

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1995 December

12

CONTENTS

第一部 巻頭特集

ニュージーランドの壮大な実験(前編)..... 3

第二部 各国のテレコム情報

..... 16

AMERICAS

〈米国〉

AT&T、ローカル電話市場参入計画を発表 16
コネチカット州を皮切りに全米でローカル電話サービスを提供する計画を発表。
ローカル電話市場へ宣戦布告。

市内競争の始まったロチェスター 17
フロンティア(旧ロチェスター・テレフォン)の"Open Market Plan"をきっかけに全
米に先駆けて競争導入の進むロチェスター。AT&T、タイム・ワーナーが参入するも
苦戦。

ミンガン州、AT&Tのローカル電話市場参入を承認 17
再版により、96年初めにサービス開始予定。接続条件等を巡り、アメリテックと全面
対決する模様。

USウエストとタイム・ワーナーの訴訟合戦 18
タイム・ワーナー(TW)のTBS買収により、TW傘下のタイム・ワーナー・エンターテイ
メントに25.5%出資するUSウエストとの対立が先鋭化。

US ウェスト、アトランタでローカル電話サービス開始へ 19

USウエストの事業部門分割計画、株主の承認を得る 20
地域電話事業と移動体/マルチメディア事業を分割。目下係争中のタイム・ワー
ナー・エンターテイメントへの出資は後者が引き継ぐ。

CNN、通信改革法案に反対するCMの放送を拒否 20
CNN-タイム・ワーナーの主張と齟齬が生じるとして放送を拒否。メディア
集中の危険を訴える反対派に論拠を与えるか?

〈カナダ〉

CRTC、市内電話料金の値上げを再決定 21
地域電話会社のレート・ベース分離に関する決定で言及。96年1月、97年1月の2回
に分けて市内電話料金を月額2カナダドルずつ値上げ。

テレグロブ・カナダ、国際通信設備独占の期間延長を求めず 22
競争導入を認める代わりに、規制の簡素化、出資制限の緩和、ステートールの国際
参入延期などを求める。

〈メキシコ〉

ベル・アトランティック/ユーサセル、電話事業免許を取得 23

"Marcatel"、長距離・国際電話事業免許を取得 23

ASIA

〈韓国〉

情報通信部、PCSの技術標準としてCDMA方式の採用を決定 24
1998年からのサービス開始が予定されているPCSの技術標準としてCDMA方式
の採用が決定。

〈中国〉

聯合通信グループ、ページング・サービスに進出 24
子会社のUnicom Radio Paging Company Ltd. が、北京、上海等10都市で1996
年上半年中に提供開始予定。将来は、各ネットワークの相互接続も。

聯合通信、広州に長距離・市内電話網を接続する交換局を建設 25
広東聯通が、ノーザン・テレコムと設備調達契約。サービスの拡大に向け準備開始。

〈香港〉

域内新規事業者ニューT&T香港、サービス提供開始 26
ニューワールド・テレフォン、ハチソン・コミュニケーションズに続きサービス開始。域
内新規事業者3社が出揃い、競争も本番へ。

〈シンガポール〉

業務用無線サービスの新規免許、落札者決定 26
政府系企業によるエソシアムが落札。インターネット接続サービスに続き、ここ
でもシンガポール・テレコムの独占が崩れる。

シンガポール・テレコム、英国のCATV事業者の株式売却へ 27
ケンブリッジ・ケーブルの株式50%をコムキャストUKへ売却。アジア・太平洋域での
投資を重視する一方、欧州での通信ビジネスの再編を模索。

〈パキスタン〉

PTC、株式売却実施へ 28
機関投資家による株式入札を96年2月15日まで受付、同年3月31日までに売却完了。

OCEANIA

〈オーストラリア〉

テルストラとニュース・コープが衛星放送事業者の経営権取得へ 29
既にペイTVサービス提供のオーストラリス・メディアを傘下に治め、「フォックステル」
の視聴者獲得競争を有利に展開。豪のペイTV業界は完全に2大陣営に集約へ。

MIDDLE EAST

〈イスラエル〉

通信省、国際通信第二事業者の入札開始 30
国際通信第二事業者として2社を選定。96年半ばまでに、新規事業者を選定。

EUROPE

〈欧州委員会〉

低軌道衛星サービスに関する共通アプローチ策定に着手 31
完成までには3年を要すると見込まれており、低軌道衛星サービスは名実ともに米
国主導による導入となるのか?

〈英国〉

DTI、固定無線サービス免許の入札を開始 32
10GHz帯は3事業者に、2GHz帯は最大3事業者に免許を付与。市内網への更なる
競争導入と高度サービスの発達を狙う。

Ionica、無線ローカルループサービスを開始へ 33
当初計画から大幅に遅れ、96年3月26日に開始へ。5年間で100万世帯の加入を
目指す。

〈アイルランド〉

第二GSM事業者、Esat Digifoneに決定 34
モロラ等に打ち勝ち、前評判を覆しての落札。事業開始は96年第3四半期を予定。

〈ドイツ〉

ドイツテレコムの株式売却スケジュール 35
当初の予定より少し遅れて96年11月にフランクフルト、ニューヨーク、ロンドン、東京
などで上場。

〈フランス〉

CATV網経由での音声サービス提供を認める 36
部分的にはあるが1998年以前にFTの音声独占が崩れ、1996年にはCATV事業
者による音声サービスの試行提供が認められることに。

〈ベルギー〉

ベルガコム民営化応札を巡る動き 37
抜本的なリストラなしには効率的な運営による競争力強化は不可能との判断から
か、BT・ベルアトランティックは撤退。テレダグマーク・シンガポール・テレコムがアメ
リテックと合同入札へ。

〈デンマーク〉

96年の完全自由化を目指す政府方針 39
音声も含む設備ベースの自由化をEUに先行して実施する方針。テレダグマークの
完全民営化も視野に、年内の決定を目指す。

〈オーストリア〉

第二GSMライセンス応札締め切り 39
主要GSM事業者やサプライヤーが入札に参加。迎え撃つPTVは1996年1月から移
動体通信部門をMobilkomとして分離、競争事業者の出現に備える。

〈東欧諸国〉

東欧諸国におけるGSM導入の動き 40
EU各加盟国での第二GSM事業者の選定はほぼ終わり、海外主要事業者は東欧
各国でのライセンス入札に食指を伸ばす。

〈チェコ共和国〉

Dattel、CATV電話サービスを開始 43
部分的ながらSPTプラハは競争に曝されることに。CATV電話に5億コルナを投資
したDattelだが、回収には6~8年を要する?

「ニュージーランドの壮大な実験」 (前編)

前編目次

はじめに	4
1. 神の失敗作	4
1-1 市場の失敗	4
1-2 失敗のメカニズム	5
(1) 失敗その1 巨大な固定費(価格競争のための規模の追求).....	5
(2) 失敗その2 規模が商品価値(非価格競争のための規模の追求).....	6
(3) 失敗その3 社会問題としての効用(外部経済).....	6
1-3 2つの基本的な問題と対策	6
1-3-1 独占の具体的な問題及びその対策	7
(1) 独占の問題	7
(2) 独占への対策	8
(3) 独占の防止と競争の促進	9
1-3-2 ユニバーサルサービスの提供に関する問題及びその対策	9
(1) ユニバーサルサービスの提供に関する問題	9
(2) ユニバーサルサービスの提供のための施策	10
1-4 政策の矛盾	11
(1) 自然独占と法に基づく独占	11
(2) 非対称規制による矛盾の拡大	12
(3) 詳細なルール作りと強制力を伴う規制機関	12
2. 市場への信頼 ニュージーランドにおける競争の導入	13
2-1 電気通信サービス分野における独占の終焉	13
(1) 郵政庁独占	13
(2) 株式会社化	13
(3) テスト・ケース 端末機器の自由化	14
(4) TCNZの独占の終焉	14
(5) TCNZの民営化	15
(6) 競争促進策	15
コラム	
ユニバーサルサービス七変化	5
南洋の孤児ニュージーランド	15

『ニュージーランドの壮大な実験』 (前編)

はじめに

ニュージーランドの経済が取り上げられ始めたのはつい最近のことである。その経済規模から注目されることは少なく、1984年に始められた急激な規制緩和は、成果が現れるまで見向きもされていなかった。それが今や「規制のない国」のように書かれ、これを礼賛する論調のものがほとんどである。確かに

ニュージーランドの電気通信サービス分野における規制は、他国より緩やかと言える。しかし、規制は存在し、しかも、ニュージーランド政府は更なる規制の導入を現在検討せざるを得ない状況にある。

本稿では、まず、ニュージーランドの規制を客観的に見るベースとして、電気通信サービス分野に固有の性質から、市場に任せた場合に導かれる失敗を示し、必要な規制の目的と方法につき概観する。次に、これを基にニュージーランドにおける規制緩和の後の規制構造を確認し、そして最後に、ニュージーランドのガリバー事業者 (Telecom Corp. of New Zealand) と新規参入事業者の相互接続を巡る法廷にまで持ち込まれた論争--「新規参入事業者が敗北した」と表現される論争--について、その経緯を考察し、ニュージーランドにおける実験が壮大なものであったものの、市場と規制の調和の問題及びあるべき規制の姿が定められないでいることを示す。

KDD 総研国際調査部
研究主査 大谷 潤

1. 神の失敗作

1-1 市場の失敗

私達の身の周りには様々な財やサービスがそれぞれ形作る市場には、異なる固有の特徴がある。あまりにも一般的な表現ではあるが、経済主体 (企業や家計など) の自由かつ合理的な活動は、通常、需要と供給の法則あるいは「神の見えざる手」により市場に均衡をもたらすものであり、実際、秋葉原や郊外のディスカウント店を見ると、競争的な供給者達は、安価な値段で購買者を満足させつつ採算にあった商売をしている。

ところが、経済学の教科書には「市場の失敗」という項目があり、その現象として「市場の不成立 (供給されない)」や「独占・寡占」が、また、その原因として「費用逓減産業」や「外部経済」といった用語が出てくる。「費用逓減産業」は固定費が大きい産業を指し、「外部経済」は、他人の購買が例えば社会全体の水準の向上を通じて自分にもメリットをもたらす財・サービスを指す。電気・ガス・水道・鉄道、そして電気通信サービスの市場に固有の特徴としてこの2点があげられることが多い。これらの市場は、需要と供給の価格を介した均衡というミクロ経済学の大原則が上手く機能しないか或いは機能してもその結果が副次的な経済効率においてロスを生じさせる、いわば「神の失敗作」であり、残念なことに電気通信サービス市場もこの1つとされているのである。

ここで、電気通信サービスに固有のもう1つの重要な特徴を示しておく。ネットワークの規模 (加入者の数) が重要な商品の魅力 (非価格競争力) であることから、供給者は魅力の増大のために益々規模を追及し且つ排他的な行動をとるようになり、これも市場の失敗を招く主な原因である。次項以下に、電気通信サービス市場における市場の失敗の原因を説明する。



1-2 失敗のメカニズム

(1) 失敗その1 巨大な固定費（価格競争力のための規模の追及）

電気通信サービスは、設備産業と言われており固定費の率が高い。特に加入者回線部分を有するローカル網部分は、固定費の率とともに実額も巨大である。

巨大な固定費は、サービス提供前の設備投資が莫大であることを指し、これが自然独占を招くことから失敗と言える（独占の問題点は1-3-1で詳しく説明する）^(注1)。具体的には以下のものがある。

- a) 想定される市場価格と需要レベルでは採算が成り立たず、供給されない。供給されてもかろうじて1社独占。
- b) 二重投資のリスクが大きく、後発者や新規参入者は投資を躊躇。一方、先行者は競争或いは参入意欲を削ぐために巨大化を指向し独占を招く。
- c) 規模の経済が働きやすく、競争相手或いは追隨者に対する価格優位性を強化するために巨大化を指向し独占を招く。

しかし、技術革新や情報化の進展した現代ではこれらの形態はあてはまらない場合が多い。a)及びb)については、我が国を始めとする多くの国において電気通信サービスに対する旺盛な投資が見られ、c)については、新しい技術の活用やクリームスキミングによって規模の経済による低価格に対抗することが可能である。

現在、莫大な固定費が自然独占を生じさせているのは、いわゆるローカル網のみであり、理由は上記b)及びc)（加入者回線の設置に係るコストは新技術や需要集中のメリットを活用しにくく、また、次項(2)に述べる理由から投資回収見込みに不安が残るため）である。

(注1)

本稿において「独占」は、ガリバ一事業者が存在する状況を指す。これは、電気通信サービス産業が多くの国で法に基づく独占を改め競争が導入されつつあること及び競争下では自然独占を招きやすいことを背景としている。

<ユニバーサルサービス七変化>

最近ようやく各国で定義されるようになったユニバーサルサービスという用語、実は思わぬ生い立ちの持ち主なのです。

時は遡ることおよそ90年、Universal Serviceなる言葉を始めて口にしたのは、時のAT&T社長、セオドア・N・ヴェイルでした。

グラハム・ベルが電話機の特許を採った1876年以来、ベル電話会社は電話機の賃貸と引き換えに各地で設立された電話会社の株式を取得し独占体制を固めていました。ところが、特許が切れた1894年以降、いわゆる独立電話会社の台頭が顕著で、AT&Tはシェアも収益性も低下し始めたのです。そこで1907年、先の独占体制を固めた後一旦退任し、再度社長に就任したにヴェイル氏は、再び独立電話会社の買収を進めたのですが、その際モットーとして掲げたのが“One Policy, One System, Universal Service”（「1つの政策、1つのシステム、普遍的なサービス」）だったので。

現在では、競争下においても侵すべきではない通信の役割を確保するという意味を持つユニバーサルサービスは、初め、独占を目論む1企業の野望を表わしていたのです。

ヴェイル氏の野望は、相互接続拒否を武器に一定の成果を上げましたが、独禁法で訴えられたため、司法省と交渉し、規制

を受け入れるのと引き換えに1913年の時点での規模を維持する策、すなわち「規制下の独占」への方針の変更を決断したのでした。その後、当時の規制機関は、この独占の根拠の1つとして、「国民に不可欠なサービスのあまねく公平かつ安価な提供」を挙げるようになり、これが現在まで継続しているわけです。

さて、つい最近、ユニバーサルサービスに対して、ドイツで興味深い定義がされました。1998年以降の規制の枠組みにおいて、ISDNもユニバーサルサービスに含むというものです。ドイツは先進国の中でも最もISDNサービスが普及している国なのですが、今後のATM伝送技術の進展とそれによる多彩な利用形態（マルチメディア）の普及へと発展していく上で重要な役割を果たすとの観点から、ISDNサービスの普及を改めて国策として推進することを決めたのです。かつて電信が主流だった時代に電話が発明され、すぐに「国民生活に不可欠」といわれるようになったのと同様に、近い将来に訪れると予想されている情報化社会で、生活に不可欠な大容量回線インフラを整備することを決断したということです。ドイツは、21世紀の情報通信を睨みつつ、一方でEUの完全自由化が予定されている1998年に向けての準備もしています。競争の導入とユニバーサルサービスの提供の両立をいかに実現するか、今後も目が離せません。

『ニュージージーランドの壮大な実験』 (前編)

(注2)
「ネットワークの外部性」とも称されている。

(2) 失敗その2 規模が商品価値(非価格競争力のための規模の追及)

電気通信サービスへの加入とは、そのネットワーク全体にぶら下がっている人達と通信を行うという効用(サービス)を継続的に利用可能とすることであり、ネットワーク間の相互接続が行われていない場合、新規の電気通信サービスなど、互換性も専用ソフトも無い再生専用ビデオデッキのようなもので、商品価値は低いどころか無い(タダでも売れない)に等しい。これはガリバー事業者の非価格競争力というよりも、弱小他社を市場から撤退にも導き得る略奪的非価格要素^(注2)と言える。このため、電気通信サービス産業では、平均費用の低廉化以外に、自社の商品(サービス)の非価格競争力向上にも資するべく規模の追及に対する極めて強いインセンティブが働き、またその結果として独占状態が現出し易い。

(3) 失敗その3 社会資本としての効用(外部経済)

上記(1)(2)では自然独占を招く経済的な誘因を確認したのに対し、「外部経済」はそれ自体では独占を導かず、根本的に観点が異なる論点である。

通信サービスの価格設定を市場に委ねた場合、当然価格に見合う効用を得られないと判断して電気通信サービスを購入しない層が発生する。しかし、全ての家庭に電話を引き込み安価な利用を可能とすることが、国民生活の向上や経済の活性化をもたらし、国富の増大に資することが見込まれる場合、通信サービスを「あまねく公平かつ安価に」提供する方が、市場に任せるよりも社会或いは国全体の効用は増大する。言い換えると、市場に任せた場合に低所得層や僻地等が通信サービスを購入しないため、社会的なロス(国富の損失)が生じることとなり、これが市場の失敗にあたる。

この説明には多少ムリがある。なぜなら、電気通信サービスは、教育や水道・電気と異なり、公安や公衆衛生等における公共的な役割に乏しく、商品性が高いサービスと位置づけられるためである。しかし、電気通信サービスの公共性(外部経済効果)は必ず指摘される場所でもあり、ここでは、電話は徹底的に普及させる方が国民生活のレベルアップを通じた社会のインテグレーションに資するとの表現に留めることとする。

これは飽くまで経済効率に基いた解釈であり、むしろ次の観点から説明することの方が理解しやすい。それは、基本通信サービスには「国民生活に不可欠であり全ての家庭に安価かつ公平に提供する必要があるという公共性」がある、というもので、いわゆる社会権のようなものを指す。

最近よく取り上げられる「ユニバーサルサービス」は、このことを指している。多くの国で、電気通信サービスが、法に基づき独占的に提供されている理由はユニバーサルサービスの実現、特に普及率の向上にあった(詳しくは1-3を参照)。但し、近年の技術革新と需要の変化に伴い、ユニバーサルサービスの意味は少しずつ変化してきている。

1-3 2つの基本的な問題と対策

1-2で、電気通信サービス市場の特徴として、自然独占が形成され易いこと及び重要な社会資本であるにも拘わらず全世帯への普及が実現できない可能性があることを確認した。

経済主体の自由な活動が、経済効率及び社会資本の充実を阻害するのであれば、対策を講ずる必要があり、それが可能なのは公的機関である。



電気通信サービス市場には、残念ながら規制は必要なのである。
以下に、市場の失敗とその対応策をより詳しく見ることにする。

1-3-1 独占の具体的な問題及びその対策

(1) 独占の問題

独占が経済主体の合理的な活動の結果として自然に現れるにも拘わらず問題であるのは、「X(エックス)非効率」が生じるからである。また、独占的立場を利用して新規参入事業者等による対等な競争を阻害し得る(反競争的行為)ことも、結果的にX非効率を温存することから問題である。

以下にこの2つの問題について説明する。

1) X非効率

自然独占に拘わらず、独占が何らかの理由で生じた場合、効率の最大化が実現されないことが需要曲線を巡る面倒な計算から証明することができる。但し、これは経済のイデアの世界における継続的な合理的経済活動を前提としたものであり、一般に想定される独占の弊害とは異なる。最も重要な問題は、競争がないことから来るコスト削減に対する意欲の欠如と技術開発力の低下であり、経済学では、これをX非効率と命名している。競争下であれば享受できるはずの低廉な料金ではないことから、高すぎて利用できない人は、得られたはずの満足その他の効用を失い、止むを得ず利用する人は可処分所得を減少させられる。また多様なサービスがないことから不便さを手間ひまかけて埋め合わせる必要が生じる。このような社会全体の満足や利便性(効用)の減少や、利用者が本来なら手元に残せる所得の独占事業者への移転(アンフェアな富の配分)がX非効率の問題である。

但し、技術開発力において、商品化に資する応用技術に関しては、競争により需要に応じた技術の開発が実現されるようになるため効率化されるが、基礎研究分野については議論の別れるところである。

2) 反競争的行為

反競争的行為とは、独占状態を打破する動き-新規参入・競争促進-を不当に阻止する行為であり、これは、競争という市場の浄化作用を抑制し、上述のX非効率を温存することから問題となる。具体的には、A)相互接続・再販(以下「相互接続等」とする。)に係る不当な条件の強要とB)内部相互補助の2つがある。

A)相互接続等に係る不当な条件の強要

電気通信サービス産業では、前述のとおり、規模を追及する傾向が極めて強いいため、新規参入事業者は、小規模の初期投資で対等な競争を実現するためにガリバー事業者の設備を借りる(相互接続等)必要がある^(注3)。具体的な方法として、以下が考えられる。

- a) 比較的投資が少なく済む長距離(及び国際)分野への参入
 - b) 既存ローカル網との相互接続を活用したローカル網への参入
 - c) 再販による参入
- a)の形態もガリバー事業者のローカル網との相互接続が必要であることから、いずれもガリバー事業者の設備を借りる形態である。

(注3)

近年の競争導入・促進の流れの中で最初のチャレンジャーであるMCIは、当初再販も活用して競争に挑んだ。



KDD RESEARCH

December 1995 7

『ニュージーランドの壮大な実験』 (前編)

しかし、両者の交渉では、「持てる者（ガリバー事業者）」が「持たざる者（新規参入事業者）」に対して強力なバーゲニングパワーを有しており、新規参入事業者にとって、自社商品の命運を左右する重要な非価格競争力がガリバー事業者に握られていることを意味している。ガリバー事業者にとっては、相互接続等は、自社のネットワークを供給することで競合他社を育てることに他ならないため好ましくなく、従って交渉は長期化したり、新規参入者に不利な条件で合意に至る等、実質的な競争状態が定着せず、上述のX非効率性が温存されることとなる。その例は、新通信法の施行後を睨みローカル分野への新規参入が活発化している米国に見られる他、後に詳しく解説する Telecom Corp. New Zealand（以下TCNZ）とClear Communications Ltd.（以下クリア社）の件、或いは我が国においてもメディアを販わせているとおりである。

B)内部相互補助

内部相互補助は、ガリバー事業者が複数のサービスを提供する場合であって、独占的なもの（ローカル通信サービス）と競争状態のもの（国内長距離及び国際通信サービス）が並存しているときに、競争サービスにおいても独占を確保することを目的として行われる。すなわち、競争サービスの費用の一部を独占サービスに転嫁することで、競争的な分野において参入阻止価格或いは略奪価格を設定して競争事業者を排除するというものである。独占が実現した後、ガリバー事業者は再び値上げを行うこととなり、これはX非効率を導くため問題となる。同時に、独占分野のユーザに対する不当なコスト負担の強要及びユニバーサルサービスの提供を阻害するという問題も生じる。（ユニバーサルサービスはむしろローカル通信サービスを安価に提供することを要求している。）

(2) 独占への対策

1) X非効率の対策

X非効率の対策は、法に基づく独占（以下「公的独占」とする。）の場合は規制機関によるチェック体制の確立が考えられるが^(注4)、電気通信サービス分野においては、アナログ電話の高普及率を達成したニュージーランドや我が国を含む先進諸国が既に行っているとおりの、公的独占事業者の民営化及び競争の導入がより有効な方法である。（但し我が国の場合、総括原価方式による料金規制が第一種電気通信事業者の主なサービスに適用されている。）実質的な競争状態への移行のためには、参入規制や外資規制の緩和・撤廃及び独占禁止に係る規制の適用が必要となる。1984年に、米国において反トラスト法がAT&Tに適用されて分割に至ったのが典型的な例として挙げられる。

2)反競争的行為への対策

A)相互接続等に係る不当な条件の強要

ガリバー事業者が、新規参入事業者との相互接続等の交渉において有しているバーゲニングパワーを抑制するためには、既に多くの国で実施或いは検討されているとおり、a)相互接続に係る重要な事項においてルールを定め、b)これをガリバー事業者に強制する必要がある。

a)相互接続に係る重要な事項とは、相互接続料金のコスト要素の適正、相互接続が様々な交換局等で可能なこと及び接続地点毎の料金（相互接続料金のアンバンドル化） 網制御信号の開放、イコールアクセス（事業者事前登録制） 番号計画上の公平

(注4)

我が国ではこれまでの規制機関によるチェックは問題があるとの認識から、最近になって電力産業にヤードスティック方式が導入されたり、コスト削減への強いインセンティブを有するプライスカップ方式が各産業で検討されている。この原因としては、複雑な企業会計のチェックの限界や効率と非効率の具体的な区分が困難であること等の他に、政府部門におけるX非効率（政府部門の予算・権限最大化行動に起因する事業者の規制コストの増大）も指摘されている。



な権利、電話番号帳及び電話番号案内での公平な取扱等がある。

具体的な内容については、TCNZとクリア社の例において見ることにする。

b)強制方法には、相互接続協定自体を認可対象とする方法の他、相互接続に係る提供条件等（タリフ）を規制機関の認可対象とする或いは免許申請事項に含むこととし、相互接続ルールと整合するもののみ認可或いは免許付与し公開する方法等がある。後者の方が、簡便且つ公平性の確保が容易である。後述するニュージーランドの場合には、相互接続条件の詳細なルールはなく、通商法に基づき反競争的行為の観点から裁判所が判断するが、通商法の特定産業に固有な問題への適用及び裁判所の調整力と強制力の限界が明らかになってしまっている。

B)内部相互補助

競争的なサービスは他サービスのコストを負担する余裕がないことから、内部相互補助の問題は、独占サービスと競争サービスの間で起こり得るものである。対策として、独占サービスを会計上或いは組織上分離（構造分離）する方法がある。前者は規制コストは小さいが、会社財務の複雑さ等から実効性の限界が指摘されており、後者は、実効性は高いが分割損が生じる。

英国は会計分離を採用したが、現在のところ規制当局は結果に満足しておらず試行錯誤の段階にある。ニュージーランドは、競争導入に際してTCNZが自主的に構造分離を行っている（持ち株会社の元にローカル通信会社、国内長距離及び国際通信会社等を設立。詳細は後述）。

(3) 独占の防止と競争の促進

「(2) 独占への対策」で示したとおりに、規制環境を競争に適する形に整備することが、必ずしも新規参入事業者の出現をもたらさないことは、「市場の失敗」で述べた投資リスク等の理由から十分考えられ得る。この場合、独占の防止のための規制環境整備という消極的な姿勢に留まらず、競争の促進を目的とする積極的な姿勢に踏み込む必要があり、新規参入を促すような競争上有利な条件を、新規参入事業者に限定的に適用する方法がある（非対称規制）。例えば、米国におけるノンドミナント事業者への簡素化された規制手続きの適用や、スウェーデンにおけるテリア以外の事業者に対する料金規制の免除等がこれにあたる。また、イコールアクセス、番号計画上の同等な扱い及び番号案内の対象とする等を義務づけ、そのコストのほとんどを旧公的独占事業者に課す等の非対称規制もある。

競争導入の初期段階では、旧公的独占事業者と新規参入事業者の規模の差が大きく、規制コストへの対応能力を考慮すると、これは能力に応じた公平な競争条件と言える。

1-3-2 ユニバーサルサービスの提供に関する問題及びその対策

(1) ユニバーサルサービスの提供に関する問題

ユニバーサルサービス（あまねく公平かつ安価な電気通信サービス）の提供に関する問題とは、通信サービスに加入したいのにできない人への提供をいかに実現するかであり、具体的には、低所得者及び高費用地域（僻地・離島等）の居住者等に対するコスト以下でのサービスの提供義務を、政府が、1)誰に、2)どう義務づけ監視するかという



『ニュージーランドの壮大な実験』 (前編)

(注5)

ドイツの新通信法案ではユニバーサルサービスの定義に、アナログ電話サービスの維持の他にISDNサービスを含むとの案が検討されている(コラム:ユニバーサルサービス七変化参照)。この場合、旧公的独占事業者に提供義務を課することを想定している。

問題及びコスト補填(補助金)の問題 - 3)いかに集めいかに配るか、4)いかに補助金の受取側の非効率を維持させないか及び5)公平性をどう位置づけるか - である。

(2) ユニバーサルサービスの提供のための施策

1) 誰に提供を義務づけるか

ユニバーサルサービスが「アナログ電話の十分な普及」を意味していた間は、多くの国において、公的独占事業体にその提供が義務づけられた。これは、競争下では、コストや人的リソース等を要する回線設備等の設置作業が投資リスク及び効率性の追及の犠牲となって、普及が遅れたり品質が不安定となる恐れがある他、補助金配分の不公正の可能性及び手間ひま(非効率)等の問題が生じるためである。つまり、公的独占形態であれば、政府が十分な強制力を有し且つ義務の履行に関する監視が可能で、しかも補助金の配分が簡便だということである。

尚、米国のAT&Tは自然独占であり、コスト削減努力を怠り「安価な提供」という条件に反する可能性があるが、料金規制等を受け入れることによって、ユニバーサルサービスの提供を請け負う極めて公的独占に近い自然独占を維持してきた。

アナログ電話が十分普及した後は、「既存サービスの品質及び料金の現状維持及び改善」がユニバーサルサービスの定義とされ^(注5)、「品質と料金(コスト効率)の改善」及び電気通信サービス産業全体の活性化のために競争が導入されるケースが多い。この場合でも、ほとんどの国で、ユニバーサルサービスの提供義務を、実態的な市場支配力が残っている旧公的独占事業者に課すという現実的な対応を行っているが、将来ローカル部分でも競争状態が実現された場合は、義務を課す基準について、補助金の在り方とあわせて問題となる。

2) 提供をどう義務づけ監視するか

上述のとおり、競争導入以降も含め、ユニバーサルサービスの提供義務は公的独占事業者に対して課されており、通信法や特殊法人法、個別免許等において規定されている。興味深い形態としては、ニュージーランドのように、政府所有の特別な株式とその権利を規定する会社定款を通じて義務付ける方法がある。

ユニバーサルサービス提供義務の履行状況の監督は、料金値上げ規制等により行う。

3) いかに補助金を集め、いかに配るか

ここでは競争導入後に各国で実際に採用されている形態について説明する。

尚、かつては、国家財政(税金)から予算として公的独占事業者が補助金を受ける形態もあったが、近年では電気通信サービス産業内の他サービスの収益から補助金を充当する(従って負担者は他の電気通信サービスのユーザ)という形態が一般的になっている。

a) ローカル網との相互接続料に補助金の要素を含ませ事業者間で直接支払う

受渡コストが小さく簡便な形態だが、新規参入の障害となる可能性を有する(詳しくは4)参照)。米国の相互接続料がこれにあたる。また、TCNZはローカル網サービス内(住宅用電話サービスのコストを事務用電話サービス)で内部相互補助をしており、事務用電話サービスと競合する他社サービスの相互接続料に補助金要素を含ませる形態を採用した。



b) 第三者機関を通じて集配分

受渡コストは高いが、負担する事業者と受け取る事業者が共に複数の場合、公平な負担及び均等な配分が可能となる。米国における Universal Service Fund (USF) がこれにあたる。

4) いかに補助金の受取側の非効率を維持させないか

いわゆる補助金への依存により生じる非効率の問題である。補助金の総額は、ユニバーサルサービスの提供義務を負う旧公的独占事業者のコストに基づき計算されるため、このコストに対する規制が無い場合、旧公的独占事業者の非効率までもが補助金で補填され、維持される可能性を有している。これに対しては、相互接続料金に対する料金規制や、旧公的独占事業者が財務的に他社より強固であるとの前提に基づき、負担を不均等にし、他社の補助金負担を減らす等の方法が効果的である。

5) 公平性をどう捉えるか

競争導入後も、旧公的独占事業者に課されているユニバーサルサービスの提供義務のコスト補填部分について、補助金の集配システムを通じて新規参入事業者に分担させることが可能である。しかし、巨大な象である旧公的独占事業者と蟻の様な新規参入事業者の余剰利益実額の差は極めて大きく、ローカル網の使用量に応じた補助金の負担は、負担能力の公平性の観点からは必ずしも公平とは言えない。このことは税負担の公平原則において見ることができる。

税の形態である間接税と直接税は共に公平な税負担という合理性を有している。間接税では、所得水準に拘わらず同じ税率が課される「水平的公平性」に基づいており（応益原則）、直接税は所得の高低に応じて異なる税率が課せられる「垂直的公平性」に基づいている（応能原則）というものである。

同様に、補助金の不均等分担（非対称規制）には、使用量に応じた負担と同様に公平性の観点からの合理性が存在する可能性があり、ローカル網が公的独占という保護された状態で建設され、その結果旧公的独占事業者が巨大な象となり得た（旧公的独占事業者の負担能力は自ら得たのではなく規制により与えられた）ことは、競争導入後のユニバーサルサービスの補助金の負担における応能原則を直接導くものではないものの、これを支持する要因の1つになると考えられる。このため、両者の間で補助金の負担を巡って対立が生じ易く、仮に当事者の交渉のみにより解決を図った場合、バーゲニングパワーを有する旧公的独占事業者に有利な競争促進的ではない結果を導く可能性が高い。このことから、公平性の捉えかたは、「公正」な競争条件の整備の上で重要な論点となっている。ニュージーランドのケースにおいても、これが論争点となっている。

1-4 政策の矛盾

(1) 自然独占と法に基づく独占

これまでに触れた独占には二種類ある。1つは市場に任せた結果現れる「自然独占」で、もう1つはユニバーサルサービスの提供を実現するための「公的独占」である。前者は市場の失敗そのものだが、後者は市場の失敗を克服する策の1形態である。独占はいかなる形態であれ非効率を生じるため、法に基づく独占は矛盾を内包しているが、アナログ電話サービスの十分な普及（ユニバーサルサービスの提供）が最重要課題であっ



『ニュージーランドの壮大な実験』 (前編)

(注6)

ユニバーサルサービスの提供義務は、義務が課された事業者にとってより重要な事項があったとしても、ユニバーサルサービスの提供に企業のリソースを充てることを要求しており、コスト以下で提供する部分が補填されたとしても負担は残る。

た当時の社会・経済状況からやむを得ず採用されてきた。

近年の競争導入の流れの中で、独占の排除が一貫した政策となってきたが、自然独占防止策と公的独占の目的であったユニバーサルサービスの維持という2つの政策目標は、市場監督者である政府に、旧公的独占事業者に対する矛盾した姿勢を取らせている。矛盾とは、一方で「強く（自然独占に）なりそうだから相互接続ルール等に従い少しずつ弱くなりなさい」と言いながら、もう一方で「十分強いからユニバーサルサービスの提供を引受けなさい」と言っているということである。

(2) 非対称規制による矛盾の拡大

これまでに「非対称規制」を2ヶ所で指摘した。1つは、独占防止と競争促進の対比の中で、もう1つはユニバーサルサービスのコストの負担能力に応じた不均等負担においてである。

共に、競争条件を競争促進的にするための新規参入事業者の優遇策であるが、(1)の政府の矛盾を拡大している。すなわち、前者は旧公的独占事業者に「より早く小さくなりなさい」という一方で、後者は「大きすぎるからユニバーサルサービスの提供のみならず^(注6)コストも均等分以上に負担しなさい」といっていることとなるのである。旧公的独占事業者にとっての最悪のシナリオの1つには、市場支配力があるとは言えない程度に規模が縮小したにも拘わらず、単に業界1位でその他が大勢の弱小事業者というだけで、例えば次世代のユニバーサルサービスであるISDNサービスの十分な普及の促進とその大半のコストの負担を強いられるという状況も考えられ得る。いずれにせよ、旧公的独占事業者は危うい立場にあることを主張できる状況にある。

(3) 詳細なルール作りと強制力を伴う規制機関

当然、所得が高いもの（規模の大きい事業者）は水平的公平性を望み、所得が低いもの（規模の小さい事業者）は垂直的公平性を望む。このため、規制当局が、補助金の負担において負担能力を考慮するか否かの判断を明確にしない場合、旧公的独占事業者は、矛盾した政策の危うさにさらされていることを理由に対等な競争条件と均等なユニバーサルサービスの補助金の負担をもとめ、新規参入事業者は、電気通信サービス産業特有の極端な規模の違いを理由に、非対称規制を主張する。イコールアクセス、番号計画上の扱い、番号案内の可否又はユニバーサルサービスの補助金等を巡る両者の交渉は難航し、バーゲニングパワーを有する旧公的独占事業者に有利な条件での落着、すなわち競争の阻害に帰結する可能性が高いことから、強制力のある規制機関による明確なルールが必要となる。

以下では、競争導入後、相互接続ルールが未整備なために、ユニバーサルサービスの提供義務がローカル網サービスの競争を遅延させる主要因となっているニュージーランドの例を見る。

「2. 市場への信頼」では、ニュージーランドの電気通信サービス分野における競争導入後の規制環境を、市場の失敗に対応した法規制を中心に整理し、「3. 市場は失敗した」では、TCNZとクリア社の相互接続交渉の経緯及び問題点の所在について分析する。



2. 市場への信頼 ニュージーランドにおける競争の導入

1984年、労働党のロンギ氏がニュージーランドの首相に就任すると、国民が期待していたものとは反対方向の政策を打ち出した。国民は破綻しつつあった経済への対策として（コラム：南洋の孤児ニュージーランド参照）継続的な財政支出とそれによる雇用確保・拡大を望んでいたのである。ところが、ロンギ首相は、政府が市場に参加することを通じた経済の一時的な治療策（マクロ経済政策）を選ばず、自由な経済活動を可能にする市場環境を整備することで経済の自力回復を促す政策、規制緩和策（ミクロ経済政策）を採用した。この一連の政策の背景にあるのは、それまでの政府財政支出が経済復興の足掛かりとしてではなく、無償で配付される補助金として利用され、既得権益の形成と経済活動の硬直化、即ち非効率を維持しているという認識である。このような状況を放置し、見通しのない公共投資を継続してきたため、政府部門の赤字が相当額に達し、財政の硬直化をもたらしつつあったという状況も政策転換を必要としていた。

但し、ニュージーランド政府は、市場が失敗することへの配慮を怠っておらず、最低限の規制として独占的事業者の反競争的行為禁止を規定する通商法（1986年）を制定している。通商法はしばしば競争法とも呼ばれている。

電気通信サービス分野は、「1.神の失敗作」で述べたとおり、多くの国で政府により独占的に提供されてきており、ニュージーランドでは郵政庁（Post Office）がその役割を果たしていた。しかし、1984年以降の経済改革の流れの中で、ニュージーランド郵政庁も御多分に漏れず非効率の温床の1つとされ規制緩和が行われた。その内容は、他の分野と同様に大幅でしかも急激なものであった。

2-1 電気通信サービス分野における独占の終焉

ここでは、ニュージーランドの電気通信サービス産業における独占状態から競争の導入及びTCNZの民営化までの経緯及びこれに伴う規制環境の変化を概観する。

(1) 郵政庁独占

1987年までのニュージーランドの電気通信サービスは、郵政法（Post Office Act / 1959年）に基づきニュージーランド郵政庁により独占的に提供され、郵政庁の効率性及び採算性については恒常的に問題とされていた。例えば、1970年代に調査会社マッキンゼーは、早くも3分割（電気通信、郵便及び郵便貯金）を報告書において提案しており、その後も同様の検討が郵政庁内で行われていた。事実、郵政庁がユニバーサルサービスの提供義務における条件の1つである「安価」という点で失敗していたことが、後の端末機器自由化によって証明されている。

1984年の労働党政権の成立以降、公共事業体の株式会社化及び民営化がニュージーランド経済の活性化及び財政再建の一策と位置づけられることにより、3分割案が実現される運びとなるのである。

(2) 株式会社化

1987年4月、ニュージーランドの電気通信サービス分野における規制緩和が始まった。1986年に制定された国有会社法（State Owned Enterprise Act）に基づき、ニュージー



『ニュージーランドの壮大な実験』 (前編)

(注7)

通信法(1987年)の施行期日は1988年1月1日だが、端末等の開放に係る規定(第7条)は1987年10月1日より先行的に適用されることが規定されており、接続端末等の種類毎に、住宅用宅内配線とテレックス端末は1987年10月1日、その他の宅配線及び電話端末は1988年5月1日、そしてPBXは1989年4月1日に開放するとされている。



KDD RESEARCH

14 December 1995

ランド郵政庁が、郵便・郵貯及び電気通信事業に分割・株式会社化され、ニュージーランド第1位の企業規模を有するTelecom Corporation of New Zealand Ltd. (以下TCNZ)が発足したのである。

同時に通信法(1987年)が施行され、TCNZの独占的提供がこの中で規定されたが、同年12月、TCNZの株式会社化後8ヶ月も経たないうちに、政府は1989年4月に外資規制を含め参入制限を設けない形態で競争を導入する方針を公表した。

また、国有会社法に基づき、TCNZの株は100%政府に保有されていたが、株式会社化された直後から、いずれ民営化及び株式の放出を行うものと予測されていた。

尚、国有会社法第4章において、いわゆるユニバーサルサービスの提供義務が規定された。ニュージーランドにおけるユニバーサルサービスの概要については2-2で触れることとする。

(3) テスト・ケース 端末機器の自由化

1987年10月1日以降、通信法(1987年)の規定により端末機器市場がTCNZの独占から種類別に段階的に開放され^(注7)、端末機器に関しては一般の財・サービスと同様に参入及び料金設定が原則自由化された。

端末機器はこの後約1年で、価格が3分の1以下に下がり、自由化の効果を政府及び市場に認識させた。これをうけて商務相は、「TCNZの独占が取り払われた後の電気通信サービス産業にも同様の効果が期待できる」との見解を報道発表している。

TCNZは、このような競争導入への動きに対応すべく、料金の改定及び組織の改正を計画し、新規参入事業者との相互接続に対する方針を公示した。この点は、2-2で触れることとする。

(4) TCNZの独占の終焉

ニュージーランド政府は、競争導入の具体的な方法につき、外部調査機関Touche Ross Companyに調査を委託した。調査報告は、それまでのTCNZ(郵政庁時代を含む)に対する利用者の不満を反映して、主要な電気通信業務に規制を残す形態ではなく、全てのサービス分野の「完全自由化」を通じた産業の活性化を提言するものであり、この報告は公開された。

1988年7月、国有会社相は、電気通信サービス分野における自由化は投資及び雇用の増大に資するとして、1989年4月に国有会社法の適用対象からTCNZを削除し、TCNZによる独占の終焉と同分野への「完全競争」の導入を正式に発表した。同時に、電気通信サービス分野を規制する法として、従来通信法(1987年)及び一般の財及びサービスに適用する通商法(1986年)を適用することとし、通信法(1987年)において、競争導入に係る事項の改正及び追加を行った。

通信法の一部改正において(通信法(1988年改正))、TCNZの独占を規定する条文が改正され、1989年4月1日以降、あらゆる電気通信サービス分野における参入制限が撤廃された他、新規参入事業者に対する管路権の付与、国際サービスにおける国際計算料金に係る問題点の回避及び周波数管理という、電気通信サービスに固有の事項に係る規定が追加された。

因みに、この改正によりニュージーランドの電気通信サービス分野の規制が「全面撤廃された」と表現されるようになっているが、上述のとおりこれは正しくなく、サービ

<南洋の孤児ニュージーランド>

1973年、ニュージーランドは捨てられた。ニュージーランドはこれを欧州や米国等の保護主義による競争力の低下と位置づけているが、実際に保護を受けていたのはニュージーランド自身であった。

英国は、停滞する自国経済の復興のために、地理的に有利な欧州との関係維持・強化を決断し、EC（当時）に加盟した。これによりニュージーランドは、英国からの特惠関税待遇を失う。同時に、アジア経済が成長段階に入ったことによる一次産品価格の下落は、酪農森林資源の輸出を主とするニュージーランド経済の安易な復興の道を閉ざし、オイルショックが経済の崩壊を決定的なものとした。こうして北海での孤立を捨てた旧保護国とは地球の反対側にいたニュージーランドは南洋の孤児となった。

国民党のマルドゥーン政権は、マクロ経済政策を採用し、積極的な公共投資を行ったが、結果は財政赤字と貿易収支赤字（米国に先んじた双子の赤字）の急速な拡大で、特に財政硬直化による国家破産が危ぶまれた。

1984年に政権についた労働党のロンギ首相は、主要産業を全て国営で提供するという「社会主義的」な体制を否定し、株式

会社化と民営化の方針を打ち出した。これは、1つには、民営化による株式収入を財政再建に充てるためであったが、もう1つには、ニュージーランドの経済復興を牽引すべき産業に市場のメカニズムを導入し、これまでの既得権益に依存する非効率な運営を排除するためである。その際、外資に市場活性化の役割を期待し、外資規制の原則廃止も決定した。例えば、株式会社化されたニュージーランド石油開発会社はBritish Gas社に株式の70%を売却することが予定された。（これは国民の反対で一旦断念した。）このような状況下で、1987年に株式会社化され、競争導入や民営化が宣告されていたTCNZは、新しい環境への適応には時間を要したものの、変革の必要性は認識され興奮醒めやらぬ状態が数年間続いた。

一方、同政権は政府部門をスリム化したのみならず、経済の原則に基づく運営を適用した。各省庁等は財務諸表を作成・公開し、中央銀行総裁は物価上昇率の上限等が条件付けられた契約書により、財務省から雇われるのである。

1980年代後半、ニュージーランドの急速に悪化する失業率や経済成長率に関する小さな記事が我が国の新聞にしばしば登場した。そして、1990年に政権は国民党に奪われた。

ス・事業範囲の区分及び参入機会に係る制限の撤廃を指している。通信法（1988年改正）における参入規制、管路権及び国際計算料金に係る規定及び通商法（1986年）については、2-2及び2-3で詳しく述べる。

（5）TCNZの民営化

1990年3月、ニュージーランド政府はTCNZの全ての株式（1株を除く）を放出する方針を発表し、TCNZは国有会社法の適用から除外されることとなった。同年6月に米国の地域系事業者であるベルアトランティックとアメリカテック他2社からなるコンソーシアムにNZ\$42.5億（約460億円（当時））で売却することを決定し、同年9月、政府（財務省）は1株（キウイ株）を除く全てのTCNZの株を放出し、TCNZは民営化された。同時に、TCNZの会社定款の一部改正によりキウイ株に関する規定を追加し、これにより、TCNZはユニバーサルサービスの提供を、株主であるニュージーランド政府から義務付けられるという形態となった。詳細は2-2で述べる。

（6）競争促進策

1989年4月の参入規制撤廃以来、新規参入事業者によるサービスの提供が実現していないことを受けて、ニュージーランド政府は、競争促進的な政策を打ち出した。その他の産業や政府部門において実施してきた情報公開を、TCNZにも義務づけ、これに係る通信法（1988年改正）の一部改正及び電気通信規則（情報開示 / 1990年）の制定を行った。市場規模や価格水準等に係る不透明感をなくすことで、新規参入事業者が事業計画を立てやすくなるという効果を狙ったものであり、詳細は2-2で述べる。

（KDD 総研R&A1996年2月号に続く）



KDD RESEARCH



米国

AT&T、ローカル電話市場参入計画を発表

コネチカット州を皮切りに全米でローカル電話サービスを提供する計画を発表、ローカル電話市場へ宣戦布告。

10月26日、AT&Tはローカル電話市場本格参入を公式表明し、先ずコネチカット州公益事業委員会に対し、同州でのローカル電話サービスの提供に関わる申請を行うことを発表した。同発表の中で、AT&Tは現在ローカル電話サービスを試行的に提供している他地域について、いずれも地域事業者の不公平な接続条件等により有効な競争は展開されていないとして当該地域系事業者を強く非難している^(注1)。又、アレン会長は「我々に与えられている全てのオプション-それは再販ベース、CAPsとの接続、設備ベースを含む-を利用し、我々の顧客に我々のサービスを提供するための権利を勝ち取る。」と述べ、ローカル市場参入に対するAT&Tの強い意思を示している。コネチカット州公益事業委員会は11月22日までにSNET^(注1)がAT&Tに提供する料金(卸値)を提案することとなっている。

Telecommunications Report(10.30)、AT&T News Release(10.26)、他

COMMENT

今回発表された計画は具体性に乏しいものの、AT&Tは初めてRBOCsを含む地域通信事業者と全面的に対決する姿勢を示し、又、ローカル/セルラー/長距離の統合という事業戦略を明確にした。AT&Tの3分割、ドミナント規制の撤廃などの最近の動きは競争環境が整ったとの印象を各方面へ与えており、時宜を得た発表のタイミングである。又、通信改革法案の一本化調整が本格化する中でRBOCsの反競争的行動を訴えたことは、RBOCsがボトル・ネック支配力を行使できないための厳しい条件を要求しているAT&Tにとって、効果的な発表と言えることができる。

当面AT&Tは再販ベースによってローカル電話サービスを提供するものと思われるが、今後はタイム・ワーナー等のCATV会社やMFSとの提携によるサービス提供、又、GTEの買収等も噂されている。コネチカット州公益事業委員会が提案するSNETのAT&Tに対するサービス卸値が当面注目される所であり、そのレベルによってはAT&Tは計画を見直す可能性もある。

なお、AT&Tはカリフォルニアでのローカル電話サービスの提供についても、9月に州当局に対して申請を行っている。

(井上 茂雄)

(注1)

現在AT&Tがローカル電話サービスを試行提供しているロチェスター(ニューヨーク)においては、地域事業者(Rochester Telephone)が設定した接続料金(卸値)が法外に高いために有効な競争は展開できず、一方、ローカル電話市場進出を目指しているシカゴにおいては、アメリカテックが接続に関わる交渉を故意に遅らせているためにサービス提供ができないと主張している。又、コネチカットにおける地域事業者 Southern New England Telecommunications (SNET)との接続交渉においては、SNETが通常料金(retail price)の125%-270%の接続料(wholesale price=卸値)を要求していると述べている。



KDD RESEARCH

市内競争の始まったロチェスター

■ フロンティア(旧ロチェスター・テレフォン)の"Open Market Plan"をきっかけに全米に先駆けて競争導入の進むロチェスター。AT&T、タイム・ワーナーが参入するも苦戦。

現在議会で審議中の通信改革法案では、市内電話サービスへの競争導入を定めており、またAT&Tが市内市場参入の意思を明らかにしたばかりであるが、ニューヨーク州ロチェスターでは一足先に、AT&T、タイム・ワーナーの参入による競争が繰り広げられている。これは独立系地域電話会社のフロンティア(旧ロチェスター・テレフォン)が打ち出した、同社の地域電話部門を(1)サービス提供会社、(2)ネットワーク卸売り会社、(3)両社の持ち株会社に分割し、サービス提供部門で競争を受け入れるという"Open Market Plan"に端を発したものである。10月23日付けニューヨーク・タイムズが競争導入後のロチェスターについてレポートしているため、その概要を紹介する。

- ・顧客獲得合戦が熾烈である。例えば、タイム・ワーナーは加入者に、3か月の無料通話とロゴ入り電話機をプレゼントした。
- ・新規参入事業者は苦戦しており、住宅顧客の約5%を奪ったに過ぎない。フロンティアは11%の料金値下げを行っており、これも一つの要因となっている。現在フロンティアの月額料金(固定)は12.96ドルであり、これはナイネックスの料金に比べ約50%低くなっている。

<AT&T>

AT&Tはフロンティアのサービスを再販しているが、卸売り料金が通常料金(フロンティアのサービス提供会社の料金)の5%割引でしかないため、料金設定に苦勞している。

<タイム・ワーナー>

市内電話サービス提供のためのCATVシステムの改修にコストがかかるため、提供可能な世帯が限られており、現在の顧客は45~50世帯である。CATVと市内電話サービスのパッケージはそれ程消費者にアピールしていない模様であり、低料金がキャリア選択の鍵となっている。

(園山 佐和子)

New York Times(10.23)

ミシガン州、AT&Tのローカル電話市場参入を承認

■ 再販により、96年初めにサービス開始予定。接続条件等を巡り、アメリテックと全面対決する様相。

ミシガン州公益事業委員会はAT&Tによるグランド・ラピッズLATA内(エリア・コード616地域)ローカル電話サービスの提供を承認した。AT&Tは再販及び設備ベース双方によってサービスを提供する計画であるが、早期参入のために当初は再販ベースでサービスを開始する意向を示している。サービス開始時期は96年初めとしており、接続条件や卸値のレベルに関わるアメリテックとの交渉が注目される。

Telecommunications Report(11.13)



KDD RESEARCH



AMERICAS

COMMENT

グランド・ラピッズ(Grand Rapids)はシカゴ(イリノイ州)と共にアメテックが長距離電話サービスの試行提供を申請している地域であり(95年4月申請・未決定)AT&Tはこの申請を受けた形で両地域でのローカル電話サービスの提供を両州の公益事業委員会に申請していた(95年5月)アメテックは11月2日、再販事業者であるU.S. Network Corp.との間でシカゴにおけるローカル電話サービスの卸売りに関わる合意に達している。U.S. Networkへのサービス卸値は通常料金の6-10%程度の割引である。U.S. Networkとの合意により、アメテックは同社の長距離市場参入のための条件であるローカル電話市場における競争を示すことができ、長距離電話市場への早期参入を狙う意図が見える。一方、AT&Tは、利用者がローカル電話市場の競争の恩恵を受けるためには最低で25%程度の割引率が必要であること、又、U.S. Networkのような弱小キャリアではローカル電話市場での有効な競争は実現しないと主張している。AT&Tは、アメテックが故意にAT&Tとの接続交渉を拒んでいること等、同社の反競争的行為を訴えており、今後は卸値のレベル等の接続条件を巡って両者は激しく対立するものと予想される。(井上 茂雄)

USウエストとタイム・ワーナーの訴訟合戦

タイム・ワーナー(TW)のTBS買収により、TW傘下のタイム・ワーナー・エンターテインメントに25.5%出資するUSウエストとの対立が先鋭化。

タイム・ワーナー(以下TW)は10月11日、USウエストが、資本提携交渉の際自社に課されている規制について故意に不正確な説明をし、提携後は自社を競争から保護するため、TWと他社との提携について度重なる妨害行為を行ったとして、デラウェア衡平法裁判所(Delaware Chancery Court)に提訴した^(注2)。これは、先にUSウエストが、TWのターナー・ブロードキャスティング・システム買収はTWとUSウエストの資本提携の合意内容に反するとして、TWを提訴したことに対抗するものである。

Telecommunications Report(10.16/9.25)他

COMMENT

93年5月に華々しく発表されたUSウエストとTWの資本提携だが、TWが計画するリストラを巡ってすでに不協和音が聞かれていた。今回の訴訟合戦で一気にこの対立が先鋭化したと言える。

そもそもTWのリストラ計画は、USウエストが出資するタイム・ワーナー・エンターテインメント(以下TWE)の事業の内、映画制作やCATVネットワーク^(注3)など株式市場での評価の高いコンテンツ部門と、巨額の投資を必要とし、また競争による収益の悪化が懸念されるCATVシステム運用部門を分離し、コンテンツ部門を直接TWの傘下に置くことで、全体の株価引き上げを狙ったものである。しかし一方のUSウエストは、コンテンツ部門を失う見返りにCATVシ

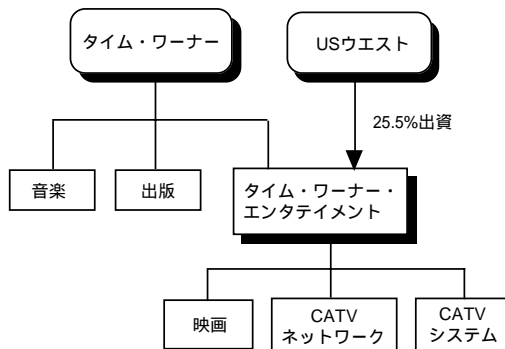
(注2)
USウエストは、TWの子会社であるタイム・ワーナー・エンターテインメント(TWE)に25.5%の出資を行っている。USウエストは少数出資ながら、TWEの取締役6人中3人を送り込んでいる。

(注3)
CATVシステムへ衛星を利用して番組チャンネルを供給するのがCATVネットワークである。CNN、MTVなどが日本でも良く知られている。

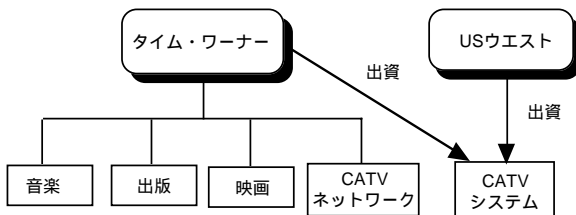


システムへの支配拡大を求めている模様であり、交渉は長期化している。そのためUSウエストの訴訟を、交渉を有利に進めるための策と受け取る向きも多かった。しかし今回TWは、これまで交渉を行ってきた「大手通信事業者」^(注4)との提携、またスプリント、TCL、コムキャスト、

現状



リストラ計画



コックスによるJVへの参加も、USウエストの反対により実現せず、USウエストは自らが主導権を握る可能性の低い提携話に関しては全て反対した、と痛烈に批判している。またTWは、TWEがUSウエストの出資を受けたがためにMFJの制約の下で地域電話サービスを提供せざるを得なくなったとも述べており、両者の関係はかなり悪化しているものと思われる。USウエストは、先に司法省の支持を得た営業区域外での市内/長距離サービス提供に際し、タイム・ワーナーのCATVシステムを利用すると見られているが、その成否を占う意味でも、この係争の行方が注目される。(園山 佐和子)

(注4)

恐らくAT&Tであると報道されている。仮にAT&TがTWEに出資する場合、AT&T分割を定めたMFJに抵触する恐れがある。MFJ第1条D項では、分割後のAT&Tに対してBOCsの株式、資産の取得を禁じている。なお、TWは市内電話サービス提供に向けたCATVシステムのアップグレードについて、AT&Tから機器供給を受けることで契約を交わしている。

US ウェスト、アトランタでローカル電話サービス開始へ

ジョージア州公益事業委員会はUSウエストのCATV子会社(MediaOne^(注5))に対し、アトランタ地域におけるローカル電話の取り扱いを承認した。USウエストによる自社営業地域外での長距離通信の取り扱いを司法省が支持したが、これに関してグリーン判事の承認が得られれば、USウエストはアトランタをベースに長距離通信の提供も可能となる。アトランタでのローカル電話サービスの提供開始は96年央となる見込み。(井上 茂雄)

Telcommunications Report(10.30)他

(注5)

94年7月にUSウエストが買収した、アトランタを営業地域とするCATV会社WometocoとGeorgia Cable Televisionを統合したもの。



KDD RESEARCH



AMERICAS

USウエストの事業部門分割計画、株主の承認を得る

地域電話事業と移動体/マルチメディア事業を分割。目下係争中のタイム・ワーナー・エンターテイメントへの出資は後者が引き継ぐ。

USウエストの移動体通信部門及びマルチメディア事業部門を分割し、新株を発行する計画が、圧倒的賛成により株主の承認を得た。既存のUSウエストの株主は95年10月31日現在の出資比率に基づき、今後移動体/マルチメディア事業を行う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ウエストがタイム・ワーナー・エンターテイメントに保有する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。

Telecommunications Report(11.6)

USウエ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	

COMMENT

USウエストはタイム・ワーナーのCATVシステムの支配権獲得を目指している模様だが、今回の事業分割により、コミュニケーションズ・グループの株価を損ねることなく、メディアヴィジョン・グループの増資で資金を賄うことが可能となる。(園山 佐和子)

CNN、通信改革法案に反対するCMの放送を拒否

CNN-タイム・ワーナーの主張と齟齬が生じるとして放送を拒否。メディア集中の危険を訴える反対派に論拠を与えるか?

CATVネットワークのCNNは、Competitive Long Distance Coalition(CLDC)による、通信改革法案に反対する内容のCMの放送を拒否した。CNNは、このCMが通信改革法案に対する誤解を招くこと、またCNNを保有するターナー・ブロードキャスティングシステム(以下TBS)の利益に反すること(注6)を理由に挙げている。

New York Times(10.21/24)他

(注6)

TBSはタイム・ワーナー(TW)に買収されることで合意している。法案は、CATV料金規制の大幅な緩和をうたっているため、全米第2位のCATVシステムオペレータであるTWの利益に合致すると言える。

COMMENT

下院を通過した通信改革法案では、同一事業者が同一地域で放送局と新聞など他メディアを所有することを、条件付きながら認めている。そのため、「マスメディアの集中を促進する」という批判がクリントン政権をはじめ各方面からなされていた。ディズニー/ABC、タイム・ワーナー/TBSなど今夏立て続けに発表された巨大メディア企業間のM&Aによって、この問題はますます現実味を帯びたものとなり、通信改革法案をめぐる大きな論点となっている。今回の事件はこうした懸念をさらに高めるものであり、ニューヨーク・タイムズ紙も10月24日付けの社説でこの問題を取り上げた。同紙は、このCMが反対するまさにこの法案によってマスメディアの集中が進めば、一つの会社による広告やニュースの放送/掲載の取り消しが、「知る権利」を侵す可能性のあることがこの事件により明らかとなったと述べ、法律はCNNに対しどのCMを放送するかを命じてはならないが、消費者に対し十分な多様性を持つ情報源を保証すべきであると結論付けている。

(園山 佐和子)

カナダ

CRTC、市内電話料金の値上げを再決定

地域電話会社のレート・ベース分離に関する決定で言及。96年1月、97年1月の2回に分けて市内電話料金を月額2カナダドルずつ値上げ。

CRTC(カナダ放送電気通信委員会)は10月31日、地域電話会社のレート・ベース分離に関する決定(CRTC95-21)を下した。これは、昨年CRTCが行った包括的な規制の枠組みの見直し(CRTC94-19)に基づくものである(注7)。概要は以下の通り。

- ・電話帳作成事業の収入/コストは公益事業部門に配賦する
- ・請求書発行業務に関わるコストは公益事業部門と競争事業部門とで分離する
- ・広帯域ネットワーク構築(注8)に関する投資・費用は、基本的に電話会社の株主が負担する(電話加入者からの収益で内部補填してはならない)

今回の決定では、昨年CRTCが値上げを認め、その後連邦政府がCRTCに見直しを命じた市内電話料金問題も取り上げられている。CRTCは、96年1月、97年1月の2回に分けて月額2カナダドル(約158円)の値上げを実施することを再度決定した(注9)。

(園山 佐和子)

CRTCニュースリリース(10.31) Telecommunications Report(11.6)他

(注7)

CRTCは、地域電話会社のレート・ベースを市内及びアクセスサービスを提供する公益事業部門(Utility Segment)と、長距離サービスを提供する競争事業部門(Competitive Segment)に分離するよう決定を下した。

(注8)

ステントールを構成する地域電話会社9社は94年4月、マルチメディア計画"Beacon"を発表している。9社は10年間で80億カナダドル(約6,305億円)を投じて広帯域ネットワークを整備するとともに、アプリケーションやサービスを開発するためにMulti-media Inc.という新会社を設立、5年間で2億5,000万カナダドル(約493億円)を投資する予定である。

(注9)

当初CRTCは、95年から3年間毎年2カナダドル、合計で6カナダドル(約473円)の値上げを行う予定であった。今回の決定では、具体的な金額は未定ながら、98年に3回目の値上げを行うことを明らかにしている。なお、昨年同様CRTCは、同時に長距離電話料金の値下げを義務づけている。



AMERICAS

テレグローブ・カナダ、国際通信設備独占の期間延長を求めず

競争導入を認める代わりに、規制の簡素化、出資制限の緩和、ステントールの国際参入延期などを求める。

テレグローブ・カナダ(以下テレグローブ)は10月27日、97年3月に期限切れを迎える同社の国際通信設備の独占的提供権(対米を除く)について、延長を求めず、競争の導入を歓迎する意向を明らかにした。これは、現在カナダ産業省が進めている同社の独占見直しに対するコメントとして提出されたものである。テレグローブは競争を受け入れる代わりに、産業省及びCRTC(カナダ放送電気通信委員会)に対し以下の条件を求めている。

- ・テレグローブに対する規制の簡素化(e.g. プライス・キャップ規制の導入、ビジネス向けサービスに対する規制の差し控え等)
- ・テレグローブ・カナダ法に定める出資制限^(注10)の撤廃、及び通信法に定める外資規制^(注11)の拡大(49%まで)
- ・ステントールの国際市場参入延期
- ・米国キャリアの出資する事業者の国際参入に対し、カナダキャリアのレシプロカルな米国参入を条件とする
- ・カナダバイパス禁止措置の徹底、強化
- ・インテルサット/インマルサットの署名当事者の複数化

産業省は同日、コメントの受付を締め切っており、12月11日までリプライ・コメントを受け付けた後、最終決定を下す予定である。

Teleglobe Canada Inc. "Submission in Response to Canada Gazette"(10.27)

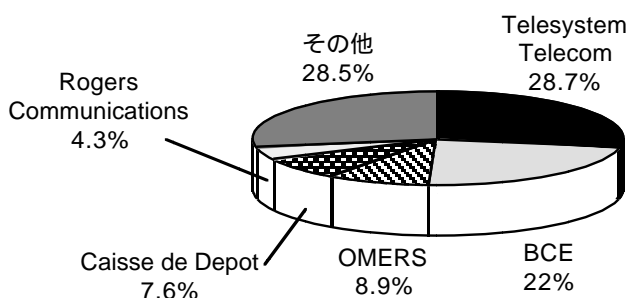
COMMENT

97年3月の期限切れを睨み、テレグローブは自ら進んで独占を返上する決断を行った。現在テレグローブはキャリアに対する「卸売り」サービスの提供のみ行っており、収納料金の決定を含むエンドユーザーへのサービス提供は全て国内事業者の責任となっている。その際テレグローブは、今後10年間全ての発信国際電話トラフィックをテレグローブにルーティングする協定をステントールと結んでいるが、これはテレグローブの独占が終焉した場合1年後に失効する。テレグローブによると現在同社のトラフィックの8割強がステントールの顧客から発信されたものであり、ステントールの国際進出は、テレグローブにとって致命的な打撃となる。そこでテレグローブは、ステントールの参入延期とともに、自社への出資制限の撤廃を求めた。本コメントにおいてテレグローブは、ユニテルやスプリント・カナダ、iNOROLA

などステントールの競争事業者を国際市場への潜在的参入者と位置づけているため、この条件はステントール(正確に言えばBCE)による出資の拡大を求めるものと思われる。

(園山 佐和子)

テレグローブの出資構成



(KDD総研作成)

(注10)

国内事業者のテレグローブへの出資は議決権付き株式の33.3%、外国人の出資は20%に制限されている。また外国キャリアの出資は一切認められない。テレグローブは、このテレグローブ・カナダ法の撤廃も求めている。

(注11)

通信事業者の議決権付き株式の20%、通信事業者の持ち株会社の場合33.3%。



KDD RESEARCH



メキシコ

ベル・アトランティック/ユーサセル、電話事業免許を取得

メキシコ通信運輸省はメキシコの大手セルラー企業である "Iusacell" とベル・アトランティックの合併会社に対して長距離・国際電話市場への参入を認可した。今回の認可は9月のMCI/Bannacciの合併会社 "Aventel" に対する認可に続くものであり、TELMEXと合わせて現在3社が同事業免許を取得している。メキシコ電話市場の競争は97年に開始されるが、その段階で何社が参入するか注目される。

(井上 茂雄)

Telecommunications Report (10.23)

"Marcatel"、長距離・国際電話事業免許を取得

メキシコ通信運輸省はメキシコのページング会社である "Radio Beep" と米国の長距離通信事業者である "IXC Communications" 及び "Westel Inc." の合併会社 "Marcatel" に対して長距離・国際電話市場への参入を認可した。今回の認可は9月のMCI/Bannacci、10月のBell Atlantic/Iusacellに続くものであり、TELMEXと合わせて現在4社が事業免許を取得している。この他、AT&Tが参加する合併会社 "Alfa" を含め、5社程度が現在事業免許の申請を行っており、競争は97年1月より開始される予定である。なお、当初 "Marcatel" にはテレグローブ・カナダも参加の予定であったが、出資を見合わせている模様である。

(井上 茂雄)

Telcommunications Report (11.13) 他



KDD RESEARCH



ASIA

(注1)

CDMA(Code Division Multiple Access: 符号分割多元接続)方式とは、識別可能な特定の符号列を用いて周波数変調、位相変調を行い、その符号列に従って復調するもの。TDMA方式に比べ、周波数の利用効率が悪い、広帯域を必要とする等の欠点があるが、他のシステムからの干渉や妨害に強い、高い秘話性を保つ等の点で優れている。

(注2)

TDMA(Time Division Multiple Access: 時分割多元接続)方式とは、同じ周波数帯域の信号を時間で分割して複数のチャンネルを作り、送信側はデジタル信号を短い時間に圧縮して空いているチャンネルの時間内で一挙に送り、受信側は同期をとってそのチャンネルの時間内に信号を取り出すというもの。送信側と受信側で同期をとる必要があるが、様々な種類の情報速度の伝送が容易、回線容量の変更に柔軟に対応可能等の利点がある。

(注3)

聯合通信の子会社であるUnicom Radio Paging Company Ltd.は、本年7月18日に設立された。

韓国

情報通信部、PCSの技術標準としてCDMA方式の採用を決定

1998年からのサービス開始が予定されているPCSの技術標準としてCDMA方式の採用が決定。

韓国情報通信部は、1998年からのサービス開始を予定しているPCSの技術標準をCDMA方式^(注1)一本に絞って採用することを決定した。技術使用料が安いことを理由にTDMA方式^(注2)を含む複数の技術方式の採用を最後まで要望していたKTも事業免許獲得のため情報通信部の決定を受け入れると表明した。

Korea Economic Daily(10.18)、KDDソウル事務所(10.25)

COMMENT

PCSの事業者選定は、当初本年内に実施される予定であったが、本年10月に1996年4月の韓国総選挙以降に先送りすることが決定された。PCS事業免許獲得の有力な候補と見られていたKTが、情報通信部の決定と異なる技術標準を採用する意向を示したことから、その動向が注目されたが、最終的には折れざるを得なかったようである。(渡邊一昭)

中国

聯合通信グループ、ページング・サービスに進出

子会社のUnicom Radio Paging Company Ltd. が、北京、上海等10都市で1996年上半期中に提供開始予定。将来は、各ネットワークの相互接続も。

郵電部及び中国国家無線規制委員会は、Unicom Radio Paging Company Ltd.(聯合通信尋呼公司)^(注3)に対し、ページング・サービス提供に係る周波数並びにサービス番号を付与した。同社は、1996年上半期中に、北京、上海、天津、広州、武漢、福州、杭州、石

家荘、南京、深圳の10都市でのサービス開始を予定している他、サービス開始後、3年以内を目途に各都市のネットワークの相互接続も計画している。 (CTC News(10.20)

COMMENT

聯合通信は、ページングサービスの提供にあたり子会社を設立した理由として業務の効率化をあげている。中国では、既に郵電部以外の事業者にもページング・サービスの提供が認められており、競争導入による料金値下げ、端末価格の下落、さらには、固定電話の普及の遅れも手伝って安価で簡便な通信手段としてページング・サービスの爆発的な成長が続いている。聯合通信が予定しているページング網の相互接続に対しては、郵電部傘下のBAPT(北京亞太電訊科技及發展有限公司)が、他の中国企業及びシンガポール・テレコムと全国ページング網を構築するために合併会社を設立しており、激化する競争への準備を整えている。 (渡邊 一昭)

聯合通信、広州に長距離・市内電話網を接続する交換局を建設

■ 広東聯通が、ノーザン・テレコムと設備調達契約。サービスの拡大に向け準備開始。

広東聯通(聯合通信広東省支社)は、長距離網と市内電話網を接続する交換局建設契約をノーザン・テレコム(加)と締結した。広東聯通は、この他にも長距離電話交換局、市内電話局等を建設予定である。 (KDD香港 10.16)

COMMENT

新たに建設される交換局の運用開始時期は、現時点では明らかにされていない。また、聯合通信は、1994年7月の設立当初から、市内電話サービスの提供も計画していたが、郵電部の市内電話網との接続条件等は未定であり、今回の交換局建設を契機に交渉が開始されるものと思われる。広東聯通は、本年7月に設立され、聯合通信の広東省における事業計画の立案、省内17都市(広州、深圳、東莞を除く)の営業拠点の管理、香港、マカオとの業務等を担当している。当面の事業計画として以下を挙げている。

一年以内に、珠江三角洲地域で光ファイバー網を建設し、香港、マカオを窓口とする国際通信を実現する。

二年以内に広東省で光ファイバー網を建設し、聯合通信の全国光ファイバー網と接続する。

三年以内に福建、湖南、江西、広西、雲南、貴州、四川の各省及び台湾とのネットワークを接続する。

五年以内にベトナム、ラオス、カンボジア、タイ、ビルマ等の東南アジア各通信を実現する。

中国の国際通信サービスは、郵電部電信総局の独占となっていることから、広東聯通の事業計画遂行にあたっては、郵電部の規制緩和が鍵を握ることは、いうまでもない。今後の郵電部と聯合通信の交渉の行方に注目したい。 (渡邊 一昭)



ASIA

香港

域内新規事業者ニューT&T香港、サービス提供開始

■ ニューワールド・テレフォン、ハチソン・コミュニケーションズに続きサービス開始。域内新規事業者3社が出揃い、競争も本番へ。

域内新規事業者であるニューT&T香港が10月18日より企業向け電話サービスを開始した。利用料は、月額定額制で1回線当り83HKドル(約1,100円)となっており、香港テレフォンに比べ15%安い料金になっている。住宅向けサービスの取扱開始は、96年半ばを予定している。なお、ハチソン・コミュニケーションズも本年9月12日よりサービスを開始しており、域内新規事業者3社のサービスが出揃ったことになる。

South China Morning Post(10.19) KDD香港(10.20)他

COMMENT

ニューT&T香港のサービス開始により、香港テレフォンを交え、本格的な競争が展開されることになるが、域内新規事業者3社の現在までに発表されている戦略、今後の事業計画は、下表のとおりである。
(渡邊一昭)

表 域内新規事業者の戦略、事業計画

社名(サービス開始日)	内 容
ニューワールド・テレフォン (95年7月1日)	親会社であるニューワールド・ディベロップメントの所有する不動産のテナントを中心に顧客開拓中。企業向けサービスを「MULTICOM」という名称で提供。音声、データ通信の他、将来はテレビ会議サービスも提供予定。企業ユーザーをメインターゲットとする。
ハチソン・コミュニケーションズ (95年9月12日)	九龍、香港島のビジネス地区を優先し、ネットワークを整備。付加価値サービスを提供し、他社との差別化を図る。
ニューT&T香港 (95年10月18日)	地下鉄沿線に光ファイバー網を設置済み。ウォーフ・ケーブル ^(注) のCATV網も活用予定。

(KDD総研作成)

(注) ニューT & T香港、ウォーフ・ケーブルは、共に地元財閥であるウォーフ・ホールディングズの100%子会社である。

シンガポール

業務用無線サービスの新規免許、落札者決定

■ 政府系企業によるコンソーシアムが落札。インターネット接続サービスに続き、ここでもシンガポール・テレコムの独占が崩れる。

TAS(シンガポール通信庁)は11月1日、業務用無線事業者(public trunked network operator)の新規免許の入札結果を発表、ST Trunked Radio^(注4)がこれを落札した。TAS

(注4)

同社はSTテレコムコミュニケーションズ(ST Telecommunications Pte Ltd) / 有力な政府系企業のシンガポール・テクノロジーズ・グループ傘下とサブホールディングス(Sapura Holdings Sdn Bhd / マレーシアの有力通信機器メーカー)の出資による合弁会社。



は本年7月、業務用無線サービスの免許を新たに1社交付する旨を発表、2グループが応札していた。

ST Trunked Radiは免許料として75万シンガポールドル(以下Sドル/約555万円)の頭金と、毎年ごとの支払いを課される^(注5)。なお、落札者には免許の取得後12カ月以内にサービスを開始する義務が課されている。

BUSINESS TIMES(10.25)他

COMMENT

シンガポールでは1994年から規制緩和による競争導入で、通信市場におけるシンガポール・テレコムが崩れてきている。業務用無線サービスに関しても、これまでシンガポール・テレコムの子会社ページリンク(Singapore Telecom Page Link Pte Ltd.)の独占であったが、同サービスへの需要増加とともに、競争導入を望む声が高まってきていた。入札前に現在の同サービス利用者対象に行なわれた調査によると、その過半数が競争導入に好意的で、約3割がサービスの品質や価格を勘案して新規事業者への移行を望んでいる。

また、注目すべきことは94年来、新規免許が交付された5サービスのうち、4サービス(移動体データ通信、ページング、インターネット接続サービス、業務用無線サービス)に対し、いずれも政府系企業のシンガポール・テクノロジーズ・グループが参画していることである。TASは規制緩和による競争促進の方針であるが、結局、政府系企業が新規免許を取得していることは見逃せない事実である。

(加藤 潤一)

シンガポール・テレコム、英国のCATV事業者の株式売却へ

ケンブリッジ・ケーブルの株式50%をコムキャストUKへ売却。アジア・太平洋域での投資を重視する一方、欧州での通信ビジネスの再編を模索。

シンガポール・テレコムは100%子会社のSTI(Singapore Telecom International)を通して取得していたケンブリッジ・ケーブル^(注6)の株式50%を、コムキャストUK^(注7)へ売却することが明らかになった。コムキャストUKは既に同株式50%を保有しているため、ケンブリッジ・ケーブルはその100%子会社になる。今後、STIが株式売却と引き換えにコムキャストUKへ17.68%の出資を行なう予定である。

STIは株式売却の理由として、フランチャイズのレベルでのCATV事業から、上場企業であるコムキャストUKへの出資を通じた事業展開への移行により、英国での事業基盤を固めたいとしている。

KDDシンガポール事務所(10.4)他

COMMENT

シンガポール・テレコムはこれまでに14カ国で26件の海外投資を行っている。同社はアジア・太平洋域でのプロジェクトの展開を重視していく一方で、欧州における通信事業を再編

(注5)

毎年の支払い額は、年間売上の1%である。但し、1万Sドルが最低支払い額となる。

(注6)

ケンブリッジ・ケーブル(Cambridge Cable Ltd.)はロンドン近郊を中心に30万世帯以上をカバーする4つのフランチャイズを取得、光ファイバー/同軸ハイブリッド網によるCATVと電話サービスの提供を拡張していく計画である。なお、英国において、シンガポール・テレコムは1992年6月、STIを通して同株式50%を3,820万Sドル(約25.3億円)で取得。さらに、1993年8月に他のCATV事業者ヨークシャー・ケーブル(Yorkshire Cable Group Ltd.)の株式45.5%を1億90万でSドル(約66.9億円)で取得している。

(注7)

コムキャストUK(Comcast UK Cable Partners Ltd.)は英国において、ケンブリッジ・ケーブルやケーブル・ロンドンなどのCATV事業者へ出資、その合計は10つのフランチャイズ140万世帯以上に及ぶ。



KDD RESEARCH



ASIA

していく意向を表明している。但し、欧州においてはアイルランドのテレコムエリアンおよびベルギーのベルガコムとの戦略的提携のパートナー選定に名乗りを挙げるなど、1998年の自由化に向け、他のEU加盟国でのさらなるビジネスチャンスも探っている。(加藤 潤一)

パキスタン

PTC、株式売却実施へ

■ 機関投資家による株式入札を96年2月15日まで受付、同年3月31日までに売却完了。

パキスタンのブット首相は、民営化委員会が本年6月までに完了するとしながら延期されていたPTC(パキスタン電話公社)の株式売却を早期に実施するよう指示した。具体的には、機関投資家を対象にした株式入札を96年2月15日まで受付、同年3月31日までに売却を完了するというスケジュールを提示した。民営化委員会は、これを受け、当初予定通りPTCの株式の26%をこのスケジュールに従い、売却することとなった。

Asia-Pacific Telecoms Analys(11.6)他

COMMENT

ブット首相がPTCの株式売却を早期に実施するよう指示した背景には、本年第1四半期の輸出の不振により、パキスタンの外貨準備高が、15億ドルにまで減少、これに輸入増も加わり国際収支が悪化したことが原因と言われている。今回、PTCの株式を26%売却することにより、300億ルピー(約973億円)の歳入を見込んでおり、外貨準備高不足、国際収支の改善に充てたい考え。株式の売却は、外国人投資家も対象としており、政府の委託を受けたコンサルタントが、ロンドン、ニューヨーク、香港で12月半ばから説明会を順次開催する予定。政府の計画通り株式売却益を上げられるかどうかパキスタン経済の今後を占う意味でも注目される。(渡邊 一昭)





OCEANIA

オーストラリア

テルストラとニュース・コープが衛星放送事業者の経営権取得へ

既にPayTVサービス提供のオーストラリス・メディアを傘下に治め、「フォックステル」の視聴者獲得競争を有利に展開。豪のPayTV業界は完全に2大陣営に集約へ。

テルストラとニュース・コープは衛星系PayTV事業者のオーストラリス・メディア^(注8)の経営権を取得することとなった。両社は合併会社「フォックステル」を通じCATVサービスを先駆けに、マルチメディア事業を展開しており、計画では、テルストラ、ニュース・コープがオーストラリス・メディアの株式をそれぞれ28.5%取得する一方で、オーストラリス・メディアが「フォックステル」を買収する。結局、テルストラとニュース・コープはオーストラリス・メディアを通して「フォックステル」のマルチメディア事業を行なうこととなる。また、テルストラとニュース・コープはオーストラリス・メディアに対し、それぞれ3人ずつの役員を送り込む予定である。

KDDシドニー事務所(10.25/11.8) Asia Wall Street Journal(10.19)他

COMMENT

今回オーストラリス・メディアの経営権取得、すなわちテルストラ/ニュース・コープ陣営への"吸収"については、TPC(Trade Practice Commission/日本の公正取引委員会に相当)やオーストラリス・メディアへの出資者の承認を得る必要があり、未だ正式なものではない。

今回の吸収劇は10億米ドル規模と目され、オーストラリアのPayTVサービスおよびマルチメディア事業を巡る合従連衡は留まるところを知らなくなってきたおり、結局、テルストラ(フォックステル)、オプタス(オプタス・ヴィジョン)の2大陣営に完全に集約される様相である。

テルストラ/ニュース・コープ陣営は「フォックステル」の設立当初から、オーストラリス・メディアと連携していたが、結局、その経営権を掌握し、衛星・ケーブル両面のPayTVサービスを展開することになりそうだ。テルストラ/ニュース・コープ陣営は非通信事業者系オーストラリス・メディアが既にPayTVサービスを開始していることに着目、その番組作成のノウハウを集積し、今後、一層激化すると目される視聴者の獲得競争を有利に展開することが大きな狙いと考えられる。

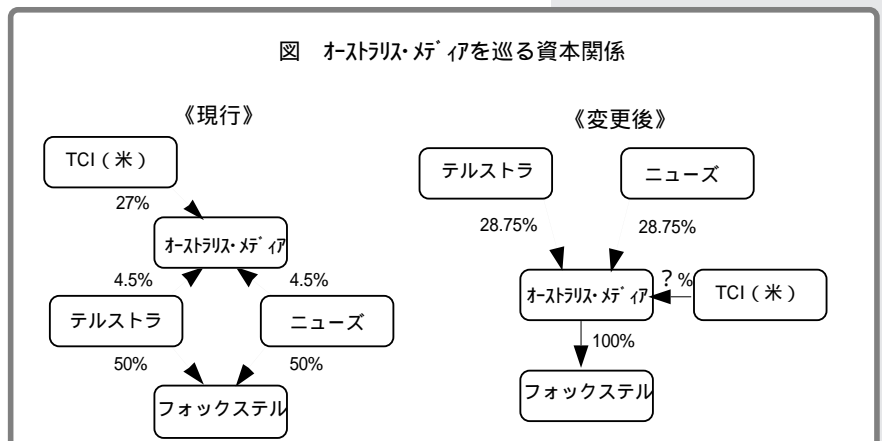
ところで、本年10月末、ニュース・コープとTCI(注8参照)がスポーツ番組の製作・配信で提携すると発表、今後、共同でスポーツ番組を製作、世界各国の地上波テレビ局やCATV会社へ供給することとなった。TCIがオーストラリス・メディアへの有力な出資者であることから、テルストラ/ニュース・コープ陣営の経営権取得の背景には、こうした提携関係も少なからず影響している。

(加藤 潤一)

(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MSOのTCIが27%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。なお、テルストラとニュース・コープもそれぞれ4.5%の資本参加をしている。

図 オーストラリス・メディアを巡る資本関係





MIDDLE EAST

イスラエル

通信省、国際通信第二事業者の入札開始

国際通信第二事業者として2社を選定。96年半ばまでに、新規事業者を選定。

イスラエル通信省は、国際通信第二事業者の入札を本年10月18日より開始した。通信省は、今回の入札により2社を選定する予定である。新規事業者には、10年の事業免許が与えられることになっている。入札締切は96年2月、新規事業者の選定は96年半ばまでに完了予定。新規事業者のサービス開始は、97年第1四半期が見込まれている。

Reuter News Service(10.18)

COMMENT

イスラエルの国際通信第二事業者の選定作業が漸くスタートした。通信省は、国際通信サービスへの競争導入にあたり、Bezeq(イスラエル電気通信公社)への優遇措置を決定したが、Bezeq職員は、依然激しく反発しており、通信省による今回の入札実施が発表された当日にも、24時間ストライキの実施等実力行使により抵抗していく構えを見せている。

入札に参加する企業への詳細な条件は不明であるが、本年2月の時点では、合併企業の場合、国内資本を最低26%含んでいること、1社あたりの出資の上限を49%とする条件が示されている。入札実施の発表に対する反応であるが、地元資本であるAurec Software Co. とSBC(米)がコンソーシアムを形成し、入札に参加する意向を正式に表明した他、イスラエルのセルラー電話事業に進出済みのベルサウス(米)を初め、BT、スプリント等も関心を示していると伝えられている。

ゴラン高原を巡るイスラエル、シリアの対立等歴史的民族紛争問題は依然残っているにせよ、中東和平進展の結果、湾岸諸国による対イスラエル経済制裁の部分的解除、昨年開催された第1回中東・北アフリカ経済サミットへの参加等が、イスラエルの将来性の評価を高め、今回の入札でも二つの椅子を巡って激しい競争が繰り広げられるものと予想される。

(渡邊 一昭)





EUROPE

欧州委員会

低軌道衛星サービスに関する共通アプローチ策定に着手

完成までには3年を要すると見込まれており、低軌道衛星サービスは名実ともに米国主導による導入となるのか?

欧州委員会は、低軌道衛星を利用した衛星パーソナル通信(Satellite Personal Communications: SPC)システム及びSPC事業者選定にあたって、域内共通ライセンス付与手続きの策定を規定した計画案を採択した。欧州委員会は、周波数の効率利用や欧州全体としての結束という観点から、SPCの導入・提供に際して欧州共通のアプローチの必要性を強調している。

具体的には、第一ステップとして欧州委員会が官報に情報提供要請(Call for Information)を掲載し、EU域内でSPCサービスの提供及び端末の販売を計画している全企業に関する情報収集を行う。第二ステップとして、これらの情報を基に選定・認可手続きの範囲と形式を定義する。また、欧州委員会は関連諸機関(ETSI、ERC、ECTRA、Cen/Cenlecなど)に対して、必要な技術的基準・条件の検討を行うよう働きかける。そして、最終的に下記の三点に関する共通アプローチを策定する。

選定されたSPCシステムの宇宙部分事業者の認可に関する共通条件の策定

SPCサービス事業者、ゲートウェイ事業者および必要であれば端末の貸与及び利用の認可に関する条件の調和化

SPCの発展を促進するために必要なその他の手続きの策定

また、国際的な観点では、欧州委員会が他地域におけるSPCの動向を見ながら、世界的なレベルでの調和化された導入について協議するため、第三国との交渉・協力体制の確立を図る。

欧州委員会は本案を閣僚理事会及び欧州議会に提出、96年央にも正式採択に至るものと見込まれているが、ライセンス付与手続きの完成までには3年程度を要する見込みである。

KDDベルギー、Financial Times(11.9)他

COMMENT

欧州委員会のSPCに関する取り組みは、1992年9月の公聴会から始まった。欧州委員会



KDD RESEARCH



EUROPE

はこの結果を踏まえて、翌1993年4月に「衛星パーソナル通信に関する諮問文書」を発表、これらのシステム・サービスの戦略的重要性を強調したうえで、規制環境創出や周波数管理、標準化などに関して欧州共通アプローチをとる必要性を強調していた。その後1994年7月には「衛星容量の提供及びそのアクセス」と題するコミュニケで衛星通信政策の改革を提言、SPC関連では、バランスの取れた市場アクセスの調整が重要であると述べている。また、欧州域外の衛星容量へアクセスできる域内サービスプロバイダーの必要性を強調する一方、域外企業による衛星システム及びサービス提供をEU競争法に照らし合せて判断する方針を示しており、既にイリジウムとグローバルスターに関する審査を開始している。なお、インマルサット系のI-CDは、事前に欧州委員会への通知を済ませている。

そして、今回の提案に至っており、漸くSPCライセンス手続きの策定に本腰を入れたと見ることが出来る。すなわち、これまでに欧州企業がSPC関連で受注した契約額は5億ECU（約700億円）にのぼっており、端末機器を中心に将来的な契約受注額は数百億ECUにもなると試算されている潜在市場性や、周波数が限られていることなどを念頭に置いたうえで、欧州委員会はSPCシステム・事業者の認可には一元化された手続きが必要であると、改めて主張している。しかしながら、実質的な手続き完成までには数年を要する見込みであり、FCCが1995年1月にイリジウム、グローバルスター、オデッセイを認可している現状と比較すると、米国主導による米国標準に基づいたSPCシステム・サービスの導入が厳然たる事実となっていることは、明白である。欧州委員会としては、取り敢えずは域内企業が市場参入に際して公正な参入機会を享受しているか否か、監視体制の確立を図る意向であろう。上記4社による計画に加えて、他の事業計画もあるわけだが、これ以上の計画が実現に向けて動き出した場合には供給過剰になるとの見方もされており、今後の成り行きが注目される。

（青沼 真美）

英国

DTI、固定無線サービス免許の入札を開始

10GHz帯は3事業者に、2GHz帯は最大3事業者に免許を付与。市内網への更なる競争導入と高度サービスの発達を狙う。

DTI（貿易産業省）は、固定無線サービスの免許入札を開始した。これは、本年5月の諮問文書「固定無線アクセス 選択の増大」への関係者からの意見を反映したもので、基本的内容は諮問文書と同様になっている。

入札の対象となる周波数帯は2GHz帯と10GHz帯。2GHz帯は人口過疎地域（全英の約40%に相当）への音声サービス、10GHz帯はISDNの提供に用いる。



KDD RESEARCH

付与免許数は2GHz帯が最大3事業者、10GHz帯が3事業者。

いかなる事業者も入札に参加することができる。また、両方の免許を申請することもできる。

締切は12月11日。

DTI Press Release(10.26)他

COMMENT

5月の諮問文書では、既存の事業者の扱いについて意見を求めており、特にBTについては何らかの制限が課される可能性もあったため、今回の発表では応募する事業者を限定しなかったことが注目される。もっとも、新規免許の付与の最大の目的はインフラの競争促進にあり、BTは他事業者と比べてこの観点からは不利であることは否めない。

その他の変更点は、人口過疎地域の基準を緩めたため、2GHz帯のカバーエリアが諮問文書と比べ約2倍の面積になったことである。これによって、免許取得事業者はより大きな潜在市場を得ることになる。しかし、付与される免許にサービスエリア拡張を条件として課することも想定され、この場合免許取得者はより大規模なネットワーク敷設を義務付けられることになる。

今回の免許入札には、BTの他マーキュリー、AT&Tや、CATV事業者等が参加すると見られている。また、全国規模の固定無線サービスの免許は、既にIonicaとLibertyが取得している(本号別記事参照) (細谷 毅)

Ionica、無線ローカルループサービスを開始へ

当初計画から大幅に遅れ、96年3月26日に開始へ。5年間で100万世帯の加入を目指す。

Ionica(Ionica L3 Ltd.)は、96年3月26日に固定無線による電話サービスの商用提供をケンブリッジを中心とした約170万世帯を対象として開始することを発表した。ボイスメールや発信者番号表示などの付加機能を持たせる一方で、料金はBTより安く設定する見込み。また、同時に2回線が使用可能となっており、通常の電話に加えてファクシミリやパソコン通信、セキュリティシステムへの利用が想定されている。Ionicaのサービスを受けるには直径約30センチのアンテナが必要になる。なお、Ionicaの免許の条件には、サービス開始から4年でイングランドとウェールズの人口の75%をカバーすることが課せられている。

Telecom Markets(11.9)他

COMMENT

Ionicaの提供開始は、免許取得時の予定に比べ1年以上遅れたことになる。その間、CATV電話が100万回線以上に大きく成長し、提供可能エリアを広げている一方で、固定無



KDD RESEARCH



EUROPE

線の免許を最大6事業者に与えることが発表されるなど(本号別記事参照)加入回線を巡る競争は熾烈になっており、Ionicaが様々な付加サービスと低料金を武器にどこまで加入者を獲得できるか注目される。

欧州の無線ローカルループは、アナログ方式(多くはセルラーを流用)とデジタル方式に大別され、デジタルの規格にはIonicaのような独自仕様と欧州標準であるDECTがある(DECTによる無線ローカルループについては本誌11月号参照)。CDMAを使用するIonicaの方式については、Ionicaに出資しているテレコムフィンランドや、Scottish Telecom(電力事業者Scottish Powerの子会社)も採用を決定している。また、英国でIonicaと並んで全国規模の固定無線によるローカルループの免許を与えられているLibertyも、当初の予定より遅れ、試行サービスを本年中に、商用提供を来年開始することを予定している。(細谷 毅)

アイルランド

第二GSM事業者、Esat Digifoneに決定

■ モトローラ等に打ち勝ち、前評判を覆しての落札。事業開始は96年第3四半期を予定。

Lawry運輸エネルギー通信大臣は、Esat Digifoneに第二GSM免許を付与することを発表した。免許期間は15年間で、免許料として1,500万アイルランドポンド(約26億円)を支払う。Esat Digifoneは、96年第3四半期に人口カバー率80%でサービスを開始し、98年には同95%を目指す。

なお、入札に参加していたのは表の6コンソーシアムであった。

Reuter News Service(10.25)他

COMMENT

本年3月に公示が行われたアイルランドの第二GSM免許は、新規事業者にのみ免許料を課すことについて欧州委員会から批判を受けたため、6月の入札締め切り直前になって免許の選定基準を変更、再入札となっていた。結局、第一事業者であるEircell(Telecom Eireannの子会社)には1,000万アイルランドポンド(約17億円)の免許料を課す一方で、第二事業者は500~1,500万アイルランドポンド(約9~26億円)の範囲でオファーを行うこととなっており、落札したEsat Digifoneは最高額を提示したこととなる。なお、その他の事業者選定基準は事業の信頼性、タリフ、マーケティング方法などとなっていた。選考は依託を受けたアーサー・アンダーセンが行っており、この結果を政府がすぐに受け入れたため11月末であった当初の予定を繰り上げての発表となった。表に示したように、候補となったコンソーシアムには欧米の有力事業者が名を連ねており、なかでもPersonaとIrish Mobicallが有力との見方が一般的であったため、Esat Digifoneの落札は驚きをもって受けとめられているが、政府は選定基準に厳密に準拠したと述べている。



Eircellが提供するセルラーサービスの加入者は、GSMが94,000加入、アナログ(TACS-900)が9,000加入で、普及率は双方合計でも3%弱となっている。競争導入で料金の低下も見込まれ、2000年には市場規模は50万加入程度になることが期待されている。(細谷 毅)

第二GSM免許入札への参加コンソーシアム

コンソーシアム名	主な出資企業
Esat Digifone	E-Sat (再販事業者であるとともに、 ダブリンでFM放送局を所有している) テレノール
Irish Cellular Telephones	AT&T Wireless Princes Holdings (CATV事業者) Philips Communications
Persona	ESBI Telecoms (電力事業者の子会社) モトローラ ユニソース
Cellstar	Comcast (英国、米国のCATV事業者) RTE (放送事業者)
Eurofone	Kinnevik (スウェーデン) Milicom International Cellular (Kinnevikが38%を所有するセルラー事業者)
Irish Mobicall	SBCインターナショナル(米) Detecon (DTの子会社) Tele Danmark International

ドイツ

ドイツテレコム(DT)の株式売却スケジュール

当初の予定より少し遅れて96年11月にフランクフルト、ニューヨーク、ロンドン、東京などで上場。

ドイツテレコム(DT)は、第一次株式売却のスケジュールを明らかにした。まず、機関投資家などを対象とした受付を96年半ばに行い、11月にフランクフルト、ニューヨーク、ロンドン、東京その他の証券市場に上場する。
Financial Times(10.31)他

COMMENT

DTの株式売却は、今回の発表より早い時期(来年前半あるいは中頃)に実施されると考えられていた。今回の発表は、ドイツの新通信法の内容が確定しつつあることと、アラス承認と関連したドイツ通信市場の自由化スケジュールについてもある程度方向性が見えてきたことを受けてのものと考えられるが、おそらくこれまでの進捗が見込みより遅れているため、株式売却も若干先送りされたものと思われる。なお、売却についての詳細は明らかになっていない。



EUROPE

94年に改正されたドイツ基本法により、DTと同じく95年に株式会社化されたドイツポストバンク、ドイツ郵便については政府による株式保有の義務(それぞれ25%、50%)が課せられているが、DTについては特にこのような制限はない。しかし、上場は増資のみにより行われることが郵便・電気通信事業再編成法に規定されており、DTの定款によりこの増資は政府所有の株式(額面100億マルク)を越えない範囲に制限されていることから、結果として2000年までは政府が株式の過半数を所有することになる。

今後の課題となるのは競争に向けた体力強化、特に旧東独地域と海外への投資に起因する1,250億マルク(約9兆2,000億円)の負債と、現在23万人を擁する人員削減の問題である。負債についてDTのソナー社長は、就任後5ヶ月で改革の成果が得られつつあることを強調し、来年以降の財務内容改善に自信を見せている。また、人員削減については労組との交渉が決着に向い、当初2000年を予定していた17万人体制実現の前倒しが見込まれている。(細谷 毅)

フランス

CATV網経由での音声サービス提供を認める

部分的にはあるが1998年以前にFTの音声独占が崩れ、1996年にはCATV事業者による音声サービスの試行提供が認められることに。

情報ハイウェイに関する省間委員会は10月16日、第2次候補群として棚上げされた試行プロジェクト案のうち、新たに170のプロジェクトを選定した。さらに、フィオン技術情報郵便相はこれに関連して、情報ハイウェイ関連の特別政府法案を11月15日に閣議提出すると発表した。本法案は、現行の電気通信事業法及び放送関連法(コミュニケーションの自由に関する法)の適用除外を規定することで、情報ハイウェイの早期構築・実現を図るものであり、政府は年内の本案成立を目指している。具体的には、FTによる音声サービスの独占提供を規定する現行の電気通信事業法の適用を除外、CATV事業者は期間・規模を限定した試行ライセンスによってCATV網を経由した音声サービスの提供を認められることになる。

放送法の適用除外については、ワイアレスケーブルシステム、DAB(Digital Audio Broadcasting)のような新技術を利用したサービスやVoDなどの提供事業者の選定にあたって、ライセンス取得手続きを簡素化し、事業者の義務を和らげることで、これら新規サービス市場の発展を目指すものとなっている。

なお、政府は1995年には本プロジェクトに5,000万フラン(約10億円)を拠出しているが、1996年はこれを3億フラン(約60億円)に引き上げる計画である。

Agence France Press(10.17)



KDD RESEARCH

COMMENT

2月末に発表された49の試行プロジェクトは、財政的・法的な問題をクリアしていることを前提条件として選定された。従って、リネーズコミュニケーションやCGVが提示したCATV電

話の提供は第2次候補群として棚上げされていた。今回、政府は自ら法整備に着手して試行プロジェクトの幅を広げており、5月に発足したジュッペ内閣も情報ハイウェイ構築に向けての積極的な姿勢を明確に打ち出したことになる。なお、限定的ながら電話サービスの提供が認められたCATV事業者のうち、既にイギリスのジェネラルケーブルを通じてノウハウをもつCGVはニースで5,000～10,000世帯を対象に、リヨネーズコミュニケーションはアネシーで8,000世帯を対象に、1996年内にもサービス提供を開始する意向である。（青沼 真美）

ベルギー

ベルガコム民営化応札を巡る動き

抜本的なリストラなしには効率的な運営による競争力の強化は不可能との判断からか、BT・ベルアトランティックは撤退。テレダンマーク・シンガポールテレコムがアメリテックと合同入札へ。

BTとベルアトランティックは、ベルガコムの株式を取得する提携パートナー公募に共同で応札、ショートリストに残っていたが、10月16日に最終応札には参加しないことを発表した。両社はその理由を「状況が変化したことにより、当初の目標を達成できなくなったため」と発表している。

一方、テレダンマーク(TD)が、アメリテック及びシンガポールテレコム(ST)と合同で入札に参加することを明らかにした。これにより、現在候補に残っているのはオランダPTT・スイスPTTテレコム連合およびこの3社連合となった。なお、ベルギー政府はTD・STによる応札を認める声明を発表している

Financial Times(10.17) Agence France Press(10.20)

COMMENT

BT連合が掲げた具体的な変化としては、最終応札にあたり取得株式が25%から49.9%に引き上げられたこと、選定基準としてのベルガコム従業員の雇用確保の比重が高まったことを指摘できる。BTは、ベルガコムへの出資によってベルギーにおけるコンサートのサービスプロバイダーを確保する意向であったが、株式を49%取得するのでは出資者というより事業者の色彩が強くなり、ベルガコム再建に向けてもより深い関与を求められることになる。また、ベルガコムが10月16日に発表した上半期の業績を見ると、売上げは前年同期比6.2%増の620億ベルギーフラン(約2,157億円)であったが、国際通信に関しては微かながら減少となっている。通信ラフィックの具体的な数値が不明であるため、この原因は1994年8月の大口割引サービスの導入にあるとの推測の域をでないが、いずれにしろグローバルサービス



KDD RESEARCH



EUROPE

の提供を目指すBT連合はこの結果に満足しなかったようである。また、1994年の業績で換算した場合、ベルガコムは従業員ひとりあたりの利益は37万4,615フラン(約132万円)であり、例えば隣国オランダPTTの41,000ギルダー(約265万2,600円)と比較すると二分の一にも達していない。従って、ベルガコムをほぼ折半出資の共同事業者として見た場合、投資物件としての魅力には疑問が残るとの判断が撤退を決める一因となったと考えてよいだろう。

また、雇用確保に関しては、失業率が12%と深刻な雇用問題に直面しており、大量の雇用削減だけは避けたいベルギー政府が、「雇用確保」の比重を高めることは必然的といえる。ベルガコムとしてはある程度の雇用削減は覚悟しているものの、ベルギー雇用法では徹底した従業員保護が規定されているため、抜本的なリストラは難しい。BT連合は、1998年以降の国際競争環境への対応として効率的な事業運営のために人員削減を断行した場合、労使関係が悪化して事業全体に影響を及ぼすことを懸念したものと見られる。また、ベルガコムでは退職者への年金支払が大きな負担になっており、ベルガコムの再建に必要な投資を考慮すると、コストが非常に高くなることなども含め、最終的に撤退という決断を下すに至ったものと考えられる。

一方、新たに参加したTD・STは、ともに1995年1月末にベルギー政府が発表した第一次選考リストにも名前はなかった。パートナー選定も終盤になって両社が参加を表明した背景には、各社の海外戦略が窺える。デンマークはEUレベルでのスケジュールを前倒して自由化を進めているため、国内での競争激化に伴ってTDの収益が頭打ちになることは必至である。従って、TDはこれを補填するために、必然的に積極的な海外進出を進める方向にある。従来は東欧諸国が中心であったが、今後TDは西欧も含めて積極的に収益源を求めていくことになる。一方のSTであるが、今世紀末までに総売上上の20%を海外収入で賄うことを目標に掲げており、積極的な海外展開を図っている。同社は、今後海外進出の比重をアジア・大洋州に置くことを発表しているが、それがこれまで参画してきた欧州事業(スウェーデン・英国のCATV事業、ノルウェーの移動体事業)からの撤退を意味するわけではない。STは、今後の欧州進出にあたっては、欧米企業との提携を核に進める意向を表明しており、今回の入札参加はその戦略に則したケースとなっている。

BT連合撤退のあと、アメリカテックはパートナーとしての地位を確実に獲得するために蘭瑞連合に接近、3社による合同入札を持ちかけた。しかしながら、同連合は自陣営にとっては特にプラスにならないとしてこれを一蹴した経緯がある。TD・STとも相手が蘭瑞連合のみならば勝機があると判断、この機に乗じて入札に参加する意向を固めたものと考えてよいであろう。本年末までに発表される最終決定の行方が注目される。

(青沼 真美)



デンマーク

96年の完全自由化を目指す政府方針

音声も含む設備ベースの自由化をEUに先行して実施する方針。テレダンマークの完全民営化も視野に、年内の決定を目指す。

デンマーク政府は、96年半ばに音声・データ通信サービス、インフラの開放を含む電気通信完全自由化を目指す方針を発表した。政府は、野党との交渉を年内に決着させ、96年1月に議会への法案提出、6月の可決を目指している。

また、現在政府が51%を所有するテレダンマークの株式についても、自由化が行われた場合には売却する意向である。ただし、売却の時期については明らかにされていない。

Financial Times(10.26)他

COMMENT

デンマーク政府の従来の方針は、代替インフラの開放を認めないものであったが、EUレベルでの自由化の進展によっては前倒しも想定されていた。EUレベルでは96年の代替インフラ開放を目指しているが、採択は来年になりそうな状況となっており、デンマークは一足先に自由化を進めることとなる。また、基本音声にまで範囲を広げた完全自由化を行うことについては、本年7月から各行政区域内においては音声を含んだ設備ベースでの完全自由化がなされており、代替インフラの開放によって音声のみを規制する実質的意味がなくなったためと考えることができる。なお、野党側は従来から早期の完全自由化を主張していたことから、今回の発表通りのスケジュールが採択されることが期待されている。

競争に晒されることになるテレダンマークも、今回の措置を歓迎する発表を行っている。そもそも同社の設立の主旨は競争に打ち勝つことと位置付けられており、自由化の進展を積極的に評価し、リストラと合理化を加速する意向である。また、現在政府に支払っているコンセッション料について、競争導入で支払う必要がなくなることを期待している。(細谷 毅)

オーストリア

第二GSMライセンス応札締め切り

主要GSM事業者やサプライヤーが入札に参加。迎え撃つPTVは1996年1月から移動体通信部門をMobilkomとして分離、競争事業者の出現に備える。

オーストリアの第二GSM事業者ライセンスの公募が10月13日に締め切れ、最終的に以下の6つのコンソーシアムが応札した。ライセンスの有効期限は20年間であり、政府がライセンス取得料として43億シリング(約446億円)を見込んでいることから、落札額はこ





EUROPE

れを上回るものと見られる。各出資者のうち下線部は電気通信関連企業または通信サービス分野への新規参入を予定している企業を示している。

Mobile Communications (10.19) 他

コンソーシアム名	主要出資者
United Telecom Austria	<u>エアタッチ</u> 、ÖV, Bank Austria, Raiffeisen Zentralbank, Helmut Sohmen, <u>地域電力会社9社</u>
Montacom	<u>ヴォダホン</u> 、 <u>ベルアトランティック</u> 、Erste Österreichische Spar Casse, Gutmann-Bank, Kahane Konzern, Investkredit, Kaindl, Kapsch, Kurler, Montana
Austrokom	<u>マンネスマン</u> 、 <u>RWE</u> , Creditanstalt Bankverein, OEL
Ö-Call	<u>デテモビル</u> 、 <u>Siemens Österreich</u> , BAWAG, Bayersiche Landesbank, Girozentrale, Bundesländer Versicherung, Kronen Zeitung
Hallo Telecom	<u>ユニソース</u> 、 <u>A+Te(奥)</u> Alcatel Austria, Helmut Swarowski, Erste Allgemeine Generali, Sony Austria
Connect Austria	<u>VIAG</u> 、 <u>テレノール</u> Radex-Heraklith, Constantia Privatbank, Girocredit

COMMENT

他のEU加盟国のライセンス取得に意欲を見せた主要電気通信事業者はここでも活発な動きを見せている。FTやSTET、HTC、USウェスト、エリクソンなどは結果的に単独応募を取りやめているが、各コンソーシアムとも他の出資者を募る意向であることから、新たなパートナーとして参画する可能性もでてきた。また、アルカテルやシーメンスなどサプライヤーが出資している点も目を惹くが、特にシーメンスは落札の暁には基地局の生産拠点を一部オーストリアに移転すると発表、政府へのアピールを図っている。なお、入札結果の発表は年内に予定されていたが、12月17日に総選挙が実施されることから、早くも年明け早々にずれ込むものと見られる。

(青沼 真美)

東欧諸国

東欧諸国におけるGSM導入の動き

EU各加盟国での第二GSM事業者の選定はほぼ終わり、海外主要事業者は東欧各国でのライセンス入札に食指を伸ばす。

EU域内では、すでに全加盟国でGSMサービスの提供が行われており、第二事業者の選定もオーストリアを残すのみとなった。一方、EU加盟を目指してさまざまな分野でEU法に準拠した市場環境創出に努めている東欧5か国は、移動体通信分野に関しても汎欧州デジタルセルラー規格であるGSMの導入を決定、EU指令に則って複数事業者の選定準備を進めている。ハンガリーではすでに1994年春から2事業者がサービス提供を開始して



いるが、チェコとポーランドはライセンス入札の受付を今秋開始、ルーマニアとブルガリアは来春にも開始する予定である。主要欧米キャリアはいずれの入札にも応じる意向を表明、主要通信キャリアの民営化も一段落してひと頃の投資熱が冷めていた東欧であるが、将来的な成長サービスであるGSMの導入を巡り、再びビジネスチャンスの争奪戦が繰り広げられそうな勢いである。以下に各国におけるGSM導入の経過を紹介する。

(青沼 真美)

Financial Times(10.17)他

1. チェコ共和国

チェコ政府は10月16日、二つのGSM事業者ライセンスを付与すると発表した。そのうちの1つはアナログセルラー事業者であるEuroTel^(注1)に与えられ、もう一つはCRA^(注2)が51%を出資する合弁会社に付与される。政府は、CRAのパートナーとして残りの49%を出資する企業の公募を11月15日に開始、STETなど12企業が応札を表明している^(注3)。最終発表は1996年3月になる見込み。

COMMENT

チェコ政府は、ライセンス付与に際して予め現地企業を選定し、その海外パートナーを探す形をとった。現地企業を選定にあたってCRAに白羽の矢を立てたことで、政府が計画どおりに2000年までにSPTの独占を終焉させた場合、いわゆる設備ベースでの第二事業者候補の筆頭としてCRAを位置づけたと見ることもできるであろう。将来的にCRAが第二事業者になった場合には、今回選定したパートナーに株式を売却するオプションも考えられること、SPTプラハ民営化の応札状況に見られるようにチェコの潜在市場性が非常に高く評価されていることなどから判断すると、第二GSMライセンスも他国を上回る人気になるものと見られる。

2. ポーランド

10月18日、政府はGSMライセンスの公募を正式に発表した。11月3日から2カ月間応募を受け付け、1996年2月18日までに2つの事業者を選定する。政府はネットワーク整備スケジュール、経験および投資額を重視して選定を行うが、最低応札額は1億3,000万ドルと見られている。

既に、テリア、DT、USウェストなど主要欧米事業者は軒並み入札に応じる意向を表明しているが、事業者には上限49%の外資規制が課せられており、各企業とも現地パートナーを探す必要がある。現地企業としては、Elektrim、Ciech、Optimus、鉄道事業者、電力会社などが応札する模様であり、欧米キャリアはパートナー探しに精を出している。

COMMENT

現在ポーランドで独占的にアナログセルラーサービスを提供するCentertelは、通信事業者TPSAが51%、FTとアメリカテックが各々24.5%を出資して設立した合弁会社である。3社はアナログライセンス取得時に、いずれかの反対があった場合にはCentertelとして、また単独でもデジタルセルラーライセンス取得に応札できないことで合意していた。一方で、Centertelは同社のライセンス取得料にはGSMと同じ周波数帯である900MHz帯の利用料も含まれている旨を記した趣意書を政府と交わしていた。しかしながら、10月に入るとTPSAが資金不足のためGSMライセンス入札には参加しないと発表^(注4)、FT・アメリカテックにとっては寝耳に水とも契約違反とも言える事態であり、両社とも趣意書を盾に法的措置に訴えることも辞さな

(注1)

SPTプラハが51%、USウェストとベルアトランティックが24.5%ずつを出資。EuroTelは、1990年のアナログライセンス取得料として1,000万ドルを支払っているが、その額は900MHz帯の周波数利用を含むものとなっている。なお、SPTプラハの27%はスイスPTT / オランダPTTテレコムが出資している。

(注2)

国営放送局Ceske Radiokomunikace。政府の資産管理組織National Property Fundが70%、その他をRestitution Fund, Trust for Preserving Historical Sitesなどが保有する。

(注3)

その他応札を表明している企業は、テレデンマーク、FT、DT、テレノール、アメリカテック、GTE、SBC、AT&T、モトローラ、シーメンス、C&Wなど。

(注4)

政府は1996年前半にもDCS1800規格の事業者ライセンス付与を予定しているが、一部報道によればTPSAはこちらに関心を持っている模様である。



EUROPE

い構えを見せていた。ポーランド政府は当初、趣意書には法的拘束力はないとしてFT・アメリカテックの要請を却下する姿勢を見せていたが、両社による自国政府を通じての圧力が効を奏したのか、最終的にはCentertelに出資する3社間の合意内容を修正すると発表、アメリカテックにはGSMライセンスの単独入札が認められる方向にある。FTの動向は不明だが、おそらくアメリカテック同様、単独または他の欧米企業とコンソーシアムを組んで入札を行うものと思われる。Centertelの内輪揉めは基本的には政府の対応に端を発するものであるが、政府傘下のTPSAと組んだFT・アメリカテックと同じ轍を踏まないためにも、応札予定者にとっては現地パートナー選びが肝要となる。また、本件を巡ってTPSAとFT・アメリカテックの間に大きな亀裂が生じたわけだが、これがCentertelのアナログセルラーサービス^(注5)に影響を与えることになるのか、注目されるところである。

3. ブルガリア

1994年4月にUSウェストと現地企業Tronなどが出資するMobitelがGSMライセンスを取得、1995年内のサービス開始に向けて準備を進めている。政府は第二事業者の選定を1996年にも行う予定であるが、アナログセルラー事業者であるMobikom^(注6)が名乗りをあげている。Mobikomは独占的にアナログセルラーサービスを提供、1995年6月末現在11,800加入者を獲得している。

4. ルーマニア

政府はGSMライセンス公募を1996年に開始する予定である。入札に際して外資規制は設けられておらず、C&W、FT、オランダPTTテレコム、USウェスト、STET、シーメンス、ノキア、AT&Tなどが応札の意向を表明している。

現在ルーマニアではテレフォニカロマニアがNMT450方式のアナログセルラーサービスを独占的に提供している。サービス提供は1993年4月に開始されたが、1995年9月末現在のカバーエリアは首都ブカレスト、

ブラショフ、コンスタンツァの3都市のみであり、加入者は約6,000となっている。

5. ハンガリー

ハンガリーでは1994年春、MATAVとUSウェストが出資するWestel 900と北欧キャリアが出資するPannon^(注7)が東欧諸国初のGSMサービスを開始した。両社ともブダペストを皮切りにサービス提供を開始、1996年にはカバーエリアを全国規模に拡張する計画である。1995年6月末現在の加入者数は、Westelが93,000、Pannonが40,000であった。また、アナログセルラー事業者Westelの6月末現在の加入者は64,519であり、ハンガリーではすでにGSMが主流となっている。

(注5)
Centertelは、1992年6月のサービス提供開始後3年間で65,500加入を獲得しているが、ハンガリーのWestel900が15カ月で90,000加入を突破している現状と比較すると、順調な立ち上がりとはいえない。

(注6)
C&Wが49%、ブルガリアの通信事業者BTCが39%、地元資本のBBRESが12%を出資している。

(注7)
テレデンマーク、テレノール、テリア、テレコムフィンランド、オランダPTT、現地企業Mol Rt.が出資。

欧米主要キャリアの入札計画 (: 取得済み、 入札予定、 *間接出資)

キャリア名/国名 (外資規制)	チェコ共和国 (49%)	ポーランド (49%)	ハンガリー (なし)	ブルガリア (49%)	ルーマニア (なし)
AT&T					
アメリカテック			* (MATAV)		
フランステレコム					
ドイツテレコム			* (MATAV)		
テリア					
テレコムフィンランド					
テレノール					
テレデンマーク					
STET					
USウェスト					
C&W					
オランダPTT	* (SPTブラハ)				
ベルアトランティック					
シーメンス					

(KDD総研作成)

チェコ共和国

Dattel、CATV電話サービスを開始

部分的ながらSPTプラハは競争に曝されることに、CATV電話に5億コルナを投資したDattelだが、回収には6～8年を要する?

CATV事業者Dattelは10月6日、チェコ初のCATV電話サービスをプラハで開始した。当面のサービスエリアはプラハ中心部の200加入者に限定されるが、同社は1997年末を目途に2万加入者の獲得を目指している。DattelはCATV網のバックボーンとして、プラハの地下鉄沿いに敷設したデジタルネットワークMetroNetを活用、殆どがアナログ網であるSPTと比較してその品質の良さを強調しているほか、加入料金もSPTプラハより若干安く設定している。

BIS News Highlights(10.18)他

COMMENT

経済省はこれまで、CATV事業者3社にCATV電話サービスのパイロットライセンスを付与している。6月13日にライセンスを取得したDattelは、同月末にはSPTプラハとネットワーク相互接続協定を締結、このたび他社に先駆けてCATV電話サービスを開始するに至った。これに続いてチェコ最大のCATV事業者Kabel Plusが12月にリベレッツで、Codisが1996年春にもエセニッツでCATV電話サービスを開始、部分的にはあるがSPTプラハは市内電話での競争に曝されることになる。なお、経済省は電話普及率が低い16地域を対象にCATV電話ライセンスの入札を行っており、最終結果は本年末までに発表される。CATV電話サービスの提供はまだ限定的であるが、SPTプラハに認められている長距離・国際通信設備の独占が2000年には撤廃されることを念頭に置いた場合、これは第二事業者にとって格好の足回りとなる。特にUSウェストが出資するKabel PlusはUSウェストの資金力をバックに、通信サービス全般の提供を検討していると思われ、SPTプラハにとって最大の脅威になるものと見られる。

(青沼 真美)

Dattelの電話料金 (1Kc=約3.47円)

	Dattel	SPT プラハ
加入料： 一般	2,000Kc	2,100Kc
ビジネス	5,000Kc	5,250Kc
月額基本料	70Kc	70Kc
通話料： 市内	0.475Kc / 分	0.475Kc / 分
米国宛て	50Kc / 分	50Kc / 分

(KDD総研作成)



KDD RESEARCH

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1995 December

.....
お詫びと訂正
本誌11月号、7ページの表2中、ウラジオストクの項に誤りがありましたので、お詫びするとともに、以下の通り訂正いたします。

Vostok Telekom VOSTOKTELECOM
Dal Telekom INTERDALTELECOM
音声(極東6都市) 音声(極東6都市)、映像
x <長距離サービスの項> モスクワ

発行日 1995年12月20日
発行人 景山 正
編集人 立花 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
年間購読料 19,800円(消費税・送料込み、日本国内)
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:44-171-382-0001 Fax:44-171-382-0005

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