、電柱、ダクト、管路、そして管路使用権の非差別的な利用を可能にすること。
- “(6) 当該事業者は地域電話サービスのナンバー・ポータビリティ及びダイヤル手順の公平性を提供し、以下を可能にすること。
 - “(A) 顧客が、本項に定めるアレンジが実施される市場で、電話交換サービスまたは交換アクセスサービスを提供するいかなる電気通信事業者を利用する場合でも、同じダイヤル桁数でかけられるようにすること。
 - “(B) 他の全ての事業者が、非合理的なダイヤル遅延を付けることなく、電話番号を入手し、オペレーター・サービス、電話番号案内サービスを受け取ることができ、電話番号帳への掲載を認められること。
 - “(C) 本項のアレンジのために事業者間で合理的な費用負担がなされること。
- “(7) 電気通信サービス及びネットワークの機能をアンバンドル・ベースで提供すること。これは電気通信サービスの発信、伝送及び終端を含むものであり、連邦通信委員会または州が命じる合理的な条件を除き、これらのサービス及び機能の再販や共有に関するいかなる条件や制限も設けてはならない。しかし、連邦通信委員会または州が以下の再販を制限することは、本項の趣旨に照らして非合理的な条件ではない。
 - “(A) 当該事業者がユニバーサル・サービスを提供する場合とは異なる範疇に属する顧客にサービスを再販提供する電気通信事業者に対して、ユニバーサル・サービスの定義に該当するサービスを再販する場合、かつ、州がユニバーサル・サービスを促進するために、事業者が(ユニバーサル・サービスと)同等のサービスを異なる範疇の顧客に提供する場合には、異なる料金を適用するように命じている場合。
 - “(B) ユニバーサル・サービスの提供を理由として受け取ったユニバーサル・サービス助成金を計上せず、サービスの提供に要した実費のみを反映した料金を他の事業者に適用することを許す方法で、助成されたユニバーサル・サービスを再販する場合。
- “(8) 電気通信の発信及び終端のための相互補償を取り決めること。
- “(9) 当該事業者の設備やネットワークのインターオペラビリティに影響を与えるであろう変更はもとより、これら設備やネットワークを利用するサービスの伝送及びルーティングに必要な情報の変更を適宜公示すること。
- “(10) 相互接続協定をもとに提供される各サービス、設備、または機能に適用する項目別の料金と条件を記した表を作成、提示すること。

相互接続の要請が提出された日から135日を経ても当事者間で合意が得られない場合は、合意に至らない事項に関して州の仲裁を求めることができる。そして州は合意に達していない事項を仲裁し、相互接続の要請が提出された日から換算して10ヶ月以内に解決しなければならない。

子会社分離及び予防措置命令

ベル系電話運用会社が、以下の(A)-(C)のサービスを提供する場合には子会社分離要件が課される。

(A) ケーブル・サービス、及び警報監視サービスを含む、情報サービス。

ただし、ベル系電話運用会社が1991年7月24日以前に提供を認められた情報サービスを提供する場合は子会社分離要件は適用されない。

(B) 電気通信機器の製造

(C) 以下の(i)-(iii)を除く、LATA*間通信サービス

*

Local Access and Transport Areaのこと。全米を164に分ける人為的に定めた交換区域。ベル系電話運用会社はLATAの境界をまたぐ通信は禁止されている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

- (i)付随的サービス(incidental services)
- (ii)電話営業区域外でのサービス(out-of-region services)
- (iii)1995年通信法が発効する以前にワシントンD.C.連邦地裁からMFJ (=修正同意判決)の適用除外を得て可能となったサービス

分離子会社は以下を義務付けられる。

- (1)ベル系電話運用会社とは別に、FCCの規定に準拠した帳簿、記録、会計を維持すること。
- (2)ベル系電話運用会社とは別の、役員、取締役、従業員を保有すること。
- (3)子会社の債権者が、ベル電話運用会社の資産を償還請求できないこと。
- (子会社が借入に際して親会社の資産を担保することを禁じる。)
- (4)ベル系電話運用会社と子会社の間の取引を全て事業分野毎に行うこと。この取引は書面で行われ、一般公衆が閲覧可能でなければならない。

また、ベル系電話運用会社は、商品、サービス、設備、または情報の提供や調達に関して分離子会社とその他の事業体とを差別してはならない。また、ベル系電話運用会社は、分離子会社以外の他者が合理的かつ非差別的な条件で取得できない商品、サービス、設備または情報を分離子会社に対して提供してはならない。

新規市場に参入するベル系電話運用会社の分離子会社は、他の事業体による同等のサービスの提供を認めない限り、ベル系電話運用会社の提供する電話交換サービスを販売できない。

ユニバーサル・サービス改革

本法発効後1ヶ月以内に連邦/州合同委員会を召集する。連邦/州合同委員会は、本法発効後9ヶ月以内にユニバーサル・サービスを実施するための規則を連邦通信委員会に勧告する。連邦通信委員会は連邦/州合同委員会の勧告を実施するための手続を本法発効後1年以内に制定しなければならない。

連邦/州合同委員会、及び連邦通信委員会はユニバーサル・サービスの維持と発展のための政策策定に際しては以下の原則に従う。

- (1)良質のサービスが正当、合理的、そして手頃な、料金で提供されること。
- (2)高度の電気通信及び情報サービスが米国全域で利用可能なこと。
- (3)過疎地域及びサービス提供に著しく費用のかかる地域の利用者が、都市部で提供されるサービスと同等の電気通信及び情報サービスを利用できること。これは加入区域間サービスを含む。
- (4)過疎地域及びサービス提供に著しく費用のかかる地域の利用者が、都市部で同等のサービスが提供される場合と比較して合理的な料金水準で、電気通信及び情報サービスを利用できること。
- (5)過疎地域及びサービス提供に著しく費用のかかる地域の市民が医療、教育、経済開発、その他の公的目的のための高度電気通信及び情報サービスを楽しむことができること。
- (6)具体的かつ予測可能な連邦及び州の機構を利用して独立かつ、非政府の機関または人に管理される高度ユニバーサル・サービスを維持し、発展させるために調整のとれた連邦-州ユニバーサル・サービス制度を確立すること。

ユニバーサル・サービスの定義

公衆、議会、そして1995年通信法第103条に従って定期的に招集される連邦/州合同委員会からの勧告に基づき、また、電気通信及び情報の技術及びサービスの発展を考慮して、連邦通信委員会が決定する、段階的に発展する州内及び州際電気通信サービスである。ユニバーサル・サービスは正当、合理的、手頃な料金で、過疎地域、サービス提供に著しく費用の掛かる地域、及び身体障害者を含む、全米国民に提供されねばならず、これらが米国の経済、学問、医療、そして民主主義の進展過程に効果的に参加できるようにするものである。

ユニバーサル・サービスは、顧客の市場選好を通じて住宅顧客の大多数が加入していると連邦通信委員会判断した電気通信サービスを最低限含まねばならない。

州際、州内、または国際通信サービスの提供に従事する全ての電気通信事業者は、ユニバーサル・サービスを維持し、発展させるのに合理的に必要なとされる方法で、公平かつ非差別的な貢献を求められる。

外資及び所有改革

米国の公衆電気通信事業者、米国で設立された会社、及び米国政府に同等の市場機会を与えていると連邦通信委員会が決定した国の外国人(又は外国人の代理人)外国で設立された会社、外国政府に対しては、通信法310条(b)項に定める無線局免許の取得に関わる外資制限を適用しない。

第II編 競争制限の除去

副題A 制限の撤廃

参入障壁の除去

いかなる州・地方政府の法律もしくは規制も、また州・地方政府の課すいかなる法的命令も、事業体が州際または州内電気通信サービスを提供することを禁じたり、禁じる効果を持ち得ない。電気通信事業を営むCATVオペレーターやその関連会社は、電気通信サービスを提供する限りにおいて、通信法第VI編に定めるフランチャイ





ズの取得を義務付けられず、第VI編に定める条項を適用されない。

ケーブル及び電話会社相互所有制限の除去

電気通信事業者が、公衆電気通信事業者としてのビデオ・プラットフォームを通じて、他社が制作した映像番組や自社制作の映像番組を直接加入者に提供する限りにおいて、電気通信事業者と映像番組提供事業者のいずれもケーブル・サービスを提供するCATVオペレーターとは見做されない。電気通信事業者がCATVシステムを通じて直接加入者に映像番組を提供する場合、当該事業者はケーブル・サービスを提供するCATVオペレーターと見做される。

ベル系電話運用会社が公衆電気通信事業者としてのビデオ・プラットフォームを利用して映像番組の伝送または提供を行う場合は子会社分離要件は課されないが、以下を遵守しなければならない。

- (i) 当該事業者は設備、サービス、または情報を自社の映像番組制作部門と同等の条件で全ての映像番組制作事業者に提供しなければならない。
- (ii) 当該事業者は電気通信事業の収益で映像番組提供を補助してはならない。

ベル系電話運用会社がCATVオペレーターとしてケーブル・サービスを提供する場合には子会社分離要件が課される。

映像番組提供のために設備を構築する場合には、通信法214条に定める新規電気通信設備の建設と運用に必要な認可を得る必要はない。

連邦通信委員会は法律発効後1年以内にビデオ・プラットフォームを利用した映像番組の提供に関して各種規則を制定する。

CATV法改革

連邦通信委員会は類似のケーブル・プログラミング・サービスの料金の全国平均から極端に高い場合にのみ、そのケーブル・プログラミング・サービスの料金を不当とみなす。(事実上の料金規制の撤廃)

副題B 修正最終判決の廃止

LATA間相互接続の具体命令

- "(1) 総括 ベル系電話運用会社は第251条に定める相互接続協定(前述)を締結し、かつ、同協定が以下の競争照合表(=Competitive Checklist, チェックリスト)に定める要件を最低限満たしている場合に限り、本条に従ってLATA間通信サービスを提供できる。
- "(2) 競争照合表 第251条のもとでベル系電話運用会社が他の電気通信事業者に提供する相互接続は以下を含まねばならない:
 - "(A) ベル系電話運用会社が自社または他の事業体に提供する場合と、少なくとも種別、品質、そして価格面で同等の非差別的なアクセスをアンバンドル・ベースで提供すること。
 - "(B) ベル系電話運用会社の顧客と相互接続を求める電気通信事業者の顧客が電気通信を取り交わす能力。
 - "(C) ベル系電話運用会社によって所有され、管理される、電柱、管路、ダクト、そして管路使用权への非差別的な利用を法的権限を有する範囲で提供すること。
 - "(D) 中央局から顧客宅内設備までの市内環線部分(ローカルループ)を、地域電話交換または他のサービスから分離された状態で、提供すること。
 - "(E) 有線系の地域電話交換事業者の交換設備のトランク・サイドに収容される市内伝送を、交換機または他のサービスから分離された状態で、提供すること。
 - "(F) 伝送、市内環線伝送または他のサービスから分離された状態で地域電話交換を提供すること。
 - "(G) 以下の非差別的な利用を可能にすること。
 - (i) 911またはE911サービス(救急電話サービス)
 - (ii) 他の事業者の顧客が電話番号を得るための番号案内サービス
 - (iii) オペレーター扱い呼
 - "(H) 他の事業者の電話交換サービスの顧客をアルファベット順電話帳(ホワイトページ)に掲載すること。
 - "(I) 中立な電話番号管理の指針や計画、または規則が制定される日まで、他の事業者の電話交換サービスの顧客に付与する電話番号の非差別的な利用を可能にすること。上記の日以降はそれらの指針、計画、または規則に準拠する。
 - "(J) 呼のルーティング及び完了に必要なデータベース及びそれに付随する信号の非差別的な利用を可能にすること。これは信号リンク、信号サービス制御点、信号サービス切り替え点を含む。
 - "(K) 連邦通信委員会が、電話番号のナンバー・ポータビリティが技術的に可能で、かつ、利用可能にすべきであると決定するまで、機能、品質、信頼性、そして利便性を可能な限り損なうことなく、リモート・コール・フォワードリング、ダイレクト・インワード・ダイアリング・トランクス、または他の同等のアレンジによってナンバー・ポータビリティを提供すること。上記の日以降は完全なナンバー・ポータビリティの提供義務に従うこと。
 - "(L) 顧客が電話交換サービスまたは交換アクセスサービスを提供するいかなる電気通信事業者を利用した場



KDD RESEARCH



AMERICAS

合にも、同じダイヤル桁数での通話を可能にする地域電話サービスのダイヤル手順の公平性を確保するために、事業者から要請があった場合には、そのために必要なサービスまたは情報を非差別的に利用可能にすること。

“(M) 電気通信の発信及び終端のために非差別的な相互補償を取り決めること。

“(N) 電気通信サービス及びネットワークの機能をアンバンドル・ベースで提供すること。これは電気通信サービスの発信及び終端を含むものであり、連邦通信委員会または州が命じる合理的な条件を除き、これらのサービス及び機能の再販や共有に関するいかなる条件や制限も設けてはならない。しかし、本項の趣旨に照らし、連邦通信委員会または州が以下の再販を制限することは非合理的な条件ではない。

“(i) 当該事業者がユニバーサル・サービスを提供する場合とは異なる範疇に属する顧客にサービスを再販提供する電気通信事業者に対して、ユニバーサル・サービスの定義に該当するサービスを再販する場合で、かつ、連邦通信委員会または州がユニバーサル・サービスを促進するために、事業者が「ユニバーサル・サービスと」同等のサービスを異なる範疇の顧客に提供する場合には、異なる料金を適用するように命じている場合。

“(ii) ユニバーサル・サービスの提供を理由として受け取ったユニバーサル・サービス助成金を計上せず、サービスの提供に要した実費のみを反映した料金を他の事業者に適用することを許す方法で、助成されたユニバーサル・サービスを再販する場合。

ベル系電話運用会社がLATA間通信サービスの提供を認められるまでは、電気通信事業者はベル系電話運用会社から購入した電話交換サービスまたは交換アクセス・サービスと加入者区域間通信サービスを併せて販売してはならない。

LATA間通信サービスの提供を求めるベル電話運用会社、またはその子会社、関連会社は、法律発効後直ちに連邦通信委員会にサービス提供のための認可申請を行える。連邦通信委員会は申請受理後90日以内に決定を下す。連邦通信委員会は決定を下す前に当該申請に関して司法省に諮問しなければならない。連邦通信委員会はベル系電話運用会社が上記のチェック・リストを完全に履行しており、また、第252条に定める子会社分離要件を満たし、その認可によって公共の利益、利便、そして必要が満たされると判断した場合に限り、認可を付与する。

LATA間通信サービス提供の認可を取得したベル系電話運用会社は、LATA内長距離通信サービスの提供におけるダイヤル手順の公平性*を確保しなければならない。

ベル系電話運用会社、またはその子会社やその関連会社は、それらが電話交換または交換アクセス・サービスの提供において支配的な事業者ではない地域に発生するLATA間通信サービスを本法発効後直ちに提供可能となる。また、他のサービスに付随して発生するLATA間通信サービス(incidental services)**の提供も可能となる。

ベル電話運用会社による電気通信機器の製造

ベル電話運用会社は、連邦通信委員会からLATA間通信の提供を認可された後は、電気通信機器の製造を認められる。ベル電話運用会社による電気通信機器の製造は子会社分離要件の適用を受ける。

電気通信機器を製造するベル電話運用会社の子会社は価格、納入、条件面に関して差別や特定の電話会社を選択することなく、全ての地域電話交換事業者に対してソフトウェアを含む電気通信機器を入手可能にしなければならない。

ベル系電話運用会社及びそれらの代理として活動する事業者は公開された競争入札に基づき、価格、品質、納入、及び他の商業上の要因を査定して、全ての調達に関する決定を下し、供給契約を締結しなければならない。

ベル・コミュニケーションズ・リサーチ、またはその承継者は電気通信機器の製造や提供、及び顧客宅内電気通信機器の製造に従事できない。

ベル・コミュニケーションズ・リサーチ、またはその承継者は、(国防及び非常時に備えるためにベル系電話会社を調整し、単一の連絡窓口としての機能を含む)ベル系電話会社に対する技術支援、管理、及び他のサービスを提供するための中央組織としての役割など、本法が発効した時点で合法的に従事している活動を禁じられない。

第三編 規制の終焉

競争的料金設定への移行

本法発効後1年経過後、連邦通信委員会及び州は、電気通信事業者が柔軟に料金設定できるようにする。連邦通信委員会及び州は料金設定の柔軟性を提供するにあたり、ティア1に属する電気通信事業者(年収1億ドル以上の事業者)に対して、既存の公正報酬率規制に替わる新たな規制を確立しなければならない。

隔年ベースでの規制の見直し

連邦通信委員会は本法に基づいて制定された規制に関して、連邦/州合同委員会は州の規制に関して、法律発効後1997年から1年おきに見直し、公共の利益の基準に照らしてそれらを存続させるか否かを決定する。

規制の差し控え

連邦通信委員会は、(1) 規制または本法に定める規定の施行が料金、業務、分類またはサービスが正当かつ合理的であり、不当かつ非合理的に差別的ではないことを確保するために必要でなく、(2) 消費者保護の観点から

* 顧客が同一LATA内に閉じる市外通話を利用する場合に、1+相手先電話番号で全ての事業者を選択できるようにすること

** 付随的サービスにはオーディオ・プログラミング、ビデオ・プログラミング、または他の番組提供サービス、顧客が番組提供サービスとのトランザクションに必要なサービス、ベル系電話会社が取得したCATVシステムを利用して提供する通信サービス、商用移動通信サービス等に付随して発生する長距離通信サービスである。たとえば、現在ベル系電話会社が国内衛星を利用して映像番組の配信を受ける場合は長距離通信と見做されMFJの適用除外が必要であるが、本法発効後は付随サービスとして認められることになる。



も、そのような規制や規定の施行が必要でなく、かつ、(3) 規制の差し控えが公共の利益に合致すると決定したときには本法のいかなる規定、本法に基づいて制定された規制の適用を差し控えることができる。

<出典>KDDソフト事務所、Wall Street Journal(3.24 頁 4.6)、New York Times(4.4 頁 3.24)、Telecommunications Report(4.10) 他

COMMENT

本法案は4月上旬に上院本会議にかけられ、可決されるものと期待されていた。しかし、ゴア副大統領が上院商業科学運輸委員会のプレスラー委員長に直接電話を掛け、大統領府の意見として現在の法案に賛同できない旨を口頭で伝えたことから審議が延期されている。大統領府が問題とした点は以下の3点である。

(i) CATV料金規制の緩和

(ii) ベル系電話運用会社による長距離通信市場への参入認可に関して司法省の役割が限定されている。(ベル系電話会社による新規市場への参入に際してFCCのみならず、司法省からの認可取得を義務付けるよう要請した。)

(iii) 同一営業区域内におけるCATV会社と電話会社の合併を禁じていないこと。

この大統領府の指摘した問題点は、全米消費者連盟等の消費者団体からも厳しい批判が寄せられており、今後も上院本会議において議論が紛糾するおそれもある。

一方の事業者側の反応は、全般的に概ね好評である。

ベル系地域電話会社にとっては、期日指定でのMFJ撤廃に関しては妥協を余儀なくされ、さらに地域電話網の開放や子会社分離要件などの参入要件が義務付けられたものの、司法省からの認可取得を不要としたことで、しばしば長期化する認可プロセスの短縮が容易になったといえる。また、同一営業区域内における映像サービスの提供に関しては、極めて緩い規制となったため、マルチメディアの提供に向けた設備投資をより自由に行う環境が整った。

CATVオペレーターにとっても、現在の厳格な料金規制から開放されることに加えて、CATVネットワークを利用した電話サービスの提供についても問題なく行える環境が整った。

長距離電話会社にとってはベル系電話会社による長距離市場参入に関して司法省の認可取得を義務付けたかったところであるが、期日指定でのMFJ撤廃といった最悪の状態は避けられたわけであり、妥協可能な内容といえる。さらに、ベル系電話会社のネットワークを利用して再販ベースで地域電話サービスを提供する場合も、より透明性の高いアクセスを得たわけであり、相互市場参入に向けての競争環境が一応は整ったといえる。

本会議における審議によって今後法案がどのように修正されるかは予測の域は出ないものの、利害関係者のコンセンサスを得ていることから大幅な修正もなく6月上旬にも可決されるとの見方が大勢を占めている。

(小和口恵太)





AMERICAS

スプリント、CATV3社のJV、地域電話サービス提供計画を発表

地域電話サービス提供に向け、今後3年間で44億ドルを投じる。内21億ドルはPCS免許に対する支払に、TCGも参加の見込み。

スプリントとTCI、コムキャスト、コックス・ケーブルのCATV大手3社による合弁会社^(注1)は、地域電話サービスの提供に向けて、今後3年間で44億ドルを投資すると発表した。合弁会社は地域電話、長距離電話、CATV、移動体通信サービスを、スプリントのブランドのもとワン・ストップ・ショッピングで提供する計画である。また、スプリントの長距離部門CEOのRonald LeMay氏が合弁会社のCEOに就任した。既に4社はWirelessCo.コンソーシアムとして、広帯域PCSの競争入札において29の免許を獲得している他、CATV3社は、それぞれ電話サービスの提供に向けてCATVシステムのアップグレードに取り組んでいる。上述の44億ドルには、PCS免許に対する支払額21億ドルが含まれているが、各CATV会社が行う設備投資は含まれない。またTCI、コムキャスト、コックス・ケーブルは、それぞれが保有するテレポート・コミュニケーションズ・グループ(TCG)の株式を合弁会社に供出する^(注2)。 <出典>Wall Street Journal(3.29/30)、Telecommunications Report(4.3) 他

(注1) 名称未定。4社の出資比率は、スプリント40%、TCI30%、コムキャスト、コックスがそれぞれ15%である。

(注2) TCI、コムキャスト、コックスはそれぞれTCGの株式の29.94%、20%、30.06%を保有している。なお、残りの20%は全米4位のMSO、コンチネンタル・ケーブルビジョンが保有している。

(注3) ALCは子会社のAllnetを通じて長距離通信サービスを提供している。

COMMENT

昨年10月の発表時にPCS免許への応札以外詳細が詰められていないと言われた本提携だが、PCSの競争入札も終わり、ようやく計画が具体化してきた。スプリントは、この巨額の設備投資を、FT/DTの資本参加を待たずとも可能であるとしているが、その負担を嫌ってかスプリントの株価は94年半ばの40.12ドルをピークに、3月末現在31.75ドルまで下げている。その結果、FT及びDTの出資額42億ドルが見直される可能性も指摘されている。

(園山佐和子)

フロンティア(旧ロチェスター・テレフォン)ALCを買収へ

今後の業界再編を睨んだ買収。LDDSに続く全米第5位の長距離通信事業者に。

独立系地域電話会社のフロンティア(Frontier Corp.、旧ロチェスター・テレフォン)は4月10日、長距離通信事業者のALC Communications^(注3)を買収すると発表した。買収はALC株1対フロンティア株2の株式交換により行われ、総額は約18億ドルである。買収の結果、フロンティア傘下の長距離事業者フロンティア・コミュニケーションズ・インターナショナル(旧RCI Long Distance)と併せて、LDDSに続く全米第5位の長距離通信事業者が誕生する。計画ではALCのJohn Zrno社長兼CEOがフロンティアの副会長に、またWilliam Oberlin上級副社長兼COOが社長兼COOに就任する他、ALCから3名がフロンティアの役員となる。買収は本年8月までに完了する見込みである。

<出典>Wall Street Journal(4.11)、New York Times(4.11)、CD(4.11)

COMMENT

フロンティアは既に地域、長距離、移動体の各サービスを提供しているが、本買収により中小ビジネス顧客層を中心に長距離部門を強化し、全米規模の事業拡大に向けた第一歩を踏み出した。フロンティアは既に"Open Market Plan"によりニューヨーク州ロチェスター



KDD RESEARCH

地区の地域電話市場への競争導入に合意しており、長距離サービスを強化する必要に迫られていたのである。長距離通信市場ではAT&T、MCI、スプリント3社による寡占化が進む一方、近い将来に想定されるRHCsの長距離参入をはじめとする業界再編を睨んで、中小事業者の再編が始まっている。その最も象徴的な例は昨年IDBとWiltelを買収し、第4位の地位を確立したLDDSであろう。フロンティアは今後さらなる規模の拡大を目指すとして述べているが、第2のスプリントとなることができるのか、RHCsらの買収ターゲットとなるのが注目される。

(園山佐和子)

キャリア別長距離電話サービス収入

(単位：百万ドル)

キャリア名	1992年	1993年
AT&T Communications	35,495	35,731
MCI Telecommunications Corp.	9,719	10,947
Sprint	5,658	6,139
LDDS Communications, Inc. (1)	801	1,145
(Metromedia Communications Corp.)	369	297
(Comsystems Network Services)	135	116
(Wiltel, Inc.)	494	664
Cable & Wireless	495	557
Allnet	376	436
ALASCOM (2)	333	320
LCI International Telecom Corp.	243	317
RCI Long Distance, Inc.	168	213
その他	4,082	4,651
合 計	59,372	61,533
AT&Tのシェア	60.8%	58.1%
MCIのシェア	16.7%	17.8%
Sprintのシェア	9.7%	10.0%
LDDSのシェア	1.4%	1.9%

出典：FCC Long Distance Market Share (Jan. 1995)

(1：LDDSは1993年にMetromedia、Comsystemsと合併。1994年にはWiltelを買収)

(2：AT&Tは1994年にALASCOMの買収を発表(認可待ち))

クレイグ・マッコー、Nextelに資本参加

今後6年以内に最大で11億ドルを出資。マッコー氏はNextelの役員に就任し、同社の戦略策定部門を統括する。今後はビジネスユーザーをターゲットにする。

元マッコー・セルラー会長のクレイグ・マッコー氏がNextelへの資本参加を表明した。出資内容は18ページの表のとおりである。オプションの行使も含む全ての出資計画が実施された場合、マッコー氏はNextelの株式の23.5%を保有する最大の株主となる。また、同



KDD RESEARCH



AMERICAS

氏は自らNextelの役員に就任する他、今後の出資により一定の株式保有率に達した場合には、新たに3名の役員を選任する権限を与えられる。さらに、Nextelの運用及び企業戦略を策定する運用委員会(operations committee)を統括し、同委員会のメンバーの過半数を選出する権限も与えられる予定である。なお、マッコー氏の資本参加は既存の株主からの承認を必要とする。

今回のマッコー氏の資本参加にあわせて、既にNextelに資本参加しているモトローラも技術面でNextelを支援する計画を発表した。モトローラはNextelのESMRシステムの仕様を開発したが、音声品質面での欠陥が指摘されており、現在のMIRS(Motorola Integrated Radio System)に変えてiDEN(Integrated Despatch Enhanced Network)を新たに採用し、この技術を広くサードパーティー・ベンダーに公開する方針を発表した。

<出典>KDDワシントン事務所、New York Times(4.6)他

クレイグ・マッコー氏によるNextelへの出資計画

取得時期	内 訳	契約のステータス	株式の種類	取得株式数	取得株式単価	出資額
1. 発表後直ぐ	新株発行分	基本合意事項	普通株	約122万株	12.25ドル	1,490万ドル
2. 1が完了後	"	基本合意事項	優先株*	816万株	約36.76ドル	3億ドル
3. 1が完了後2年以内	"	オプション	普通株	1,500万株	15.50ドル	2億3,250万ドル
4. 1が完了後4年以内	"		普通株	1,500万株	18.50ドル	2億7,750万ドル
5. 1が完了後6年以内	"		普通株	500万株	21.50ドル	1億750万ドル
6. 発表後直ぐ	モトローラから取得	基本合意事項	普通株	400万株	12.25ドル	4,900万ドル
7. 6が完了後6年以内	"	オプション	普通株	900万株	取得時期で変動	取得時期で変動
合 計				約5,738万株		10億4,890万ドル

* 普通株3株に交換可能

(各種資料よりKDD総研作成)

COMMENT

昨年夏にMCIが資本参加を取り止めて以来、Nextelの株式市場での評価は極端に悪化し、一時は1株50ドル以上の高値で取引引きされた株式が現在は12~13ドルで売買されている。このため、株式の交換をメソッドとする競合他社の買収、事業拡張にも支障を来たし、Nextelは瀕死の状態にあった。クレイグ・マッコー氏からの資金流入は、まさに千鈞の慈雨さながらに待ち望まれたものであるが、マッコー氏が投機的な動機からのみNextelへの資本参加を決めたわけでないのは明白であり、Nextelの経営陣も手放して喜ばない側面もある。

クレイグ・マッコー氏は、スタンフォード大学の学生の頃に両親から相続した零細規模のCATV会社を元手に、全米最大のセラー電話会社を一代で築き上げた興業家である。同氏とその家族はマッコーセラーをAT&Tに売却したことで、20億ドル相当のAT&T株を手にしたが、卓越した経営手腕を買われたクレイグ・マッコー氏はAT&Tの役員としても迎えられ、「ちょっとしたトラブルを引き起こして、一石を投じる役割を担う」と期待された。

しかし、マッコー氏はそれに安住することなく、新たなビジネス・チャンスを求めて積極果敢に行動している。つい最近もAT&Tの役員を辞して広帯域PCSの競争入札に参加、入札価格を思い切り引き上げた後に突然入札を取り下げ、業界を驚かした。同氏は、Nextelへの資本参加を広帯域PCSの入札過程で1つのオプションとして検討していたことを告白したが、入札後に新たにシステムを構築し、既存のセラー電話サービスとの激しい競争が予



KDD RESEARCH

想されるPCSに比較して、Nextelはビジネス顧客向けの業務用無線サービスの分野では既にガリバーであるため将来性が高いともいえる。問題は今後のNextelの経営戦略がマッコー氏の参加によってどのように変化するかであるが、今回の資本参加を発表した記者会見の席上、マッコー氏はNextelによってビジネス・ユーザー向けの移動体通信サービスの提供を目指すコメントし、セルラー電話サービスやPCS等と競合する考えのないことを明らかにしている。これはESMRの提供により、音声、データ、メッセージ等の異なるサービスの一元的な提供を指向し、広く一般ユーザーにまでサービスを普及させることを経営目標にしていた従来の路線から明らかに方向転換を宣言するものである。

MCIがNextelへの資本参加を断念した背景にはNextelのESMRシステムの音声品質がセルラー電話やPCSに対抗できないと判断したことやMCIのブランドによるサービス提供に関して妥協に至らなかったことなどが挙げられるが、マッコー氏が今後のNextelの運営を巡って強烈なリーダーシップを取ろうとした場合、既存の経営陣との間で摩擦が生じる恐れもある。もっとも過去9ヶ月間で1.26億ドルもの損失を経常したNextelは既に死に体の状態であり、より確実に収益を見込めるビジネス顧客向けのサービスの充実が急務であるため、抜本的な経営戦略の見直しは避けて通れないだろう。 (小和口恵太)

FCC、北朝鮮との間のサービス提供再開を告示

■ 国務省の要請を受けて再開へ。AT&Tの他、IDBも認可申請。

米国は、朝鮮民主主義人民共和国(以下「北朝鮮」という)に対する経済制裁を1950年に開始して以来、米朝間通信を禁じていたが、本年2月15日、国務省は、米国系企業からの要望が出ていることを理由に、FCCに同国との間の通信を再開するよう方針の転換を要請した。これを受けてFCCは、米朝間の通信サービスの提供に係る申請を受け付ける旨の告示を同3月16日に行い、AT&T及びIDBが国際電話サービスの申請を行った。AT&Tは特別暫定認可^{注4}を取得して本年4月10日より以下のとおりサービスを開始したが、IDBはインテルサット衛星経由の直通ルートについても申請しているものの、認可はまだ得ていない。^{注5}

<AT&Tの対北朝鮮向け国際電話サービス概要>

利用可能地域： (米国側) 当初はニューヨーク州、ニュージャージー州、カリフォルニア州のみ。
その他の州は5月1日から提供開始。

(北朝鮮側) オペレータ経由通話は全域、自動通話は平壤のみ。

料金： 当初1分US\$4.96 / 追加1分US\$4.25、
True Savings plan(3a.m. ~ 2p.m.)では1分あたりUS\$2.55

提供できないサービス等： コレクト・コール、北朝鮮側番号案内。

<出典>KDDワシントン事務所、KDDソウル事務所、Telecommunications Report(3.20/27)

COMMENT

今回の国際電話サービスの再開の背景には米国政府の経済重視及び財界の北アジア市場への進出意欲に基づくものと考えられる。従って、軽水炉転換支援問題及び核施設へ

(注4)

Special Temporary Authority。緊急の場合等に適用されるFCCによる許可の形態で、有効期間は6ヶ月までとなっている。(CFR63.04(a)(1)) AT&Tは、北朝鮮との間の通信に関するFCCへの214条申請とは別に同認可を得た。214条申請については別に認可される。

(注5)

本年3月24日に、IDBの認可申請は簡素化された手続きに該当すると公示されたことから、5月中旬には認可されることとなる。



KDD RESEARCH



AMERICAS

の特別査察に関する交渉が合意に至れば、経済援助問題に重点が移されることが想定され、通信関連投資及びその後の通信市場の発展を期待することも可能である。(大谷潤)

(注6)

84年に実施されたAT&T分割以来、ベル系地域電話会社は、全米に164あるLATA(Local Access Transport Area)と呼ばれる区域内でのみサービス提供が認められている。各LATAはさらにESAs(Extended Service Areas)に分けられており、ESA内に閉じたサービスが市内交換サービス、ESA間のサービスがLATA内トールサービスである。これらLATA内サービスは基本的に州内に閉じているため、各州の公益事業委員会が規制権限を持つ。なお、市内交換サービスに競争を導入している州は、ニューヨーク、イリノイ等まだ限られている。

(注7)

現在のルート別ドミナント規制は以下の枠組みで行われている。

1. 特定対地に関連会社を持たない場合は、その対地宛通信サービスの提供に関してはノンドミナントであると見做す。
2. 特定対地に独占通信事業者である関連会社を持つ場合は、その対地宛通信サービスの提供に関して、ドミナントであると見做す。
3. 特定対地に独占でない通信事業者である関連会社を持つ場合は、その対地においてボトルネック支配力を持ち、他の米国通信事業者を差別的に取り扱える場合にはドミナント、そうでない場合にはノンドミナントと見做す。

*米国キャリアは、当該キャリアが外国キャリアを支配するか、あるいは外国キャリアに支配され、または共通の支配下にある場合には外国キャリアの「関連会社」と見做される。「支配」の定義には出資比率等の具体的な基準はなく、FCCがケース・バイ・ケースで判断する。また、米国キャリアの交換サービスを再販する場合には、特定対地に関連会社があるなしに関わらずドミナント規制の対象外とされる。



KDD RESEARCH

競争の進まないLATA内トールサービス

イコール・アクセスの未導入、高過ぎるアクセス・チャージ等により競争が進展しない一方、RBOCsは独占する市内サービスの提供地域拡大をはかっている。

ベル系地域電話会社(RBOCs)の提供する地域電話サービスの内、LATA内トールサービス^(注6)は、殆どの州で競争が導入されている。しかし、3月24日付けウォールストリートジャーナルによると、同市場の90%以上は未だRBOCsが占めていると言う。その一番大きな原因は、イコール・アクセスが導入されていないことである。例えば、今年1月から競争が導入されたカリフォルニア州では、パシフィック・ベルが「技術的問題」を理由に、AT&T、MCI、スプリント等の競争事業者へのアクセス希望者には5桁のアクセス・コードをダイヤルさせている。問題はダイヤル手順の煩雑さばかりでなく、利用者は市内交換サービスとLATA内トールサービスの区別がついていないケースが多いため、どの通話にアクセス・コードを付与すべきか分からず、結局RBOCsのネットワークに接続されるという点にある。また、多くの場合競争事業者は戦略上RBOCsより低い料金設定を行っているが、州によってはRBOCsのアクセス・チャージが高く設定されているため、逆にRBOCsよりも料金を高くせざるを得ない場合もある。

<出典>Wall Street Journal(3.24) 他

COMMENT

ウォールストリートジャーナル紙は、RBOCsが自身の長距離市場への参入を認めるよう激しいロビー活動を繰り広げ、地域市場での競争を歓迎すると宣伝する一方で、巧みに地域市場での競争の進展を阻害していると批判している。事実、RBOCsは現在、殆どの州で独占を維持しているESA^(注6)の区域を広げようと各州に働き掛けており、カリフォルニア、テネシーでは既にESAの拡張が行われた。しかし皮肉なことに、市内交換サービスは月毎の定額料金であるため、その範囲が広がることは消費者にとって歓迎すべきこととなる。

(園山佐和子)

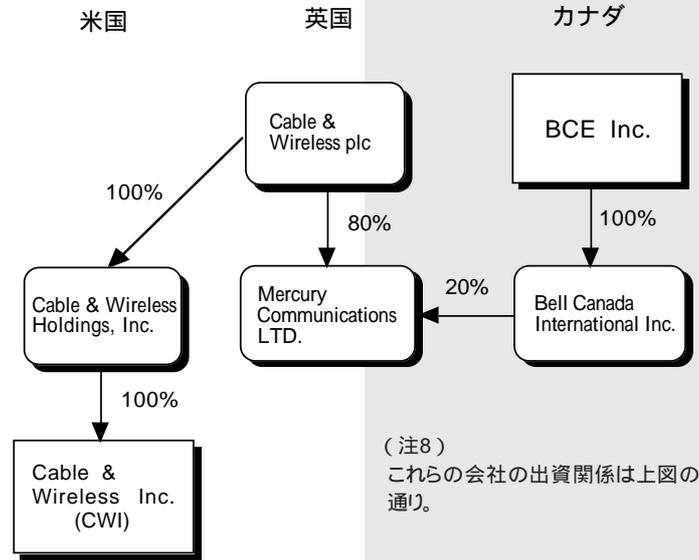
CWI、米加間の全てのサービスにノンドミナント規制を求める

BCEとは直接出資関係を持たないため関連会社にはあたらないとして、単純再販を含む全ての米加間サービスについてノンドミナント規制を求める。

C&Wの米国子会社CW(Cable & Wireless, Inc.)はFCCに対し、米加間の全てのサービスについて、ノンドミナント規制^(注7)の適用を求める請願を行った。FCCは昨年10月、CWIのサービスについて、(1)CWIが関連会社を持たない全ての対地宛の容量再販に

よる国際専用線サービス、また(2)全ての対地宛(米国の設備ベースキャリアの交換サービス再販により提供する)国際電話サービスについて、従来のドミナント規制に代えてノンドミナント規制を適用する決定を下していたが、どちらのサービスもカナダ宛は除かれていた。またCWIIは昨年11月、米加間の国際単純再販サービスの認可を得ているが、ノンドミナント規制の適用についてはやはり決定が持ち越されている。

カナダ宛のサービスに関する上述のFCCの措置は、カナダのBCEがCWIIの英国関連会社であるマーキュリーの株式の20%を保有していることによるものである(注8)。CWIIは、BCEが直接的にも間接的にもCWIIと資本関係を持たない他、CWIIの親会社であるC&W、その間に介在する持ち株会社のいずれとも直接出資関係を持たないと主張している。さらに、設立されたばかりの香港テレコム・カナダについても言及し、カナダの地域通信事業者BC TEL及びベル・カナダのサービスを再販するリセラーに過ぎないため、ボトルネック支配力を持たないと述べている。



(注8) これらの会社の出資関係は上図の通り。

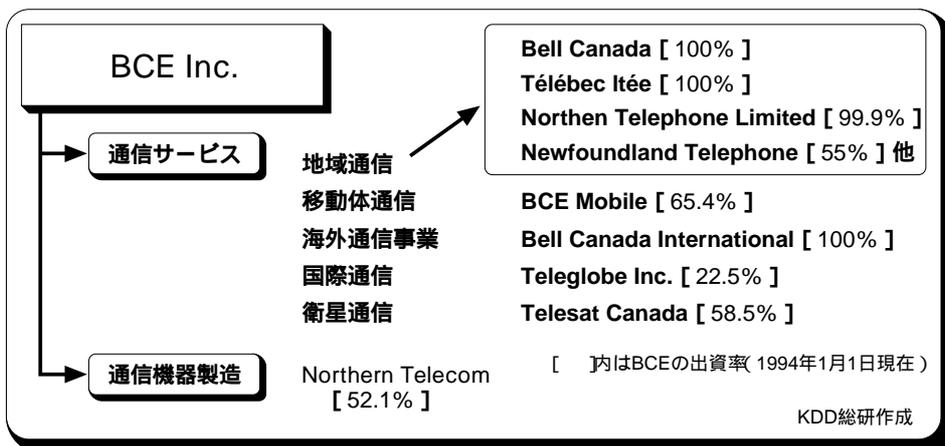
<出典>KDDワシントン事務所

COMMENT

BCEは、カナダで独占的に市内サービスを提供するベル・カナダ地域通信事業者数社を傘下に収めているため(下図参照)ボトルネック支配力を有していると言える。従って、上述のルート別ドミナント規制に基づき、CWIIとBCEが関連会社にあたるか否かが争点となる。

今回CWIIは、米加間の単純再販サービスについては、BTNAとの比較によりノンドミナントの取り扱いを求めている。BTNAは先頃、米加間、英米間の単純再販サービスの認可を取得したが、米加間はノンドミナントと見做された。CWIIは自身とBCEとの関係を、BTとMCI、MCIとステントールの戦略的提携関係と比較して、CWIIが米加間の単純再販サービスについてドミナント規制を課されるのは不当であると訴えている。なおBTNAは、米国キャリアの国際交換サービスの再販、また容量再販による専用線サービスに関しては、全ての対地宛にドミナント規制を課されている。

(園山佐和子)



KDD総研作成

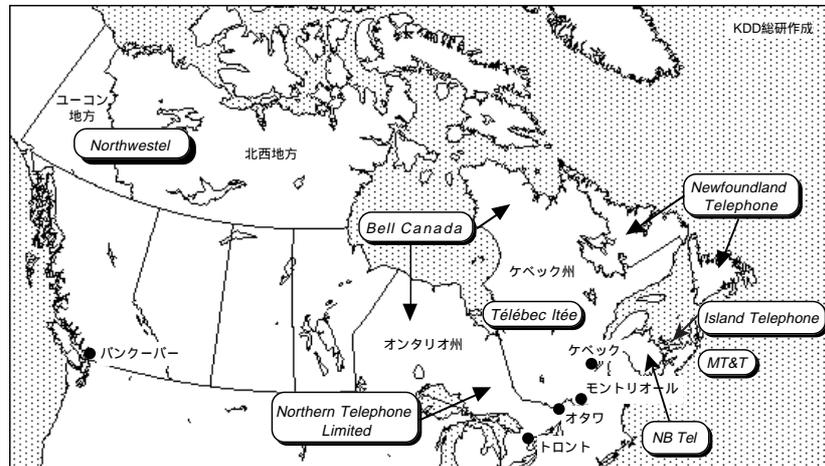


KDD RESEARCH



AMERICAS

BCE 傘下の地域通信事業者



US ウェスト、事業部門の分割と新株発行を計画

中核事業の地域電話事業と移動体通信やマルチメディア事業を切り離し、株式評価額を上げる。

USウェストが事業部門を2つに分割し、新たに株式を発行する計画を発表した。同計画では、セルラー電話事業やPCSなどの移動体通信部門、職業別電話帳、CATV等のマルチメディア事業を地域電話事業から切り離して統合し、新たに非登録株 (letter stock) を発行するものである。

従来からの地域電話事業を行う部門はUSウェスト・コミュニケーションズ・グループとなる。新規事業はUSウェスト・メディアヴィジョン・グループの名称の下に統合される。既存のUSウェストの株主は出資比率に基づき、メディアヴィジョン・グループの新しい株式を割り当てられる。なお、USウェストがタイム・ワーナー・エンターテインメントに保有する25.51%の株式はこのメディアヴィジョン・グループが継承する。

<出典>New York Times(4.11), Wall Street Journal(4.10)(4.11)

USウェストによる事業部門の分割と新規クラス株の発行

	US West Communications Group	US West MediaVision Group
事業分野	地域電話事業	移動体通信サービス(セルラー、PCS)、CATV事業、職業別電話帳発行、その他
1994年の売上	市内電話サービス 40.6億ドル	セルラー電話サービス 約4億ドル
	州際アクセスサービス 29.9億ドル	職業別電話帳 9.46億ドル
	LATA内長距離サービス 13.2億ドル	その他 約7億ドル
	その他 6億ドル	
	合計 89.9億ドル	合計 19.5億ドル
1994年の純益	11.2億ドル	1.06億ドル
配当金	2.14ドル/年	配当なし

(各種資料よりKDD総研作成)



COMMENT

本計画を発表した記者会見の席上で、USウェストのマコーミック(Richard D. McCormick)会長は、「新しいクラス株式の発行は株式市場におけるUSウェストの評価を高める。と述べ、さらに「現在の株価は、USウェストがCATV事業など急速に成長している分野に事業拡大していることを正当に反映していない。」と付け加えている。

事実上の独占で安定した収益をあげる地域電話事業と、成長性は高いものの他社との激しい競争が予想される移動体通信やマルチメディア・ビジネスを切り離すことで、コミュニケーションズ・グループの評価を高めることができる。また、新たにCATV会社を買収したり、資本提携する際にも、コミュニケーションズ・グループの市場株価を損ねることなく、メディアビジョン・グループの増資で資金を賄うことも今後は可能となりうる。

ところでUSウェストが株式の25.51%を保有するタイム・ワーナー・エンターテインメントは、ワーナー・ブラザーズやHBOなどの映像ソフトの制作部門とCATVシステム部門であるタイム・ワーナー・ケーブルの分離を検討している。株式市場における評価が高いコンテンツ部門と、過当競争による収益の悪化が懸念されるCATVシステム部門を分離して全体の株価を引き上げること狙ったものだが、150億ドルもの負債を抱えるタイム・ワーナーはタイム・ワーナー・ケーブルの一部売却や株式売却までも検討しており、その売却先としてUSウェストが有望視されている。USウェストは、アトランタ近郊に約50万の加入者を有するCATV会社を所有している。また、コンチネンタル・ケーブルビジョン(Continental Cablevision Inc.)に対して20億ドルで同社株式の25%~30%を取得することをオファーしたり、ケーブルビジョン・システムズ(Cablevision Systems Corp.)とも資本提携や吸収合併を提案するなど、自社の地域電話サービスの営業区域外でのマルチメディア投資を積極的に推進している。今回の計画も新規事業拡大のための資金調達を容易にし、タイム・ワーナー・ケーブルの支配権の取得に備えた準備との見方が業界関係者の間でなされている。

ちなみに松下電器からMCAの株式80%を買い取ることで合意したシーグラムはタイム・ワーナー・インクの株式14.95%を保有しており、その売却を表明したが、マコーミック会長は関心がないとコメントしている。
(小和口恵太)

RHCs7社、ベルコア売却へ

ベル系地域電話会社同志の競争を象徴する事例といえる。

4月13日、RHCs7社がベルコア(Bell Communications Research Co.,)^{注9}を売却する方針を正式発表した。<出典>Wall Street Journal(4.14)、New York Times(4.14)、CD(4.14)

COMMENT

以前から噂が絶えなかったベルコアの売却がとうとう実現される運びとなった。RHCs7社は売却方法をモルガン・スタンレーに検討させており、その詳細を巡って今後も利害が対立することも予想されるが、売却を遂行することに関しては原則的に合意が成立した。

ベル系地域電話会社が互いのマーケットに進出し、電話や映像サービスを総合的に提供する計画を打ち出している今日、7社で共有できる技術の開発が困難になっている。既に独

(注9)

ベルコアは、1984年のAT&T分割後、ベル系地域電話会社に対する技術面や運営管理をサポートする機関として設立された。設立当時はAT&T本社、ベル研究所、ウェスタン・エレクトリックから約8,000人の従業員が移籍し、現在は約6,000人が働いている。年間予算は約10億ドルで、この内の80%をRHCs7社が負担している。過去2年間で外注比率も向上し、スプリントやベル・カナダなど、米国内外の800程の企業から契約を得た実績もある。



KDD RESEARCH



AMERICAS

自の研究機関を持つ各ベル系地域電話会社は重複投資を避けるためにも売却を急いでいた。

ベルコアは設立当時、国防上及び緊急時に即応するための中央組織として設立された経緯がある。現在も番号計画、料金請求や網管理に必要なソフトの開発などの米国の通信産業全体に寄与する多くの支援サービスを提供しているため、外国企業への売却は困難になるものと予想される。また、電気通信機器の製造を禁止されてきたRHCs7社の研究機関として、通信機器を開発してこなかったため、現実には買い手が現れるのか疑問視されている。
(小和口恵太)

カナダ

ベル・カナダ、97年までに1万人の人員削減へ

さらなる業績の悪化を見込み、市内電話料金の値上げ、CATV事業への参入を求め、レイオフを含む人員削減へ。

ベル・カナダは、事業改革計画(business transformation program)を発表し、組織の統廃合等とともに、今後3年間で1万人の人員削減を行うことを明らかにした。本計画はレイオフを含むものであり、現在の従業員数約4万6千人から管理職3,000人、非管理職7,000人が削減される。ベル・カナダは既に93年9月に事業の抑制計画を発表し、自然減、早期退職により5,000人の削減を行うとしていた。

<出典>Financial Post(3.25), Telecommunications Report(4.3)他

COMMENT

ベル・カナダの業績は、93年に引き続き94年にも低迷しており、売上は前年比1.38%の微増、純利益は同9.42%の減少となった。ベル・カナダでは95年の業績についてさらに厳しい見通しを発表している。これは主にステントールを通じての長距離通信事業における競争の激化が要因であり、ベル・カナダでは上述のようなコスト削減努力の一方、収入を増やすために、市内電話料金の値上げ、CATV事業への参入許可をCRTCに対して求めている。しかし、市内電話料金の値上げは、昨年9月のCRTC決定^(注10)にもかかわらず、カナダ政府により見直しが命じられた。またベル・カナダによる、CATV等放送サービスへの参入についても、現段階ではCRTCが検討を行っているに過ぎないため、ベル・カナダにとって当面は厳しい状況が続くものと思われる。しかし、カナダ最大の通信事業者であり、これまでレイオフをしない企業でもあったベル・カナダが全従業員数の20%を超える人員の削減を行うことは、雇用維持の観点からカナダで非常に大きな反響を呼んでいる。また、サービス品質の低下を懸念する声もあり、総じて批判的な論調が多いように見受けられる。(園山佐和子)

(注10)

3年間、毎年2カナダドル(約125円)ずつ市内電話料金の値上げを認めるといったもの。95年1月1日より実施される予定であった。



KDD RESEARCH

中南米

ヒューズ、中南米諸国へ衛星放送事業を拡大

■ 中南米の企業と5億ドルを投じて合併会社を設立。ヒューズは新会社の株式の50%を取得。2000年までに1,000万加入獲得を目指す。

ヒューズ・コミュニケーションズ(Hughes Communications Inc.)^{注11)}が中南米で衛星放送サービスを提供するための合併会社、"Direct TV Latin America"を設立すると発表した。この合併会社には、ベネズエラのシスネロス(=Cisneros Group of Companies of Venezuela)、ブラジルのテレビザオ・アブリル(=Televisao Abril)、メキシコのMVSマルチヴィジョン(=MVS Multivision)の3社^{注12)}も参加を表明しており、総投資額は5億ドルを予定している。新会社の株式保有率はヒューズ・コミュニケーションズが50%、シスネロスが20%、そして残りの30%をテレビザオ・アブリルの親会社であるグルーポ・アブリル(=Grupo Abril)とMVSマルチヴィジョン、そして後から資本参加する企業が保有する。

新会社は本年11月のサービス提供開始を目途に準備を進める方針であるが、サービス開始後7年で1,000万加入、年収12億ドル^{注13)}を見込んでいる。なお、システム構成としては、デジタル映像チャンネル144ch、ミュージック・チャンネル60chでスタートする予定。

<出典>New York Times(3.10)、Wall Street Journal(3.10)

COMMENT

米国ではCATV加入世帯が全世帯数の60%に相当する約6,000万世帯にも達しているが、遅まきながら登場した衛星放送も順調に業績を伸ばしている。実際に衛星放送受信アンテナは約5万台分の積滞オーダーがあり、需要に供給が追いつかないほど人気が出ている。衛星放送は初期費用が高く付くものの、CATVサービスより先番組数(チャンネル数)が多く、コスト・パフォーマンスが高い。また、既存のCATVサービスでは、申し込んでから実際にサービスが利用可能になるまでのリードタイムが長く、システムのブレイクダウンや料金請求上のトラブルが多発して消費者の信用を損ねているため、まだまだ市場に食い入る機会はある。さらに、インフラ整備の遅れている中南米諸国でより広範に事業活動を行う場合は、衛星放送がより効率的なメディアといえる。ヒューズは国防予算の削減といった厳しい経営環境の中、1987年より約7億5,000万ドルを投じて衛星放送システムの開発を進めた。その投資効果を確実なものにするためにも中南米諸国への進出は不可欠であり、今後は先行するベトナムサットやメキシコの電気通信事業者であるテレメックスも資本参加を決定した、テレヴィザ(=Televisa)と激しい競争を繰り広げるものと予想される。(小和口恵太)

(注11)

ヒューズ・コミュニケーションズはGMヒューズ・エレクトロニクス・コーポレーションの子会社である。同社は1994年7月から米国で衛星放送サービスを開始し、過去9ヶ月間で加入者数を35万に伸ばした。月額視聴料は30ドル、受信用アンテナ及びデコーダーは約700ドルで販売されている。

(注12)

3社の簡単な概要として、シスネロスはサウスアメリカン・ネットワークを運営し、米国でもスポーツ用品メーカーのスポルディングの支配権を掌握している。また、テレビザオ・アブリルはブラジル国内でCATV事業を営んでいる。MVSマルチヴィジョンはヴァルガス(=Vargas)家が所有するJV Corp.の子会社であり、メキシコ国内で衛星放送事業を展開している。

(注13)

このうち6億ドルは月額加入料金から、残り6億ドルは広告収入を見込んでいる。



KDD RESEARCH



ASIA

アジア全般

東南アジア7カ国の通信関連企業が集結

東南アジア7カ国25の通信キャリア・メカが協議体を設立。地域内の通信に関するガイドライン設定や人材育成で連携。アジア域の通信状況の改善にも一助。

ASEAN構成国にカンボジアを加えた東南アジア7カ国の通信関連事業者25社(下表参照)が本年3月、地域内の研究開発を目的とした協議体(South-East Asian Telecommunications Community: Seatel)を設立した。Seatelでは地域内の通信に関するガイドライン設定・規格化及び人材育成や情報交換の推進を計画しており、各国資本市場の活性化やアジア域の通信状況の改善を目指す。本協議体の議長にはマレーシアのTRI会長Tajudin Ramli氏^{注1}が就任した。 <出典>KDDグループ・ル事務所(3.29)他

参加メンバー

国名	参加者	国名	参加者
マレーシア	Telekom Malaysia*	シンガポール	Singapore Telecom*
インドネシア	Mobikom	フィリピン	PLDT*
	Time Telekom		Philcom
	Binariang		Philcomsat
	Sapura Holdings	インドネシア	PT Indosat*
	TRI		PT Satelit Palapa Indonesia
	MRCB Telecom		Masyarakat Telekomunikasi Indonesia
	Syarikat Telefon Wireless		PT Nec Indonesia
	KUB-Fujitsu Telecoms		AIETI Indonesia
	Delcom Services		タイ
Pernecc Corporation	UCOM International		
ブルネイ	JTB*(ブルネイ電気通信総局)	TAQ(Total Access Communication)	
カンボジア	MPTC*(カンボジア郵電省)		

*各国の主要キャリア(いわゆる第一キャリア)。但し、PT Indosatは国際通信、TOTは国内通信を提供。

(注1)

TRI(Technology Resources Industries)会長の同氏はセルラー通信、国際通信事業者のセルコムを傘下に治めるなどマレーシアの通信業界での影響力が強い。またマレーシア航空社長でもあり、マレーシア経済界における大物の一人。



KDD RESEARCH

COMMENT

最近、ASEAN域の経済統合・局地経済圏の進展の中、様々な産業分野で個別具体的に提携が進んでいる。電気通信分野においても、本年1月にASEAN構成国の主要キャリアが揃って企業向けの国際通信サービスに関する合併事業に合意するなど、事業者間の関係が次第にbilatera(二国間)からmultilatera(多国間)提携へと変化しつつある。Seatel設立もアジア各国で競争導入等で通信市場が成熟し始め、欧米の通信キャリア・メーカーがアジアの通信市場で次第に影響力をもちつつある現状を危惧し、情報交換や技術・人材交流を通して互いのレベルアップを図る相互補完的な意味合いがある。またそうした関係構築によりアジア域の通信状況の改善にも役立つものと考えられる。

但し、Seatelの参加メンバー最大の11社をマレーシア企業が占めていたり、同議長にマレーシアの大物財界人の就任、マハティール首相の調印式への参加など、マレーシア主導の点は否めない。特にマハティール首相がEAEC構想^(注2)を提唱して以来、マレーシアはアジアにおけるプレゼンスを確立しつつある。Seatel設立はEAEC構想の電気通信分野における芽生えとしても位置付けられよう。(加藤潤一)

韓国

超高速通信基盤構築計画、最終決定

総投資額5兆円余りの95%を民間資本で賄い、2015年完成を目途に、公共機関用と民間用の2つに分け、それぞれ3段階で推進する計画である。

韓国政府は3月14日に開催された超高速情報化推進委員会において、94年より超高速情報通信網構築企画団が検討してきた「超高速情報通信基盤構築総合推進計画」を最終的に決定した。それによれば韓国版情報ハイウェイは公共機関用の国家情報通信網、民間用の公衆情報通信網、試験網の構築、公共応用サービスの開発^(注3)、試験事業^(注4)、及び環境整備^(注5)など6分野に分けて本格的に推進される。

同事業へは、総額45兆2,423億ウォン(約5兆円)が政府と民間から投資され、国家情報通信網は2010年までに国家、地方自治体などの公共機関を光ファイバーケーブルで接続、公衆情報通信網は2015年までに一般家庭まで同網を接続する計画である。

国家情報通信網

期間	光ファイバー網の伝送速度	提供する伝送速度	提供するサービス
第1段階 (95～97年)	5大都市(*)及び7拠点都市(**)間に622Mbps～2.5Gbps級以上の12都市と68中小都市間に155～622Mbps級	9.6Kbps～45Mbps	LAN間高速接続サービス、ワットップ総合民間サービス、電子図書館、陸上交通総合情報サービス、遠隔医療、遠隔教育
第2段階 (98～2000年)	5大都市及び7拠点都市間に2.5～数十Gbps級	2～155Mbps	LAN間超高速接続サービス、自動民間処理サービス、総合土地情報サービス、交通総合情報サービス
第3段階 (2003～2010年)	数十Gbps～数Tbps級	2～622Mbps	HDTV映像情報サービス、立体映像会議、スーパーコンピュータを利用した公共情報サービス

(*)：5大都市は、ソウル、釜山、大田、大邱、光州。
(**)：7拠点都市は、仁川、水原、春川、清州、濟州、全州、昌原。

(注2)

East Asia Economic Caucas(東アジア経済協議体)マレーシアのマハティール首相が1990年12月に提案したASEAN、日韓中、インドシナなどによる経済圏構想で、域内貿易や投資の政策協調を推進しようというもの。EUやNAFTAのように地理的に接近し人種・民族的にも類似性が見られることから貿易はもとより環境・人権など今日的テーマを協議する場としても注目される。中国、シンガポールなど次第に支持国を増やしてきたが、米国がアジアのブロック化を目指す地域構想として警戒しており、米国への配慮から積極的支持を控える国もある。最近ASEAN内でEAECをAPEC(アジア太平洋経済協力会議)枠内の協議体とすることで合意している。

(注3)

公共応用サービスについては、開発対象課題を選定するなど政府の関連各部署の専門担当部門で推進される。政府が推進する全国規模の純粋共益事業は、開発費を全額支援し、地域事業や公共性が高い民間推進事業には50%まで支援する。

(注4)

大徳研究団地をモデル地域として指定し、第一段階として95～97年までに行政、教育、医療、研究機関、企業体、一般加入者に光ケーブル網と光CATVシステム、マルチメディア端末機を供給する一方、マルチメディア情報センターを設立し、各種サービスを提供する。

(注5)

専門の人材育成、法制度の整備、効果的な競争化導入などについて検討、推進していく。



KDD RESEARCH



ASIA

公衆情報通信網

期 間	光ファイバー網の敷設状況	提供する伝送速度	提供するサービス
第1段階 (95～97年)	大型ビルなどの大量に需要がある場所	2Mbps	映像会議、静止映像電話、G4ファックス、公共情報検索サービス
第2段階 (98～2002年)	中小企業や集合住宅などの人口密集地域	45～155Mbps	高速映像会議、動画像電話、ビデオ・オン・デマンド、主要都市間遠隔教育・遠隔医療サービスなどを提供できる基盤を作る
第3段階 (2003～2015年)	一般加入者の家庭まで敷設	155Mbps	HDTV映像サービス、言語翻訳、知能型通信サービス、PCS

試験網

期 間	提供内容
95年	ソウル-大田間に2.5Gbps級光伝送路とATM交換機を設置。7月に開通させ、2.155Mbps回線を提供。
96～97年	ソウル-大田間を10Gbpsまで高速化し、光州、大邱、釜山地域まで接続する。
98～2002年	100Gbpsに高速化、622Mbpsを供給。
2003～2015年	2003～2005年 Tbps級の伝送網を構築。Gbps級を提供。

超高速情報通信網構築に関する予算

(単位：十億ウォン、100ウォン＝約11.05円)

項 目	第1段階 (95～97年)	第2段階 (98～2002年)	第3段階 (2003～2015年)	合 計
超高速情報通信網構築	805.8	4,039.1	38,016.9	42,861.8
国家情報通信網	238.1	240.2	333.1	811.4
公衆情報通信網	567.7	3,798.9	37,683.8	42,050.4
公共応用サービス開発	52.0	148.0	168.0	368.0
試験網構築	14.0	17.8	29.2	61.0
技術開発	545.1	428.0	643.2	473.2
				1,143.1
試験事業	137.0	150.0		62.0
				225.0
周辺環境整備	23.3	19.2	7.7	50.2
合 計	1,577.2	4,802.1	38,865.0	45,244.3

* 政府が1兆8,258億ウォン(約2,018億円)を、民間が43兆4,185億ウォン(約4兆7,977億円)を投資する。網かけ部分は政府の投資分である。

<出典>電子新聞(3.15)

COMMENT

韓国政府は、高度情報社会基盤を作るため、94年4月に李洪九国務総理(首相)を長官とする政府15部署から構成される「超高速情報化推進委員会」を設置し、情報ハイウェー計画の準備を進めてきた。今後は6月までに関係部署別に情報化推進計画を具体化し、さら

に財源確保についても審議していく方針である。李総理は、情報化は韓国が21世紀における世界的中心国家の仲間入りをし、核心的な役割を果たすこととなると述べ、財源の調達について情報通信部に民間参入が拡大されるように、通信事業に関する規制緩和、競争導入の強化対策などを至急準備するように指示した。
(高橋正子)

中国

セルラー電話の加入者数、150万件を突破

94年末現在の加入者数は約157万件と、前年末の2.5倍に達した。このうち広東省が最大の約50万加入を占める。聯合通信も本年夏にGSMを開始の予定。

中国の94年末時点におけるセルラー電話の加入者数は約157万件と、93年末のおよそ2.5倍に達した。このうち広東省が最大の加入者数、約50万件を擁する。また、全加入者の90%以上が900MHz帯のTACS方式システムに収容されているが、GSMが93年6月に浙江省で初めて導入されて以降、現在では北京、上海、広東省でもGSMの試行サービスが提供されている。

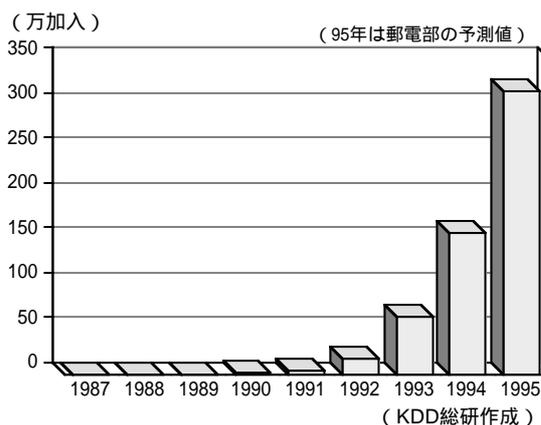
一方、聯合通信は本年夏頃のサービス開始を目指し、北京、上海、天津、広州の4都市でGSMネットワークの構築を進めている。当初加入容量は8万回線の予定。聯合通信はさらに16都市でもGSMの導入を計画している。

<出典>China Telecom Report(3.15)、Asian Communications(95.2)他

COMMENT

中国のセルラー電話サービスは1987年、広州と上海で900MHz帯、TACS方式のシステムが導入されたのが最初である。郵電部は当初、セルラー電話を最新技術のデモンストレーション位にしか考えていなかったようであり、90年末時点で2万加入の普及に留まった。しかし、中国の通信インフラ整備の遅れから、セルラー電話はビジネス顧客を中心として有線系電話の代替手段として注目され、需要は急増した。郵電部も90年にTACSをアナログ方式の標準に指定するなど、普及に力を入れるようになり、現在、同方式のネットワークが北京、上海、天津のほか、全国18省をカバーするに至った。一方、デジタル・セルラーについては、GSMが普及しつつあるものの、どの方式を標準とするのか、まだ決定はされていない。
(岡部浩一)

図 中国のセルラー電話加入者



KDD RESEARCH



ASIA

香港

PCS免許、入札締め切り

6件の次世代移動体電話サービス免許の取得を目指し、14グループが応札。テレデンマーク、エソースなどの欧州勢、中国の聯合通信も名乗りを上げた。

PCS免許^(注6)への入札が3月24日に締め切られ、OFTA(香港電訊管理局)は14グループが応札を行ったと発表した。応札グループの具体名は明らかにされていないが、次ページ表の各コンソーシアムと見られる。

OFTAは昨年11月、次世代の移動体電話サービスとしてPCS免許を最大6件、CAS免許^(注7)を最大4件それぞれ付与すると発表、現在、新規免許を発行するための入札手続きを進めている。OFTAは今回応札したコンソーシアムの中から絞り込み(ショートリスティング)を行った後、落札者を本年8月に決定する予定である。なお、CAS免許については、入札締め切り日が3月24日から6月30日に延期された。

<出典>KDD香港(3.27)、Asian Wall Street Journal(3.27)他

COMMENT

PCS免許に応札した顔ぶれを見ると、香港の次世代移動体電話サービスがいかに内外の強い関心を集めているのが理解できる。香港の現行セルラー電話事業者全てが利用可能な周波数を拡大するためにも応札したのは当然として、CT-2事業者、ページング事業者なども積極的に名乗りを上げている。また、シンガポール・テレコム、ヒューズなど、海外展開の実績を誇るキャリアの名前も散見される。

しかし、今回最も注目すべきは次の2点であろう。第1に、中国の聯合通信が地元不動産開発の希慎興業(ハイサン・ディベロップメント)を中心とするコンソーシアムに参加していることである。聯合通信はまだ中国本国ではサービスを開始していないが、97年7月の香港返還を睨んだ前向きな対応と評価できる。第2に、これまでアジア域にはあまり進出していなかった欧州勢が加わっていることである。テレデンマークがハニーコム・グループの最大出資者となっているほか(同グループにはノルウェーのテレノールも参加)、ユニソース、テレコム・フィンランドがそれぞれ地元企業などと連合を組んで応札している。(岡部浩一)

(注6)

PCS(Personal Communications Services)は1.7~2.0GHz帯の周波数を利用するデジタル方式のセルラー電話サービスと定義されており、欧州のPCNや米国のPCSと類似のサービスが想定されている。

(注7)

CAS(Cordless Access Services)は低速移動のコードレス・サービスと定義されており、機能的には着信機能を備える等、既存のCT-2(第2世代コードレス電話)を発展させたものである。ただし、技術方式の指定はない。



KDD RESEARCH

表 PCS免許に応札した企業連合

コンソーシアム名	主な参加企業*	備考
香港テレコムCSL	香港テレコム(100%)	既存の香港CT-1電話事業者
ハチソン・テレフォン	ハチソン・ワンポア(70%)、モトローラ(米/30%)	既存の香港CT-1電話事業者
パシフィック・リンク	ファースト・パシフィック(65%)、ヴォダフォン(英/35%)	既存の香港CT-1電話事業者
スマートーン	新鴻基地産(40%)、マッコー・セルラー(米/30%)、ABCコミュニケーションズ(15%)、同強(中国/15%)	既存の香港CT-1電話事業者(同強は中国郵電部の傘下)
シェバリエ・テレポイント	シェバリエ(OA)(51%)、テルストラ(豪/49%)	既存の香港CT-2事業者
ウォーフ通信投資	ウォーフ、シンガポール・テレコム、クアルコム(米)	ウォーフ・グループは香港のCATVと新規域内電話を提供
ニューワールドPCS	ニューワールド・テレフォン(85%)、TAC(タイ/15%)	ニューワールド・テレフォンは香港の域内電話の新規事業者
Pプラス・コミュニケーション	スター・ページング(27.04%)、テレコム・フィンランド(23%)、PEWCテレコム、アジア・ページング	香港のページング事業者が複数参加
マンダリン・コミュニケーションズ	ライサン・ディベロップメント(30%)、USIホールディングズ(30%)、ディスタコム(20%)、中旅(10%)、香港パークビュー(10%)	
ハニーコム	テレデンマーク(33%)、ハイサン・ディベロップメント(30%)、テレノール(ノルウェー/13.5%)、聯合通信(中国/23.5%)	
ピープルズ・テレフォン	華潤集団(中国/54.5%)、ユニソース・モバイル(スウェーデン/22.4%)、MSI、テレページング	テレページングは香港のページング事業者
チャンピオン・テレフォン	チャンピオン・テクノロジー(80%)、ヒューズ・ネットワーク・システムズ(米/20%)	チャンピオン・テクノロジーはチャンピオン・ページングの親会社
寰宇通訊	新鴻基工業、ニューワールド・ディベロップメント、CiticABC	
ヘンダーソン・ランド	ヘンダーソン・ランド	

*カッコ内は出資率

(KDD総研作成)

中国政府、域内通信の新規参入を認める

OFTAは香港テレフォンと新規事業者3社に本年7月1日から15年間有効な免許を付与へ。しかし、承認の遅れから3社のサービス開始は遅れる見込み。

中国政府は本年3月、香港の域内電話サービスに3社が新規参入することをJLG(Joint Liaison Group:中英合同連絡委員会)を通じて認めた。これを受けてOFTA(香港電訊管理局)は既存の香港テレフォンに加え、ハチソン・コミュニケーションズ^(注8)、ニューT&T香港^(注9)、ニューワールド・テレフォン^(注10)の計4事業者に対し、本年7月1日から15年間有効な免許を付与する予定である。 <出典>KDD香港(3.20)、Asian Wall Street Journal(3.16)他

(注8)
ハチソン・コミュニケーションズ(Hutchison Communications Ltd.)には地元財閥のハチソン・ワンポアが80%、豪テルストラが20%出資する。

(注9)
ニューT&T香港(New T&T Hong Kong Ltd.)は、地元財閥ウォーフ・ホールディングズの100%子会社であり、米ナイックスの技術支援を受ける。



KDD RESEARCH



ASIA

(注10)

ニューワールド・テレフォン(New World Telephone Ltd.)は、地元大手不動産開発のニューワールド・ディベロップメント(出資率66.5%)と米USウエスト(同25%)を中心とする合併会社であり、中国の上海長途電信(同5%)と香港のインファ・テレコム・アジア(同3.5%)も出資している。

(注11)

サテリンド(PT Satelit Palapa Indonesia)は93年1月、ピマングラ・グループ(インドネシアの大手コングロマリットで、スハルト大統領の二男、バンバン・トリハトモジョ氏が事実上のオーナー)傘下のピマングラ・テレコムが60%、テルコムが30%、インドサットが10%それぞれ出資して設立された。国際通信、パラバCシリーズによる衛星通信、GSM方式によるセルラー通信の3分野を主要な事業領域としている。



KDD RESEARCH

COMMENT

93年11月に香港政府が新規免許の落札予定者を発表してから約1年4ヵ月を経て、ようやく中国側の承認が得られた。この大幅な遅れにより、新規事業者3社は香港テレフォンの独占権が失効する本年7月1日から直ちにサービスを開始することは困難と見られている。また、3社は香港テレフォンとネットワークの相互接続についてもまだ合意に達しておらず、今後OFTAの仲裁が必要となることも想定される。

香港の域内電話市場は電話普及率約52%、交換機のデジタル化率100%と、市場としては既にほぼ成熟しており、新規事業者は当初、米国のCAPs(競争アクセス事業者)のようなニッチ・サービスに重点を置くと考えられる。(岡部浩一)

インドネシア

ドイツテレコム、サテリンドに25%出資

子会社のデテモビルを通じて5.9億米ドルを投資へ。ドイツテレコムと最後まで争ったC&Wは、デテモビルが取得する株式の半分を買収する可能性も。

ドイツテレコムは本年3月末、移動体通信子会社のデテモビル(Deutsche Telekom Mobilfunk GmbH)を通じてサテリンド(注11)の株式を25%取得することで合意した。デテモビルは現金で5億6,600万米ドル支払うほか、2,000万米ドル相当の通信ソフトウェアを供与する。デテモビル参加後のサテリンドの資本構成は、ピマングラ・テレコム45%、デテモビル25%、テルコム22.5%、インドサット7.5%となる。なお、ドイツテレコムによると、取得するサテリンド株式の半分をC&Wに譲渡する可能性が十分("good chance")ある。

<出典>KDDジャカルタ事務所(3.28)、Financial Times(3.30)他

COMMENT

サテリンドは本年初め頃からドイツテレコムを含めた外国キャリア4社と提携交渉を開始、一旦はC&Wから出資を受けることでほぼ合意に達した。しかし、C&Wはサテリンドの20億ルピア(約7,500万円)を超える設備投資について拒否権を要求するなど、サテリンド側が受け入れ不可能な提案を行った。C&Wとの交渉が暗礁に乗り上げたサテリンドは、ドイツテレコムと再度交渉を行い、同社との逆転提携となった。

ところで、ドイツテレコムはこれまでアジア域ではあまり目立った動きを見せていなかったが、本国市場で自由化の動きが活発化する中、海外市場での売上増を狙ってアジアへの進出を加速していると考えられる。実際、インドネシアでは今回のサテリンドへの出資以外に200万回線敷設計画に応札しており、フィリピンでも新規事業者のイスラコムへの10%出資に向けた提携交渉を進めていると伝えられる。(岡部浩一)

インド

ヴォダフォンがGSM提供事業者から撤退

インド南部マドラスにおけるGSMサービス提供の合併事業への出資を断念。代わりに米国エアタッチが出資することに。

マドラスにおけるGSMサービス提供の合併事業からヴォダフォンが撤退し、エアタッチ(米国)^{注12)}が資本参加することとなった。ヴォダフォンが同合併事業への出資40%をエアタッチに売却したものの、ライセンスの条件上、外資変更は認められないため、形式的にエアタッチは現地資本、ヴォダフォン、に次ぐ3番目のパートナーとなる。

昨年10月、インド通信庁(DOT)がGSM提供事業者としてボンベイ、デリー、カルカッタ、マドラスの各主要都市に2事業者ずつを選定していた。

<出典>KDD外子事務所(3.22)、TELENEWS ASIA(3.23)他

COMMENT

ヴォダフォン撤退の理由等が明らかになっておらず本年中にも予定されるサービス開始への影響は推し量り難い。事業者入れ替えの絶えなかったGSM提供事業者の選定は昨年10月、最終決定をみたはずであったが、今回はサービス提供事業者(合併会社)における外資の変更である。選定やり直しに関する裁判等で最初の事業者決定から2年以上が経過しており、何ともし筋縄ではいかないようである。

あくまで推測の域を出ないが、ヴォダフォンのアジア・太平洋地域の通信市場での活動に関し、縮小する傾向も否めない。インドにおける免許取得済みのGSMサービス合併事業からの撤退、シンガポールにおける移動体通信サービスの新規免許の事前審査通過後に入札から撤退、パプアニューギニアでの同国初の移動体通信ネットワーク構築に関する合併事業からの離脱など、実例が挙がっている。

なお、インド政府は市内電話及びセルラー電話サービスの事業ライセンスの応札を開始したが、応募者殺到もあり締切が延長され、当初の3月末から、それぞれ4月28日、4月21日となった。よって選考結果については本年央以降にずれ込むと思われる。(加藤潤一)

インドのGSMセルラー事業者

都市名	事業者(合併会社)名	主要外国資本
ボンベイ	Hutchison Max Telecom	Hutchison Telecom(香港)
	BPL Systems & Projects	France Telecom
デリー	Bhari Cellular Ltd.	General Mobile(米), SFR(仏)
	Sterling Cellular Ltd.	Cellular Communication International(米)
カルカッタ	Usha Martin Telecom Ltd.	Telecom Malaysia
	Indian Telecom Pvt. Ltd.	Telstra(豪)
マドラス	Skycell Communication Pvt. Ltd.	BellSouth(米)
	Mobile Telecom Service Ltd.	AirTouch(米), (Vodafone:英)

(KDD総研作成)

(注12)

エアタッチは92年に米国RHCsのパシフィック・テレシスから移動体通信及び海外事業部門が分離・独立して設立されたセルラー電話事業者(全米第5位)である。意欲的な海外事業活動を行っており、既に欧亜諸国の移動体通信市場へ参入、GSMサービス提供の実績がある。また、Big LEO計画の一つであるグローバルスター計画の創立出資者の一つでもある。



KDD RESEARCH



OCEANIA

オーストラリア

セルラー電話市場の現況

■ セルラー電話市場で3社が熾烈な争い。デジタル方式への移行で一層加熱に。

オーストラリアのセルラー加入者数は1995年1月現在、アナログ(AMPS)方式が約160万件、デジタル(GSM)方式が約13万件となっている。同普及率に関しても、人口比の所有率で約10%に届く勢いである。以下にセルラー電話市場の現況をまとめる。

<出典>KDDシステム研究所(3.8/3.22) APTA(1.30/2.27)他

アナログ VS デジタル

セルラー電話への加入は現在1日に1,500件の割合で増加しているが、端末価格やサービスエリアを考慮すると、その大半が依然としてアナログ方式である。特にアナログ端末は値崩れをおこしており、デジタルの価格はアナログの倍以上と言われる。しかし、オーストラリア政府が2000年までにアナログ方式を全廃しデジタル方式への移行を計画していることから、次第にデジタル化傾向が高まっている。デジタルにおけるサービスエリアの人口カバー率も各社軒並み70%を越え、最近の月間成長率でもアナログが4%、デジタルが18%と逆転している。

なお、アナログ廃止はユーザー側の反発も大きく、政府としてはユーザーの意見を反映させるための公聴会の開催を決定したが、最近、リー通信大臣は2000年の廃止時期は変更できないと発言している。

3社間の競争

デジタル化の加速で現在テルストラ、オプタス、ヴォダフォン(注13)の3社間の競争が激化している。各社とも料金体系やサービスメニュー等で独自色を打ち出している。ヴォダフォンは子会社"Vodac"を含むサービスプロバイダー(卸売り業者)にサービス提供を委ねており、同事業者も16を数える。国際ローミングの開始の提供やデータ伝送サービスの他、豪州国内で自社のネットワーク利用の場合、距離にかかわらず一律料金制を昨年に導入、他社との差別化を図っている。テルストラの場合、小売り業者(retailer)を中心に営業を展開、デジタルのエリア拡大を進め、本年中にも従来のアナログのサービスエリア(人口比で88%)に並ぶことを目指す。また、本年中のデータ伝送サービスの提供に向け、現在試験中の模様。オプタスは既存のセルラー電話サービスの提供区域外で自動的に静止衛星利用の移動電話サービス「Mobilesat」に切り替わるシステムの導入を検討、現在セルラーと衛星のデュアル・モード端末を開発中である。

オーストラリアのセルラー電話事業者

事業者名	サービス開始時期	加入者(推計)	方式(サービス名)	人口比のカバー率
テルストラ	1987年 2月	1,027,000	AMPS (MobileNet)	88%
	1993年 4月	42,000	GSM (MobileNet Digital)	74%
オプタス	1992年 6月	540,000	AMPS* (OPTUS Mobile)	
	1993年 5月	50,000	GSM (OPTUS Mobile Digital)	64%
ヴォダフォン	1993年10月	38,000	GSM	70%

*テルストラの再販

(KDD総研作成)

(注13)

英国のヴォダフォンとオーストラリアの再販事業者AAPコミュニケーションの合併により設立。当初「アリーナ GSM」の名称であったが、後に「ヴォダフォン」に改称した。グローバルスター計画に参加の予定。



KDD RESEARCH

なお、オプタスはテルストラのアナログ・セルラーサービスを提供、テルストラにアクセスチャージを支払っている。しかし、3社間の競争でセルラー電話の提供料金自体が下がっているにもかかわらず、そのアクセスチャージ体系はサービス開始時に設定されたままである。オプタスはテルストラとの交渉が進展しないことから、規制機関オーステルへ仲裁を申請している。
(加藤潤一)

大手の再販事業者、海外キャリアとの提携を模索

大手の再販事業者AAPテレコミュニケーションズが昨年のMCI撤退に伴い、戦略的パートナーの発掘に躍起。97年の通信完全自由化を睨み、生き残りをかける。

再販事業者AAPテレコミュニケーションズ(以下AAPT)^{注14}は昨年同社株式を売却したMCIに代わる海外キャリアとの提携を模索している。社長のラリー・ウィリアム氏によると、提携先はほぼ2社に絞られてきた模様で、スプリント、シンガポール・テレコム(2社)が取り沙汰されている。AAPTとしては97年の通信完全自由化^{注15}後の生き残りをかけ戦略的パートナーの獲得を目指す。
<出典>KDD社内事務局(3.8/3.22/4.12)他

COMMENT

提携先として噂されるスプリント及びシンガポール・テレコムは既に現地法人が再販事業者としてオーストラリアに進出しており、大手のAAPTと組むようだと、再販業界再編につながる可能性もある^{注16}。AAPTとしては国内VAN事業者との提携を進めるなど、97年の通信の完全自由化後の市場確保に意欲的であり、同社社長ラリー・ウィリアム氏によると、何らかのグローバルグループの一翼を担いたいとのことである。

なお、MCIの撤退に関しては93年にMCIの株式20%を取得したBTとの合併企業協定に基づくものであり、米大陸以外での展開(コンサートの営業活動等)はBTの事業領域となる。BTがMCIに代わり株式獲得に向けAAPT側と協議したものの、互いに合意に至らなかった。これは議決権の過半数を持つAAPインフォメーションサービスが主導権を奪われなかったためと思われる。
(加藤潤一)

(注14)

オーストラリアにおける再販事業者で最大規模を誇る。昨年出資元のMCIが同社株式24.5%を他の2社に売却、現在の資本構成はAAPインフォメーションサービス(現地通信社で傘下に複数の新聞社を持つ)68%、トッド・コーレーション(NZ有数のコングロメリット)32%となっている。

(注15)

オーストラリア政府は1990年に基本電気通信サービスへの競争導入や基本サービスの再販自由化などの通信政策の改革を行い、97年以降の完全な自由競争導入を確約。現在、外資規制の緩和、市場への参入制限を含めた97年以降の具体的な通信市場の在り方について政府内で検討中。

(注16)

独立規制機関オーステルに届け出済みの国際再販事業者は昨年末で37社に上る。最近、サタン・グローバル・ネットワーク(Saturn Global Network)が競争再販事業者を買収するなど、再販事業者間の動きが活発化している。なお、同社はBTと金融ブローカーS.G.マーシャルの合併会社(本社シドニー)で、世界各地のS.G.マーシャル拠点を結ぶネットワークを運用し、余剰容量を第三者に対し再販している。



KDD RESEARCH



EUROPE

英国

CATV事業者、1994年の業績発表

各社ともネットワーク拡張に対する投資が響いて赤字を計上したが、売上げは飛躍的な伸びを見せた。成長市場として評価は各社の株式上場にとってプラスに。

英国の主要CATV事業者の1994年の業績及び株式の上場予定を以下に紹介する。なお、1995年4月の実勢では、1ポンドは約136円である。

テレウエスト

総売上は前年比79%増の7,200万ポンドであり、純損失は前年からほぼ倍増して6,510万ポンドとなった。また、サービス別の売上をしてみると、CATVが前年比73%増の3,590万ポンド、家庭用CATV電話サービスが同期比108%増の2,350万ポンド、ビジネス用が同期比80%増の880万ポンドであった。なお、テレウエストは1994年11月に英国で株式上場を行った。

ジェネラルケーブル

総売上は前年比25%増の2,110万ポンド、総益は93年の270万ポンドから一転して、1,440万ポンドの純損失となった。

ジェネラルケーブルは4月20日に株式の売り出し価格を発表、同月末に英米で取り引きを開始する。同社の株式に占める上場分の割合は35%になる見込みで、売却総額は約2億3,000万ポンド程度になるものと予想されている。なお、株価から計算される同社の価値は最大で6億4,600万ポンドに上ると予想されている。同社は、CATVよりも特にビジネス顧客を対象にした電話事業に重点を置く戦略を取っており、総売上の約3割はビジネス用CATV電話サービスによるものとなっている。

ナイネックス

総売上は前年の1,826万ポンドから2.2倍の4,100万ポンドに、純損失は2,283万ポンドから4,952万ポンドへと膨らんだ。

ナイネックスは、4月末から5月にかけて英米両国での上場を予定している。同社の株式に占める上場分の割合は20%になる見込みであり、ナイネックスは、上場によって3億7,500億ポンド程度を確保したいとしている。

ビデオロン

総売上は前年比12%増の3,752万ポンドに、純損失は86.5万ポンドから576万ポンドになった。



KDD RESEARCH

ビデオロンは5月にニューヨーク市場への上場を予定している。同社株式の15.59%に相当する805万株を売却、売却総額は9,200万ポンドと見込まれている。また、上場の結果、出資比率はLe Groupe Videotronが55.8%、ベル・ケーブルメディアが26.3%となる。

ベル・ケーブルメディア

総売上は前年比242%増の1,950万ポンド、純損失は前年の550万ポンドから2,440万ポンドに膨れ上がった。

なお、ベル・ケーブルメディアは、昨年7月にニューヨーク市場への上場を果たしているが、年内にも英国での上場を予定している。 <出典>New Media Markets(3.23)他

主要CATV事業者の1994年業績比較

(単位：1ポンド=約136円)

社名	Bell Cablemedia	General Cable	Nynex	TeleWest	Videotron
主な出資者	Bell Canada, C & W, Jones	Compagnie Generale des Eaux	Nynex	TCI, US West	Bell Cablemedia, Le Groupe Videotron
フランチャイズ内世帯数	2,965,438	1,667,000	2,728,914	3,620,667	1,174,810
CATV加入世帯数	162,054	123,956	121,968	317,230	92,426
総売上(1993年)	1,950万(570万)	2,110万(1,690万)	4,101万(1,826万)	7,170万(4,005万)	3,752万(2,128万)
の内総 売内 訳上	CATV CATV電話(家庭) CATV電話(ビジネス)		2,000万 1,630万 240万	3,590万 2,350万 880万	1,937万 1,516万 304万
上場の実績	- 2,640万	- 1,440万	- 4,952万	- 6,510万	- 576万
純益	1994年7月 米国 1995年5月 ~ 英国	1995年4月 ~ 英米	1995年4 ~ 5月 英米	1994年11月 英米	1995年5月 米国

(KDD総研作成)

COMMENT

94年秋に初めてロンドン証券市場に上場したテレウエストに続き、今春以降、英国CATV事業者の株式上場が相次いで行われる。各事業者とも上場によって得た資金は債務返済とネットワークへの投資に充当、カバーエリアの拡張を図る。黒字転換は早くして今世紀末と見られることもあり、英国CATV事業の成否を判断するにはまだ時期尚早であるといえよう。しかしながら、各事業者は順調に伸びる電話事業を兼業していることに加えて、マルチメディア時代の担い手としての評価が加わり、株価の評価額は高くなるものと思われる。

(青沼 真美)

テレセンシャル、新規事業者と相互接続

■ エナジス・スプリントを選択。CATV事業者によるBT・マーキュリー以外との相互接続としては初のケースに。

CATV事業者テレセンシャル^(注1)は、エナジス^(注2)及びスプリント^(注3)と相互接続協定を締結した。本協定は、CATV事業者と新規事業者の相互接続としては初めてのケースとなっている。

今回の協定を受けて、国内通信の大半は、BTならびにマーキュリーによる国内長距離

(注1)

95年3月現在、イングランド中西部を中心とする6つのフランチャイズでCATV(電話)事業を行っている。

(注2)

イングランド、ウェールズの電力配電会社12社が出資する電力卸業者ナショナルグリッドの通信子会社。1993年5月にPTO免許を獲得、1994年2月にBTの相互接続に合意した後、同年9月末より市内・長距離・国際通話サービスであるエナジス・アクセスを開始している。

(注3)

1994年4月にPTO免許を獲得、1995年2月に事業者向けの国際電話サービスの提供を開始している。



KDD RESEARCH



EUROPE

通信市場での複占体制打破に向けて先陣を切ったエナジスの国内ネットワークを、国際通信については、欧州宛ては従来通りBTのネットワークを利用するが、北米・極東宛てはスプリント経由で接続される。

<出典>New Media Markets(4.6)

COMMENT

テレセンシャルは、他のCATV事業者がマーキュリーを選択したのに対して、エナジスならびにスプリントを選択、その理由をサプライサイドの競争進展を意図したものと述べている。

なお、テレセンシャルはインターネットアクセス等についてもエナジスと交渉を行っている。

(青沼 真美)

ドイツ

新電気通信法の概要発表

98年まではドイツテレコムの独占維持、その後は一定の基準を満たせば事業者数を制限することなく免許を与える。

ドイツのペーチ郵電大臣は、ドイツの新電気通信法の骨子を発表した。主要な項目は以下の通り。

事業者免許の付与に際しては、一定の基準(具体的内容は不明)を満たしていれば事業者数を限定しない。

ドイツ全土にサービスを提供する必要はなく、地域・都市に限定した事業者も認める。ただし、圧倒的に市場を占有する会社(具体的基準は不明であるが、現状ではドイツテレコムのみが該当)は全土でサービスを提供することが求められる(ユニバーサルサービスの提供義務)。

必ずしも自営の伝送路を構築しなくとも良い。

外国資本に対する制限は行わない。

同発表では、98年のEUレベルでの自由化に合わせるため、96年夏までに連邦議会の審議を終え、97年初頭には免許付与を行いたいとしている。

<出典>KDDドイツ、Financial Times(3.28)他

COMMENT

ヨーロッパ最大の通信市場規模を誇るドイツでは通信事業への新規参入発表が相次いでいる。従来からこれら新規事業者は、インフラ自由化スケジュールの前倒しと、公正なアクセスチャージの設定を求めていた。スケジュール前倒しは自由化後の生き残りのための条件であり、アクセスチャージ設定は市内回線の大部分を支配するドイツテレコムのボトルネックが存在する以上是非とも必要である、というのが彼らの主張であった。今回の発表は、事業者数を制限しない点では積極的評価が可能であるものの、以上のような要求を満足するものではなかったことから、新規事業者にとって必ずしも良いニュースとは言えないようである。



ドイツテレコムは株式公開を来年に控えており、早期の競争導入で体力を失わせることは財政的にも損失であるとの声がドイツ政府内部で上がっている。今回の発表は、こうした独占維持への圧力と、国内外からの開放要求との間のバランスに苦慮したものとみることができる。
(細谷 毅)

ユニソース、GSMプロバイダTMGを買収へ

■ 子会社のユニソースモバイルを通じ、80%の株式取得。

ユニソースは、同社の移動体関連の子会社ユニソースモバイル(UM)を通じて、GSMプロバイダであるTMG(Tele-Funk Mobildienste GmbH)の株式80%を買収することを発表した(買収の金額は明らかにされていない)。TMGはD1/D2(GSM)Eネット(DCS1800)を合計すると35,000加入者を有しており、これは市場シェアの2%に相当する。なおTMGは、95年に1億500万マルクの売り上げを目指す。

<出典>KDDドイツ、KDDベルギー他

COMMENT

UMは「汎欧州モバイルプロバイダ」化を目指して本年中にEU主要国へ進出したい意向を明らかにしており、昨年11月にスウェーデンのプロバイダGEABを買収していた。今回の買収でいよいよ欧州における最大のGSMの市場であるドイツへの進出を果たし、構想実現に向けて前進したこととなる。
(細谷 毅)

フランス

CGE、ユニワールドとジョイントベンチャーを設

■ ヴォダホン、SBCに続く強力なパートナーを獲得。ユニワールドも、新会社設立で自由化後のフランス進出への準備を進める。

CGE(注4)とユニワールド(ユニソースとAT&TとのJV)は、新会社IRIS(Internationale des Reseaux Integres)を設立し、企業向けサービスを提供することを発表した。出資比率はCGEが50.01%、ユニワールドが49.99%である。

CGEは、通信分野に今年度は40億フラン(約720億円)を投資し、将来はFTに次ぐフランス第2の通信事業者を目指したいとしている。

COMMENT

<出典>IRIS事務所、KDDA(株)、Financial Times(4.13)他

(注4)

フランスの水道会社であり、移動体通信事業者SFRの親会社Cofiracに出資している他、30地域以上でCATV網を運営している。



KDD RESEARCH



EUROPE

CGEは、昨年ヴォダホンおよびSBCとの提携を強化しており、今回の新会社設立により第3の強力なパートナーを得たことになる。CGEは既にSFRを通じたセルラーサービスの提供や、DECT（汎欧州デジタルコードレス規格）ライセンスの獲得など積極的に移動体通信分野に進出してきたが、ユニワールドとの提携で企業通信の分野にも本格的に進出することになる。フランスの自由化スケジュールは依然不透明であるが、昨年12月に欧州委員会はローマ条約90条による委員会指令として、96年からCATV網経由の通信事業を解禁する方針を表明、これが発効すればCGEも自営網を使ったサービス提供を行うことが可能となる。ユニワールドとの提携は、CGEがFTへの対抗勢力として全世界を対象にしたサービスをスムーズに導入するための、優れた企業戦略として評価できよう。

一方ユニワールドはフランスにおいて、UBN（Unisource Business Network）の子会社UBNフランスが公衆向けデータ伝送サービスの免許を取得するなど、着々と足場を固めていた。今回の提携によって、代替インフラ開放後のネットワークアクセスを確保し、即座にサービス提供を行う準備を整えたこととなり、ユニソースにとっても望ましい選択であったと言え

るだろう。

（細谷 毅）

フランステレコムの計画協定、正式調印

95～98年度の基本方針として海外投資の強化を掲げる。民営化問題は先送り。

フランステレコム（FT）とフランス政府は、4月13日に4年毎に定める計画協定に正式調印した。なお本協定は、4月10日の郵政・通信高等委員会（CCSPPT）の諮問を経ている。主な内容は以下の通り。

国際間のパートナーシップを確立しつつ生き残りを図る。

通話料金の値下げを引き続き行っていく。

（物価上昇率マイナス4.5～6%を計画）

4年間に200億フラン（約3,800億円）を海外キャリアへの出資等に用いる。また、1,120億フラン（約2兆1,000億円）の設備投資（移動体通信分野に重点を置く）を行う。

負債額を4年間で500億フラン削減する。

売上高比で4%を研究開発費とする。

<出典>パ・リ事務所他

COMMENT

前回（91年）の計画協定は、公社として最初のものであった。その後の4年間、FTは競争力強化のために毎年値下げを行いつつも、独占を謳歌し、好調な収益を上げてきた。98年の自由化に向けた準備を進めるための今回の計画協定においては、EU政策であるコストオリエンテッドなタリフ確立を目指しながら、自由化に備えた競争力のある価格設定を引き続き行い、生き残りのための布石を打とうとの決意が見て取れる。

また、今回の計画協定で注目されるのは、出資等に関して具体的な数字を出して言及していることである。ドイツテレコム、スプリントとの三社連合が最大の案件であることは勿論であるが、FTはその他にも積極的な海外進出を行っている（次頁表参照）。今回の計画協定の



内容も、引き続き積極的な海外展開を進めていく意思表示と捉えることができる。

なお、懸案となっているFTの民営化論議については、大統領選挙後まで先送りすることが暗黙の了解となっており、今回の発表にも言及はなかった。現在に至るも労働組合の反

フランステレコムによる主な海外事業活動(1994年)

国名	事業内容	状況
チェコ	SPTプラハの株式取得に応札 ベルアトランティックとのコンソーシアム	第二次選考中の5グループに残っている
インドネシア	サテリンドの株式取得に応札	ドイツテレコムが落札(95年3月)
	200万回線敷設計画 現地アストラテルとのコンソーシアム	事前審査通過
ベトナム	97年までに50万回線を敷設 GSM等に関する技術援助・協力	94年3月に戦略提携協定を締結
レバノン	GSMネットワーク(30万回線容量)の構築	94年5月受注
ロシア	モスクワでGSMサービス提供 提供事業者MTSに11%出資	94年9月に出資
	ドイツテレコム、USウェスト、RON、ロステレコムとの共同プロジェクト 全長50,000kmのデジタル回線敷設(50x50計画)	94年10月に新会社設立の覚書に調印 立ち上げ準備中

(KDD総研作成)

対は根強く、解決の糸口は見えていない。

(細谷 毅)

スペイン

政府、テレフォニカ株式を売却

欧州他キャリアの株式売却との兼ね合いで、市場放出のタイミングが重要に。

スペイン政府は、本年末までにテレフォニカ株式の一部放出を行う意向を明らかにした。今回の株式売却では、現在政府が所有している同社株式33%のうち12%が売却される。

<出典>KDDマドリード事務所他

COMMENT

各国政府の影響力を弱めて他企業との資本提携をよりスムーズに進める、という戦略的観点から、電気通信事業者の民営化・株式放出は今年も欧州通信業界のトレンドとなっている。特に、1994年秋に1998年からの完全自由化が明示されたことから、各キャリアは予想される激しい競争環境への対応として、株式放出の早期実現に向けての準備を進めている。本年5月にはポルトガルテレコム、秋にはイタリアのSTET、来年早々にはドイツテレコムの株式放出が予定されており、テレフォニカの株式売却にあたってはそのタイミングが重要になる。

スペインでは、大蔵省が国家財政の赤字補填としてテレフォニカの株式放出を所轄官庁であるMOPTに要請、1994年内の売却が見込まれていた。当初MOPTはこれに難色を示



KDD RESEARCH



EUROPE

していたが、最終的に合意、本年内にも一部株式放出が実現する見込みとなった。テレフォニカの株式取得に関しては、1995年1月、スペインの主要銀行アルヘンタリア、BBV銀行及びLa Caixaが、テレフォニカへの出資比率を高め、3行で7.5%を占める安定株主となる予備協定を締結している。今回の株式放出に際しても、この3行が売却先として有望視されているが、これが実現した場合には、上記3行は、以前から関心を高めていた電気通信事業への関与を一層深めることになる。一方、テレフォニカとしても、海外投資やアライアンス等を実現するにあたって、資金面での強力な後援者を得ることができる。特に海外投資に関しては、実質的な活動主体である子会社TISA(テレフォニカインターナショナル)の総売上の大部分が、積極的な進出を行ってきた南米での売上げであり、今後も潤沢な資金力をバックにドル箱市場への進出を継続する方向にある。なお、TISA株式の売却については、現在もGTEとの交渉が続

けられている。

(青沼 真美)

イタリア

BT、イタリア進出

現地企業と設立する合弁会社を通じて企業内通信サービス市場に参入。

BTは、国民労働銀行(BNL: Banco Nazionale del Lavoro)と合弁会社Albacom(アルバコム)を設立、企業内通信サービスの提供を行うことを4月12日に発表した。アルバコムの出資比率は、BTが50.5%、BNLが49.5%であり、今夏のサービス開始を目指す。同社は、BNL傘下のMultiservizi Lavoro Sudのネットワークを利用してサービス提供を行うが、今後10年間に1億5,000万ポンド(約206億円)を投資、ネットワーク・サービスのアップグレードを図る。また、アルバコムは「コンサート」ブランドのサービスプロバイダーでもあり、年間4兆リラ(約2,056億円)と試算されるイタリアの企業内通信サービス市場のシェア20%獲得を目指す。

<出典>Financial Times(4.13)他

COMMENT

サービス自由化指令などEULEVELでの法規制に準拠した国内法改正の遅れから、イタリアでは実質的にテレコムイタリアが独占を謳歌しており、サービス品質や料金に対するユーザーの不満は高い。一方、イタリアの電気通信市場は、独、仏、英に続く欧州第4位に位置しており、その市場規模や潜在市場性を評価する海外キャリアが、ユーザーニーズに応える形で積極的なイタリア進出を行っている^(注5)。BTも現地法人BT Italiaを通じたマーケティングを行ってきたが、アルバコム設立によって本格進出を果たしたといえる。

BTは、欧州大陸諸国では基本的に設備ベースでの自由化が行われていない点に鑑み、市場参入にあたっては、自社網を所有した現地企業との提携を選択してきた。スペインやドイツに続き、今回イタリアにおいても同様にして効率的な市場参入を果たしたといえよう。また、テレデนมールおよびテレノールとの合弁会社TBT Communicationsを通じて、自由化が最も進むスウェーデン市場への参入を図っており、特に今年に入って大陸進出の強化を図っている。残る主要市場であるフランスについては、移動体通信およびCATV事業を展開しているCGEがユニソース/AT&T連合との提携を決めており、BTの今後の選択が注目

(注5)

今春には、C&Wがエネルギー関連の持株会社Eniの企業内通信ネットワーク構築契約を受注、また、フランステレコムもInterpac ItalieやTranspac Servizi di Reteを通じてデータ通信を中心とした進出を行っている。



KDD RESEARCH

BTの欧州進出

国名	合併事業	提携相手	事業内容
スペイン	Megared	Banco Santander	企業内通信サービス
	Airtel-ASR	Banco Santander他	GSM
ドイツ	Viag Interkom	Viag	企業内通信サービス
スウェーデン	TeleNordia	テレノール テレデンマーク	通信サービス全般
イタリア	Albacom	BNL	企業内通信サービス
北欧諸国		テレノール テレデンマーク テレコムフィンランド	国際サービスの提供に関する提携 関係を樹立

(KDD総研作成)

される。

(青沼 真美)

オリベッティ、サービス市場に本格進出

ベル・アトランティックとの合併会社を通じて、企業内通信サービスを提供。電気通信サービス市場へ本格参入の構え。

オリベッティはベル・アトランティックと合併会社「インフォストラダ」を設立、企業内通信サービスの提供を目指す。インフォストラダの資本金は500億リラ(約25億7,000万円)で、出資比率はオリベッティが67%、ベル・アトランティックが33%となっている^(注6)。両社は1997年までに企業内通信サービス市場シェアの10%獲得を目標に掲げている。

COMMENT

<出典>Financial Times(4.7.98)

オリベッティはここ数年来、コンピュータ等エレクトロニクス分野から情報通信分野へと事業の比重を高めてきた。インフォストラダの設立は、第二GSM事業者オムニテル・プロントイタリアへの出資(1994年3月)^(注7)、マルチメディアサービスの提供を目的としたオリベッティテレメディア設立(1994年9月)に続くものであり、電気通信市場への本格参入を図っている。

また、ベル・アトランティックは、イタリアを「戦略的に重要な市場」と位置づけている。1992年には、欧州戦略の新局面を開くものとして欧州統括本部をブリュッセルからローマに移転、「地元」に根ざした営業活動を展開することで潜在需要が高いイタリア市場での基盤確立を目指してきた。この一環として、ベル・アトランティックは1992年にSTETとソフトウェア関連のJVを設立しているほか、マルチメディア分野での提携も発表。STET・テレコムイタリアグループとの関係を強化している。同社では現時点でのオリベッティとの提携は、STETとの関係に摩擦をもたらすものではないと発表している。

このように、戦略拠点とするイタリア市場への参入を図ってきたベル・アトランティックであるが、年間4兆リラ(約2,056億円)とも言われるイタリア企業通信市場のシェア10%獲得を目指していることや、成長著しいGSM市場においてもSTET・テレコムイタリアと直接対決することなどを勘案すると、EUレベルでの完全自由化の実施期限である1998年までには、提携相手の取捨選択を迫られるものと考えられる。といえるであろう。ベル・アトランティックの今後の動向に注目したい。

(青沼 真美)

(注6)

両社は海外キャリアなどとの戦略的提携を模索しており、インフォストラダへの出資を呼びかけている。

(注7)

オリベッティ、ベル・アトランティックは第二GSM事業者オムニテル・プロントイタリアにそれぞれ35.7%、11.6%を出資しており、インフォストラダは両社による2つめの共同プロジェクトとなる。



KDD RESEARCH



EUROPE

ベルギー

USウェスト、テレネット・フランダースに参加

フランデル地方政府が設立するJVの株式を取得する。ベルガコムに対抗する第2事業者に。

フランデル地方政府は、「テレネット・フランダース」にUSウェストが参加することを発表した^(注8)。USウェストは、フィジビリティスタディを行った後、最大25%の株式を取得する。また、テレネット・フランダースにはELECTRABEL社^(注9)も正式に参加希望を公表している。

テレネット・フランダースは本年中に事業計画をまとめ、97年には営業を開始する意向。既存のCATV網を利用した電話サービスの他、様々なマルチメディアサービスの提供も計画されている。

<出典>KDDリサーチ、Financial Times(3.23)他

COMMENT

フランデル地方政府は、USウェスト選定の理由として、同社の電気通信およびCATV事業での豊富な経験を挙げている。ベルギーは100%近いCATV普及率を誇り、フランデル地方だけでも200万加入者を有することから、代替インフラを利用した今回の事業は有望視されている。ELECTRABEL社の参加が決定すれば、各国でCATVや移動体事業を成功させているUSウェストと共に、ベルガコムへの対抗勢力として強力な布陣が完成することとなる。

なお、ベルギー政府はテレネット・フランダースについて、このような計画は二重の設備投資の必要を生じ、その結果2400億ベルギーフラン(約7600億円)の損失になるとして非難している。

今年はベルガコムの株式売却、第2GSM免許の付与(8月以降)も予定され、ベルギー通信市場への海外キャリアの進出が活発化することが予想されているが、今回のUSウェストの出資はその先鞭をつけるものと言えよう。

(細谷 毅)

スウェーデン

テリア、1994年の業績発表

移動体での値下げ競争等が響いて減益に。競争対応の資金源確保を狙うテリアとしては政府に株式放出圧力をかける絶好の機会に?

テリアが1994年の業績発表を行った。それによると、総売上は前年比7%増の379億3,900万スウェーデンクローナ(約4,742億円)、純益は同期比29%減の22億3,700万クローナであった(約280億円)。

<出典>Financial Times(3.21)

COMMENT

1993年7月1日、政府機関であったテレベルケットが政府100%出資の公社「テリア」として再発足、その後も同社は内部の組織改革などを通じて競争環境への対応を図ってきた。

(注8) ドイツテレコム、フランステレコム、ユニソース等、最終的には13事業者が候補となっていた模様。

(注9) ベルギーの大手電力・ガス供給会社であり、自営の伝送路も保有している。また、CATV事業者ともつながりが深く、今回のプロジェクトでは各フランチャイズのまとめ役になることが期待されている。



1994年は結果的には減益になったわけだが、主な要因が加入者が急増している移動体通信市場での値下げ競争や、新たなネットワーク・機器を導入するための減価償却期間の短縮などであることから、将来的な見通しに陰りが出るほどではないといえよう。さらに、テリアにとって減益という結果は、ベンディングされている同社の株式放出を早期に実施するよう政府に圧力をかける絶好の機会となったと見ることもできる。1996年早々には、欧州電気通信業界において最大規模となるドイツテレコム株式放出が実施されることから、テリアとしては一刻でも早い株式放出を熱望するところであるし、ユニソースとしての活動を含めて、同社が従来力を注いできた海外進出を継続するためにも、テリアには新たな資金源が必要となるのである。

ここでテリアの海外戦略に触れておくと、スウェーデンの市場が非常に限られていることから、テリアはテレベルケット時代から海外進出を進めてきた。Telia International^(注10)を中心にここ数年間は海外への進出を強化しており、他事業者より先迅速な動きを見せている。投資額に限りがあるため、基本的にはマイナー出資であり、マンパワーの点からも欧州に重点が置かれている、という制限はあるものの、これまでのところ同社の海外進出は概ね成功を収めている。同社は、今後も海外におけるライセンス取得を通じてこの方針を継続する方向におり、将来的には欧州以外への進出も積極的に進める意向である。既にフィリピンの通信事業者デジタルへの出資を行っているほか、第二事業者のライセンス公募が行われるインドでも応札を表明したコンソーシアムに名前を連ねており、アジア地域での市場開拓を行っている。このような海外展開は、テリアの将来にとって最大のポイントとなっているが、同社はユニソースを通じたキャリア連合による生き残りとは並行して、独自の海外進出も進めていく戦略を明白に打ち出している。

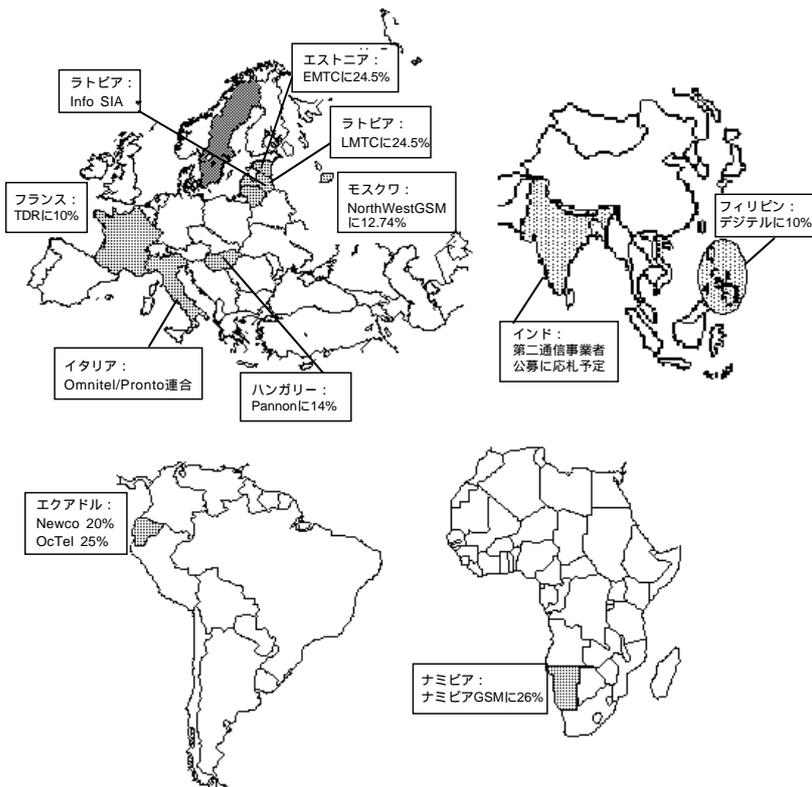
(青沼 真美)

(注10)

以下の3部門を組織して海外進出を進めている。

1. Business development National Markets
海外諸国内に特化した活動
(eg. ハンガリーのGSM免許取得)
2. Business Development International Operations
海外諸国での国際的な活動
(eg. 英国にテリアのノードを設置する)
3. International Services
サービス全般を担当
(eg. 国際テレフォンカード、800番サービス)

テリアの海外進出



KDD RESEARCH



EUROPE

ロシア連邦

ロシアのセルラー電話市場

95年現在77件の事業免許が付与され、加入者数は6万加入。今後NMT-450及びGSM方式の普及を計る計画である。

ロシアの移動体通信市場について、同国の通信省の関係者が語ったところによると、現在までに海外企業から総額9,400万米ドルが同分野に投資されており、94年末の加入者数は6万加入となった^(注11)。95年現在通信省が付与したセルラー網の構築及び運用の免許数は77件となっている。モスクワ及びその周辺地域を中心にAMPS方式が普及していたが、通信省は連邦規格としてNMT-450とGSM方式を制定し、2010年までに両方式を全土に発展させる計画である。

<出典>Interfax(4.4)他

COMMENT

広大な国土を有し、通信網の整備が遅れているロシアにとって、移動体通信は重要な通信手段である。海外企業の協力を積極的に得て、インフラ整備を計りたいところであるが、採算性からみて海外企業の参入は都市部に集中しており、地方都市での参入はあまり目立っていないのが現状である。そのような中でも最も積極的に参入に取り組んでいるのがUSウェストであり、次いでテレコム・フィンランドが地理的に近い北西ロシアの地域を中心として免許を獲得している(表参照)

なお、94年における外国企業のロシアの電気通信分野への投資額は2億米ドルであった。
(高橋 正子)

NMT-450、及びGSM方式による外国企業との合併会社

JV名	参加企業	取得免許	提供地域
MCC	US West (22%) Millicom (20%) the Fedorov Eye Microsurgery Clinic (8%)	NMT-450	モスクワ、Tver
Delta Telecom	US West (40%) LGTS (55%) LSTC (5%)	NMT-450	サンクトペテルブルク
United Telecom	US West Rostelecom	GSM	12地域*
Mobile TeleSystems	MGTS (51%) DeteMobil (DBPテレコム)(28%) フランステレコム (11%) シーメンス (10%)	GSM	モスクワ
North West GSM	テレコム・フィンランド テリア テレノール (以上3社で49%) ロシア投資家	GSM	サンクトペテルブルク

*: プラゴベシェンスク、ニジノノブゴロド、ノボシビルスク、ベルム、ベトロバプロフク、クラスノダール、ウドモルティア、ボルゴグラド、ロストフ、ハバロフスク、ソチ、ウラジオストク

(注11)

加入者数の中には、旧ソビエト連邦標準のラジアル無線通信網の加入者数も含む。その内セルラー網の加入者数は28,000加入である。





AFRICA

南アフリカ共和国

海外キャリア、インフラ整備に進出

■ アフリカ大陸の最大市場で通信事業者の株式放出および海外事業者との戦略的提携の可能性が発表されたことを受けて、各国キャリアが触手を伸ばす。

政府が3月に公募を開始した100万回線敷設プロジェクト^(注12)に、海外通信キャリアを中心とする2つのコンソーシアム、New Africa CommunicationsおよびAfrican Globalが応札している。

New Africa Communicationsは、C&WとSBC(旧サウスウェスタンベル)を中心とするコンソーシアムで、現地企業として南ア最大の黒人系企業Corporate Africaが参加している。

また、African Globalには、ベル・アトランティック、テレグローブインターナショナルのほか、アルカテル、フィリップス、マトラマルコーニススペースが参加している。

<出典>Financial Times(4.13)

COMMENT

本年2月、ジョータン郵電大臣が政府100%保有のテルコムSAの株式放出計画及び海外キャリアへの売却を通じた戦略的提携の可能性を発表したことを受けて、南ア電気通信市場への関心が一気に高まってきた。テルコムSAは、1994年度の総売上が83億5,000万ラン(約1,931億円)税引き前利益が12億ラン(約277億円)と業績は堅調であり、両コンソーシアムとも、民営化に先立ってテルコムとの関係を強化し、提携パートナーとしてできるだけ有利な位置に立ちたい、というのが今回応札に至った最大の理由といえる。なお、テルコムSAの株式取得に関心を示している海外キャリアとして、AT&TやNTTの名前も挙げられている。

もともと南アは、サハラ以南のアフリカ諸国のなかでインフラ整備が最も進んでおり、アパルトヘイト廃止を受けて経済制裁が解除されてからは、新規市場として特に注目されていた。また、南アフリカ共和国は1994年8月、これまで南アへの経済的依存からの脱却を目指して活動を続けてきた南部アフリカ開発調整会議(SADC)に加盟している。これは、南アを軸とした南部アフリカ地域経済全体の発展に向けての新たな時代の幕開けと位置づけられており、同地域の経済的発展が期待されている。

(青沼 真美)

(注12)

今後4年間で特に辺境地を中心に新たに100万回線を敷設するプロジェクト。総工費は60億ラン(約1,387億円)と見込まれている。



KDD RESEARCH

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1995 May

発行日 1995年5月22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

眞韓圖書 (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

.....
次号の特集(予定)

インドシナ三国の胎動