

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1996 January

1



CONTENTS

第一部 巻頭特集

世界のテレコム展望 3

第二部 各国のテレコム情報 19

AMERICAS

《米国》

- FCC、外資系キャリアの米国市場参入に関する規則を決定 20
外資系キャリアによる214条認可の際、「公共の利益」の判断基準に当該外資系キャリアの母国における「実効的な競争機会」の存在が加わる。
- AT&T、再び国際に関わるノドミナントの扱いを求める 23
国内長距離に続き、国際についてもドミナント規制の撤廃を目指す。他の国際事業者の反応が承認に係る鍵をにぎるか?
- 全米初の広帯域PCSサービスが開始される 23
PCSの開発者優先権を取得したAPCがワシントンD.C./ボルチモア地区で開始。デジタル技術による高品質と割安な料金をうたって既存のセルラー2社に挑戦。
- AT&T、管理職の約半数に当たる77,800人対象に希望退職を募集 24
大規模な人員削減を目指し、肩たたきを開始。
- MCI、RHCsとの提携を模索 25
新通信法成立後を睨み、複数のRHCsと交渉中であることを明らかに。
- USウエスト、タイム・ワーナーに対する提訴を変更 26
今度はタイム・ワーナーのリストラ計画に異議。泥沼化する両者の関係。
- パンフィック・テレシス、ワイヤレス・ケーブル事業者2社を買収 26
VDT計画の変更を受け、ワイヤレス・ケーブルにより南カリフォルニアでの映像サービス参入を急ぐ。

《カナダ》

- Call-Net、AT&Tによるユニテル再建計画に異議 27
AT&Tの出資拡大、また事実上の支配権獲得が通信法に定める外資規制に抵触するとして、CRTCに対して計画の合法性の調査を請願。
- 料金リバランス決定にベル・カナダが異議 27
長距離料金は既に十分な値下げが行われているとして、CRTC決定の見直しを連邦政府に請願。

ASIA

《アジア全般》

- 李澤楷、PCTILをハチソン・ワンポアへ売却 29
李嘉誠ファミリー内での事業の競合を避けるため、汎アジア専用線サービスを提供するPCCAを含むPCTILをハチソン・ワンポアに売却。
- Asiasat-2衛星、打ち上げ成功 30
極東から東欧の世界53ヶ国をカバー。スターTVは、来春開始予定の日本語番組の提供に目処がつく。

《中国》

- 郵電部、国内通信用衛星地球局を建設 31
山東省 済南など12の省都、区都にデジタル伝送が可能な衛星地球局を建設。全国の省都、区都を結ぶ衛星通信ネットワークが完成へ。
- 郵電部、全国ページングサービスの提供へ 31
全国31都市のネットワークを接続。1996年初めのサービス開始を目指す。

《香港》

- 香港テレコム、1995年度上半期の業績 32
売上高は前年同期比9.6%増の約1,960億円、税引き後利益は同14.8%増の約650億円。国際電話サービスの売上は同1.2%増の約1,120億円に留まる。
- 香港テレコム、双方向マルチメディア・サービス提供に向け子会社設立 33
香港テレコムIMSを設立し、双方向マルチメディア・サービス事業に進出。96年7月からのサービス開始を目指す。

《シンガポール》

- シンガポール・テレコム、1995年度上半期の業績 33
売上高は前年同期比11.9%増の約1,411億円、税引き後利益は同9.5%増の約535億円。国際電話からの売上は4%増を確保し移動体通信は16.4%増と順調。

《インドネシア》

- テレコム、株式上場 34
ニューヨーク、ロンドン、インドネシア市場に19%相当の株式を放出。外国人投資家の需要不足で売り出しの価格および規模も縮小。

《タイ》

- シナワトラ・グループ、ラオスとカンボジアでの放送事業から撤退 35
傘下のIBCがTV放送設備を売却へ。タイ本国でのCATV事業への影響を危惧。

《フィリピン》

- 活況を呈するセルラー電話市場 36
NTCのバックアップや加入者層の拡大で加入者獲得競争が激化へ。加入者倍増で95年末に50万件突破が予想される。

MIDDLE EAST

《インド》

- インド政府、事業者選定に関し新たな条件を付与 38
1事業者が参入可能な地区数を市内電話が2地区、セルラー電話は3地区までに限定。

《ウズベキスタン》

- 地方通信網拡充計画が始動 39
日本政府の円借款供与による、中央アジア諸国で初めての通信関連プロジェクト。NTTインターナショナルがコンサルティング業務を受注。

EUROPE

《欧州委員会》

- 完全自由化に向けた指令案を発表 40
1998年以降の規制枠組みとして、サービス自由化指令を基に相互接続やユニバーサルサービスに関する規定を含む。
- ポスト1998に向けての規制枠組み策定開始 41
ライセンス付与手続きの調和化によって域内サービス市場の発展を図る。
- 欧州委員会、独米オンラインJVの審査を開始 42
DTの規模・独占は、またしてもマルチメディアJV承認のネックに?

《英国》

- オプテル、料金規制についての諮問文書を発表 43
小売料金に加え、相互接続料金にもプライスカップを導入し、競争状態に応じて規制の程度を変更することを提案。

《ドイツ》

- Vebacom、通信事業者免許を取得 45
放送事業者ARDのスタジオを接続。SDH技術を使い12.5Gbpsの映像伝送を行う。パイロットプロジェクトとしての認可。
- 政府と野党SPD、新通信法の内容に合意 45
ユニバーサルサービスにISDNを含めることや、周波数の割当方針等について合意。議会通過は確実視され、96年夏には法案成立へ。

《フランス》

- 新電気通信法案に関する諮問文書を発表 46
基本路線はEU指令に準拠、外資規制についてはWTOでの決定次第。
- SNCF、電気通信部門を分離、民営導入へ 48
Télécom Développementとして分社、30%程度の資本参加をする提携パートナーを選定中。候補としてAT&T、BT、C&W等の名前が挙がる。

《オランダ》

- BT、オランダ国鉄とTelecom 2を設立 48
第二事業者としての免許取得を目指す。所有する光ファイバーネットワークを利用し、98年以降はコンシューマ向けサービスも提供。

《イタリア》

- FT、イタリア進出 49
オリベッティ・ベルアトランティックが設立したインフォストラダと合併会社を設立、第二事業者を目指して本格進出。最終的にはDT・スプリントも出資、フェニックスのプロバイダーに。

AFRICA

《ジンバブエ》

- PTCの独占は違憲! 51
民間セルラー会社の進出を巡って、最高裁は政府100%保有の公社PTCのサービス・インフラの独占は違憲との裁定を下す。政府の今後の対応が注目される。

世界のテレコム展望

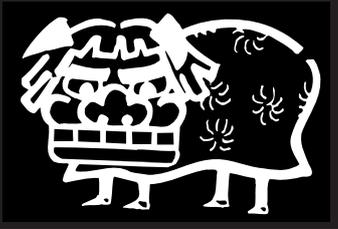
年頭雑感

KDD総研 国際調査部長 立花 敬

米国の電気通信改革法案の成行が注目されている。この法律が成立すると旧ベル系地域電話会社がいよいよ長距離電話サービスやCATVサービス部門への参入が可能となる。同時にこれに対抗するAT&Tなどの長距離通信事業者やCATV事業者が地域電話サービスへ参入することが可能となる。すなわち1982年の同意判決によって定められた事業区分の枠組みは事実上崩壊することになる。ところで、これらサービス間の相互参入は既に様々な形で現実化していた。昨年の動きから見ると、アメリカテックがシカゴとミシガン州グランドラップピッズで子会社による長距離通信サービスの試行提供について司法省の同意を得、ワシントン連邦地裁に同意判決の修正を申請した。USウエストも子会社を通じての長距離通信サービスの試行提供を申請したのに対し司法省はこれを支持している。これに対しAT&Tはコネチカット州やミシガン州での地域電話サービス計画を発表しているし、ニューヨーク州ロチェスター市ではすでにAT&Tやタイムワーナーの電話サービスが始まっている。電話とCATV事業の兼営を禁止した通信法の違憲訴訟が現在連邦最高裁で行われているが、この行方も注目される。このような状況下で電気通信改革法が成立すると益々事業者間の統合が進むと観測されている。AT&Tは1997年1月1日から通信サービス会社と電気通信機器製造会社、それにコンピュータ通信・エンジニアリング会社に三分割されることになったが、これも法案成立後を見ての布陣であろう。

一方英国では昨年オフテルが競争政策を見直す方針を発表した。1991年にBTとマーキュリーによる二社体制(Duopoly)が終わり、電気通信事業への企業の自由な参入が可能になった英国であるが、昨年12月発表されたオフテルの報告によると、1994年度実績でBTが移動体電話を除く電話の84%のシェアを有している。1993年度実績が87%だったからわずかながらBTのシェアが減ったとは言え、競争が十分に行われていると言える状態からはまだ遠い。このような状況下において、オフテルが現在電気通信政策に関して諮問している内容も、1997年7月に期限が来るBTに対するプライスカップのあり方やBTの反競争的行為の監視などBTの規制に関する内容が中心になっている。諮問文書ではBTの小売りサービス料金だけでなく、事業者間の相互接続料金もプライスカップの対象となっている。ナンバーポータビリティの実現について、独占合併委員会で検討されていた結果が昨年12月に発表されたが、BTが費用の7割を負担することになったことも興味深い。CATV電話の伸びが注目される英国であるが、昨年10月の時点で加入者数が120万を越えた。1年間で倍増の勢いである。

EUでは1998年1月1日からの電気通信サービスおよび電気通信インフラの完全自由化が合意されているが、電力系、鉄道系事業者の独自の網によるいわゆる代替インフラの自由化の時期について、昨年秋加盟国間で議論の応酬があったが、最終的な指令案が今年早々にも採択される見込みである。音声通信の自由化についても国によってはその時期を1998年以前に前倒して実施する検討がなされており、ドイツが1998年まで音声サービスの自由化を認めないのに対して、昨年フランスは1996年内のCATV網による音声サービスの試行提供を認める姿勢を打ち出した。米国のFCCはスプリント/ドイツテレコム/フランステレコムとの資本提携を一応認めた



が、両国の市場が予定どおり1998年までに開放されないときは本件免許の剥奪もあり得ると独仏市場の開放を迫っている。

ア ジアに目を向けると、中国では昨年7月に第二通信事業者である聯合通信がGSM方式によるセルラー電話サービスを北京、上海等の都市で開始した。今年はさらにページングサービスの開始を予定しているほか、上海や蘇州で市内網建設を進めている。現在中国政府は通信事業に対する直接的な外資参入を認めてはいないが、早急な通信インフラ整備のためには外国資本の導入が不可欠であろうし、外国資本の側でも潜在的な中国市場への接近を図っており、シンガポールテレコムやテレダンマークが聯合通信と提携を結んだ。インドでは1994年の新通信政策により市内、セルラー部門で競争導入が決定され、昨年ニューデリー、ボンベイ等の大都市でGSM方式のセルラー電話サービスが開始になった。現在もその他の地域における市内電話やセルラー電話サービスの新規免許の入札が進められており、米国、イタリア、香港、タイ、フィリピン等の通信事業者が参加している。インドネシアでもすでにGSM方式のセルラー電話サービスが競争体制の中で始まっているが、昨年はスマトラ、ジャワ、カリマンタン島等5地域200万回線敷設計画の入札が行われ、日本企業初め欧米やオーストラリアの企業がこれに参加した。タイでは現在国内通信、国際通信部門をそれぞれ独占している国営企業TOTおよびCATの民営化と競争導入の早期実現を検討している。また、昨年190万回線増設計画に対する事業者割当を決定した。このように通信インフラの基盤が未成熟な国では、従来の加入電話網の建設と平行して移動体通信等の普及を積極的に進めている。そしてこの移動体通信による補完的なインフラ整備を新規通信事業者が競争的に担っており、通信先進国が投資先としてインフラ整備事業や移動体事業等へ進出しようとする状況が今後も続くであろう。フィリピン、マレーシア、ミャンマー、ベトナムなど、一連の動きの中で多くの国々の動向に注目したい。

通 信のハブ化を一層進める香港では、香港テレコムが独占してきた域内の電話サービスに競争が導入され、昨年3社の新規事業者がサービスを開始した。しかし、3社が免許を取得するに当たっては中国政府の承認が必要となり、PCSの免許についてはこの承認問題で決定が遅れているようだ。香港は1997年7月の中国返還に向けての問題を抱えており、これまで以上に注意を払ってゆく必要がある。台湾では昨年1月「アジア太平洋オペレーション・センター計画」が発表され、電気通信分野の自由化の予定が定まった。この計画の一環として昨年はCT-2の民間事業者9社が許可され、衛星、CATV事業への外資参入が認められた。オーストラリアでは現在基本通信分野においてはテルストラとオプタスの二社体制が、セルラー分野においてはテルストラ、オプタス、ヴォダホンの3社体制が維持されているが、この体制の終了する1997年7月以降の電気通信政策が発表された。この中には相互接続、外資規制、プライスカップ、ユニバーサルサービスのための費用負担等の問題が含まれており大変興味深い。ロシアについては、日本からの発信自動通話の伸び率が平成5年度、平成6年度と2年続けて第一位で、通信需要が急激に伸びている。昨年はエリツィン大統領の署名による新電気通信法が制定され、外国資本の投入による電気通信インフラの近代化が急がれている。

思いつくままに現状を展望してみたのであるが、このような世界の動きの中で、我が国では今年NTTをめぐる新しい電気通信政策が出される。大事な年になりそうだ。



米国ローカル電話市場、本格競争元年となるか

通信改革法案の一本化調整の目処が立たないまま越年。米国ローカル電話市場にオープンで透明性の高い競争は果たして実現するのか。

米国ローカル電話市場については現在は各州の規制下にあるために連邦レベルで一元的、全国横断的な競争政策は推進されていない。1994年から1995年にかけて、いくつかの州ではローカル部分の競争を一部又は全面的に認める法案を可決し、法的側面に限って見れば競争環境は整った地域がある。しかしながら、公平な競争を担保するために必要なアンバンドル化や相接続料金等の相互接続条件、管路使用権、ナンバー・ポータビリティ等に関わる規程が各州で定められていないことが多く、これら重要な事項については当事者間の交渉に委ねられている。又、州毎に政策が決定されるために、全国レベルでの有効な競争は実現していない。

独立系ローカル電話会社のフロンティア（旧ロチェスターテレフォン）は"Open Market Plan"を発表し、ニューヨーク州ロチェスターは全米に先駆けて競争を導入した。AT&Tは95年1月より再販ベースで同地域でのローカルサービスを開始したが、同年5月、フロンティアの提供する卸値が高すぎる（通常料金の5%の割引）及びサービスのアンバンドル化が不十分であること、を理由に有効な競争は展開できないことを主張し、営業活動を中止した。

一方、95年の5月、AT&Tはシカゴ（イリノイ州）及びグランド・ラピッズ（ミシガン州）でのローカルサービスの提供を両州に対して申請し、承認されている。しかしながら、両地域を管轄とするアメリテックと卸値のレベルで交渉は成立せず、両者は現在激しく対立している。アメリテックは6%程度の割引もしくは5～10年契約かつ大口利用に限って20%程度の割引を提供することを提案している。AT&Tは、利用者が競争の恩恵を受けるための卸値のレベルは最低でも通常料金の35%割引が必要であると主張しており^(注)、又5～10年契約は現在の通信産業の環境を考慮すれば非常識であると述べている。

米国のローカル電話市場の実態は依然としてベル系地域電話会社7社とGTEで市場の95%以上を占めており、競争は進んでいない。設備ベースによるローカル市場参入には膨大な初期投資が必要となることから当初は再販による市場参入を図る事業者が多いが、やはりローカルボトルネック支配が競争を阻害している。通信改革法案ではローカルボトルネック支配に対するセーフガードについて十分な審議が行われており、同法案が制定されればローカル電話市場にも完全に開かれた競争が導入されるものと期待される。又、通信改革法制定によって各州の規制当局はFCCの支局的な位置づけとなり、監視体制も充実するだろう。しかし、もし通信改革法が見送られた場合、ローカル電話市場は依然として各州の規制下におかれるため、地域的な特性は政策に反映され安いものの、一元的な政策の推進は困難であり、有効な競争の促進は期待できない。

（井上 茂雄）

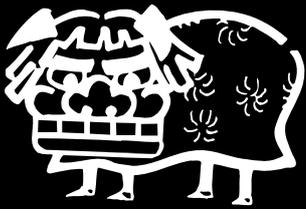
（注）

長距離通信サービスの卸値は通常料金の35%-56%の割引で提供されていることを挙げ、アメリテックの提案料金は不当であるとしている。



KDD RESEARCH

January 1996 5



96年にもつれ込む通信改革法案

順調に審議が進み、圧倒的多数で上下両院を通過した通信改革法案の成立は、一本化調整に時間を要したため96年に持ち越された。

これまでそれぞれ個別の規制によって競争が制限されてきた地域通信事業、CATV事業、長距離通信事業に完全で開かれた競争を導入するのが、95年中に成立が見込まれていた通信改革法案（「1995年電気通信競争及び規制緩和法案(プレスラー法案：S.652)」、「1995年電気通信法案(ブライリー法案：H.R.1555)」)である。これはより具体的に言うと、84年のAT&T分割時の修正同意判決(MFJ)で温存されたベル系地域電話会社(RBOCs)の地域独占を連邦レベルで一元的に打破した上で、MFJが禁じていたRBOCsの長距離市場及び機器製造市場への参入を厳格な条件付きで認めるものである。また、同じく84年に制定されたケーブル法の下、各事業者がほぼ独占的にサービスを提供しているCATV事業にも、地域電話会社の映像サービス参入を認めることで競争導入をはかっている。

95年通信改革法案は、94年の失敗を繰り返すことのないよう超党派的な審議が続けられ、夏休み前までに上下両院をそれぞれ通過、年内の成立が確実視されていた。ところが、上院下院それぞれを通過した法案の一本化調整を行う両院協議会の開催が当初の予想よりも遅れ、また様々な争点を含む膨大な法案だけに審議開始後もそれぞれの利益が錯綜し、法案一本化から成立までの日程に関する各議員の楽観的な見通しは、ことごとく裏切られた。また今年の大統領選を睨んだ大統領と議会共和党との予算を巡る攻防による遅れもあり、法案の審議はとうとう96年にもつれ込んでいる。昨年末には、両院協議会で妥協が成立し、ゴア副大統領が支持を表明したと大々的に報じられたが、共和党下院議員はこれに同調していない模様であり、現時点では上下両院での採決の見通しは立っていない。今年96年は大統領選の年であり、早くも2月

にはニューハンプシャーで予備選挙が行われる。従って今後も法案の審議は引き続き波乱含みと言えよう。

その一方、既に各事業者は、法案を先取りして提携交渉を進めている。これまで、CATV事業者とRBOCsまたは長距離事業者、あるいは中小長距離事業者間での買収/合併や提携が見られていたが、95年後半以降、これがRBOCs間、さらには長距離事業者をも巻き込んだ動きへと拡大されようとしている。ナイネックスとベル・アトランティックの合併の可能性が度々伝えられる他、MCIは複数のRBOCsと提携交渉中であることを明らかにした。法案の成立を睨んで、今後新たな業界再編の波が予想される。

(園山 佐和子)

通信改革法案の与える影響

	メリット	デメリット
長距離事業者	・全ての州で、地域電話市場への参入条件が整備される	・RBOCsの長距離参入により競争の過熱
地域電話会社	・従来のMFJの適用除外を求める手続きに比べ、長距離参入が容易に ・いわゆるCATV/電話会社相互所有禁止規定の撤廃	・地域電話市場への競争導入 ・長距離参入に際し、地域電話ネットワークの開放をはじめ厳格な条件が課される ・CATV事業者への出資は制限付き
CATV事業者	・料金規制緩和 ・全ての州で、地域電話市場への参入条件が整備される	・電話会社が映像サービスに参入



通信改革法案を巡る主な争点

1.RBOCsの長距離参入

- 「競争事業者の存在」を条件とするか？
- 「競争事業者」の定義（設備ベース/再販ベースなど）
- 参入認可の際、司法省にどれだけ強い権限を与えるか？

2.外資規制の撤廃

- 相互主義を条件とするか？

3.CATV 料金規制

- CATV が本格的な競争に直面する前に撤廃すべきか？

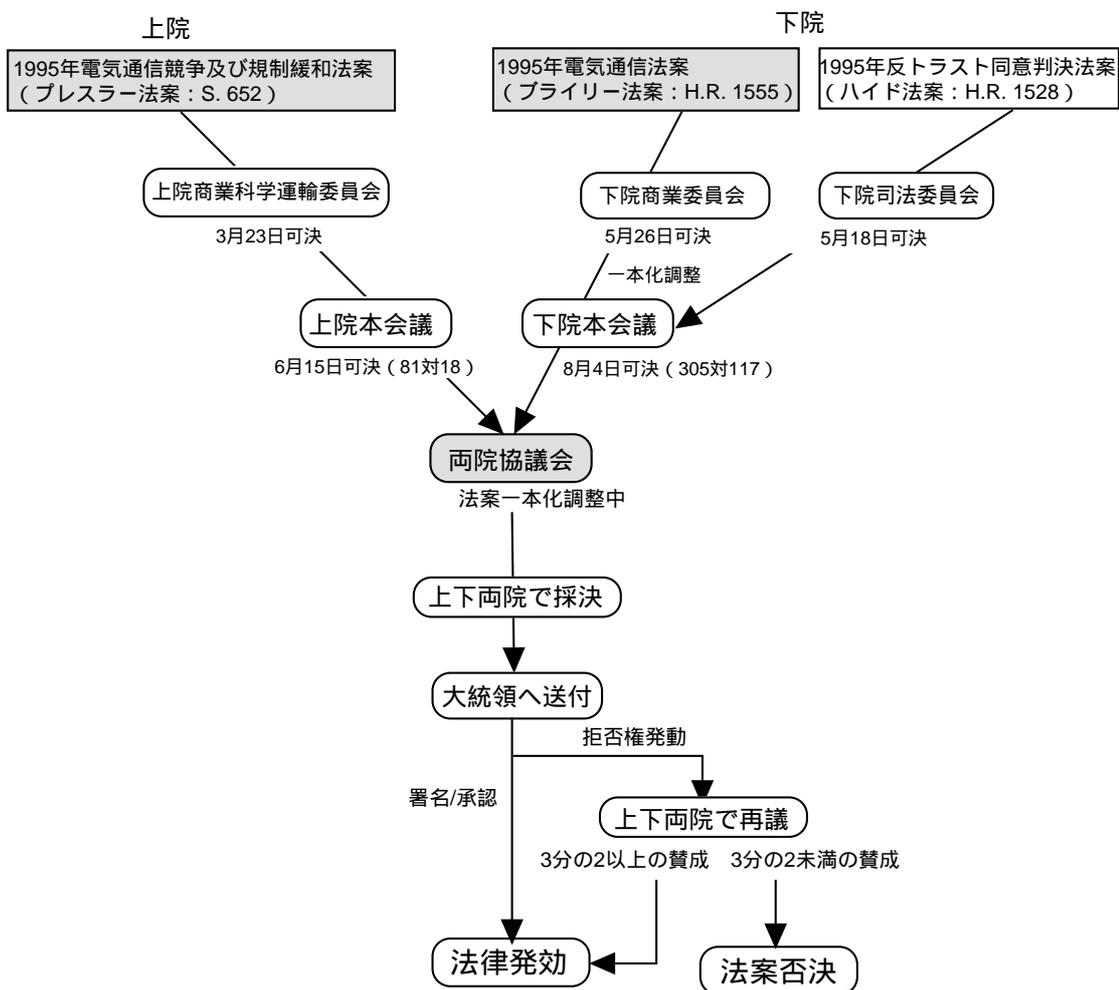
4.メディアの所有制限

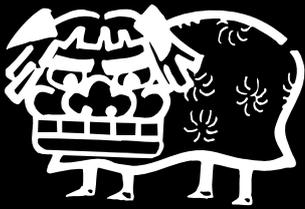
- 1社による地上波TV局の所有制限を全米視聴者の25%から35%に引き上げるとともに、一定の条件付きで例外を認めるか？

5.サイバーポルノ規制

- コンピュータ・ネットワーク上での猥褻情報の提供を禁止すべきか？
- その基準（「 俗悪な (indecent) 」若しくは「 未成年に有害な (harmful to minors) 」）

法案成立までの手続き





中国の第2事業者、聯合通信がサービス開始

北京等4都市でのGSMサービスを皮切りにスタート。市外通話、市内通話、VSAT、ページング等業務拡大の青写真を描くも、郵電部との攻防と設備投資の資金調達が躍進のカギ？

1995年7月19日、国務院から第二通信事業者として承認を得て、正式に発足した丁度一年後のその日、中国聯合通信有限公司（以下、聯合通信）が、営業を開始した。

聯合通信は、国務院から次の範囲の業務について承認を得ている。

- (1) 鉄道部、電力工業部の専用網を利用した長距離サービス
- (2) 市内電話網が未整備な地域における市内電話サービス
- (3) 移動体通信、衛星通信を含めた無線通信サービス
- (4) データ通信その他のVANサービス

正式発足から1年半の軌跡を振り返ると次のとおり。

(1)、(2)については、表1のとおりシンガポール・テレコム、テレダンマーク（デンマーク）との提携により江蘇省、四川省でのネットワーク構築に着手した他、広東聯通（聯合通信広東省支社）が、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）と締結している。

(3)については、95年7月19日より北京、天津、上海、広州の4都市でGSMサービスを開始した（しかし、実際には郵電部の固定網ネットワークとの相互接続交渉のもたつき等から多少あとにずれ込んだ）。現在、他の17都市でもネットワーク構築を行っている。ページングサービスについては、子会社として聯合通信尋呼公司を新たに設立。1996年上半期中に北京、上海等10都市でのサービス開始を予定しており、3年以内にこれらのネットワークを相互接続し、全国サービスも提供する計画である。VSATについても、新たに子会社を設立、外国企業と提携し、国内サービスの提供に向け、準備を進めている。さらに、1997年の香港返還を睨んで、香港のPCSの事業免許入札に関し、テレダンマーク等とコンソーシアムを形成し、参加している（現在、香港電訊管理局が事業者を選定中）。

(4)については、話題のインターネットサービスの提供許可も取得しているが、現時点では、サービスの提供開始には至っていない。

表1 95年に聯合通信が新たに外国企業と締結した提携関係

事業者名（国）	提携内容
GTE（米）	技術導入と通信網管理のサポート、先端技術の研究開発
シンガポールテレコム（シンガポール）	技術支援、技術訓練、通信網運営・管理 江蘇省蘇州の固定網及びGSM網の構築
テレダンマーク（デンマーク）	成都（四川省）～上海の長江沿いへの光ファイバーケーブル3,000Kmの敷設 湖北省の固定網及びGSM網の構築
Telesystem International Wireless Corporation（加）	湖南省へのGSM網の構築

（KDD総研作成）



聯合通信のサービス開始に伴う影響を考察すると、移動体通信サービスの分野では、既にセルラー電話サービスを開始している郵電部が、聯合通信への対抗上、表2のとおり端末価格、加入時一時金を大幅に値下げしており、端末機種によっては、聯合通信より安い価格で提供するなど競争導入の効果が出ている。利用者にとっては、何とも有り難い限りであるが、聯合通信にとっては、郵電部がこれほど早く、大胆に価格を下げてくるとは予想しなかった様子で、サービス開始当初から出端をくじかれる形となった。

表2 郵電部と聯合通信のGSM端末価格等の比較 例 Nokia N2110 (単位: 中国元)

事業者名		端末価格	加入時一時金	月額基本料	周波数使用料	合計
郵電部	聯合通信参入前	11,000	5,000	1,000	113	17,713 (約22.5万円)
	聯合通信参入後	8,300	3,000	1,000	112.5	12,412.5 (約16.1万円)
聯合通信		8,000	11,000	1,000	112.5	12,112.5 (約15.7万円)

(KDD北京事務所送付資料に基づきKDD総研作成)

聯合通信は、事業展開にあたり外国企業からの資金調達、技術導入等を目的とした提携関係を築いてきた。正式発足早々、ナイネックス、ベルサウス(以上米)、三井物産等と提携を結んだが、95年1年間にも新たな提携に合意している。聯合通信が業務の規模を全国的に拡張するにあたっては、依然、莫大な資金が必要となることから、否応なく今後もあらたな提携関係の締結が必要とされるものと思われる。

しかし、聯合通信の外国企業との提携に関し、新たな問題、動きが見られる。中国では、外資による通信事業への直接的な出資と通信網の所有は、依然として禁止されているが、現地資本と合併企業を設立(この場合、外資の出資率は、50%未満が条件)し、この合併企業を通じた外資の融資は認められている。このため、聯合通信と提携関係にある外国企業もこの手法で資金調達の求めに応じている。ベル・サウスは、聯合通信と早くから提携を結び、北京、広東のGSMネットワーク構築に資金、技術支援で協力してきた。同社は、これらのGSMネットワークの第2期拡張工事にあたり、融資額の増加による投資リスクの回避から経営への発言権の拡大を認めない限り融資を継続しない意向を表明したところ、聯合通信は、それならばと新たなパートナー候補としてフランステレコムを指名し、これらの2社の競り合わせを行うというのだ。ベル・サウスの最終決断は、現時点では不明であるが、ことの成り行きが注目される。その一方で、聯合通信は、タイ企業との間では、新規事業の累積赤字一掃までの間は、タイ側に有利な条件での収入配分を行うことに合意に達するなど、新しい動きも見られる。

中国政府の経済特区、外国企業への免税措置の廃止政策により、投資先としての中国の魅力、価値を問い直す向きもある中、聯合通信が、郵電部に課せられた規制の下で外国企業との提携にどのような舵取りを見せるか興味深い。

(渡邊一昭)





通信市場の規制緩和と シンガポール・テクノロジーズ・グループの台頭

政府系企業の参入が続く中、同グループが移動体通信、マルチメディアなど、情報通信ビジネスへの進出を加速する。

1994～95年、TAS（シンガポール通信庁）は通信市場における競争を促進していく姿勢を打ち出している。マー（Mah Bow Tan）通信大臣はシンガポール通信市場の規制緩和に関する諸施策を相次いで発表、各種サービス分野で新規事業者の決定を行ってきたのである。その主な施策は以下の通りである。

94年6月、移動体データ通信サービスの新規免許を交付

94年9月、2002年4月以降にCATV事業者が付帯的な業務として基本電話サービスを提供することを認める

94年11月、放送用映像を衛星経由で送受信するサービスにおける免許交付を開始

95年3月、自営VSAT地球局の設置解禁で免許交付を開始

95年5月、セルラー電話サービスに1社、ページング・サービスに3社、それぞれ新規免許を交付（97年4月以降に参入予定）

95年9月、インターネット接続サービスの新規免許を交付

95年11月、業務用無線サービスの新規免許を交付

こうした施策は基本的に、これまでシンガポール・テレコムが独占的に提供してきた情報通信分野の切り崩しに他ならない。ここで、注目されるのは有力な現地資本、特に、ケッペル・グループ（造船、不動産開発、金融などに従事）、センパワン・グループ（造船、エンジニアリングなどに従事）、シンガポール・テクノロジーズ・グループ（電子、機械、軍需産業などに従事）の政府系企業の参入である。その中でも、実に4種のサービスに関して、シンガポール・テクノロジーズ・グループ（以下STG）が参画を果たした。STGは最近、傘下企業を通じ、情報通信ビジネスへの進出を加速している。

第一に、STGはシンガポール・テレコム（の子会社）の独占である移動体通信分野での躍進が目立つ。米国RHCsの一つ、ベルサウスとの合併により移動体データ通信サービスの新規免許を獲得、95年1月、同サービスを開始した。95年5月には新規セルラー免許の落札はならなかったものの、新規ページング免許ではSTG中心のコンソーシアムが落札、シンガポール・テレコム（の子会社）の独占が切れる97年4月以降のサービス開始を控えている。落選したセルラー免許を含め、いずれの場合もベルサウスと強固な提携関係を構築している点が特徴的と言えよう。

さらに、今後のマルチメディア産業の中核を担う事業への取り組みも積極的だ。94年9月、シンガポール・ケーブルビジョン（SCV）の事業再建に参画、シンガポール・プレス・ホールディングズ（同国の新聞発行をほぼ独占、以下SPH）などととも資本参加を果たした（24%出資）。SCVは光ファイバー・インフラの整備を進め、翌95年6月、初のCATVサービスを開始した。続いて、95年9月、サブラ・ホールディングズ（マレーシアの有力な通信機器メーカー）との合併会社、サイバーウェイがインターネット接続サービスの新規免許を取得。現在、第3のプロバイダーとして96年3月



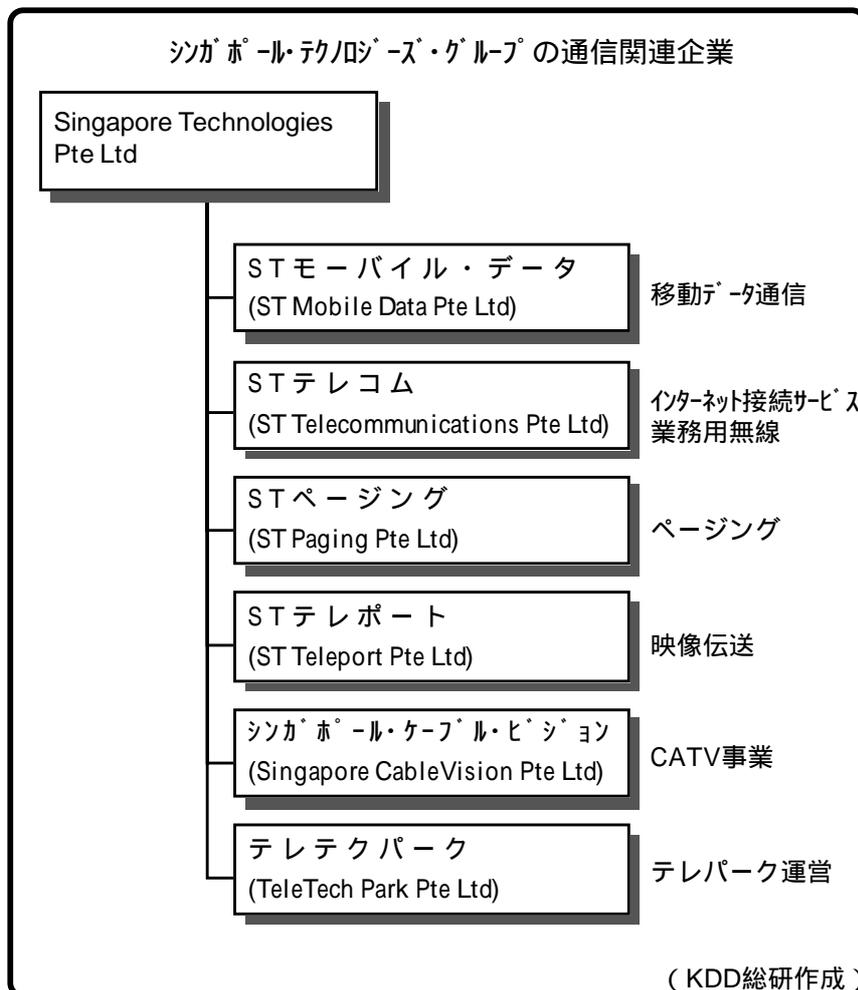
のサービス開始に備えている。

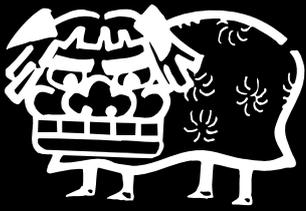
その他、国内外で需要の高まる情報通信分野においても、傘下のSTテレポートが衛星経由による映像伝送サービスの免許を付与された他、業務用無線サービスの新規免許入札ではSPHと提携、これを落札した。

また、STGは海外における通信事業への展開に関しても、意欲的である。94年11月、ベルサウスNZに20%出資、ニュージーランドにおけるGSM方式のセルラー電話サービス事業に参画している（その後、15%の増資で現在計35%出資）。95年4月、北京でのCATVのパイロット・プロジェクトへの参加の意向を発表、中国での情報通信サービスへの進出機会も窺っている。なお、同年後半には、シンガポール・テレコムおよび中国の政府機関と、静止衛星を利用した汎アジアの移動体通信計画に関して合意したことも明らかになり、“AMPT”と呼ばれる同プロジェクトは1998年にも始動する予定である。

さて、尚も通信需要の高まるシンガポールにおいて、STGがシンガポール・テレコムの真の対抗馬に成長していくかが今後、注目されよう。部分的に競争導入したとは言え、基本通信分野に完全に踏み込んでいない、海外キャリアが本格参入していない（出来ない？）など、気に懸かる点は多い。いずれにせよ、通信市場における競争促進と通信ハブとしての位置付け強化を狙うシンガポールだけに、次なる仕掛けを練っているかもしれない。

（加藤 潤一）





EU、1996年から一部インフラを自由化

CATV、代替インフラ、移動体通信など、一部設備ベースでの自由化を実現、さらに調和化による汎欧州レベルでの公正競争確立も図る。EUの動きは世界的な自由化推進に向けての原動力となるのか？

1995年は、EU電気通信政策の二大指針である自由化と調和化のうち、特に自由化に重点が置かれた一年であった。すなわち、1994年11月に開催されたEU電気通信閣僚理事会において、EU電気通信の完全自由化期限が1998年1月1日と決議されたことを受けて、欧州委員会はポスト1998を睨んだ規制環境作り注に注力してきたのである。

それまでの経緯を簡単に振り返ってみると、欧州委員会は1993年7月に発表した決議において、EUレベルでの基本音声サービス自由化の達成期限を1998年1月1日と規定した。これで、サービスレベルでの自由化には一区切りがついたことになり、その後は、設備ベースでの競争導入についての検討を進めてきた。そして、上述した1994年11月のEU電気通信閣僚理事会では、来たるべき情報社会の実現に向けて、情報ハイウェイ構築の前提条件となる規制緩和を達成するためにも電気通信設備の自由化達成期限を1998年とする決議が採択された。基本音声サービスの自由化期限にあわせて、EU電気通信完全自由化の期限を1998年とする方針が打ち出されたのである。但し、欧州委員会はこの時点では、CATV網や電力・鉄道など公共事業者の自営網、すなわち代替インフラは即時自由化し、ネットワークの新規構築に関しては1998年から認めるという二段階方式の自由化案を提案していたが、加盟国間の合意に至らず、1998年の全面自由化で妥協を見ている。しかし、是が非でも早期のインフラ自由化を実現したい欧州委員会は同年末、ローマ条約第90条に基づく委員会指令として、1996年からのCATV網自由化を規定する指令案を発表したのである。結果的に、本指令は1995年10月に正式採択されており、1996年1月1日に発効した。これに伴ってCATV網を利用した自由化サービス（基本音声サービスを除くサービス）の提供がEUレベルで可能になっている。また、1995年12月には、移動体通信事業者に独自のネットワーク構築やPTT以外のネットワーク相互接続を認めることなどを規定したパーソナル通信に関する自由化指令が正式採択されており、部分的ながら1998年を待たずに設備ベースでの自由化が実現している。さらに、1996年初頭には、同年央から代替インフラ全般の解禁を認め、1998年以降の完全自由化を規定した指令^(注)が採択される見込みであり、自由化に関する法的大枠が出揃ったことになる。これを受けて1996年は、相互接続条件やライセンス付与条件など、自由化と相互補完関係にある調和化の実現に向けて、競争環境下における枠組みの策定に比重がかけられる方向にある。

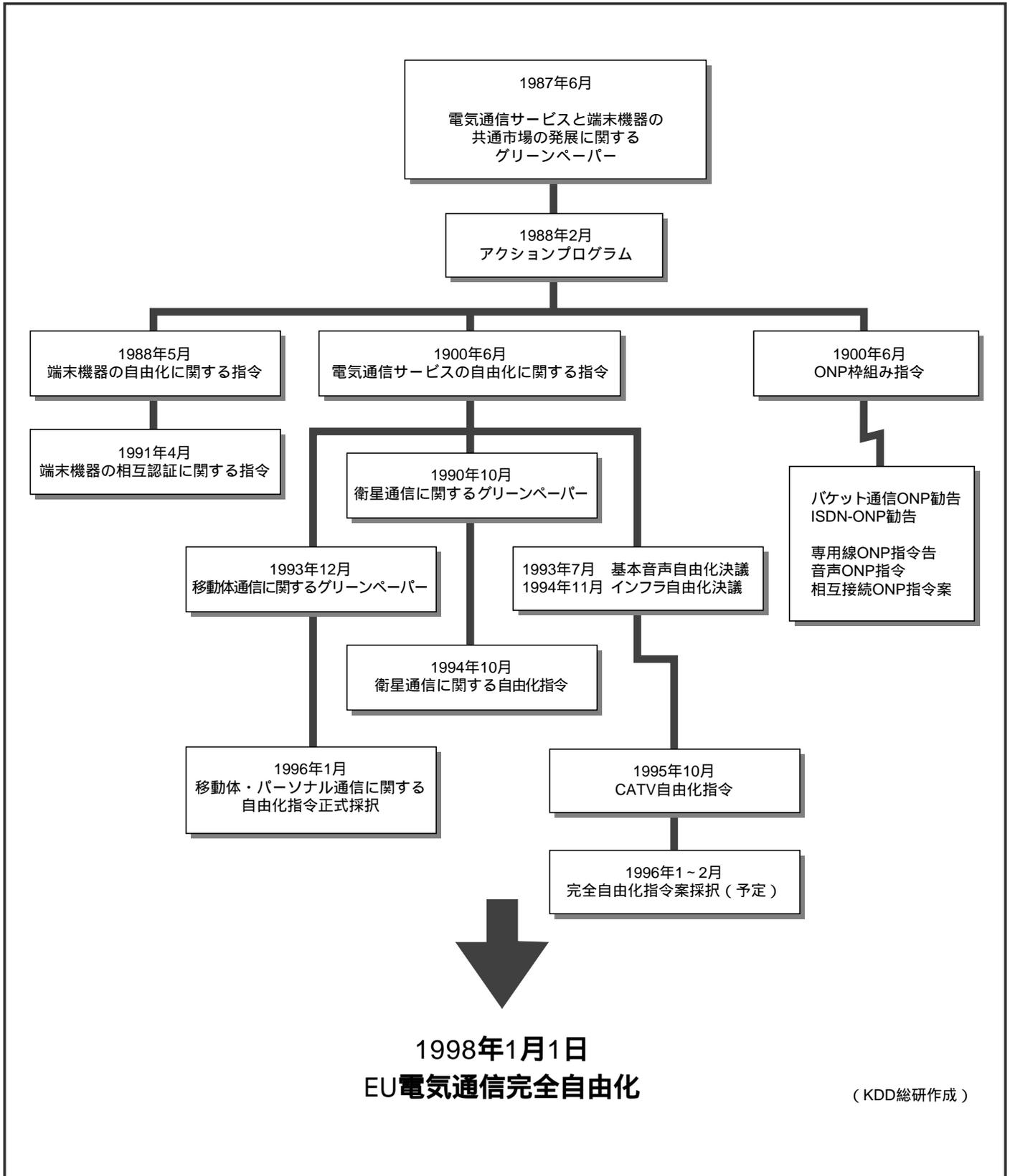
なお、従来の自由化政策は基本的にEC/EU域内市場を対象としたものであったのに対して、完全自由化指令案は指令の適用範囲をEU域外にも開くものになっている。これを背景に、欧州委員会は、WTO/GATSにおける最優先課題として外資規制の撤廃を掲げ、世界的な完全自由化を域内同様1998年から実現するよう提案している。EU加盟国がそれぞれ参加しているWTO基本テレコム交渉は、各加盟国の外資規制を緩和する一方で、域内共通通商政策を通じて欧州の利益を守りたい欧州委員会にとっては、まさに一石二鳥のチャンスとなっているのである。本交渉の期限は本年4月に迫ったわけだが、欧州の姿勢が自由化推進の追い風となるのかどうか、その行方が注目されるところである。

(青沼 真美)

(注)
正式名称は「電気通信市場における完全競争の実施に関してサービス自由化指令(90/388/EEC)を修正する委員会指令」



EU 電気通信政策の法的枠組み



(KDD総研作成)



KDD RESEARCH

January 1996 13



欧州各国での第二事業者を目指す動向

従来の通信事業以外の分野からも多数参入し、自由化後を睨み多様な活動。競争のルール作りが進むことで、事業内容が鮮明になることが期待される。

1995年の欧州各国における電気通信分野の動向を振り返ると、第二事業者を目指す、従来の電気通信事業者のみならず、様々な企業による参入が盛んに行われたことが特徴として指摘できる。例えば、既に自営ネットワークを所有している鉄道事業者や電力事業者は、これらのインフラを強みに自由化後に向け着々と布石を打っている。また、英国でのCATV電話の爆発的成長は、CATV事業者が所有する各家庭への直接のアクセスの価値をますます認識させている。さらに、フィリップスやベルテルスマンといったソフト部門をもつ事業者が通信事業者と手を結ぶ動きも、来たるべき「マルチメディア時代」を前にして注目される。米国RHCsも豊富な資金力等を背景にした出資を積極的に行っているが、現在審議中の米国通信改革法案が与える影響がどのようなものとなるのか、興味深いところである。

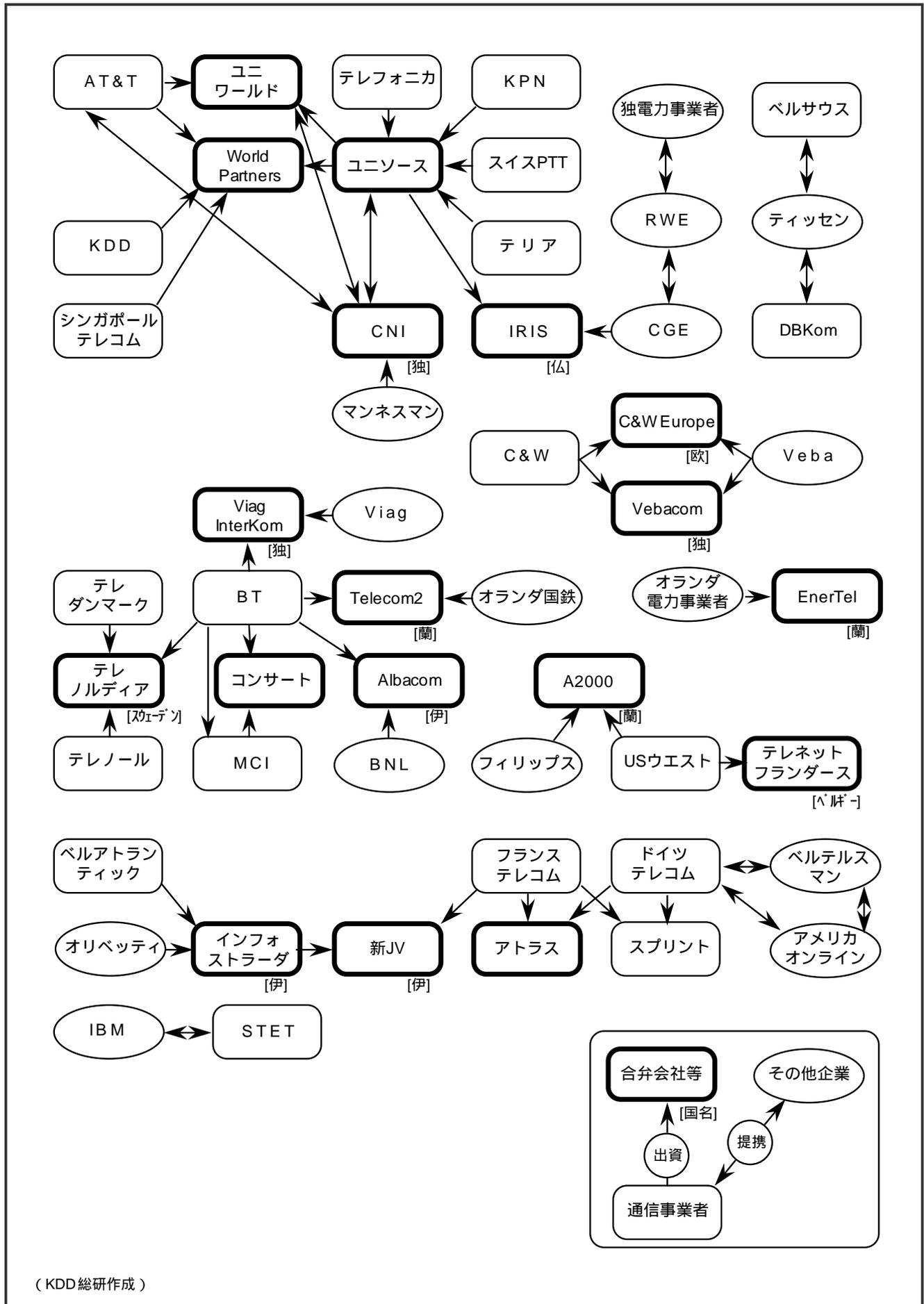
各国での状況に視点を移してみると、特に欧州最大の市場規模を誇り、従来の独占キャリアであるドイツテレコムが市場を支配するドイツは、ワールドパートナーズ/ユニソース、コンサート、アトラス/フェニックスの3陣営に加えて、C&W、ティッセンなどを含めた企業連合も揃い踏みした激戦区となっている。同じく市場規模第4位のイタリアにおいても、参入を目指してIBM、オリベッティといったビッグネームが名を連ねている。多くの多国籍企業を擁するオランダが、市場として魅力的であることは、95年末にBTが隣国でのベルガコム株式入札から撤退して、参入を行っていることから明らかであろう。

規制の面では、95年に自由化のスケジュールがほぼ固まったことを受け、代替インフラの開放などが行われる本年は、98年の完全自由化に向けた実質的な変化が始まる年となる。本年内には、免許の付与方針や、既存事業者との相互接続の方法、ユニバーサルサービス提供の実現手段などについて、欧州および各国レベルで議論が進むことになるため、新規事業者は参入にあたっての事業計画策定を一層具体的に行うことが可能となろう。例えば、新規事業者にとって既存事業者の所有するローカルボトルネックの存在は、多くの場合事業を行う上で避けて通れない問題となるが、相互接続のルール作りが進むことで、顧客と直結する加入者回線として採用する方法についても、より詳細な分析・検討が可能となる。既存キャリアの電話網に加え、伸長著しい移動体通信を含めた無線通信、CATV、欧州にも進出しつつあるMFSのようなCAPsなどの選択肢を得た新規事業者がこれらをどのように組み合わせ、どのようなサービスを提供していくのか、この1年のうちに「ポスト98」の規制枠組みと軌を一にし、さらに明らかになっていくことであろう。96年は、第二事業者を目指すレースへの参加企業の増加（拡大）に加え、関連企業分野が従来の電気通信を越えた広がりを見せつつ、事業計画についてもより具体化していく（深化）ことが必至と言えよう。

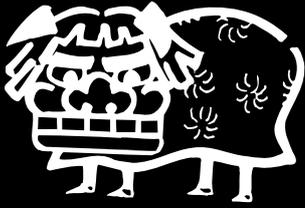
（細谷 毅）



図 1995年欧州第二事業者を目指す企業動向



(KDD総研作成)



DBSサービスの往く年来る年

いよいよ日本にDirecTVが上陸する。

米国では既に100万世帯が加入しているといわれているDirecTVは、その日本版が1996年末頃に宇宙通信（SCC）のスーパーバードにより提供が開始される予定である。但し、これに先立ち、商社連合により設立された日本デジタル放送サービス（DMC）が打ち上げられたばかりのJCSAT-3（日本サテライトシステムズ）により、春にも50チャンネルのデジタル放送を開始予定である。これらのデジタル多チャンネル衛星直接放送（Direct Broadcast Satellite（DBS））サービスが提供されることにより、最も身近な情報メディアの1つである放送が、地上波と十数チャンネルのBS及びCSによるアナログ波に限られた時代は終焉する。この動きは既に飽和状態に近い情報が更に爆発的に増加する可能性を秘めており、主体的な選択が消費者に要求されることを通じて生活スタイルや文化などにも多少の影響を与え得る一方で、番組ソフト産業は激しい競争にさらされると同時に市場の拡大が期待されよう。更に、デジタルDBSサービスは近い将来双方向性の実現によるサービスの拡充を目論む等、マルチメディアとの絡みも現れる兆しをみせており、その将来像は多彩であり想像を超えるものでもありそうである。

DirecTVが上陸する1996年は、日本におけるデジタル多チャンネルDBSサービス元年と言えるのではないか。

1. DirecTV

DirecTVという名前をよく聞くようになったのは1992年頃からであろうか。画像のデジタル圧縮技術がようやく実用段階に入りつつあった当時、早くも数10チャンネルの伝送を打ち出し注目を集めていた。しかし、DirecTVの計画が生まれた1980年代半ばには、高出力衛星は無く、圧縮技術も未熟であった。

2500万人の僻地・遠隔地に居住する米国民への通信サービスの提供促進のために設立されたNational Rural Telecommunications Cooperative（NRTC）は、DOMSAT（国内衛星）事業者の大手であるヒューズとの交渉において、衛星放送も提案していた。地理的な理由でCATV回線が引き込めない層がNRTCのリストに相当程度いたのである。ヒューズは当初、DBS衛星をNRTCに売るつもりだったが、デジタル圧縮技術に大幅な進歩がみられ、頃よくNRTCから提携の提案を受けたため、自ら本格的にデジタル多チャンネルDBSサービスの提供に取り組むこととし、先ず、NRTCの他、NBCやメディア王マードック氏らと"Sky Cable"と称するコンソーシアムを組み75チャンネルの衛星放送を発表した。しかし、これは結局まとまらず、NRTCが改めてヒューズと提携する1992年まで同計画は棚上げとなった。

この間の技術革新はめざましく、92年4月の提携内容には、18インチ径のアンテナによるサービスの提供が明記されている。デジタル多チャンネルDBSは3つの技術革新--高出力衛星の採算ベースでの建設（径の小さな宅内アンテナでの受信）、高品質なデジタル圧縮技術及び暗号化技術の高度化--により商用ベースにのったのである。92年以降、事前販売は順調に進みDirecTVは、Primestarを差し置いて先行者としての地位を確立しているが、その背景にNRTCの基金や"顧客層"及びNRTCがデコーダの販売や請求代行を行う「代理店」の役割を果たすという、ヒューズにおけるリスク抑制のための外部要因があった事実は重要である。NRTCがヒューズを選んだ理由は



DOMSATの最手への信頼性であり、規模の非価格競争力が働いている点も見逃せない。その後、トムソンのデコーダ(DSS)の完成(更なる技術革新)とヒューズのDBS-2衛星の打ち上げ成功を待って、1994年9月にフルデジタル映像及び音声の番組が配信されることとなった。

2. DBS サービス事業者

我が国の地上波放送及びBS放送は、ソフト(番組)とハード(送信設備等)を放送事業者が一体となって提供する形態である。これに対してDBS事業者は、ソフトとハードを仲介する役割を果たすこととなる。

衛星事業者は基本的には衛星容量(トランスポンダー)を販売するもので、これは放送に必要なハードの一部に過ぎない。一方のソフト会社は番組制作が目的であり、ハードについては既存のものを利用することを前提としている。このため、衛星放送に必要な送信側設備とこれに対応する受信機(デコーダ)等との調整(チャンネル設定、デジタル圧縮や暗号化)・販売及び視聴料等の請求代行を行う第三者(DBSサービス事業者)が存在する余地が現れるのである。但し、放送は比較的大容量で契約は長期に及ぶことから衛星事業者にとっては最重要顧客層であり、一方DBS事業者は衛星容量及び受信機開発・販売に係る莫大なコスト負担リスクから単独での参入が困難な実情があるため、DirecTVやGalavisionのように衛星事業者主導により提供される形態が多い。

3. ラテンアメリカDBS市場を巡る攻防

1996年は、ラテンアメリカにとってもDBSサービス元年であるが、こちらでの競争は過熱気味である。

ラテンアメリカ向けのDBS計画は、ヒューズ、パンナムサット及びインテルサットの3事業者が発表している。ヒューズ系列のDirecTV Latin America及びパンナムサット系のGalavisionは共に本年の提供開始を予定しており、地域内の事業者との提携を進めている。インテルサットはインテルサットK(Kuバンドのみの高出力)衛星をDBS用に打ち上げているものの、実際の提供者の名前がなかなか現れなかったが、マイアミを本拠とするAmigo Satellite TelevisionがDBS用の衛星容量を確保した。

ラテンアメリカの生活水準は米国に比べれば低い。DBSサービスなどは奢侈品であって、市場は形成されないのではないかと懸念される。テレビを所有する7500万世帯の何パーセントがDBSサービスを楽しむことができる経済力を持っているのか。DBS事業者は結局は市場の上層部がターゲットだとしか答えられないが、いくつかのヒントをコメントしている。潜在需要の根拠に既存のCATVの番組に対する不満足を挙げ、或いはCATVの低普及率を取り上げての安価策の重要性を指摘する等々。おそらく、加入者が少なく単価が高留りするため新規加入者が増えないという悪循環に陥らざるを得ない南米の経済状態を見て、CATVと比べ加入者回線部分に係る限界費用の発生しないDBSサービスの優位性を確信しての目論みと想定される。もちろん従来からの経済的な繋がりやポルトガル語とスペイン語だけで広い領域がカバーできることもあるが、特にDBS事業者がラテンアメリカ市場に過熱気味なのは、通信インフラ後進国への先行者としての利益を目指すものと考えられ、長期的ビジョンには双方向性実現後のマルチメディア向けインフラも入っているものと考えられる。

だとすれば、ヒスパニック衛星をラテンアメリカ向け通信及び放送を目的として打ち上げているスペインもだまっていけないであろう。3社体制が果たして適正か過剰





かは数年後の市場の答えを待つしかないが、ブラジルの経済規模や各国の上層階級の生活水準を鑑みると、パンナムサットがラテンアメリカ市場への参入の最大の障害を「莫大な需要に対応すること」と囁くのを一笑に付すのは早計とも思える。

4. 衛星のポールポジション

地球の経線における1度は、静止軌道（Geosynchronous orbit (GEO)）上では約740kmに広がる。それだけ離れていても、地球上の同じ領域にビームを照射すると干渉が生じるため、FCCは、衛星の配備間隔の最低値を2度に設定している。ところがDBS サービス等で用いる高出力衛星は干渉が生じやすいためその間隔は最低9度とされている。これに基づきDBS用衛星に割り当てられている8つの軌道位置のうち、5ヶ所は北アメリカ大陸全域をカバーできないため、西経101度、同110度及び同119度では取り合いが生じている。

公共財である周波数帯域及び軌道位置は、FCCにより"First come, first serve basis"に基づき公平に配分されてきたが、昨年12月に、FCCは、移動体等の周波数配分と同様にDBSサービス用の軌道位置別周波数帯域（に対する無線局免許）にも入札制を採用することを決定した。今後はDBSサービスを照射範囲の広い衛星で提供するためには莫大な衛星建設費の他に、入札に係る費用も負担することとなる。落札できなければ、全米をカバーするために複数の衛星により配信するか、あるいは全米をカバーしないこととなり、いずれにせよ競争力は劣ってしまう。

ラテンアメリカは未知数だが、合衆国の需要は確実でありDirecTVは1年と数ヶ月で約100万世帯の受信契約を獲得している。競争を文化としてしまっている米国では多数の中小ベンチャーがニッチを狙って参入することが予想されるが、実際にはヒューズ、パンナムサット等の衛星事業者、CATV系のPrimestar及び最近DBS衛星免許への入札に意欲を見せているMCI等のメガキャリアが、番組制作産業をも巻き込んだ壮絶なバトルを繰り広げんとする様相を呈しているのである。

CATVとの競合或いは共存関係がはっきりと定まっていないDBSサービスではあるが、放送手段として、又将来のマルチメディアの1媒体として、意外な役割を果たすかどうか、デジタル多チャンネルDBSサービス元年を向かえる我が国にとっても極めて興味深い。

（大谷 潤）



第二部

各国のテレコム情報



アメリカ

20p ~ 28p



アジア

29p ~ 39p



ヨーロッパ

40p ~ 51p



米国

FCC、外資系キャリアの米国市場参入に関する規則を決定

外資系キャリアによる214条認可の際、「公共の利益」の判断基準に当該外資系キャリアの母国における「実効的な競争機会」の存在が加わる。

FCCは95年11月28日、外資系キャリアの米国市場参入に関する規則を決定した。その要旨は以下のとおりであり、概ね予想された内容となっている。外国キャリアによる米国キャリアへの出資の承認に際しては新たに連邦通信法214条においても審査されることとなる。

1. 目的

- 国際通信市場における競争の促進
- 国際通信市場における反競争的行為の防止
- 外国通信市場開放の促進

2 外資系キャリアによる設備ベース・サービス提供のための214条認可

2-1 「公共の利益」の判断基準

外国側における「実効的な競争機会」の存在^(注1)。
「実効的な競争機会」の他、承認の是非に際しては次の要素も公共の利益の判断基準として考慮される。

- 1) 米国通信市場における競争の促進
- 2) 国務、法務、外務、通商上の事項に対する行政府の見解
- 3) コストに基づく計算料金の存在及び計算料金の公開
- 4) 当該外国における設備ベースでの競争導入の有無

2-2 外資系キャリアの基準

外国キャリアが米国キャリアに対し、25%を超える株式を取得する場合、又、支配力を有する場合、当該米国キャリアは外国キャリアの「関連会社」 (=affiliated carrier) と分類される^(注2)。

2-3 「実効的な競争機会」基準が適用されるキャリア

外資系キャリア(外国キャリアもしくは「関連会社」)で、かつ、外国キャリアが母国市場で支配力を有するもの、又は当該外国で市場支配力を有するキャリアの関連会社

(注1)

「実効的な競争機会」 (=Effective Competitive Opportunities) の基準は次のとおりであり、現在もしくは近い将来に実現することを条件としている。

- 1) 法的かつ実態上、米国キャリアが設備ベースで当該外国の国際電話サービス(IMTS)市場に参入可能であること。実態上参入できることを担保する要件として、
- 2) 当該外国の国内において公正かつ透明な相互接続が実現されていること(接続料金の公開等)
- 3) 当該外国において、反競争的行為を防止するためのセーフガードが存在すること(内部補助の禁止等)
- 4) 当該外国において有効かつ透明な規制の枠組みが存在すること(独立した規制機関の存在等)

(注2)

外資比率が25%以下の場合においても、その出資によって米国の国際通信市場競争に著しい影響が及ぶと認められた場合、「実効的な競争機会」の基準が適用される。米国キャリアは、10%以上の出資を受ける場合はその実施期日の60日前にその旨FCCに通知しなければならない。14日の公示期間が設定され、その間に異議申立てがあれば「実効的な競争機会」基準適用の有無が審査される。



KDD RESEARCH

であるもの。

2-4 その他

1) 出資関係のない外国キャリアとの提携

出資関係のない外国キャリアとの提携について、当該外国キャリアが母国において市場支配力を有し、かつ、米国キャリアとその外国キャリアとの提携によって反競争的行為が行われる恐れのある場合、当該米国キャリアをその特定ルートにおけるドミナント・キャリアと分類する。但し、当該キャリアには「実効的な競争機会」の基準は適用しない。

2) 外資系ドミナント・キャリアに対する規制の差し控え

外資系ドミナント・キャリアが料金改定を行う場合は14日の事前通知を要件とし、その際、コスト・サポート・データの提出は不要とする。^(注3)

3 外資系キャリアによる再販サービス提供のための214条申請

3-1 「公-専-公」

91年の再販決定で定めた相手国の「市場の同等性」基準を維持する^(注4)。

3-2 「専-専-専」及び公衆網再販

国際通信市場の環境変化に鑑み、本市場の開放政策を改め、「実効的な競争機会」と同様な基準を適用する。公衆網再販についても同様とする。^(注5)

4 連邦通信法310条(b)(4)における「公共の利益」の判断基準

外資比率が25%を超えるキャリアを「関連会社」に分類し、214条における「公共の利益」の判断基準と同様の基準を適用する。但し、放送及び航空通信には「実効的な競争機会」の基準を適用しない。

<出典>Telcommunications Report(11.27),FCC Order

COMMENT

今回採用された「実効的な競争機会」(=Effective Competitive Opportunities)基準は、規則制定案では「実効的な市場参入」(=Effective Market Access)との表現となっていたが、「市場参入」を「競争機会」に換えたことにより、相互主義色はトーン・ダウンした。これはWTOに対する配慮と思われるが、規則の内容自体は規則制定案とほぼ同様のものとなっており、やはり相互主義を原則としている。再販事業者に対しては「実効的な競争機会」基準が適用されることとなった。本規則は実質的には規制の強化であり、相互主義原則の下で外国の市場開放を図ろうとする意図が窺える。

1 スプリント/DT/FT資本提携への影響

DT/FTの出資比率はそれぞれ10%であり、この点では外資「関連キャリア」の分類に属すことはなく、提携は承認されるものと思われる。しかしながら、

- 1) DT/FTの出資により、スプリントの外資比率の合計は25%を超えること、
- 2) 10%の出資でも提携の是非に関わる審査をFCCが行うことができること、
- 3) DT/FTは共に母国ではドミナントであり、かつ、両国とも国際電話市場を開放していないこと、

等、FCCが異議を唱えたり条件を課すための材料も存在する。一方、DT/FTからの出資により、スプリントはローカル網プロジェクトにその資金を活用するとされている(FCCもこ

(注3)

従来は45日の事前通知であり、その際にはコスト・サポート・データの提出が義務付けられていた。

(注4)

当該国の再販市場「公-専-公」に即座に参入できることが条件であり、参入できる基準については「実効的な競争機会」の基準が適用されることとなる。但し、外国キャリアの母国における市場支配力の有無に関わらず、「実効的な競争機会」の基準が適用されることとなり、「公-専-公」市場への参入条件は設備ベースの参入条件より厳しいものとなっている。

(注5)

214条申請の対象サービス市場に参入できることが条件であり、IMTS市場ではない。その他の条件については、設備ベースによる国際サービス提供のための214条認可における「公共の利益」の判断基準と同じ。



KDD RESEARCH



AMERICAS

れを望んでいる模様。従って、公共の利益に資するとして本提携は承認される公算が大きい。しかしながら、本規則の運用方法如何では承認の際FCCはスプリントに厳しい条件を課すことも可能である。12月15日に本提携が承認されたが、極めて厳しい条件が各社に課されている。

2 再販事業者への影響

「専 専 専」及び公衆網再販に関して今まで外資による参入規制はなかったが、今回の決定により、当該外国キャリアが母国において市場支配力を有する場合、「実効的な競争機会」基準の適用を受けることとなる(AT&Tが主張したもの)。米国だけが再販市場を開放していれば米国キャリアはグローバル・サービス市場での競争を展開する上で不利となる、というのが規制を導入した論拠である。現在イタリアのSTET及びKDDは米国「専 専 専」市場参入に関わる申請を提出しているが、今回の決定により、スプリント同様、何らかの条件をFCCは求めることも考えられる。

3 WTOとの関係

2国間関係を前提とする本規則は、多国間合意を前提とするWTOの議論と対立する。しかしながら、本規則では「行政政府の見解」を外国キャリアによる米国市場参入に関わる判断材料とされている。従ってWTOの議論をも踏まえ、「柔軟な対応」は可能であり、WTOからの非難を回避できる枠組みとなっている。

4 AT&Tへの影響

今回の決定で外資系ドミナント・キャリアに対する規制は緩和された(料金の事前通知期間の短縮及びコスト・サポート・データ提出の免除)。AT&T等の非外資系の米国ドミナント・キャリア(AT&T等)に対する規制緩和について決定文は触れていないが、近く、同様な決定が米国国際キャリアを対象に下されるものと思われる。AT&Tは国際市場におけるドミナント規制の撤廃を現在FCCに対して求めているが、今回の規制緩和が米国キャリアにも適用された場合、AT&Tの請願は認められない可能性が強い。しかしながら、料金の事前通知期間がドミナント/ノン・ドミナントで同じになることから、AT&Tの要求は概ね認められる結果となる。

5 通信改革法案との関係

外国キャリアの米国市場参入に関する通信改革法案について、上院では「市場の同等性」、下院では「実効的な競争機会」を基準としており、いずれも基本的に相互主義を原則としている。従って同法案の制定に伴い、本規則を大幅に変更する必要は生じない。

FCCは今回の決定により、外国キャリアによる米国市場参入に関わる基準を明確にしたと説明している。これまでのケース・バイ・ケース対応に比較すれば基準が明確となったのは事実である。しかしながら、「実効的な競争機会」基準の他にも多くの「考慮材料」が定められており、又、外資比率については25%以下であってもFCCが審査できる余地は残っている。規則の「柔軟な運用」が可能な枠組みとなっており、「参入基準」と言うよりは、「参入条件」が明らかとなったという印象が強い。外国の市場開放の促進(圧力)のため、FCCに多くの裁量権を残した、との感は否めない。

(井上 茂雄)



AT&T、再び国際に関わるノドミナントの扱いを求め

国内長距離に続き、国際についてもドミナント規制の撤廃を目指す。他の国際事業者の反応が承認に係る鍵をにぎるか？

AT&Tは95年11月9日付けでFCCの国際局(International Bureau)に対して書簡を送り、新たなデータを根拠に国際電話市場におけるドミナント規制の撤廃を再び請願した。AT&Tは同書簡の中で、(1)同社の国際電話市場シェアが90年の75%から94年には59%まで低下したこと、(2)全ての国・地域に対し、少なくとも3つの設備ベースキャリアが激しい競争を展開していること、(3)全海底ケーブル容量の21.6%しか所有しておらず、又、衛星回線容量は全く所有していないことからサービスの供給量を統制できないこと、(4)国際通話を年間4回以上利用する顧客の3分の1は利用キャリアを変更しており、その変更の割合が国内市場に比べて高いこと、等のデータを示し、AT&Tには市場支配力がないことを主張している。

本件に関わる関係者のコメントについては95年12月18日までに提出するようFCCは求めている。なお、95年10月12日、FCCは国内長距離市場におけるAT&Tのドミナント規制の撤廃を決定したが、国際市場については別の分析が必要であると、決定を見送っている。

<出典>Telcommunications Report(11.27), Communications Reports(11.28)

COMMENT

FCCはAT&Tをノドミナントに変更することについて楽観的な見通しを持っていることを非公式に表明しているが、MCIやスプリントからは激しい反対のコメントが寄せられると予想される。国際電話市場特有の国際計算料金やリターン・トラフィックに関わり、ドミナントであるが故にAT&Tは外国キャリアから有利な扱いを受けているとの不服をMCIやスプリントはFCCに度々申し入れている。今回のAT&Tの請願に対しても同様のコメントが寄せられるものと思われるが、FCCの判断が注目される。

(井上 茂雄)

全米初の広帯域PCSサービスが開始される

PCSの開発者優先権を取得したAPCがワシントンD.C./ボルチモア地区で開始。デジタル技術による高品質と割安な料金をうたって既存のセルラー2社に挑戦。

FCCのパイオニアズ・プレファレンス(開発者優先権)^{注6}を取得しているベンチャー企業American Personal Communications Inc.(以下APC)^{注7}は95年11月15日、ワシントンD.C./ボルチモア地区で全米初の広帯域PCSサービスを開始した。"Sprint Spectrum"のブランドで提供されるこのサービスは、通常の電話にページング、ボイスメールを組み合わせたものである。また、Caller ID(発呼者番号識別)サービスも提供される。料金は、月額15ドルで15分間の通話プラス追加1分毎に31セントのプランから、月額150ドルで15時間の通話プラス追加1分毎に25セント(オフ・ピーク時10セント)のプランまで

(注6)

革新的な無線通信技術を開発した事業者に対して優先的に(=競争入札を経ずに)事業免許付与を保証する制度。当初は無償で周波数を割り当ての方針であったが、PCSをはじめ新規の無線通信サービスへの周波数割当を競争入札で行うことが決定されたため、相当する免許の落札価格の85%を支払うよう変更された。

(注7)

同社の株式の70%はワシントン・ポスト社が保有していたが、95年1月、スプリントとTCL、コムキャスト、コックス・エンタープライゼスのJVであるSprint Telecommunications Ventureに49%、既存の他の株主に19.5%を売却、出資比率を1.5%まで引き下げた。



AMERICAS

(注8)
このため既存のセルラー料金との単純比較は困難だが、APCは10~40%割安であると宣伝している。

パッケージ化されている^(注8)。なお、サービス開始のセレモニーにはゴア副大統領が出席してボルチモア市長と記念通話を行った。

<出典>KDDワシントン事務所(11.16)、Communications Daily(11.16)他

COMMENT

ワシントンD.C./ボルチモア地区では、ベル・アトランティック・ナインックス・モバイルとサウスウェスタンベル・モバイルがセルラーサービスを提供している。APCはデジタル技術による品質の良さ、アメリカのセルラーサービスはデジタル化が進んでいないと低料金を武器にこれら2社に挑戦する構えであり、「移動体通信に関心がありながら、セルラーサービスに不満を持つ、非ビジネス顧客」をターゲットにすると述べている。97年初めには競争入札で免許を取得したAT&TワイヤレスもPCSサービスを開始する予定であるため、APCにとってはこのヘッドスタートを生かせるか否かが鍵となる。

対するベル・アトランティック/ナインックスは、同社もデジタルセルラー・ネットワークを構築中であること、またローミングの行われているセルラーとは異なり、APCのPCSはサービス区域外では利用できないことを指摘して防戦に努めている。(園山 佐和子)

AT&T、管理職の約半数に当たる77,800人対象に希望退職を募集

大規模な人員削減を目指し、肩たたきを開始。

AT&Tは、同社の3分割等のリストラに備えるために管理職の約半数に当たる77,800人を対象に希望退職を募集すると発表した。応募期限は95年12月29日であり、応募者には8週分の賃金、更に、勤続年数に応じて5-35週分の賃金とその20%のボーナス^(注9)、そして再就職の準備のために最高10,000ドルが支給される。希望退職に応じたものは1月13日付けの退職となるが、AT&Tが何名の退職を見込んでいるかは不明である。AT&Tに残る管理職の新組織での配属先については1996年1月中旬に発表される予定であるが、その際に配属先を通知されない管理職は余剰人員として解雇されることとなる。なお、AT&Tの従業員数は302,000人、その内管理職は151,000人である。

<出典>Wall Street Journal(11.15)、Telecommunications Report(11.20)他

COMMENT

予想されたとおり、AT&Tの3分割に伴って大規模な人員整理が実施される模様である。リストラが完了する96年末までにAT&Tが何人の削減を行うかは不明であるが、既に明らかとなっているGIS(コンピュータ会社)の8,500人と合わせて最終的に約30,000人が削減されると一部では観測されている。今後、解雇対象者も多数発生することは必至である。一方、今回の措置は96年第2四半期に予定されている通信機器製造会社の第一次株式公開(15%)をも睨んだものであり、人員削減によって株価の上昇を狙っている。機器製造会社の売却によってAT&Tは最高で4兆円の資金が得られると分析する投資専門家もおり、売却前にAT&Tは大幅な増益を図ろうとしている。なお、AT&Tは当面労働組合員を対象とした人員整理を行わないと発表している。希望退職対象の管理職は気懸かりな年末年始を送ることとなる。(井上 茂雄)

(注9)
20%のボーナスについては、将来AT&Tに対して訴訟を起こさないことを条件に支給される。

MCI、RHCs との提携を模索

新通信法成立後を睨み、複数のRHCsと交渉中であることを明らかに。

MCIのプライス(Tim Price)上級副社長は95年11月27日、ロイター通信のインタビューに応じて、現在議会で審議中の通信改革法案の成立を睨み、長距離参入後のRHCsとの合併も視野に入れた広範な提携に向けて、同社が既に複数と交渉を行っていることを明らかにした。同氏は、通信改革法案が成立すれば、RHCs相互間、またRHCsとIXCsの提携が促進されると予測するとともに、MCIはRHCsの長距離参入に際してネットワークを提供できると述べた。また同氏は具体的な交渉相手を明らかにしなかったものの、MCIの今後の戦略として、移動体通信の利用の多い若年層をターゲットとするオンライン・サービスやページングなど幅広いサービスの提供を挙げ、ナインテックス、パシフィック・テレシス、ベル・アトランティック^{注10}など都市住民を顧客に抱えるRHCsがこの戦略に合致するとの見解を述べた。

<出典>Reuter News Service(11.29)

COMMENT

MCIは94年早々地域電話市場への参入計画を発表、その際ロバーツ会長は、CATV事業者との提携交渉に失敗したため単独参入に踏み切らざるを得なかったと述べた。またその後もMCIは、無線による地域市場参入ともいえる広帯域PCSの競争入札に向けて、RHCsやCATV事業者と提携交渉を繰り返した模様である。しかしそれもかなわず、大手CATV事業者のTCI、コムキャスト、コックス・ケーブルとの提携を果たして最多の免許を獲得したスプリントを尻目にMCIは応札を断念した。地域市場参入に向けてMCIが三たび提携交渉を開始した背後には、単独での参入計画が思うように進んでいない様子がうかがえる。

なお、先に地域市場への参入を公式に発表したAT&Tについては、タイム・ワーナーと提携に向けて交渉中であるとの報道が繰り返されている。

(園山 佐和子)

1994年 米国3大長距離電話会社の業績

会社名	売上高 (100万ドル)	純利益 (100万ドル)
AT & T	75,094	4,710
MCI	13,338	795
Sprint*	6,805	605

* 長距離電話部門の業績。利益は純利益ではなく営業利益。

1994年 ベル系地域持株会社(RHCs)の業績

会社名	売上高 (100万ドル)	純利益 (100万ドル)	アクセス回線数 (1,000)	セルラー電話 加入者数(1,000)
Ameritech	12,570	1,060	18,260	1,300
Bell Atlantic	13,791	755	19,158	1,640
Bell South	16,845	2,160	20,249	2,200
Nynex	13,306	793	16,600	905
Pacific Telesis**	9,274	1,159	15,300	
SBC Communications	11,619	1,649	13,600	2,979
US West	10,950	1,430	14,336	968

** 移動体事業部門は別会社Air Touchとして分離されている。

(注10)

それぞれの本社は、ニューヨーク、サンフランシスコ、フィラデルフィアにある。



KDD RESEARCH



AMERICAS

USウエスト、タイム・ワーナーに対する提訴を変更

■ 今度はタイム・ワーナーのリストラ計画に異議。泥沼化する両者の関係。

USウエストは、タイム・ワーナー(TW)のターナー・ブロードキャスティング・システム(TBS)買収が、TWとUSウエストの資本提携^{注11)}の合意内容に反するとしてデラウェア衡平法裁判所(Delaware Chancery Court)に提訴を行っているが、95年12月14日、提訴内容の変更及び追補を行った。その概要は以下のとおり。

- ・TWは95年11月16日、USウエストの許可なく、タイム・ワーナーエンタテインメント(TWE)傘下の映画部門のCEO2人に、TWの新設するエンタテインメント部門のCEOを兼務させると決定した。これは、TWとUSウエストの資本提携の合意内容に反する。
- ・TWは91年、TWEに出資する伊藤忠商事、東芝と、TWがTBSの支配権を獲得した場合TBSの資産を新設するパートナーシップの下に置くと約していたが、これをUSウエストに知らせなかった。

<出典>USウエスト社プレス・リリース(12.4) New York Times(12.5)他

COMMENT

地域電話会社とCATV事業者の間で93年に巻き起こったM&Aブームの先駆けと言えるUSウエストとTWの資本提携だが、ここにきて殆ど泥沼の様相を呈してきた。TW自身、TBSの買収という華やかな話題の影で、これ以外にも、莫大な負債とその結果としての株価の低迷、傘下の音楽部門を巡る幹部の内紛など様々な問題を抱えている。その一方で、TWとAT&Tの提携の噂も消えることがなく、AT&Tも交渉それ自体は認めている。

(園山 佐和子)

パシフィック・テレシス、ワイヤレス・ケーブル事業者2社を買収

■ VDT計画の変更を受け、ワイヤレス・ケーブルにより南カリフォルニアでの映像サービス参入を急ぐ。

パシフィック・テレシスは、ワイヤレス・ケーブル事業者であるWireless Holdings Inc.とVideotron Bay Area Inc.の2社を買収することで合意した。買収は、約1億2,000万ドル相当の株式交換及び約5,500万ドルの債務引受により行われる。この買収によりパシフィック・テレシスは、サンフランシスコ、サンディエゴ、ピクチャービル(以上カリフォルニア州)をはじめ、シアトル(ワシントン州)、タンパ(フロリダ州)などで約12,300の加入者を得る。

<出典>パシフィック・テレシス社プレスリリース(11.29) Wall Street Journal(11.30)他

COMMENT

パシフィック・テレシスは既にVDT計画の変更を発表、サンフランシスコでVDTネットワークの構築を急ぐとともに、その他の地域ではワイヤレス・ケーブルシステムによる映像サービスの提供を先行させることを明らかにしていた。今回の買収はその戦略に沿ったものである。現在FCCがワイヤレス・ケーブル免許の競争入札を行っているが、ここでもパシフィック・テレシスは精力的に動いており、サンディエゴなど4地域で最高額を提示している。

(園山 佐和子)

(注11)

USウエストは、TWの子会社であるタイム・ワーナーエンタテインメント(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。



KDD RESEARCH

カナダ

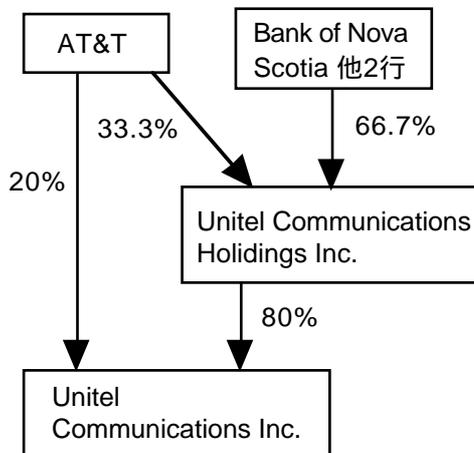
Call-Net、AT&Tによるユニテル再建計画に異議

AT&Tの出資拡大、また事実上の支配権獲得が通信法に定める外資規制に抵触するとして、CRTCに対して計画の合法性の調査を請願。

スプリント・カナダの持ち株会社であるCall-Net^(注12)は、先に発表されたAT&Tによるユニテル再建計画^(注13)について、通信法の定める外資規制^(注14)に抵触するとして、CRTC(カナダ放送電気通信委員会)に対し内容の合法性を調査するよう請願した。スプリント・カナダは、以下の点を問題として挙げている。

- 1 AT&Tによる出資が46%となること^(注15)
- 2 AT&Tがユニテルに提供する"management and consulting service"により、事実上ユニテルを支配下においてしまうこと

一方のAT&T、ユニテルは、計画の詳細がまだ最終決定されていないため、このような批判は時期尚早であると退けている。



<出典>Financial Post(11.22) Reuter News Service(11.22)他

COMMENT

これまでカナダの外資規制は、直接出資20%または持ち株会社への出資33.3%と解されており、これらを同時に行おうとしたケースはなかった。AT&Tは、再建計画を発表した際のプレス・リリースでも具体的な出資比率の記述を避けており、「連邦法を遵守」しながら最終的にどのような出資構成とするのか、真意が図りかねる。本計画の発表当初、マンレー産業大臣は現行の外資規制を変更する意思のないことを明らかにしているが、今後示されるCRTCの判断が注目される。

(園山 佐和子)

料金リバランシング決定にベル・カナダが異論

長距離料金は既に十分な値下げが行われているとして、CRTC決定の見直しを連邦政府に請願。

ベル・カナダは95年11月30日、先に長距離電話料金の値下げを命じたCRTC(カナダ放送電気通信委員会)の決定(CRTC95-21)^(注16)を見直すよう連邦政府に請願を行った^(注17)。請願の概要は以下のとおり。

- ・92年の競争導入以降、住宅及び小口ビジネス向けサービスを含む長距離電話料金は、既に米国なみの水準まで下落しており、これ以上の値下げは必要ない。

(注12)

Call-Net Enterprises Inc.は93年8月、米国スプリントより25%の出資を受け、傘下の再販事業者Call-Net Telecommunications Ltd.の名称を、スプリント・カナダ(Sprint Canada Inc.)に変更した。

(注13)

概要は以下のとおり。

- ・それぞれ48%、29.5%の出資を行っていたカナディアン・パンフィック、ロジャーズは撤退。
- ・AT&T、Bank of Nova Scotia、Tronto-Dominion Bank、Royal Bank of Canadaが新たにユニテルに2億5,000万ドル出資。出資額はAT&Tと3銀行で折半。
- ・AT&Tは、AT&Tブランドの使用を含む"management and consulting service"をユニテルに提供する。

(注14)

カナダの外資規制は、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議決権付き株式の33.3%までとされている。

(注15)

AT&Tは当初、ユニテル本体に20%、ユニテルの持ち株会社であるUnitel Communications Holdings Inc.に33.3%の出資をそれぞれ行うと表明した模様である(図参照)。ただし本再建計画は、AT&T-ユニテル間で最終合意に至っておらず、現在AT&Tはあくまでも「連邦法を遵守する」とのみ述べている。なお、これまでAT&Tは、Unitel Communications Holdings Inc.に対し22.2%の出資を行っていた。

(注16)

ステントールを構成する地域電話会社に対し、96年1月、97年1月にそれぞれ月額2カナダドル(約150円)の市内電話料金値上げを認めるとともに、基本長距離電話サービス(basic toll services)の値下げを義務づけるもの。これは、これまでの競争の進展に伴う長距離料金の値下げが大口顧客向けの割引型サービスによるもので、住宅顧客及び小口ビジネス顧客には利益をもたらしていないとの判断に基づくものである。

(注17)

カナダでは、CRTCの決定に不服な場合、連邦政府に見直しを請願することが可能である。このシステムは、規制手続きを遅らせ、政治問題化させるものであるとの批判もなされている。



AMERICAS

(注18)

CRTCは95年9月8日、ステントールを除く非支配的長距離事業者に対する規制の差し控えを決定した。この決定により、以後非支配的事業者のタリフはCRTCの認可を必要としない。これは、長距離市場で競争が十分に進んでいるため、差し控えが競争を阻害することがないとのCRTCの判断に基づくものである。ステントールに関しては、依然としてボトルネック支配力を保持していることから、その対象とはされなかった。非支配的事業者とされたユニテルがAT&Tの、スプリント・カナダがスプリントの出資を受けているのは事実であるが、このことと差し控え政策と直接の関連は無い。

- ・CRTCは、地域電話会社のレートベースを長距離サービスを提供する「競争部門」と市内及びアクセスサービスを提供する「公益事業部門」とに分け、競争の進展している長距離サービスの料金については、マーケット・メカニズムにまかせると決定したにもかかわらず、規制による値下げを命じている。
- ・米国外事業者の出資する競争事業者が規制の差し控えを受けている一方^(注18)、カナダの事業者であるステントールだけが値下げを命じられている。ベル・カナダは約1万人の人員削減を行うなどの合理化努力を行っているにもかかわらず、CATVなど新規事業への参入が認められないこともあいまって、業績が悪化している。

<出典>Bell's petition regarding Telecom Decision CRTC 95-21(11.30)

COMMENT

カナダでは、92年に長距離市場に設備ベースの競争を導入して以後も、長距離事業者に市内料金の赤字を補填するコントリビューション・チャージの支払を義務づけることで、これまで市内料金の値上げを避けてきた「消費者にやさしい競争」^(注19)、しかしCRTCは94年9月、この政策を大きく転換、初めて市内電話料金の値上げに言及し、市内/長距離電話サービスのリバランシングを行うとの決定を下した。ところが、ステントールの競争事業者や消費者団体が連邦政府に反対を訴え、これが受理されたためCRTCは見直しを余儀なくされてしまった。そのうえでCRTCは、95年10月に再度決定を下したが、今度はベル・カナダの訴えにより、またもや実施が延期される可能性が生じたこととなる。(園山 佐和子)



KDD RESEARCH

ASIA

アジア全般

李澤楷、PCTILをハチソン・ワンポアへ売却

■ 李嘉誠ファミリー内での事業の競争を避けるため、汎アジア専用線サービスを提供するPCCAを含むPCTILをハチソン・ワンポアに売却。

パシフィック・センチュリー^(注1) 総裁である李澤楷(Richard T K Li)は、同社の子会社であるPacific Century Technology Investment Ltd(以下PCTIL)をハチソン・ワンポア^(注2)に7,450万米ドル(約75億円)で売却したと発表した。PCTILは、VSATを利用した汎アジア専用線サービスの提供を目指し、94年11月にシンガポールにPacific Century Corporate Access(以下PCCA)を設立した。PCCAは、日本での事業展開にあたり95年9月末に第一種電気通信事業者免許を取得したばかり。パシフィック・センチュリーは、今回の売却の理由をPCTILが事業拡大のためページング、セルラーサービスに進出するにあたりハチソン・ワンポアが出資している通信事業(下図参照)との競争が生じることから、これを避けるためと説明している。 <出典>KDD香港(11.15)、Financial Times(11.14)

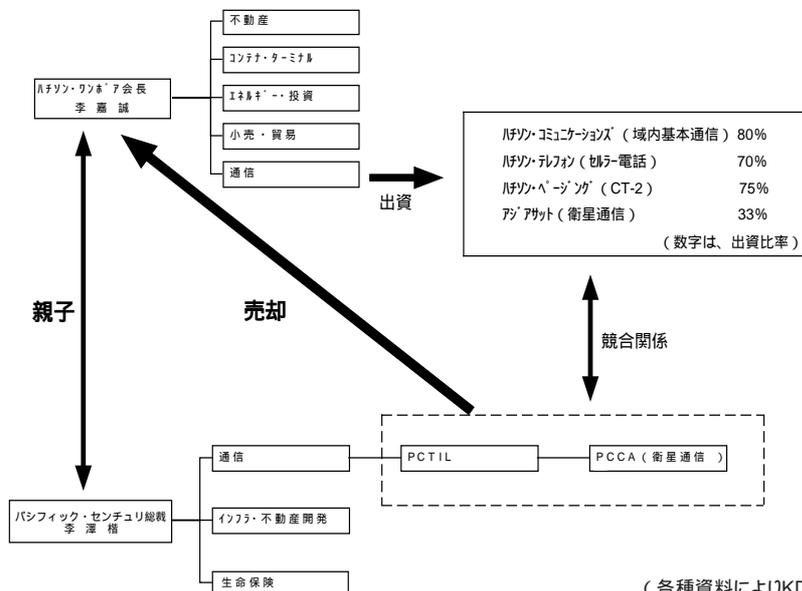
(注1)

パシフィック・センチュリー(Pacific Century Group)は、ハチソン・ワンポア(Hutchison Whampoa Limited)会長の李嘉誠(Li Ka-shing)氏の次男李澤楷氏が、1993年10月に設立した会社。通信、インフラ・不動産開発、生命保険の3部門を主要な事業としている。李澤楷氏は、スターTVの開局にも大きく貢献しており、ハチソン・ワンポアが、スターTVの株式を1993年7月に売却した際の利益を元手にパシフィック・センチュリーを設立した。

(注2)

ハチソン・ワンポア(Hutchison Whampoa Limited)は、香港最大のコングロマリット。1979年に李嘉誠氏が香港上海銀行より経営権を取得した。

図 李嘉誠ファミリーの事業展開



(各種資料によりKDD総研作成)



KDD RESEARCH



ASIA

COMMENT

李澤楷氏は、父の率いるハチソン・ワンポアとの事業の競合については、「(競合しないための)調整もある程度はやっている。」と発言しており、不協和音の存在を仄めかしていたが、今回のPCTILの売却劇は、唐突との感は拭いきれない。李澤楷氏は、ハチソン・ワンポアの会長代理を兼任しているものの、今後PCTILにどのように係わっていくのか、現時点では不明である。このことから、ハチソン・ワンポア傘下でPCTILがどのような事業展開を行っていくことになるのか、当面、その動向に注意を要する。また、李澤楷氏は、今回のPCTILの売却がパシフィック・センチュリーの通信事業からの撤退を意味する訳ではないとしていることから、今後どのような形で巻き返しを図るのか興味深い。(渡邊 一昭)

Asiasat - 2 衛星、打ち上げ成功

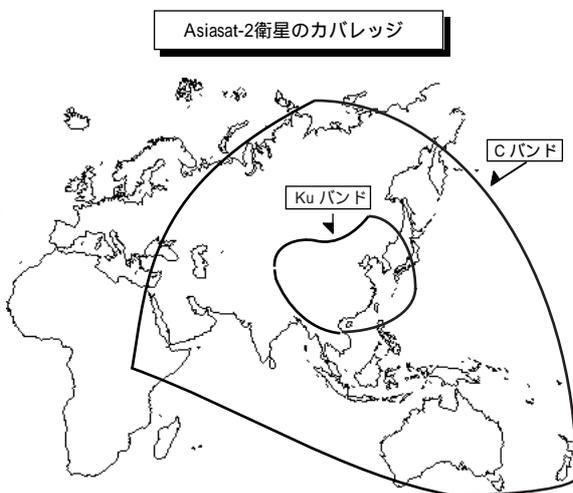
極東から東欧の世界53ヶ国をカバー。スターTVは、来春開始予定の日本語番組の提供に目処がつく。

香港に拠点を置くアジア・サット^(注3)が所有するAsiasat-2衛星の打ち上げが11月27日、中国四川省の西昌衛星発射センターで行われ、無事成功した。Asiasat-2衛星は、Cバンド24本とKuバンド9本のトランスポンダーを搭載し、アジア・オセアニアから中近東、東欧に至る53ヶ国をカバーする。スターTVは、この衛星を来春から開始する日本語番組の配信に使用する。また、アジア・サットでは、Asiasat-3衛星の打ち上げを1997年に予定している。

<出典>KDD香港(11.29)、Financial Times(11.30)他

COMMENT

Asiasat-2衛星は、当初計画では95年3月に打ち上げが予定されていたが、使用を予定していた長征ロケットが、95年1月のAPTサテライトのApstar-2衛星の打ち上げの際、爆発事故を起こしたことから、その原因究明のため打ち上げが延期されていた。今回の打ち上げ成功は、この衛星を利用して事業の拡大を図るアジア・サット並びにそのユーザーであるスターTV等のみならず、打ち上げを行う中国長城工業公司にとっても感慨深いものとなったようである。長征ロケットは、低料金を最大の武器に、外国衛星の打ち上げを受注してきた。しかし、94年11月の「東方紅3号」(中国独自開発の通信衛星)と前述のApstar-2衛星の打ち上げに立て続けに失敗する蹟を見せ、信頼回復が大きな課題となっていた。今回の成功により自信を回復した中国政府は、98年半ばまでに国内、外国衛星を併せ25個の衛星打ち上げ予定を明らかにしている。(渡邊 一昭)



(Financial Times等を参考にKDD総研作成)

(注3)
1988年2月、香港のコングロマリット企業であるハチソン・ワンポア、CITIC(中国国際信託投資公司)、C&Wの3社が各々33%出資して設立した衛星運用会社。



中国

郵電部、国内通信用衛星地球局を建設

山東省 済南など12の省都、区都にデジタル伝送が可能な衛星地球局を建設。全国の省都、区都を結ぶ衛星通信ネットワークが完成へ。

郵電部は、済南(山東省)、南京(江蘇省)、杭州(浙江省)、長沙(湖南省)、南昌(江西省)、鄭州(河南省)、西寧(青海省)、銀川(寧夏回族自治区)、貴陽(貴州省)、長春(吉林省)、太原(山西省)、合肥(安徽省)の各省都、区都12都市に新たに国内通信用衛星地球局を建設する計画である。新地球局は、2Mb/sまたは、8Mb/sによるデジタル系伝送システムを採用する。郵電部では、1996年内の建設完了、1997年からの運用開始を予定している。

<出典>KDD北京事務所(11.16)

COMMENT

中国の衛星通信網の建設計画は、1985年にスタートし、現在18の省都と厦門、重慶、烟台、青島、汕頭の5都市にある計23の地球局が国内通信用として稼働中である。95年8月には、衛星網のデジタル化の第一段として、国内通信衛星「中星五号(Chinasat3衛星)」による回線がデジタル化されている。今回の計画により全国の省都、区都が衛星通信ネットワークでカバーされることになり、光ケーブル、デジタルマイクロと併せ、国内長距離通信ネットワークが整備され、通信事情の改善に繋がるものと期待される。(渡邊一昭)

新たに地球局の建設が予定されている12都市



(KDD総研作成)

郵電部、全国ページング・サービスの提供へ

全国31都市のネットワークを接続。1996年初めのサービス開始を目指す。

郵電部は、全国ページング・サービスを1996年初めより提供する予定である。当初の利用可能都市は、北京、上海を初めとする31都市。地方郵電管理局の提供するサービスを含む郵電部系事業者のページング・サービスは、1985年にスタートし、95年8月末の時点で2,000市町村で合計1,481万加入となっている。



KDD RESEARCH



ASIA

COMMENT

中国の全国ページング・サービスに関しては、シンガポールテレコムが95年4月に郵電部傘下の北京亞太電訊科技及發展有限公司(BAPT)他の中国企業と設立した合弁会社「北京亞太首星通信技術有限公司」が提供予定を明らかにしているが、今回の郵電部の計画は、これとは別のものとのことである。この他にも、第二事業者である聯合通信も子会社「聯合通信尋呼公司」を設立し、ページング・サービスへの参入と3年以内の全国ページング・サービスの開始計画を公表している。今後は、付加価値サービスの開発、提供等も含め各社の凌ぎ合いが繰り広げられることになろう。(渡邊 一昭)

全国ページング・サービスの提供を表明している3社の計画概要

事業者	サービス開始時期	利用可能都市
郵電部	1996年初め	北京、上海等31都市
北京亞太首星通信技術有限公司	未定(1995年5月よりページング網建設開始)	北京、上海、天津他45都市
聯合通信尋呼公司	1999年までに開始予定	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

香港

香港テレコム、1995年度上半期の業績

売上高は前年同期比9.6%増の約1,960億円、税引き後利益は同14.8%増の約650億円。国際電話サービスの売上は同1.2%増の約1,120億円に留まる。

香港テレコムの1995年度上半期(4月1日~9月30日)の売上高は前年同期比9.6%増の145億6,570万HKドル(約1,960億円)、税引き後利益は同14.8%増の48億1,270万HKドル(約650億円)であった。国際電話トラフィックは、前年同期比8.6%増となったものの、売上は、8月1日から実施した料金値下げ等が影響し、同1.2%増の83億HKドル(約1,120億円)となった。

KDD香港(11.3)、Financial Times(11.3)等

COMMENT

香港テレコムは、増収増益となった理由として、移動通信サービス、専用線、データ通信サービスが好調だった点をあげている。特に、移動通信サービスは、加入者が57%増を記録するなど売上増に大きく貢献した。国際電話サービスの売上が微増に終わった理由としては、95年8月1日に実施した値下げの他、94年上半期に93年同期比で21%の増加を示し、売上増の牽引役を果たしていた中国宛トラフィックが、95年は前年同期比8%の伸びに終わった点を挙げている。香港テレコムは、その原因として中国の週休2日制への移行をあげている。95年7月1日からの域内新規事業者によるサービス開始、コールバック事業者による国際電話サービスへの影響など香港テレコムを取り巻く環境は厳しいが、同社としては、96年7月のサービス提供開始を目前に準備を進めている双方向マルチメディア・サービス(本号別記事参照)C&W・NTT・伊藤忠との合弁企業設立によるPHSの国際展開、中国郵電部との共同プロジェクトを足掛かりとした中国本土での業務等を新たな事業の柱として育てていく模様である。(渡邊 一昭)



香港テレコム、双方向マルチメディア・サービス提供に向け子会社設立

香港テレコムIMSを設立し、双方向マルチメディア・サービス事業に進出。96年7月からのサービス開始を目指す。

香港テレコムは、95年11月7日、双方向マルチメディア・サービス事業の提供にあたり、子会社「香港テレコムIMS^(注4)」(以下テレコムIMS)を設立すると発表した。新会社の社長には、香港テレコムのウィリアム・ロウ マルチメディア事業本部長が就任する。テレコムIMSは、ビデオ・オン・デマンド(VoD)、ホーム・ショッピング、ホーム・バンキング等の双方向マルチメディア・サービスを提供する予定。今後10年間に100億HKドルを投資し、ネットワークを構築する。香港テレコムでは、ウォーフ・ケーブルのCATV事業独占権の期限が切れる96年7月からサービスを開始したいとしている^(注5)。 <出典>KDD香港 11.8 他

COMMENT

香港テレコムは、95年3月にOFTAからVoDの試行サービス提供の認可を得て、9月末まで400世帯を対象に番組内容、価格等の市場調査を行ってきた。調査の結果、VoD等のIMSサービスのコンテンツには顧客の高い満足を得たようである。しかし、この調査では、IMSサービスに実際に契約すると見込まれる層の平均月収は、3万HKドル~4.5万HKドル(約40万円~60万円)の高所得者層となっており、このあたりが、事業の成否の鍵となるだろう。なお、93年10月にサービスを開始したウォーフ・ケーブルは、95年末までに23万世帯の加入を目標としていたが、95年11月初めで16万世帯(現在の香港の人口は、約600万人)の加入となっている。 (渡邊 一昭)

(注4)

IMSとは、Interactive Multimedia Services(双方向マルチメディア・サービス)の略

(注5)

テレコムIMSがCATV事業を開始するにあたっては、OFTA(香港電訊管理局)からの免許取得が必要となる。

シンガポール

シンガポール・テレコム、1995年度上半期の業績

売上高は前年同期比11.9%増の約1,411億円、税引き後利益は同9.5%増の約535億円。国際電話からの売上は4%増を確保し移動体通信は16.4%増と順調。

シンガポール・テレコムの1995年度上半期(4月1日~9月30日)の売上高は前年同期比11.9%増の19億5,910万シンガポールドル(以下Sドル、約1,411億円)、税引き後利益は同9.5%増の7億4,250万Sドル(約535億円)であった。国際電話サービスからの売上は4%増で、全売上の45.7%を占めた(図参照)。また、移動体通信サービスは1994年末の料金値下げなどにもかかわらず、16.4%増と順調な伸びを示した。

<出典>Asia Wall Street Journal(11.27)シンガポール・テレコム・プレスリリース(11.24)他

COMMENT

国際電話サービスからの売上が前年同期比4%と伸び悩んだのは94年後半における大幅な料金値下げの影響が考えられる。しかし、料金値下げに対する需要の刺激効果も奏効して、トラフィック(発信分数)ベースでは25.7%増と確実に伸びており、国際電話サービスの成長は揺るぎないと言えよう。

その背景として、シンガポール・テレコムはシンガポール経済の成長、そのアジア・太平洋



KDD RESEARCH



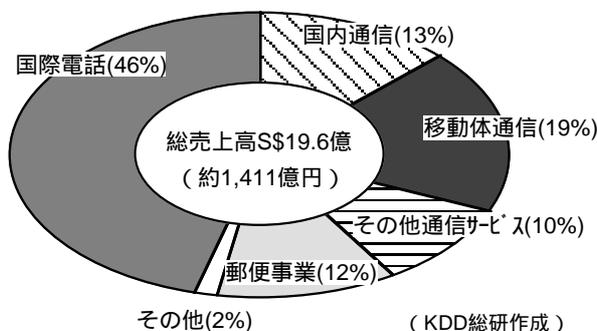
ASIA

地域の拠点(通信ハブ)を置く多国籍企業の増加を指摘している。さらに、再値下げの可能性については競争相手の動向(香港テレコム)などを鑑み、料金水準を定期的に見直していると述べるに留まっている。

また、シンガポール・テレコムは100%子会社STI(Singapore Telecom International)を通じて海外投資を積極的に進めて

いるが、ノルウェーでのGSMサービス事業、英国でのCATV事業などの関連会社による損失は同3倍の3,110万ドル(約22億円)と増加する一方である。同社は現在、その打開策を図っており、その損失も今後2年以内にピークを迎えるとしている。(加藤 潤一)

図 シンガポール・テレコムの売上高構成 (1995年度上半期)



インドネシア

テレコム、株式上場

ニューヨーク、ロンドン、インドネシア市場に19%相当の株式を放出。外国人投資家の需要不足で売り出しの価格および規模も縮小。

独占的な国内通信事業者のテレコムは11月14日、ニューヨーク、ロンドン、インドネシア(ジャカルタ、スラバヤ)の株式市場に上場した。インドネシア政府は最終的にテレコム株式の19%に相当する17億株を証券取引所へ放出し、15億9,000万米ドルの売却益を得た。売り出し価格はインドネシア国内が1株2,050ルピア(約82円)、海外では米預託証券(ADR / 20株分に相当)が18米ドルであった。

<出典>Asia Wall Street Journal(11.8/15)、Financial Times(11.7/15)他

COMMENT

1994年10月のインドサットの株式上場^{注6}に続き、海外上場を果たしたテレコムであったが、予想を下回る結果となった。テレコムは95年中の上場を控え、早期退職推奨制度や組織改正などのリストラを進めるとともに、国内において上場に関する大規模な宣伝活動を展開していた。インドネシア政府は当初、20~30億米ドル程度の資金調達を見込み、国内市場で約12.5%、海外市場で約15%の売却を予定していた。

結果的に、国内市場では売り出し価格を下げたものの、約12.5%の売却と予定通りであった。しかし、海外市場では海外投資家の需要不足が影響し(今年が米系投資家の「アジア離れ」の時期とも言われる)売り出し規模が15%から6.5%に縮小することになり、合計約16億米ドルの売却益に留まった。また、Repelita VI(第6次国家開発5カ年計画:1994~99年)において、テレコムと海外キャリアが同国独自のBOT方式により加入電話回線増設を行なう予定であるが、具体的な増設地区や参入海外企業の決定後、BOT方式の不透明性に関

(注6) インドサットは94年10月、株式上場を果たし、海外、国内市場でそれぞれ全株式の約25%と約10%が売却された。政府とインドサットは計11億米ドルの資金調達に成功、同社の上場は予想以上の成果を収めた。



する懸念から本契約調印までに時間を要すなど、今後のテレコムインフラ整備への不安も否めない。今後、インドネシアでは国営企業の民営化計画が続々と予定されているだけに、テレコム株低迷の影響は大きいようだ。
(加藤 潤一)

タイ

シナワトラ・グループ、ラオスとカンボジアでの放送事業から撤退

傘下のIBCがTV放送設備を売却へ。タイ本国でのCATV事業への影響を危惧。

タイのシナワトラ・グループ(Shinawatra Computer & Communications Group)は95年末までにカンボジアおよびラオスでのTV放送設備を売却、放送事業から撤退することとなった。シナワトラ・グループは関連会社IBC(注7)を通じてTV放送事業に係わる設備の設置など、1993年から両国の放送事業に係わっていたが、初期投資がかさんで利益を生んでおらず、IBCの95年度第3四半期(7~9月)の純利益が前年同期比約50%減で95年度の収益減も避けられないことから、本決定に至ったものである。

<出典>Reuter News Service(11.16)

COMMENT

IBCの撤退は、カンボジアおよびラオスでの損失が今後のタイ本国におけるCATV事業の足枷になりつつある現状を打開するためと考えられる。また、シナワトラ・グループはインドシナ地域、特にラオスとカンボジアにおいて、海外キャリアに先駆けて電気通信関連の事業を展開、そのプレゼンスを強めているが、IBCの放送事業からの撤退が他の事業にどういった影響を与えるかは定かではない。なお、シナワトラ・グループのラオス、カンボジアにおける電気通信関連の事業展開は以下の通り。

ラオス

1993年10月、ラオス郵電公社(EPTL)との間でラオス国内の通信整備基本計画に関し合意に至り、共同出資の通信事業者"Laos-Shin Co."を設立。国際関門局設備の設置、GSM方式セルラー通信網の構築などの事業を行なう。

カンボジア

1993年3月、カンボジア郵電総局(当時)との間でカンボジア国内の通信網整備事業に関し合意に至り、共同出資の通信事業者"Cambodia Shinawatra Limited"を設立。同8月から一般電話網に代替する固定型無線電話網(固定利用限定のセルラー電話設備)10,000回線分を設置、運用を行なっている。
(加藤 潤一)

(注7)

IBC(International Broadcasting Co. Ltd.)はシナワトラ・グループ傘下のCATV事業者。加入者数15万件以上でタイ最大規模を誇る。



KDD RESEARCH



ASIA

フィリピン

活況を呈するセルラー電話市場

NTCのバックアップや加入者層の拡大で加入者獲得競争が激化へ。加入者倍増で95年末に50万件突破が予想される。

フィリピンのセルラー電話市場は1994年の3社新規参入を契機に、加入者獲得競争が激化している。加入者数を見ると、94年末の約20万件が95年8月末で約36万件へ高い伸びを示し、95年末には50万件を超えると見込まれている。

表：フィリピンの移動体電話事業者

事業者名	外国主要出資者	サービス開始時期	加入者 (95年8月末)	方式
ビルテル (Pilipino Telephone Corp.)		1991年4月*	165,000	AMPS / D-AMPS
エクステルコム (Express Telecommunications Co.)	Millicom International (米/40%)	1991年6月	75,000	AMPS / N-AMPS
スマート (Smart Communications Inc.)	First Pacific(香/25%?) NTT(15%?)	1994年2月	85,000	TACS
グローブ・テレコム (Globe Telecom Inc.)	Singapore Telecom (38%)	1994年9月	25,000	GSM
イスラコム (Isla Communications Co.)	Shinawatra Group (タイ/30%)	1994年12月	10,000	GSM
合計			360,000	

* PLDTが1988年にサービスを開始、ビルテルが1991年にこれを引き継ぐ。

(KDD総研作成)

こうしたセルラー電話市場の活況については次のような理由から、今後も一層拍車がかかると予想される。

(1) NTCの後押し

規制・監督機関であるNTC(電気通信委員会:National Telecommunications Commission)が各社の料金値下げやサービスプランの導入を承認、セルラー電話市場での競争状況を歓迎している。その背景としては、フィリピン政府が全国セルラー電話サービスの免許を市内電話網の敷設義務とパッケージ化したことにある。フィリピン政府は収益性の高いセルラー電話事業からの内部相互補助を期待し、93年7月、大統領令109号により全国セルラー電話免許取得の事業者に対して、加入電話回線を40万回線敷設することを義務付けた。セルラー電話事業で得た資金を利用し、遅々として進まない市内電話網整備を促進する「相乗効果」を狙ったのである。

但し、過度の料金競争での各社のサービス品質の低下もしくは財務状況の悪化防止のために、NTCは監督を強化するとともに、「refund plan」(サービスに満足しない場合に端末の返還、それに伴う返金を可能とする)やモニターシステム(3~6ヶ月に1度の割合でサービス品質などの調査を実施する)の導入も同時に検討している。

(2) 加入者層の拡大

各社が料金値下げや豊富なサービス・パッケージにより加入者獲得を展開する中、95



年10月にビルテルとスマートは中・低所得者層をターゲットに、月額基本料金を無料にした新しい料金プランを導入、NTCが両社の料金プランを相次いで承認したことから、新たな競争が始まっている。さらに、同年11月にはエクステルコムも同様に、月額基本料金が無料で、通話料金がビルテルおよびスマートより安い料金プランでのサービス提供を開始した^(注8)。各社とも潜在的利用者の掘り起こしに努めることで、セルラー電話加入者層の拡大に努めている。

(3) 独自性の発揮

後発組のグローブ・テレコムとイスラコムは94年央以降、GSM方式のデジタル・サービスを提供しており、カバーエリアの拡大に努めている。今後、GSM方式の利点である、国際ローミングやボイスメールなどの独自性が評価されるようになると、他の3社に対し優位に事業展開できよう。また、グローブ・テレコムがシンガポール・テレコムから、イスラコムがタイのシナワトラ・グループから、それぞれ海外キャリアによる出資を受けている。シンガポール・テレコムおよびシナワトラ・グループは自国において、GSMシステムの導入実績があることから^(注9)、マーケティング支援や顧客ニーズの把握などの様々な面でバックアップが期待される。

以下、各セルラー電話事業者を概観する。

ビルテル

ビルテル(Pilipino Telephone Corp.)はPLDTが40%出資する、フィリピン最大のセルラー電話事業者である。91年にPLDT開始のAMPSサービスを継承、現在の加入者数は約16.5万件を誇る。同社は94年9月からメロ・マニラにおけるシステム容量拡大を進めている。

エクステルコム

エクステルコム(Express Telecommunications Co.)は1989年、メロ・マニラでモトローラのAMPSシステムを導入するも、PLDTとの相互接続の遅れで商用サービスの開始は91年6月となった。カバーエリアはルソン島全土、ビサヤ諸島、ミンダナオ島にも拡大している。同社の株式は米ミリコム・インターナショナルなどが保有、加入者数は95年8月末で約7.5万件であった。

スマート

スマート(Smart Communications Inc.)は94年2月、エリクソンのTACSシステムを導入、サービス開始2年足らずで、フィリピン第2位のセルラー電話事業者となり、95年10月には加入者数が10万件を突破した。提供地域はルソン島(バギオ マニラ地区)、ビサヤ諸島(イロイロ、パコロド、セブ)、ミンダナオ島(ダバオ ゼネラル・サントス地区)へと拡大している。なお、同社は香港のファースト・パシフィックを中心に設立され、95年1月、NTTが出資を行った。

グローブ・テレコム

グローブ・テレコム(Global Telecom Inc.)は94年9月、ノキアのGSMシステムを導入、メロ・マニラとメロ・セブでサービスを開始した。約1年間で2.5万件を獲得、95年末に

(注8)

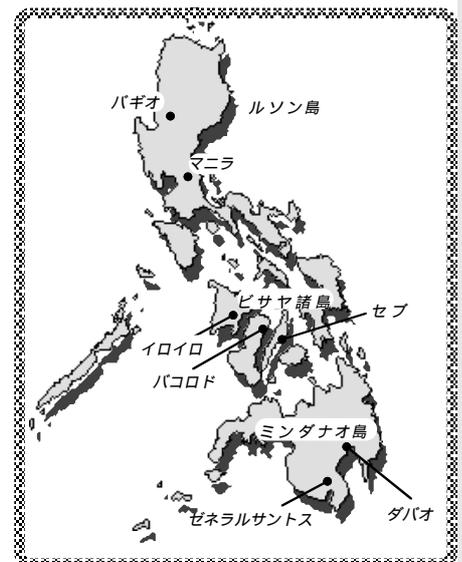
月額基本料金の無料の料金プランにおける通話料金は、ビルテル、スマートが7ペソ/分(約27.3円)であるのに対し、エクステルコムが約4.99ペソ/分(約19.4円)である。

(注9)

シンガポールにおいては、シンガポール・テレコムが94年3月、GSMサービスを開始。加入者数は95年8月末で約9.5万件になる。

タイにおいては、シナワトラ・グループ傘下のAIS(Advanced Info Services)が94年9月、GSMサービスを開始。加入者数は95年8月末で約2.6万件になる。

図 フィリピンのセルラー電話サービス提供地域



(KDD総研作成)



KDD RESEARCH



MIDDLE EAST

もサービス提供区域の全国展開が予定されている。なお、同社には現地の大手財閥、アヤラ・コーポレーションとシンガポール・テレコムがそれぞれ38%出資している。

イスラコム

イスラコム(Isla Communications Co.)は94年12月、**メロ・セブ**でGSMサービスを開始、95年8月末の加入者数は約1万件であった。現在、カバール・エリアはビサヤ諸島中心に拡大されており、今後全国に拡張される計画である。同社の株式は現地財閥やタイのシナワトラ・グループが保有している。

(加藤 潤一)

<出典>Teleneews Asia(11.16/10.19) KDDシンガポール事務所(10.20)他

インド

インド政府、事業者選定に関し新たな条件を付与

1事業者が参入可能な地区数を市内電話が2地区、セルラー電話は3地区までに限定。

インド政府は市内電話およびセルラー電話サービスの新規免許の付与手続きに関して、応札企業に付与する免許(フランチャイズ)数を限定する条件を課すことを決定した。具体的には、1事業者が参入可能な地区数を市内電話サービスにおいて2地区、セルラー電話サービスにおいて3地区までとする。但し、同条件は収益性の高いカテゴリーAおよびBに属する地区に対して適用され、カテゴリーCの地区における制限は設けていない。

95年8月、市内電話およびセルラー電話サービスでの財務上応募(financial bids)において、上位応札額の提示者がいくつかのコンソーシアムに重複しており、結果的に寡占を招きかねないことから、新たな条件を課すことが検討されていた。

<出典>Asia Wall Street Journal(11.6/13/14)他

COMMENT

インド政府は新規免許の入札に際し、全地区を収益性が高い順にA~Cの3つのカテゴリーに分類、それぞれに応札企業の資本金の下限を定めている。(表参照)基本的に両サービスともカテゴリー内の地区は同じであるが、カテゴリーAに関しては市内電話が5地区、セルラー電話が6地区となっている。

表 新規免許に関する諸条件

カテゴリー	資本金の下限	
	市内電話サービス	セルラー電話サービス
A(5、6地区)	30億ルピー	10億ルピー
B(8地区)	20億ルピー	5億ルピー
C(7地区)	5億ルピー	3億ルピー

*1ルピー = 約2.9円



ここで、新しい条件に従うと、現在、市内電話サービスにおいて計9地区で最高応札額をつけている現地通信機器メーカーHFCLのコンソーシアム(イスラエルのBezeq、タイのシナワラグループ参加)の場合、9地区のうち5地区がカテゴリーAおよびBに属することから3地区で断念せざるを得なくなる。しかし、残り4地区(カテゴリーC)および2地区(カテゴリーA・B)への参入が確保されたとも言えるので、限られたグループの独占に繋がるとの批判は免れないであろう。
(加藤 潤一)

ウズベキスタン

地方通信網拡充計画が始動

■ 日本政府の円借款供与による、中央アジア諸国で初めての通信関連プロジェクト。NTTインターナショナルがコンサルティング業務を受注。

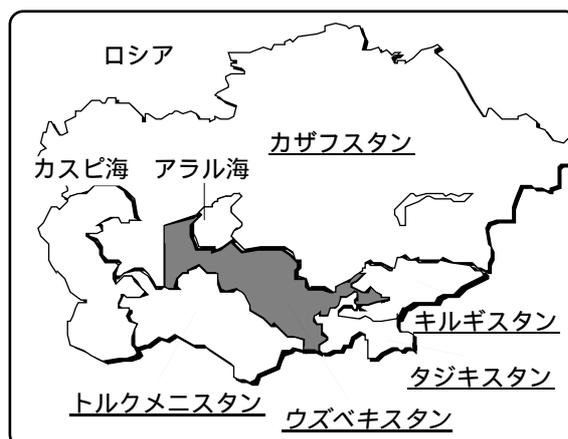
NTTインターナショナルはウズベキスタン共和国での日本政府の円借款による地方通信拡充計画プロジェクトにおけるコンサルティング業務を受注した。業務内容としては、同国の通信省による通信設備機器調達における入札・契約交渉、建設工事の監理、設備の保守・運営、職員訓練などのコンサルティングとなる。受注額は今後3年間で5億1,000万円および4万400米ドル相当の現地通貨である。

なお、中央アジア諸国に対する通信プロジェクト円借款供与に関しては初めての案件となる。プロジェクトの内容としては、1998年末までに、同国の地方都市における交換機の新設、市内中継交換機設備・デジタル無線基幹伝送設備・光ファイバ基幹伝送設備の敷設を行なう予定である。本プロジェクトに関しては、95年6月、日本政府との間で総額127億円の円借款契約が締結されている。 <出典>NTTインターナショナル・ニュースリリース(12.4)他

COMMENT

同国の地方都市サマルカンド、ブハラなどはシルクロード上の主要都市として有名であり、観光地としても名高い。但し、人口100人当り加入回線数は93年現在、6.9回線と中央アジア5カ国の中でも比較的低く、首都のタシケントへ集中しているのが現状である。本プロジェクトにより長距離網の構築など、インフラ整備が期待できよう。
(加藤 潤一)

図 中央アジア5カ国





EUROPE

欧州委員会

完全自由化に向けた指令案を発表

1998年以降の規制枠組みとして、サービス自由化指令を基に相互接続やユニバーサルサービスに関する規定を含む。

欧州委員会は「電気通信市場における完全競争の実施に関してサービス自由化指令(90/388/EEC)を修正する委員会指令案」を発表した。欧州委員会は、94年12月に発出された決議において95年以内に1998年以降の電気通信規制の枠組みとなる全ての指令案を提出するよう求められていたが、本指令はその中核をなすものとなっている^(注1)。主な内容は以下のとおり。

90/388/EC条文の修正

- ・第1条:各定義の変更及び追加
- ・第2条:特別・排他的権利の撤廃

電気通信サービス及びこれらのサービスを提供するためのネットワーク提供に関する排他的権利、サービス・ネットワーク事業者の数を差別的に限定する特別権ならびに一部のサービス・ネットワーク事業者に認められた特別権を撤廃する。但し、基本音声サービスならびに基本音声サービスを提供するための公衆電気通信網に関しては、加盟国は1998年1月1日まで特別・排他権を維持してもよい。なお、音声サービスを除く電気通信サービスならびに公衆電気通信網及び無線周波数帯を利用する電気通信網以外の通信ネットワークは、全般的な認可手続きまたは申告によって提供可能になる。

- ・第3条:音声サービス及び公衆電気通信ネットワークのライセンス

各加盟国は97年1月までに下記の条件に準拠したライセンス・申告手続きを実施に先立って欧州委員会に通知する。

必要条件(essential requirements)

サービスの品質・継続性・利用可能性という条件に関連する通商規則

本指令第4c条に則ったユニバーサルサービスに関する費用負担義務

- ・第4a～e条:相互接続、番号案内、ユニバーサルサービス、管路利用権、本指令適用にあたっての猶予に関する全般的規定

(注1)

その他の指令案には、認可・ライセンス付与全般の共通枠組みに関する指令案、ONP原則に関する指令案などがある(本号別記事参照)。



KDD RESEARCH



電気通信以外の特別・排他権を与えられている企業が音声サービスや通信ネットワークを第三者に提供するまたは自ら商用提供する場合、その売上げが5,000万ECU(約67億円)を超えた場合には、本来業務との会計分離を行う。

音声サービスの提供・利用を除く代替インフラの利用(第三者への貸与や代替インフラを利用した自由化サービスの商用提供など)は、1996年1月1日から認められる。

附記:相互接続の透明性は、以下の相互接続費用を考慮したものとなる。

- a) 物理的な相互接続を実施する一時費用及びレンタル料(特定端末、相互接続のメンテナンス、互換性試験など)ならびに補助・付加サービスの費用(番号案内サービスへのアクセス、オペレーターサービス、データ収集、請求、料金収納、交換サービス、高度サービスなど)をカバーするイニシャルコネクションチャージ
- b) 伝送料(交換・伝送費用)
- c) イコールアクセス、ナンバーポータビリティ、必要条件(緊急時のネットワークセキュリティの維持、サービスの相互運用性、データ保護など)を満たすための費用分担
- d) PTTにユニバーサルサービス提供の義務がない場合にユーザーへのサービス提供にあたって発生する純費用負担としての付加料(必要な場合)

なお、欧州委員会は12月10日まで本指令案に関する諮問を実施した後に、ローマ条約第90条に基づく委員会指令として発出する。欧州委員会としては11月27日の電気通信閣僚理事会で合意を取りつけ、何とか年内に正式発出に漕ぎ着けたい意向である。なお、本指令は正式採択後20日目に発効、各加盟国はその後9カ月以内に本指令に準拠した国内法の改正を行う必要がある。

(青沼 真美)

<出典>KDDベルギー

ポスト1998に向けての規制枠組み策定開始

■ ライセンス付与手続きの調和化によって域内サービス市場の発展を図る。

欧州委員会は11月16日、完全自由化が実施される1998年以降の規制枠組みとなる指令案二つを発表した。ひとつは、認可・ライセンス付与全般に関する共通枠組みを定めた指令である。これは、ユニバーサルサービスのような公共の利益を保障するためには、ある程度の認可制度維持は必要との姿勢を打ち出したものであり、ライセンス付与に関する各加盟国法の調和化を目的とするものである。本指令案では、各加盟国はライセンス付与にあたって以下の原則を遵守するよう規定されている。

付与数を制限しない(周波数を利用するものを除く)

個別限定的なライセンス(individual license)よりも、一定の条件を満たせば取得できる全般的なライセンス(general license)を優先する

オープンかつ透明性があり差別的でないライセンス付与手続きの確立

加盟国間のライセンス手続きの調和化

域内レベルでのサービス提供に関するライセンス手続きの簡素化



KDD RESEARCH



EUROPE

(注2)
加盟国内及び加盟国間の音声級回線、64Kbps及び2Mbpsデジタル回線。

(注3)
各加盟国の法制のすり合わせに関して、同条では閣僚理事会による以下のような調和措置が認められている。第100a条:1.前条にかかわらず、かつ、この条約に別段の定めがない限り、次の規定が第7a条に定める目的(欧州市場統合の実現:筆者注)の達成のために適用される。理事会は、第189b条に定める手続きに従い、かつ、経済社会評議会との協議の後、域内市場の確立及び運営を目的とする加盟国の法令及び行政措置が定める規定の接近に関する措置を定める。

(注4)
95年3月のAOLとベルテルスマンの合弁会社設立に際して、ベルテルスマンはAOLに5%出資、さらに5%を増資するオプションを得ていたが、この分をDTが出資する。



KDD RESEARCH

もうひとつは、ONP原則に関する指令である。これはポスト1998に向けて、1990年に発出されたONP枠組み指令及び1992年に発効した専用線に関するONP指令をアップデートするものとなる。ONP枠組み指令に関しては、各加盟国の規制機関と運用機関の分離をより厳格に実施するよう規定した条項が盛り込まれる。一方、専用線ONP指令については、現在規定されているミニマムセット^(注2)を継続して提供するよう提案されているほか、専用線分野での競争が十分に進展している場合には、料金改定の事前報告免除やタリフ体系の条件緩和が認められている。

なお、両指令ともマーストリヒト条約第100a条^(注3)に基づく理事会指令として発出される。

<出典>KDDベルギー他

COMMENT

欧州委員会は、1998年以降の完全自由化市場における規制枠組み整備として、通信サービス・設備の完全自由化に関する指令案(本号別記事参照)に続き、ライセンス付与の調和化ならびにONP原則に関する法案を作成した。この二つの指令案は、最低限の規制の下で市場の自由化を促進させるものとなっているが、原則的にはこれまでに発出された自由化・調和化関連指令の基本方針を踏襲している。なお、ライセンスの付与権限に関しては、共通ルール(EU指令)の下、従来通り各加盟国が保持することになる。従って、煩瑣な手続きの繰り返しによる時間的な無駄を省くため、欧州委員会は、ある加盟国で取得したライセンスはEU全域で有効となるよう提唱しており、域内レベルでのサービス市場の円滑な発展を図っている。認可取得や届け出の基準に関する詳細は今後検討が行われる。

(青沼 真美)

欧州委員会、独米オンラインJVの審査を開始

DTの規模・独占は、またしてもマルチメディアJV承認のネックに?

1995年12月6日、欧州委員会はベルテルスマン、ドイツテレコム(DT)およびアメリカ・オンライン(以下AOL)の3社提携に関する審査を行うと発表した。具体的な提携内容は、ベルテルスマン・AOLが折半出資する合弁企業ドイツAOLとDTの子会社テレコムオンライン(T-Online)間の30%程度の相互出資、ならびにDTによるAOLへの出資となっている^(注4)。これに関して欧州委員会は、本提携はドイツ延いては欧州におけるマルチメディア市場が完全に自由化される前に、支配的なオンラインサービス事業者を誕生させる恐れがあると指摘、審査開始に至っている。4カ月間の審査にあたっては、主に以下の点に重点が置かれる:

他のオンラインサービス事業者は、本提携パートナーのコンテンツにアクセスできるのか?

他のオンラインサービス事業者に対するDT網への公正なアクセスは保証されるのか?

ドイツAOLは他事業者のコンテンツを伝送するのか?

ドイツAOLに他企業は参加できるのか?

<出典>Financial Times(12.7)他

COMMENT

欧州委員会は既に、AOLのライバルとなるヨーロッパ・オンライン及びマイクロソフト・ネットワークに対しても同様の審査を開始している。これまでもマルチメディア関連JVに対する審査を行い、これを却下してきた経緯がある欧州委員会に対しては、欧州マルチメディア市場の発展を阻害するとの批判もかかっている。欧州委員会にとっては、あくまでも提携する企業の規模、すなわち実質的なドミナント事業者の誕生による公正競争環境の破壊が問題であり、本件に関しても、DTがDatex-J（旧称Btx：ビデオテックスサービス）などのサービスに加えて、ネットワーク部分でも実質的なドミナント事業者であること、ベルテルスマンがドイツ有数のメディア conglomerate でありドイツ語による膨大なコンテンツを所有・管理していることが審査対象となっている。なお、欧州委員会は、提携によって新たに提供されるサービスやユーザーの利便性を歓迎する姿勢に変化はないとしている。（青沼 真美）

英国

オフテル、料金規制についての諮問文書を発表

小売料金に加え、相互接続料金にもプライスカップを導入し、競争状態に応じて規制の程度を変更することを提案。

オフテルは、諮問文書"Pricing of Telecommunications Services from 1997" を発表した。この諮問文書は、97年7月にBTに対するプライスカップの期限が切れた後の料金規制を扱っている。コメント受付は96年2月2日まで行われ、その後、提出されたコメントに対して更に意見を述べる機会が設定されている。96年3月にはプライスカップの具体的内容（RPI-XにおけるXの値など）についての諮問文書、5月には免許の変更についての最終的な諮問文書を発表する。7月までの諮問期間においてBT（あるいは、場合によっては他の事業者）との合意に至らない場合は、MMC（Monopolies and Mergers Commission）の裁定を求めるため、約一年の余裕を持たせたスケジュールとなっている。

なお、オフテル長官は、BTに料金設定の自由を与えるためには、反競争的行為に対する一般的条件導入による長官の権限強化が不可欠であるとの考えを文書発表の翌日に述べ、2つの問題をリンクしていく方針を表明した。

諮問文書の扱っている内容は以下の通り。

(Chapter 1) イントロダクション

(Chapter 2) 規制を行う目的

(Chapter 3) 電気通信市場における競争

(Chapter 4) プライスカップそのものについて

RPIを用いることの妥当性、次のプライスカップ期間の長さなど。

(Chapter 5) 相互接続料金へのプライスカップ導入

市場が競争的かどうかでBTが他事業者に提供する相互接続サービスを4つに分類する。1) 競争的市場におけるサービスについては規制を行わないが、現在のと





EUROPE

ころそのような範疇にあるサービスはないと考えている。2) 次のプライスカップ期間のうちに競争的になると考えられる市場でのサービス(国際通話など)については個別のプライスカップ(サブキャップ)を課すが、全体のプライスカップのバスケットからは外す。3) 相互接続した事業者からの通話をBTの顧客に着信させるサービスと、4) その他のサービスについてはバスケットの構成要素とし、プライスカップを課すとともに、3) についてはさらにサブキャップを課す。

(Chapter 6) 小売料金へのプライスカップ

市場が競争的かどうかで一般ユーザ向けサービスを3つに分類する。1) 競争的でない市場におけるサービス(国内通話など)については、今まで同様にプライスカップのバスケットの構成要素とする。2) 完全に競争的な市場におけるサービス(VAN、端末機器供給など)については、プライスカップの対象から外す。3) その中間の、次のプライスカップ期間のうちに競争的になると予想されるサービス(IDDなど)については、プライスカップのバスケットからは外すが、セーフガードのためのプライスカップとして、例えばRPI+0%を課す。

(Chapter 7) BTの財務モデル

(Chapter 8) サマリー

<出典>KDD UK他

COMMENT

BTのプライスカップの期限の切れる97年7月以降の規制環境についての議論がいよいよ本格化する。今回発表の諮問文書の他にも、ナンバーポータビリティについてのMMCの裁定結果や、ユニバーサルサービス、反競争的行為についての一般的条件などについて、96年初頭までに発表が予定されている。

今回発表された諮問文書の提案は、個々のサービスのレベルでは規制が緩和されるものもあるとは言え、従来の小売料金に加えて相互接続料金にもプライスカップを適用するという点で、規制を強化する内容となっている。すでにBTの側からは「相互接続料金へのプライスカップ導入は、小売料金へのプライスカップ撤廃が条件となるだろう」との発言があり、オフトルとの対決姿勢が打ち出されている。また、今回提案の規制が実際に採用されれば、2001年までにBTの利益が半減すると予想するアナリストもあり、BTの株価は諮問文書が発表された95年12月4日には14.5ペンス安の367.5ペンス(-3.8%)となった。96年1月に就任するボンフィールド新Chief Executiveは、多くの課題を抱えることとなるが、オフトルとBTの関係悪化や、残された時間の少なさを考慮すると、MMCに付託されるシナリオもかなり可能性が高いことは否定できない。

(細谷 毅)



ドイツ

Vebacom、通信事業者免許を取得

放送事業者ARDのスタジオを接続、SDH技術を使い2.5Gbpsの映像伝送を行う。パイロットプロジェクトとしての認可。

ドイツのコングロマリットVebaとC&WのJVであるVebacomは、放送局向け番組伝送サービスの免許を獲得した。SDH技術を利用した2.5Gbpsの高速回線で放送事業者ARDのスタジオ(約40か所)を接続する。これは、ドイツテレコム(DT)が提供できないサービスのパイロットプロジェクトとして認可を獲得したもので、技術革新に寄与すると判断され可能となった。

<出典>KDDドイツ、KDDベルギー他

COMMENT

Vebacomは、94年秋に通信事業免許を申請していたが、ドイツ政府は免許の付与を行わなかった。このためVebacomはRWEと共に、ドイツ政府はローマ条約86条(支配的地位の濫用により技術開発を阻害することを禁止)に違反するとして、95年4月に欧州委員会に提訴を行った。欧州委員会は、DTがVebacomの申請しているサービスを提供できない以上、Vebacomには免許を付与するべきであるとの方針をとり、ドイツ郵電省と非公式に交渉を行った結果、郵電省側もこれを認めたものと考えられている。またこの間、ドイツ政府も実験プロジェクトについて免許を付与することを決定している。なお、欧州委員会は95年7月に代替インフラ自由化指令案を発表し、96年初頭にも採択の見込みとなっており、ドイツ先欧州委員会とのアラス承認交渉の過程で96年7月からの自由化を承認している。

通信事業免許の申請は、VebacomとRWEの他にも、Thyssen、地方自治体などからも提出されており、近日中に新たな免許付与が行われるとの見方が有力である。ただし、具体的にどのような基準で付与を行っていくのかは依然不明である。(細谷 毅)

政府と野党SPD、新通信法の内容に合意

ユニバーサルサービスにISDNを含めることや、周波数の割当方針等について合意。議会通過は確実視され、96年夏には法案成立へ。

政府と野党SPD(社会民主党)は、98年以降の規制環境についての合意に達した。要点は以下の通り。

免許付与に関して事業者数の制限は行わない。

DTに全国レベルで対抗できる大企業とともに、特定のサービスを提供する中小企業も市場に参入できるようにする。

ユニバーサルサービスの範囲をISDNレベルにまでに広げる(提供義務を課す企業の基準は未定)





EUROPE

周波数が不足する場合、全国でサービスを展開する企業が優先的に割当を受ける。利用可能な周波数に制限があるため、DECT以外の規格での無線ローカルループ提供も検討する。

なお、電気通信事業を規制する機関の新設については結論が出されていない。

KDDドイツ他

COMMENT

今回の合意によって、96年初頭にも提出される新電気通信法案は議会通過の可能性が高くなったといえる。順調にいけば、年内にも法案が発表され、96年夏までには議会通過が見込まれている。なお、欧州委員会からも免許付与についての指令案が発表されたが、今回発表されたドイツの案も基本的にはこれに準拠している(本号別記事参照)

今回の発表内容でまず注目されるのは、ユニバーサルサービスの範囲について、95年8月の方針(アナログサービスに限定)を転換し、野党SPDの要求によりISDNにまで拡張したことである。もしDT以外の事業者にユニバーサルサービス提供の義務が課された場合には、条件としては相当に厳しいものとなり、結果的にすでに全国規模でISDNの提供が可能となりつつあるDTに有利に働く可能性も指摘できる。もっとも、現段階ではユニバーサルサービスをどの事業者にも、どのように義務付けていくかの結論は出ておらず、従来提案されていたユニバーサルサービス基金の設立も発表されていない。おそらくこの点に関して、欧州レベルでの議論の推移を見守り、これに準拠した政策をとっていくものと考えられる。

また、固定網を代替するものとして期待されているDECTによるローカルループの提供に関しては、地域免許を付与することにより多数の事業者参入を促進することも検討されていた。全国規模の事業者を優先する決定を行った背景には、RWEやViagといったDTに対抗する勢力を目指す大企業からの圧力があり、政府もこれらの企業を全国でサービスを提供する第二事業者として育成する方針をとったと考えられる。今後はこれらの企業間で死活をかけた無線免許取得への争いが激化することは必至であろう。(細谷 毅)

フランス

新電気通信法案に関する諮問文書を発表

基本路線はEU指令に準拠、外資規制についてはWTOでの決定次第。

フランス政府は、電気通信分野における完全競争が実現する1998年以降の規制枠組み策定に向けて、叩き台となる諮問文書を発表した。政府は関係各界への諮問の後、本書を基礎にして新電気通信法案を起草、1996年春にも議会に提出する。

本文書は、新しい規制枠組みの目的として、公衆電気通信サービスの保証、多様化するニーズへの対応、競争環境の創出、FTの競争力強化、実効性のある市場規制の制定、という6点を掲げており、これを達成するために、ライセンス制度、ユニバーサルサービス、相互接続、規制環境の整備という4分野を指針としている。以下に概要を紹介する。(青沼 真美)

KDDパリ事務所他



KDD RESEARCH

市場参入要件:ライセンス制度

・ライセンスの種類

1. 個別ライセンス: 公衆ネットワーク事業者、公衆電話サービス事業者、無線周波数を使用するネットワーク事業者
2. 一般ライセンス: 非公衆網事業者(キャリアズキャリアなど)
3. 届け出: 既に自由化されているサービス、付加価値サービス、固定私設網(公衆網との接続は可、第三者との通信は不可)

・公共・稀少資源(無線周波数、番号計画、管路権など)の公正な取り扱い

・実効性のある市場相互アクセスの保証

基本路線はWTOの基本テレコム交渉に準拠。国際公専公に関しては両端の事業者
に国際専用線への同等なアクセスを保証するための特別相互接続協定が必要となる
だろう。

ユニバーサルサービスの品質向上と資金調達

・ユニバーサルサービス(Universal service)を定義するとともに、その範囲は、技術革新、市場発展、ニーズの多様化などによって将来的に変化することを指摘。

・FT料金の段階的なリバランスの必要性

・競争事業者による公正な費用負担

・ユニバーサルサービスに関する資金調達のメカニズム

アクセスチャージ方式からユニバーサルサービス基金を通じた費用負担への移行
を提唱。

・統括的な電話帳の作成

ネットワークアクセス及び相互接続に関する原則

・相互接続の権利と義務および相互接続と市内網の規制・管理について

・相互接続費用の計算: 計算方法については、専門委員会が検討を行う。

公正競争確立に向けての規制手続き

・ユニバーサルサービスに関する料金規制の必要性

・相互接続協定の調停など規制機関の介入について

・規制機関の在り方について

調停機関と関係省庁直轄の規制機関を分離する案及び調停機能を併せ持つ独立規
制機関を設立する案の2つのオプションを提唱。

なお、規制環境整備に関する今後のスケジュールは以下のようになっている。

- ・1995.10 ~ 1996.6 相互接続とユニバーサルサービス提供などの経済的側面に関する専門委員会(Select Committee)の結成
- ・1996.春 新電気通信法案の議会提出
- ・1996.末 相互接続費用の計算方法、ユニバーサルサービス、ライセンス手続き関連の原則など規定文の具体化
- ・1997.1 新たな規制枠組みの実施
- ・1997.春 1998年1月より有効なライセンスを競争事業者に付与
- ・1997.7 FTは相互接続料金リストを発表



EUROPE

SNCF、電気通信部門を分離、民資導入へ

■ Télécom Développement として分社、30%程度の資本参加をする提携パートナーを選定中。候補としてAT&T、BT、C&W等の名前が挙がる。

フランス国鉄SNCFは、電気通信部門を分社化して新たにTélécom Développementとして再発足させることを発表した。Télécom Développementの資本金は7,000万フラン(約14億円)また、同社は30%を上限として提携パートナーの出資を求めており、既に候補となっているAT&T、BT、C&W、ティッセン等と接触している。

<出典>KDDパリ事務所、Agence France Press(11.22)

COMMENT

欧州委員会が1996年1月から代替インフラ解禁を認める方針を打ち出していることから、各国でも鉄道事業者の動きが活発になっている。ドイツではDeutsche Bahnが95年10月初めに通信部門をDB Telekomとして分社化、49.9%の資本参加を行うパートナーを選定中であり、オランダではBTが国有鉄道の通信関連子会社NS Telecomと提携、第二事業者を目指している(本号別記事参照)。SNCFは95年5月、郵電総局(DGPT)から移動体通信事業者のネットワークとの接続認可を取得した際、SFRならびにブイグテレコムと接続に合意しており、Télécom Développementがこれを引き継ぐことになる。また、SNCFは現在22,500kmに及ぶ社内通信網を保有、そのうち6,500kmが光ファイバー網である。SNCFは今後も光ファイバー化やネットワーク拡張を進める計画であるが、その投資額は今世紀末までに12億~15億フランと見込まれており、資金調達の観点からも提携パートナーを必要としている。Télécom Développementが将来本格的に電気通信事業に参入する際にも、ノウハウを有する海外事業者との提携は望ましい。ただ、SNCFは国有企業であるため、民資導入は労働組合の強硬な反対にあうものと予想され、パートナー選定が順調に進むのかどうか予断を許さないところではある。また、Télécom Développementは外資導入の上限を当面30%程度としているが、政府が10月に発表した諮問文書では、1998年以降は基本的には通信事業者に対する外資参入に上限規制を課さない方向性が打ち出されており、今春提出が予定されている新電気通信法案でも、この方針が継続して規定されるのか、今後の動向が注目される。

(青沼 真美)

オランダ

BT、オランダ国鉄とTelecom 2を設立

■ 第二事業者としての免許取得を目指す。所有する光ファイバーネットワークを利用し、98年以降は消費者向けサービスも提供。

BTとオランダ国鉄(NS:Nederlandse Spoorwegen NV)は、折半出資で新会社"Telecom 2"を設立し、PTTテレコムに対抗する第二事業者を目指し通信事業者免許を申請することを発表した。事業開始時は企業向けにデータ、音声、映像サービスを提供す



るとともに、コンサートのサービスも販売する。98年の自由化後は一般コンシューマにも対象を拡大する予定である。

<出典>BT News Release(11.22)他

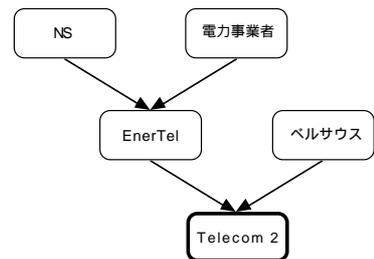
COMMENT

オランダでは政府主導のもとにコンソーシアムEnerTelが設立され、さらにEnerTelとベルサウスが(旧)Telecom 2を結成して第二事業者を目指していたが、NSは95年夏に電力事業者との事業方針の対立を原因にEnerTelを脱退し、ベルサウスも95年10月にEnerTelとの提携解消を決定した。その結果、第二事業者を目指す企業は今回設立の(新)Telecom 2とEnerTelに集約されたことになる。Telecom 2側の強みはNSが全国主要都市に光ファイバーのネットワークを敷設していることで、全企業/世帯の80%を光ファイバーから5km圏内に収めているとの試算もある。他方のEnerTelは、メンバーである電力事業者がCATVネットワークを所有し、全世帯の約半数に接続を完了している。どちらの陣営も通信事業のノウハウはなく、また電話サービスを提供するためには巨額の投資を行い設備の改造をすることが必要であるが、BTとの提携でノウハウと資金の両方を手中にしたTelecom 2は、この面で一歩リードしたといえる。BTの側からみても、多くの多国籍企業を擁するオランダは魅力的な市場であり、隣国でのベルガコム株式入札からの撤退の穴を埋めたものとしてとらえることができる。

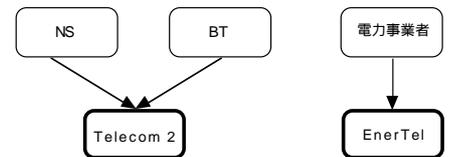
現在、オランダでは98年以降の規制枠組みについて審議されている。従来政府は一事業者のみに新規免許を付与する方針であったが、旧Telecom 2が完全に分裂し、欧州委員会でも事業者数を制限しない方針が打ち出されたことから、再考を迫られることは必至と言えよう。(細谷 毅)

図 オランダの第二通信事業者を巡る動向

< 従来構想 >



< 再編後 >



(KDD総研作成)

イタリア

FT、イタリア進出

オリベッティ・ベルアトランティックが設立したインフォストラダと合併会社を設立、第二事業者を目指して本格進出。最終的にはDT・スプリントも出資、フェニックスのプロバイダーに。

11月15日、FTとオリベッティは電気通信分野における提携計画を発表した。発表によれば、オリベッティとベル・アトランティックによる合併会社インフォストラダ^(注)とFTが新たに合併会社を設立、新JVを通じてイタリアにおける第二通信事業者を目指す。FTの出資比率は49%で、残りはインフォストラダが出資する。3社は、96年第1四半期にも正式協定を締結、その後企業内通信など既に自由化されているサービスの提供を開始する。96~97年には、代替インフラの取得・利用準備として2,000億リラの投資が見込まれており、今世紀末までにイタリア通信市場のシェア10%獲得を目指している。

Financial Times(11.16)他



KDD RESEARCH



EUROPE

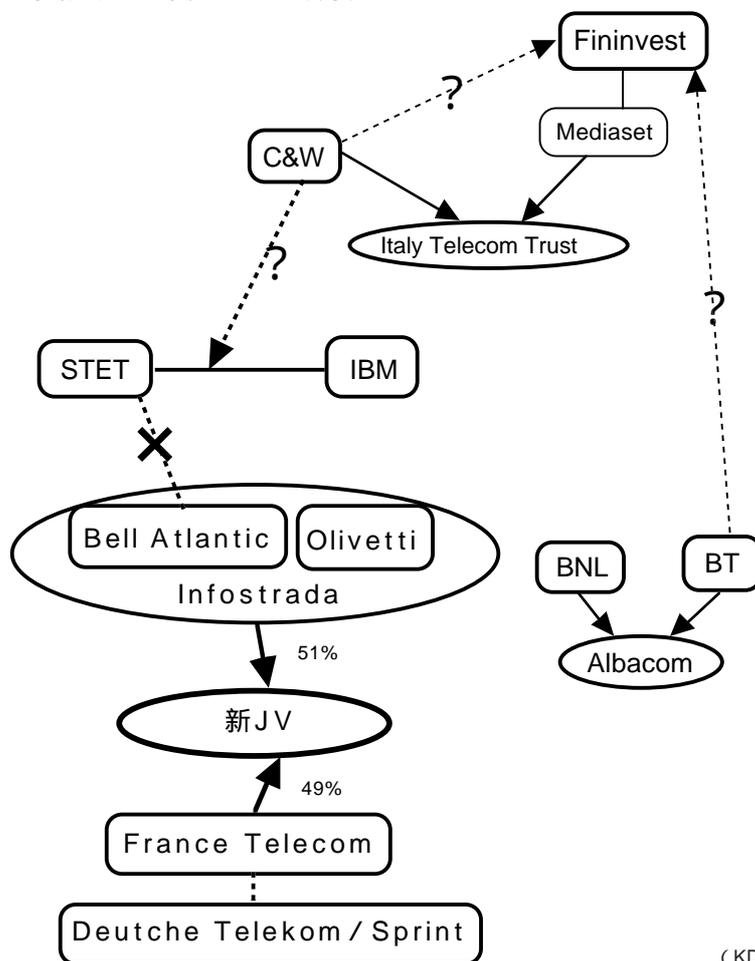
COMMENT

イタリアは、独仏英に次ぐ欧州第4の市場であること、テレコムイタリアのサービス・料金に不満を持ち競争導入を求めるユーザーが多いこと、政府が1996年からのインフラ解禁を提案していること等々を背景に、欧州主要キャリアが積極的に進出を担っている。95年4月には、BTがBNLと合併会社Albacomを設立、FTの進出は、これに続くものである。また、FTの新JVへの出資は、将来的にはDT・スプリントの出資へと至ると思われ、このJVはイタリアにおけるフェニックスの拠点となる。FTにとって、GSMや企業内通信サービスを通じて電気通信事業に着手しているうえに、イタリアにおけるマーケティングノウハウを持つオリベットティは、イタリア進出にあたっての絶好のパートナーとなっている。一方、情報機器企業であるオリベットティにとっても、FTとの提携は電気通信分野の活動を強化するものになる。

一方、C&Wもベルルスコーニ前首相率いるFininvestグループ傘下の持ち株会社Mediasetと合併で「イタリアテレコムトラスト」を設立、96年に予定されているDCS1800ライセンス公募に参加すると報じられている。Mediasetは、増資計画の一環として、電気通信事業者への株式売却を検討、C&WのほかにBTにも接触しているが、移動体通信に関してはC&Wとの提携に至った模様である。

また、C&Wについては、STET/IBM連合と提携するとの噂も聞かれるが、最終的な決定には至っていない。(青沼 真美)

イタリア市場を巡る主要キャリアの動向



(KDD総研作成)



AFRICA

ジンバブエ

PTCの独占は違憲!

民間セラー会社の進出を巡って、最高裁は政府100%保有の公社PTCのサービス・インフラの独占は違憲との裁定を下す。政府の今後の対応が注目される。

ジンバブエの最高裁判所は、通信事業者PTCによる通信インフラ・サービスの独占ならびにその結果としての加入者回線普及率の低さ(人口100人あたり1.23回線)は、情報の送受という市民権を侵すとして、これを違憲とする裁定を下した。これは、PTCと民間企業Retrofit(注5)がセラー免許発行に関して起こした係争について、最高裁が下した裁定であり、下級裁判所の裁定を覆すものとなっている。なお、Retrofitは今回の裁定を受けてライセンス取得を見越したパートナー選定を開始、南アのGSM事業者ヴォダコムとの交渉を進めている。

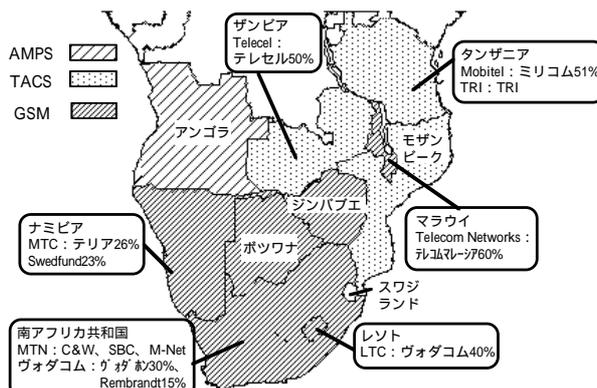
<出典>Pyramid Research(95.11)

COMMENT

アフリカ、特にSADC諸国では通信サービスの自由化・競争導入が進んでいるが、ジンバブエでは電気通信分野に競争が導入される兆しは露ほども見られない。この傾向は基本インフラ・サービスのみならず、周辺諸国が民資導入による市場発展を図っている移動体通信分野でも顕著であり、今回の係争もPTCによる移動体通信網構築の遅れに端を発したものであった。PTCは当初、アナログセラー網の構築を予定していたが、周辺諸国のGSM採用に合わせて計画を変更、第1フェーズとして2万加入を収容するGSM網の構築を打ち出した。しかしながら、海外パートナーとの提携決裂やサプライヤー選定を巡る入札手続きのやり直しなどがあったため、現在に至るもネットワークは構築されていない。一方、この現状に業を煮やしたRetrofitは度々セラーライセンスを申請してきた。しかしながら、独立規制機関が存在しないジンバブエでは、通信事業に関するライセンス申請はPTCが窓口となることもあり、全ての申請が却下されている。今回、Retrofitは自社網を所有する企業とグループを結成、改めてライセンスを申請したが、これも却下されたため最後の手段として法的措置に踏み切った。また、PTCは電話普及率の向上を目的とした通信投資プロジェクトを打ち上げたものの、期待されたような改善はなされておらず、基本サービスに対するニーズも充足も出来ていない。この現状から最高裁は、PTCの独占がもたらす通信インフラ整備の遅れは国民の権利を損なうとして今回の大胆な裁定に至っている。しかしながら、ジンバブエの法体系では、最終的には政府の判断が下されること、電気通信自由化には法改正が必要であることから、実質的な競争導入までにはまだ暫く時間を要するものと見られる。公正競争環境の創出のためにも早急な独立規制機関の設立が求められているといえよう。

(青沼 真美)

SADC諸国セラー事業者への民資導入状況



(KDD総研作成)

(注5)

PTCのOBと現地企業TAホールディングが設立した電力関連企業。



KDD RESEARCH

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1996 January

発行日 1996年1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

.....
次号の特集(予定)

ニュージーランドの壮大な実験(後編)