

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1996 June

6



CONTENTS

WORLD

《WTO》

- WTO基本電気通信交渉の意義(後編)..... 3
 交渉は、期限切れ、来年2月15日まで延長された。主に米国の通商戦略に基づいて、国際貿易の観点から基本電気通信交渉の意義を考察し、パラダイム・シフトとの関連性を追求する。

AMERICAS

《米国》

- AT&Tに対する国際ドミナント規制撤廃 13
 FCCは5月9日、条件付きでAT&Tを国際市場において非支配的事業者と分類することを決定、AT&Tは国内/国際とも非支配的事業者に。
- ベル・アトランティックとナイネックスが合併で合意 15
 パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズに続くベル系地域電話事業者同士の合併。長距離・国際通信分野の国内競争力の強化が第一の目的。
- 広帯域PCSのCブロック免許の競争入札が終了 23
 日本や韓国企業の参画もあり競売が長期化。全493免許の落札価格合計は約102億ドルに及ぶ。
- MCI、統合型請求サービス「MCI One」を開始 24
 長距離電話、セルラー、インターネットなどの通信サービスをパッケージして提供開始。今後、サービスのパッケージ化が進む。

《カナダ》

- CRTC、プライスカップ規制導入に関し諮問 25

《メキシコ》

- Alestra、Unicom合併を発表、TELMEXに強力なライバル出現 26
 AT&T出資の合併会社「Alestra」とGTE/Telefónica出資の「Unicom」が合併を発表

ASIA

《アジア全般》

- ASEAN域の事業者、企業向け通信の合併会社設立 28
 ASEAN5キャリア共同出資によりシームレスな通信サービス会社を設立。ConcertやGlobal Oneに対抗するアジアの勢力となるか。

《マレーシア》

- 抜本的通信改革の現状 29
 競争導入後、事業者が乱立し政府は業界再編を迫られる。国内・国際ともに3社に限定へ。

《シンガポール》

- シンガポールテレコムの特許、2000年に終了 35
 1997年初めに新規免許の第1次入札開始。他のアジア諸国の通信自由化にも弾みがつくか。

EUROPE

《英国》

- オフテル、次期プライスカップに関する第二の諮問文書発表 37
 相互接続料金、小売料金ともに、数種類のオプションを示す。事業者にとって厳しい規制を提案し、消費者保護の姿勢を鮮明に。

《イタリア》

- BT、フィンベストグループと資本提携 43
 先の選挙で敗北したベルルスコーニ元首相との連携は、BTにリスクをもたらす可能性も。



WORLD

WTO

WTO 基本電気通信交渉の意義(後編)

交渉は、期限切れ、来年2月15日まで延長された。主に米国の通商戦略に基づいて、国際貿易の観点から基本電気通信交渉の意義を考察し、パラダイム・シフトとの関連性を追究する。

4月30日に交渉期限を迎えたWTO基本電気通信交渉は、周知のとおり、最終局面で米国から、自由・無差別のWTO原則に抵触する相互主義的要求が出され、これに対し、欧州や日本などアジア諸国が強く反発したが、米国は強硬姿勢を崩さず、交渉期限を来年2月15日まで延長することでようやく収拾し、交渉決裂という最悪のシナリオは免れる結果となった。

本稿では、今回の交渉延長の直接の要因となった米国の要求を概観するとともに、これを踏まえ、GATTないしWTOが構築しようとする自由貿易体制における米国の通商戦略を解明し、WTO交渉のサービス貿易への拡張とこれに伴う電気通信サービスへの影響、通信分野におけるパラダイム・シフトとの関連性を考察してみることとしたい。

(寺嶋 眞)

1. 米国の要求と基本電気通信交渉の期限延長

(1) 最終局面での米国の要求

交渉期限ぎりぎりの局面で、米国から最恵国待遇の原則に反すると考えられる次のような極めて米国流相互主義の色彩が強い要求が出された。

1) 衛星移動体電話サービス^(注1)など衛星通信サービスの自由化の留保。

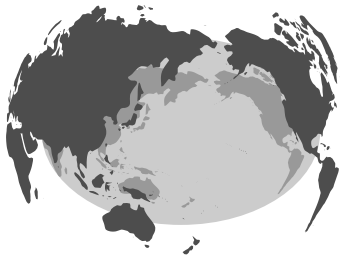
衛星移動体電話サービスについては、米国企業主体のイリジウム計画、グローバルスター計画及びオデッセイ計画において、特にアジア諸国などでは固定網への接続に必要な衛星地球局設置への機会が不十分であること、つまり各国の主要事業者が署名当事者として参加しているインマルサットが中核となっているICO計画(インマルサット-Pサービス)に比べ、現状では参入機会が減ざられてしまうことに基づいている。

(注1)

静止衛星ではなく、低軌道周回衛星や中軌道周回衛星を利用し、高度500～10,000Kmの周回軌道に複数の衛星を配置し、セルラー電話機程度のサイズの携帯端末から衛星に直接アクセスし、地球上のあらゆる地点間での通信を実現しようとするもの。主要な事業計画ではサービス導入を概ね2000年前後としている。



KDD RESEARCH



WORLD

(注2)

その後、米国FCCは、外国通信衛星事業者が米国で通信事業を行なうためのライセンス取得に関し、相手国との間の実効的競争機会の存在やECOテスト(次項参照)に準じたECO-Satテストを要求する規制制訂手続き案(NPRM)を公表した。

この米国からの要求は、イリジウム計画を主導するモトローラ社やオデッセイ計画を主導するTRW社を中心とした強い業界圧力があり^(注2)、一方、AT&Tも米国電話市場においてこれ以上の競争状況の創設には消極的であると伝えられており、本年11月に控えた大統領選挙への影響を考慮して問題を先送りしようとする政治的判断がクリントン政権内部に働いたものと言われている。

- 2) 自国への外国通信事業者の国際通信サービスの市場参入に際して、当該国との間の実効的な競争機会の有無に係る事前審査によりライセンスの許認可権限を確保すること。

この要求は、外国通信事業者の参入の際の国際通信サービスのライセンスの許認可において、実際にFCCが適用している相互主義に基づく具体的な判断基準、いわゆるECOテスト(Effective Competitive Opportunities Test)をWTOの多国間ルールにもあてはめようとするものである。

(2) 米国の要求の背景

上記の米国の2つの要求は、WTOの目指す自由貿易体制における多国間ルールである無差別の最恵国待遇の原則に反して、2国間の「特別取極」により米国側事業者の権益を確保しつつ、サービス貿易の拡大を図ろうという、相互主義的なものである。

いずれにしても、上記米国からの2要求は、交渉当初から米国が表明していた最恵国待遇の適用除外要求の延長線上にあるものであり、WTOの基本原則に係わるものであることから合意への期待感が強かった今回の交渉の最終局面において出される性格のものではないと考えられる。

一方でWTOでの交渉に積極的に関与し自由貿易体制を推進しようとし、他方で従来型の2国間の相互主義に基づき市場開放を迫るスタンスには、後述するとおり米国の通商戦略が色濃く反映されているものと考えられる。

(3) 今後の交渉スケジュール

結果的に、最悪の「決裂」シナリオを免れたWTO基本電気通信交渉は、再度設定された来年2月15日の交渉期限まで次のスケジュールで進められていく模様である。

- ・ 1997年2月15日を交渉期限とし、1997年1月15日からの1か月間を残された課題などについての公式な交渉期間とする。
- ・ 今までの交渉で各国が提出した約束表については、上記の公式交渉開始までの間は凍結する。公式交渉により、変更が行なわれる可能性もある。
- ・ 公式交渉の開始までの間、予備的交渉のため協議グループを設置し本年7月までに初会合を開催する。なお、従来も行なわれていた、2国間交渉の場での非公式協議は今後も頻繁に行なわれると考えられる。
- ・ 今回延期された交渉期限内に合意に至った場合、協定の実施日は1998年1月1日とする。

なお、来年2月15日という交渉期限の設定は、欧州側から提案されたものであるが、大統領選に引き続くホワイトハウスの組織固めとの調整が必要な米国や、国内法の整備(通常国会に条約批准を上程するのが日程的に困難)やNTTの在り方の見直し問題のスケジュールとの兼ね合いが必要な日本にとっては、難しい舵



KDD RESEARCH

取りになるものと予想される。

また、米国が今後の交渉で各国に一層の市場開放を求めてくることは明らかであり、日本・欧州など主要国からの反発とともに開発途上国を中心に交渉から離脱する可能性もあり、合意成立への状況は予断を許さないものとなっている。

(4) 米国通商代表部 (USTR) の見解

米国USTRは、今回の基本電気通信交渉の期限延長に関しプレスリリースを発表した。概略は次のとおりである。

- ・米国通信産業界が世界に開かれた公正な市場参入機会を得るために、交渉合意のための安易な妥協をすることなく、交渉期限の延長に成功した。
- ・今後も各国の約束の改善のため影響力を行使するが、もし不成功に終わった場合には、米国が提出した約束を変更ないし撤回する権利を有している。

また、本プレスリリースに添付する形で交渉参加国が提出した約束における外資規制や国内、国際通信サービス・設備の提供について、1) 米国とほぼ同等の約束を行なっている国 (10か国)^(注3)、2) 改善措置を約束した国 (36か国)^(注4)、3) 約束を提出していない国 (4か国)^(注5) のリスト及び約束の概要を記載している。

2. 自由貿易体制の理念と実態

本項では、従来GATTやWTO交渉により推進されてきた戦後のグローバルな自由貿易体制の理念と現実の自由貿易体制の歴史と実態について、考察することとする。

(1) GATT及びWTOが目指す自由貿易体制の理念

GATTは戦後の国際経済秩序の構築のため、ブレトンウッズ体制のもとで、国際通貨基金 (IMF) 及び世界銀行 (World Bank) とともに、自由貿易を推進する目的で構想された国際貿易機関 (当初はITOと呼称) の発足までの多国間ルールづくりを行なう暫定的なものとしてスタートした。

GATTウルグアイ・ラウンドは、1947年から開始されたラウンド交渉の第8回目にあたり、それまでのGATT交渉がモノの貿易に関する主に関税の引き下げについての交渉であったのに対し、前回の東京ラウンド (1973～1979年) でとりあげられた非関税障壁の除去の流れもあり、農業、繊維、サービス貿易、知的所有権など新しい交渉議題も含んだ包括的な貿易交渉として行なわれた。この結果設立された世界貿易機関 (WTO) は自由貿易体制を推進するための中心的役割を果たすものとして期待されている。

WTOの目指す自由貿易体制の推進における理念は、保護主義や従来型の2国間協定主義ないし地域主義を排除したうえでの、最恵国待遇を原則とした関税・非関税障壁の除去による「規制緩和」により、各加盟国からのモノやサービスによる市場アクセスが自由に行なうことができる機会が平等に与えられることにほかならない。そして、「規制緩和」の程度は当該貿易分野の特性を考慮して、必要な場合に個別に国際ルールを設定しようとするものである。その結果、貿易の分野ごとに供給量、価格、品質などの面において、完全・公正なかたちでの国際競争が展開されることになり、生産力の増大と社会の富の増大が図られることになる。また一方、生産面でも各国が他国との比較優位のもと、収益性の高い産品

(注3)

オーストラリア、デンマーク、フィンランド、ドイツ、ルクセンブルク、オランダ、ニュージーランド、ノルウェー、スウェーデン、及び英国の10か国

(注4)

主要国としては、オーストラリア、ベルギー、カナダ、フランス、香港、イタリア、日本、韓国、シンガポール、スペイン、スイスなど。なお、日本の記述では、(一定の条件のもとで) 全てのサービスと設備への参入を自由化すること、外資規制についてはNTT及びKDDを除く事業者に関する規制撤廃が掲載されている。

(注5)

コロンビア、インドネシア、マレーシア、南アフリカの4か国
<参考>その後、インドネシア政府は、今後15年間はインドネシアにおける国内・国際長距離の基本電気通信サービスの提供をテレコム及びインドサットに限ることから、基本電気通信交渉に参加しない旨表明した。



KDD RESEARCH



WORLD

の生産に特化することで国際分業体制が進み、効率的な国際経済秩序が構築されることとなるというものである。

(2) 自由貿易体制の歴史と実態

1) 自由貿易体制の歴史

・英国主導による自由貿易体制（18世紀～20世紀初頭）

WTOの基本理念となっている上記の考え方は、アダム・スミスなどの18世紀の古典派経済学の自由市場理論にまで遡ることができるが、英国により推進された自由貿易体制は、18世紀においては産業革命を背景とした欧州域内のもの、19世紀においては、植民地主義に基づくパックス・ブリタニカの中でのものであった。しかしながら、第一次大戦の勃発、世界大恐慌（1929年）により、世界的に保護貿易の色彩を濃くしていくこととなった。

・米国主導による自由貿易体制

（20世紀初頭～GATTウルグアイ・ラウンドの始まりまで）

20世紀に入り、米国においてはルーズベルト政権により推進されたニュー・ディール政策のもとで、巨大な独占企業が誕生し、これを背景に自由貿易政策がとられた。

また、第二次大戦後のパックス・アメリカーナにおいてもニュー・ディール政策を継承するとともに、冷戦による封じ込め政策と呼応するかたちで多国籍化した米国の巨大企業の海外展開を促進するため自由貿易主義が推進され、これは後述する今日の独占的自由貿易体制の始まりとなった。

しかしながら、戦後復興に成功した欧州諸国及び日本との国際市場での競争の結果、米国の貿易収支は1970年代初頭に赤字に転じるとともに、多国籍独占企業がコスト削減により競争力を高めるため生産拠点を開発途上国へ移転するようになり国内においては製造業を中心に産業の空洞化が進んだ。

2) GATTウルグアイ・ラウンド開始以後の自由貿易体制

1981年に発足した米国レーガン政権は、強いアメリカの復活を図るためのいわゆるレーガノミクスと呼ばれる「ロール・バック政策」を国際貿易の面でも展開した。つまり小さな政府のもとで規制緩和を推進したが、その結果国内市場では競争激化により、独占を排除する意図に反してさらに企業の合併・吸収による巨大化と失業問題の深刻化がますます進んだ。

また、国際貿易の面では、先進国間での競争激化がもたらした貿易収支の改善を図る手段として、多国籍企業の海外における市場参入をさらに活発化するために、開発途上国も対象にいて規制緩和による市場開放を強く求める通商戦略をとることとなった。この戦略とは、一方でGATTでの自由貿易体制推進の場を活用して市場開放を求めるものであり、他方で一方的措置により市場開放を求める2国間協定方式による米国流相互主義の強化である。

この方針は、その後ブッシュ政権、クリントン政権にも引き継がれ今日に至っている。

なお、企業の統合・資本提携などによる巨大化や多国籍化、及び多国籍企業による国際貿易の主導化の状況は、米国に限らず欧州や日本などの主要国においても同様の現象がみられている。



(3) 自由貿易体制の実態

前述の米国での歴史にみるように、巨大な多国籍企業による熾烈な国際競争が現在の国際貿易における実態となっており、多国籍企業が生産コストのより低い途上国へ生産拠点を移すことにより、先進国においては製造業を中心とした産業の空洞化が進み、失業問題が大きくなる一方、開発途上国においては、従来主張していた開発途上国への一般特惠制度を盛り込んだ「新国際経済秩序」や国連貿易開発会議（UNCTAD）における南北格差是正に資するための「新貿易原則」の要求は、貿易問題を全てGATTで討議しようとする先進国の主張により弱体化し、市場開放による開発途上国への多国籍企業の参入が進むところとなり、自国の自助努力による資本の蓄積に基づく健全な発展が阻害されている状況となっている。

従って、近年のGATT及びWTOで推進しようとしている自由貿易体制とは、実態的には巨大化した多国籍企業の自由な活動をより一層推進するものであると考えられ、これは独占的自由貿易体制と言われるものである。

3. 米国の通商戦略～GATT交渉と2国間協定方式の両用

本項では、前項で考察した、貿易収支の改善ひいては自国経済の蘇生のため、多国籍企業の国際展開の一層の強化のため活用されている、米国のGATTの場における自由貿易体制の推進、及び一方的措置を含む2国間協定方式による米国流相互主義の強化といった通商戦略について、事例を踏まえながら検証してみることとする。

(1) WTO協定と通商法での報復措置規定の両用

米国はWTO協定を批准するにあたり制定された「ウルグアイ・ラウンド協定法（Uruguay Round Agreements Act）」においては、国内法優先のスタンスを鮮明に打ち出している^(注6)。すなわち「米国の法律に合致しないウルグアイ・ラウンドのいずれの規定及び適用も、効力を有しない」とし、貿易摩擦の解決に係る一方的措置の実施を定めた、通商法301条（1974年）及び包括通商競争力法（1988年）におけるスーパー301条ないしスペシャル301条の適用優先度を明らかにしている。これは、無差別・最恵国待遇の原則のWTO協定の自由貿易理念に反し、2国間相互主義により米国にとって不公正と認めた場合は一方的措置を講ずることを優先させるものであり、法秩序の観点からは国内法を国際法に合致させることと方向に反すると考えられる。

実例としては、WTOの発足後1995年5月に日本に対し、自動車及び自動車部品の輸入拡大要求として、WTOへの提訴とともに通商法301条での報復措置の適用を示し、日本側の譲歩を迫ったことや最近の写真フィルム問題が挙げられる。

一方、例えば日本においては国際法を優先しており、具体的例としては電気通信事業法の中で、ITU憲章、条約、規則の優先が明確にうたわれていることが挙げられる。

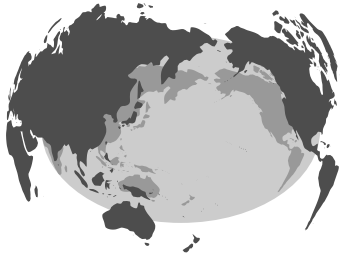
(2) 輸出自主規制と輸入自主拡大、及びWTOにおける紛争解決手続き

貿易摩擦の解消のため、GATTの協定の基本原則の枠外で、採られてきた措置として輸出自主規制と輸入自主拡大を挙げることができ、主に米国政府の要求に

(注6)

米国では、議会が批准した条約と制定した法律は法的に同じ水準の地位にあり、後に制定されたものが以前に制定されたものより優先されるとの、後法優先の原則がある。したがって、この原則によればここでは米国内法が既に批准されたWTO協定より優先されることとなる。また、後述のWTO協定における紛争解決手続が通商法の報復措置の概念をカバーしきれないものであれば、当然、米国は従来どおり通商法に基づいて報復措置を発動していくこともあり得るであろうし、さらに通商法の規定を強化することも考えられる。





WORLD

基づき2国間交渉の場において実施されてきた。

・輸出自主規制

米国へ低コストで輸出されるため、米国産業の脅威となる産品について、輸出を2国間合意により、自主的に抑制させることにより、摩擦を解消しようとするものである。具体的には、GATTウルグアイ・ラウンドで初めて交渉議題となった繊維製品については、それまでの間GATT交渉と切り離して米国への輸出について日本、韓国、台湾及びバングラデシュなど開発途上国を対象に自主規制が要請され実施されてきたほか、鉄鋼、自動車、工作機械などの輸出自主規制についてもGATT協定の存在があるにもかかわらず、2国間の問題として日本など先進国から開発途上国までの広い範囲にわたって、2国間ベースで実施されてきた。同様に欧州諸国も産業保護のため、自主規制を要請してきた例がいくつかある。

GATT原則のなかで、こうした輸出自主規制はグレーゾーンとして残されたままであったが、WTO協定においてはモノに関する貿易について「セーフガードに関する協定」としてこのようなグレーな措置を廃止するよう規定されている。また、一方、貿易摩擦の解消にあたっては附属書2として「紛争解決に係る規則及び手続に関する了解」として紛争解決方法の明確化が、サービスに関する貿易も含めて図られている。

なお、この紛争解決手続きの中で注目されるのは、当事者間協議が不調の場合、設置される小委員会（パネル）が示した勧告が最終的に受け入れられない場合、最終的には、苦情申し立て国からの報復措置が採れることとしているが、紛争が重大性を帯びている場合にはその報復措置が紛争の原因となった分野に係る協定以外の分野についても実行できるとしている点である。つまり、ある特定のモノ（例えば自動車）に関する貿易紛争に係る報復措置が、サービス（例えば電気通信サービス）に関する分野において実行できる可能性を認めていることである。

・輸入自主拡大

輸入自主拡大は、2国間において相手国の市場開放を求めるというものであるが、具体的には前述の米国内法における、通商法301条（1974年）及び包括通商競争力法（1988年）におけるスーパー301条ないしスペシャル301条による報復措置^{（注7）}を武器として実施されてきており、日本に対する代表例としては、1986年及び1991年の日米半導体協定締結や1989年にスーパー301条に基づき、スーパーコンピュータの分野で不公正貿易国として認定したことなどにみることができる。

また、WTO成立以前のGATTにおける紛争処理解決（パネル提訴）において、1988年の日本への牛肉・オレンジの輸入制限問題にみられたように、GATTに提訴するとともに、通商法の適用による両用戦術により、輸入自主拡大を要求するという両用戦術も採られてきた。

前述のとおり、WTO体制にあっても、米国はこれら通商法に規定された報復措置を武器とした輸入自主拡大を求める戦略を棄てない方針である。

（3）自由貿易に係る米国の精神

法秩序の面で、国際関係においてはWTO協定が国内法の優位にたつという前

（注7）

米国通商法301条（1974年）においては、ある国が米国企業に対して米国内における同等の待遇を与えてない場合、USTRはこれを「不公正貿易慣行」と認定し、大統領による輸入制限など一方的措置の実施を認めているものである。現在、適用分野はサービスや投資分野にも拡大されている。スーパー301条は不公正貿易国と認定された国が、一定期間内に改善措置を講じない場合、USTRが制裁を発動できるとしたもので、スペシャル301条についてはこれと同等な措置を知的所有権について規定したものである。

提に従えば、今後の貿易摩擦に係る紛争はWTO協定で定められた紛争解決手続きに従って裁定されることになるが、米国の通商戦略に基づく限り、米国についてはWTO協定における紛争解決手続きが通商法適用の抑止力とはなり難いと考えられることから、米国通商法に基づく2国間協定方式とWTOの最恵国待遇原則の双方による市場開放要求を考慮しなければならない。

このような2国間協定方式による相互主義と無差別原則に基づく自由貿易主義という矛盾した概念の併用は、米国における自由貿易主義の考え方には、GATTないしWTOで規定する最恵国待遇に基づく自由貿易と対立する概念があるということを示すものであると考えられる。

すなわち、米国において自由貿易 (free trade) という場合、必ず「公正貿易」 (fair trade) という意味を含むものであり、「公正」とは市場アクセスの条件など他国の貿易に係る水準が、米国(自国)を基準として同等であるかどうかということにより判断されるものであると考えられる。この考え方は、モノに関する貿易に限らず、サービスに係る貿易についても貫かれている精神であると察せられる。一方、WTOにおける最恵国待遇については、自国の主権で定めた基準を全ての国に無差別的に適用するものと解釈され、米国の判断とは主たる基準と適用の方向性が逆であると言える。

4. WTO交渉におけるサービス貿易への拡張と電気通信サービスへの影響

本稿第2項では、現在の自由貿易体制は多国籍企業の国際競争による独占的自由貿易体制であること、第3項では米国の通商戦略におけるWTOの自由貿易主義と一方的報復措置を含む2国間協定主義といった、一部矛盾する概念の両刀使いの米国の通商戦略をみてきた。本稿は、多国籍企業による貿易独占状況や米国の通商戦略を批判するものではなく、特に米国については、その戦略の価値判断は別として、戦後常に世界の経済、国際貿易市場をリードしてきた実績は歪められない事実であり、これらを自由・競争市場原理に基づく、時代の流れとして捉え、サービス貿易ないしサービス貿易としての電気通信サービスへの影響、意義を考察するための鍵とするものである。

ここでは、まず、GATTないしWTO交渉が、なぜサービス貿易分野を拡大適用するようになったのか、その背景を探ることとし、さらに従来モノに関する貿易で生じてきたような摩擦が、WTOの自由貿易体制における電気通信サービス分野で惹起された場合の影響などについて考察することとする。

(1) WTO交渉におけるサービス貿易分野への拡張の理由

従来のGATT交渉においては、モノに関する貿易、特に関税の引き下げが主要議題であったが、多国籍企業活動の活発化及び主要国における産業構造の変化に伴い、ウルグアイ・ラウンドにおいては、非関税障壁の撤廃による市場アクセスの自由化(規制緩和)やサービス分野における自由貿易体制の確立が本格的に議論されることとなった。

その理由としては次のものが考えられる。

- ・モノに関する貿易の停滞とサービスに関する貿易の伸張





WORLD

従来国際貿易の主要対象であったモノに関する貿易の停滞現象が、1988年あたりから顕著となっている。1992年における貿易量の前年比伸び率は、モノに関する貿易では6.5%（3兆6500億ドル）であったが、サービスにおいては12%（1兆ドル）の伸びとなっており、1994年の世界のサービス貿易は、輸出ベースで1兆800億ドルとなり、モノの貿易の約4分の1、前年比6%増となっている。

また、産業の空洞化にも触発されて、先進国の国内総生産の60%以上がサービスによって占められ、またサービス業に従事している労働人口も確実に増加してきている。

・サービス貿易によるモノの貿易赤字の補填

1993年のGATT作成のデータによれば、米国のモノに関する貿易は1,380億ドルの赤字であったが、サービスに関する貿易では546億ドルの黒字（輸出シェアは16.2%、輸入シェアは10.9%）となっており、米国が貿易収支の赤字を補填するため、貿易外収支であるサービス貿易による黒字幅の拡大により経常収支の改善に力点を入れていくことは容易に窺い知れる。

また、英国についても米国と同様な傾向となっており、モノに関する貿易は270億ドルの赤字であるが、サービスについては81億ドルの黒字（輸出シェアは5.5%、輸入シェアは4.8%）となっている。

これに対して、日本はモノに関しては1200億ドルの黒字であるが、サービスに関しては480億ドルの赤字（輸出シェアは5.0%、輸入シェアは9.9%）、ドイツについてもモノに関しては350億ドルの黒字であるが、サービスに関しては475億ドルの赤字（輸出シェアは6.4%、輸入シェアは11.3%）であった。

以上のことから、サービスに関する貿易の伸び率がモノに関する貿易に比べ大幅に高くなっていること、特に米国については、サービスに関する貿易が他の先進国に比べ全体として比較優位にあり、その黒字幅が経常収支全体の改善に大きく寄与すると考えられ、また産業の空洞化に伴う失業問題への対処としてサービス部門での雇用拡大が期待されたことこともあり、ウルグアイ・ラウンドにおいてサービス貿易を交渉議題に取り上げるのに積極的になったとすることができる。

(2) サービス貿易における電気通信サービスへの影響

1) WTO サービス貿易交渉において電気通信サービスが取り上げられた理由

国際貿易という枠組みで考えた場合、基本的にはモノに関する貿易と同様の基準で、主なものとしては次のとおり考えることができると考えられる。

- ・電気通信サービスがあらゆる経済分野の基盤となっていること、技術革新に伴い今後も多様なサービスの提供が考えられ、新規事業者の参入の機会が大きく開かれており、雇用の安定にも資することが世界的に定着したこと。
- ・特に国際通信分野においては、各国の事業者による共同事業の性格から、伝統的なモノに関する貿易と同様、事業者の多国籍化による国際競争への進展が進みつつあり、これにより効率化・生産性の向上を通じた、大幅な利益の獲得が見込まれること。特に米国については、電気通信分野における比較優位性は、電話トラヒックの例を挙げるまでもなく、圧倒的なものであり、他の先進国や開発途上国の多くが規制色の強い独占事業体制を継続していることから、これらの市場を開放することにより、大幅な収益の獲得が期待されたと考えられる



ことができる。

- ・電気通信とコンピュータとの融合により、越境データ流通による貿易的側面が拡張され、市場が拡大された。またこれとともに知的所有権の保護も貿易上の問題としてクローズアップされてきた。

2) WTO自由貿易体制が電気通信サービスに与える影響

電気通信サービス分野については、WTOの原則が適用される自由貿易体制の1分野として世界的に認知されたこと、米国の施策やマーケット・シェアが与える影響は今後とも世界をリードしていくものと考えられることを考慮すると、従来のモノに関する各国の戦略が電気通信サービス貿易においても適用され、特に米国の通商戦略の原則が、米国の比較優位を背景に、そのまま電気通信サービスという国際貿易に適用されていく可能性が高い。

例え、WTOにおける基本電気通信交渉が来年2月の交渉期限までに合意せず決裂したり、金融サービスのように米国抜きで合意する結果となったとしても、電気通信サービスを国際貿易の1分野として捉える潮流は今後変わることはないと思われる。

特に、米国からの市場開放要求は、一方的報復措置を内在した米国流相互主義である2国間協定方式によっても一層高まるであろう。

このような状況のもとで、国際貿易の観点から今後世界の電気通信サービスが辿る方向性を大まかに示すとすると次のようなことが考えられる。

- ・電気通信事業の多国籍企業化の進展（産業界のリストラ）

すでに資本提携やサービス別提携等により、世界の主要な設備ベースキャリアの提携が進んでいるが、さらにこの傾向は加速度的に強まり、電気通信サービス産業も他の産業分野と同様に巨大企業による多国籍化が、開発途上国キャリアも含んで進み、「独占的自由貿易体制」へと進展する。

このような状況では、よく言われるように、現在の主要キャリアが統合して最終的には数社程度の多国籍事業体で世界の市場の大部分を制することも考えられる。

- ・通商戦略がそのまま通信サービス市場にも適用される状況の出現

（通商政策的側面の強化）

特に米国は、報復措置を含む2国間協定方式を存続させるであろうことから、この戦略が電気通信サービス分野にも適用される。

例えば、さしあたって、「輸出自主規制」や「輸入自主拡大」として、米国の国際計算料金の支払い削減や取り扱いトラヒックの増加を、一方的措置と絡ませながら要求してくることなどが考えられる。

- ・WTOの自由貿易体制に基づく新しい状況の出現

（自由貿易化による競争激化）

現在の基本電気通信交渉においては、接続規制等競争的セーフガードの整備、専用線の単純再販の開放、各国の通信事業体への外資規制の撤廃が議論の焦点となっていた。

今後、電気通信網、CATV、衛星デジタル放送等の発展によっては、基本電気通信サービスの提供及びそのインフラの構築に係る競争が国際・国内長距離にとどまらず国内地域にまで及ぶことが考えられる。すなわち、自由貿易の枠組みの中では、モノに関する貿易と同様に、国際的な価格、品質、技術開発、





WORLD

(注8)

WTO協定の中では、モノの貿易に関しては、附属書1A「物品の貿易に関する多角的協定」の中で「1994年の関税及び貿易に関する一般協定第6条の実施に関する協定」として、ダンピング防止措置について定められているが、サービスの貿易に関しては定められていない。

利便性などに係る競争が一層広範囲に激化するものと考えられる。

そこで、例えば、専用線の単純再販の開放により、基本音声サービスにおける外国事業者の直接或いは間接的な市場参入が可能となった場合には、当該市場における提供コストを下回る価格での料金でサービスが提供されるような場合も充分考えられる。このようなケースでは、自由貿易という視点からみれば、サービス貿易においても国境を越えたアンチ・ダンピング規制^(注8)というようなことも考慮しなければならなくなる局面もでてくるであろうし、自動車や家電製品の日本からの輸出に対して米国ないし欧州がとった措置とそれへの日本側の反発という構図も、場合により逆方向で想起させられる。

(3) 電気通信サービス分野における自由貿易体制とパラダイム・シフトの関連

WTOにおける基本電気通信交渉の意義とは、その今後の交渉の成否にかかわらず、技術の進歩による通信単位あたりのコストの低下を背景に、高度通信サービスにとどまらず一般の公衆に提供される基本サービスについても、ライフラインやユニバーサルサービス提供についての使命があるとしても、通常の貿易として、従来のモノに関する貿易と同等の基準でもって捉えられるようになり、電気通信サービスだけを特別に保護するだけの理由が撤廃される基盤が築かれ、各国の通商政策の一環として組み入れられて考えられるようになったということであろう。

このような観念が、規制緩和の推進、国際通信の共同事業的性格の衰弱、新規再販事業者やニッチ事業者の登場、インターネット電話の登場・普及など電気通信サービスにパラダイム・シフトをもたらしている重要な要因の1つと考えられる。

しかしながら、現在のWTOの目指す「自由貿易体制」が、特に米国の通商戦略が強く反映された、多国籍企業の独占的支配に向けたルールづくりといったものに収斂していく危険性があることに留意する必要がある。特に電気通信サービス分野においては、「自由貿易」や「規制緩和」の名のもとに、「各国の自主性・自立性を排除したかたちでのパラダイム・シフト」が一人歩きして「通信産業の空洞化」が生じないよう慎重に対処していくとともに、各事業体にあってはこれを踏まえ、健全なかたちでの「競争力の強化」を行なっていく必要があると考えられる。

【参考文献・資料】

石黒 一憲著 「企業の多国籍化と法 GATTウルグアイ・ラウンド」
(平成元年7月 総合研究開発機構)

鷲見 一夫著 「世界貿易機関WTOを斬る」(平成8年1月 明窓出版)

小宮 隆太郎著 「現代日本経済:マクロ的展開と国際経済関係」(1988年11月 東京大学出版会)

KDDワシントン事務所(5.1)、KDDジャカルタ事務所(5.17)、Financial Times(4.27-28,29,5.1)、その他



KDD RESEARCH



AT&T に対する国際ドミナント規制撤廃

FCCは5月9日、条件付きでAT&Tを国際市場において非支配的事業者と分類することを決定、AT&Tは国内/国際とも非支配的事業者に。

FCCは96年5月9日、国際通信市場においてAT&Tはもはや市場支配力を有しないとの判断に基づき、同社を非支配的事業者に分類することを決定した。これにより、AT&Tに対するプライスカップ規制が撤廃され^(注1)、料金の届け出の際、コスト・サポート・データの提出が不要となる。又、同料金の事前届け出期間が1日へ短縮されるとともに^(注2)、214条申請に関わるドミナント規制も免除される。AT&Tは95年10月の国内長距離市場に続き、国際についても他の競争事業者とイコールフットイングとなった。但し、国内長距離同様、AT&Tは非支配的事業者として認定されることと引換にいくつかの条件を自ら申し出、そしてその遵守が命じられている。

なお、AT&Tの多目的地球局サービスに対してもドミナント規制が撤廃されたが、本稿では国際電話市場を中心に解説する。

《決定の概要》

1. 市場の構造

AT&Tを非支配的事業者と認定する際にMCI等の関係各社は国内市場と国際市場では構造が根本的に異なることを指摘し、これを根拠にAT&Tに対する規制撤廃に強い反対を表明していた。今回の決定の全般にわたり、FCCは国際市場には特有の「構造的問題」(=structural problems)があるとの認識を示し、主にこれが原因で国際通信市場は完全に競争的ではないとしている^(注3)。しかしながら、国際市場における構造的問題とAT&Tの市場支配力との関連性は否定しており、構造的問題は外国側の独占事業者や参入規制が原因であるとの結論を示している。

国際通信市場における構造的問題としてFCCは次の3点を挙げ、これを是正するためには外国市場の開放が必要であり、外国が市場を開放して初めて競争的な市場が実現するとしている。

(注1)
バスケット1で規定されている "residential IMTS" (住宅向け基準料金) が対象。

(注2)
従来はその改定内容によって14日から120日の事前通知が必要とされていた。

(注3)
FCCは特に料金面について、国際通信料金が国内長距離料金よりも6倍近く高く設定されていること等を指摘し、競争的な料金設定が未だ実現していないと述べている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

- 1) 外国キャリアによる米国新規参入キャリアとの運用協定締結拒否。
新規市場参入に関わる制約
- 2) キャリア・アライアンス
排他性の促進/反競争的行為に対するリスク
- 3) コストを上回る国際計算料金の適用。
高い料金設定

2. FCC の判断基準

「市場支配力」の定義

「市場支配力」とは、(1)供給量を制限することによって料金を吊り上げる能力、もしくは(2)競争的な水準より高い料金を設定しても、顧客離れにより利益を得られなくなる状態に至らない能力、とFCCは定義している。具体的には次の各要素により、市場支配力の有無を判断している。

- (1) ボトルネック支配の有無
- (2) 供給弾力性/代替性^(注1)
- (3) 需要弾力性/代替性^(注2)
- (4) 市場シェア
- (5) 当該企業の規模及び資源

(注1)

供給弾力性/代替性とは決定文で Supply Elasticity との表現となっている。具体的には競争事業者が短期間で競争相手の需要を吸収するに足る供給能力(回線容量)を有する状態、もしくは、市場参入が容易である場合、供給弾力性が高いとFCCは定義している。

(注2)

需要弾力性/代替性とは決定文で Demand Elasticity との表現となっている。具体的には、あるサービス(キャリア)の料金が値上がりしたとき、顧客が代替のサービス(キャリア)に容易に移行できる状態である場合、需要弾力性が高いとFCCは定義している。(経済学でいう交叉弾力性に似た概念である。)

AT&Tに市場支配力がないと決定するにあたり、決定文ではマーケット・シェアが最も重要な判断基準となっており、続いて需要の弾力性、供給の弾力性、そしてAT&Tの規模及び資源の順となっている。国内長距離市場におけるドミナント規制撤廃決定(95年10月)では市場シェアは支配力を判断する上で重要な要素となっておらず、需要及び供給の弾力性が最も重要な判断基準とされているが、この点で分析手法が異なっている。それぞれの基準に対してFCCは概要次のとおりの判断を示し、AT&Tに対するドミナント規制の撤廃を決定した。

1) 市場シェア

AT&Tのシェアは1985年の98.5%から1994年には59%まで低下し、国内長距離よりもその低下率が高いこと。

2) 需要の弾力性

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、その変更割合は国内長距離市場に比べて高いこと。



3) 供給の弾力性

AT&Tが取得しているTAT系ケーブル容量は米国に陸揚げされている全容量の43%であり、競合相手が合計で取得している容量よりも少ないこと。

4) AT&Tの規模及び資源

AT&TはMCIやスプリント等、確固たる財務基盤を有する事業者と競争を展開しており、AT&Tはその規模によって市場支配力を行使することはもはやできない。

3. AT&Tに対する条件

FCCはAT&Tを非支配的事業者として認定するに当たり、AT&Tが自ら申し出たと言う条件を全て受け入れており、かつ、これらの遵守を命じている。AT&Tは住宅向け料金の据置(3年間)、海底ケーブル回線の非差別的提供/運用、非差別的計算料金の適用等に関連して13のコミットを行った。国内長距離市場の決定においてAT&Tに課された条件が料金面だけであったことと比較すると国際市場においての決定は多岐にわたっている。しかしながら、各条件は比較的緩やかなものであり、又、現在個別に懸案となっている事項の解決を図るためのものも多い。これらの条件は、AT&Tの行動を拘束するものではないとの印象が強い。先に制定された1996米国電気通信法はRBOCsの勝利であると一部で論じられたが、今回の決定はAT&Tの勝利と見ることができよう。(井上 茂雄)

【参考文献・資料】

FCC Order 96-209

ベル・アトランティックとナイネックスが合併で合意

パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズに続くベル系地域電話事業者同士の合併。長距離・国際通信分野の国内競争力の強化が第一の目的。

4月22日月曜日、ベル・アトランティックとナイネックスは、週末に開催された各々の経営会議において両社の合併を決定したことを発表した。合併の概要は以下のとおり。(大谷 潤)

<合併形態・株式交換比率>

会社を新設する形態で行う。

現ベル・アトランティック及びナイネックスの1株に対し、それぞれ新会社の1.302株及び1株が交換される。交換に係る税は発生しない。

<新会社概要>

社名：ベル・アトランティック(以下「新ベル・アトランティック」)

本拠：ニューヨーク市

CEO：(1年目) レイモンド・スミス 現ベル・アトランティックCEO
(2年目以降) イバン・サイデンバーク 現ナイネックスCEO





AMERICAS

< 規制手続き等 >

新会社は、現在両社がサービスを提供している全ての州（計13州）において事業許可を取得する必要がある。

FCCより承認を得る必要がある。

司法省における反トラスト法に係る審査をクリアする必要がある。

両社は、各々の株主の了承を得る必要がある。

< 合併までの期間 >

両社の合意書において、合併までの期間は、合意了承後18ヶ月とされているが、両社の合意に基づき延期することができるかとされている。両社のCEOは1年以内の合併完了を期待している。

< 出典 > プレスリリース / Wall Street Journal / New York Times 他

< 両社及び新会社の1995年の実績・会社概要 >

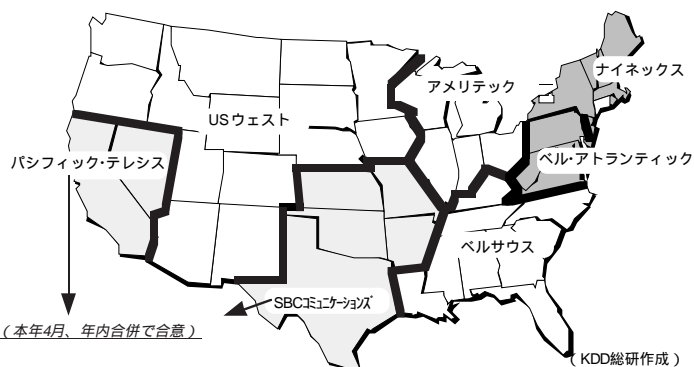
	ベル・アトランティック	ナイネックス	新ベル・アトランティック (注)
売上高 (a)	134億ドル	134億ドル	278億ドル
利益 (b)	17億ドル	14億ドル	31億ドル
総資産 (c)	242億ドル	262億ドル	513億ドル
売上高利益率 (b/a)	12.7%	10.4%	11.6%
報酬率 (b/c)	7.0%	5.3%	6.0%
従業員数	61,766人	65,776人	133,100人
加入者回線数	約1980万回線	約1710万回線	約3696万回線
顧客数	約1300万顧客	約1300万顧客	約2600万顧客

(注) 新会社の実績の一部は調整されている。

(報道発表表に基づきKDD総研作成)

< 両社の現在の提供地域 >

図：現在のナイネックス及びベル・アトランティックの営業区域



ベル・アトランティック	ニュージャージー、ペンシルバニア、デラウェア、メリーランド、バージニア、ウエスト・バージニア、ワシントン D.C.
ナイネックス	ニューヨーク、マサチューセッツ、ニューハンプシャー、バーモント、メイン、ロードアイランド、コネチカット（一部のみ）



COMMENT

1984年に、米国の電気通信市場をほぼ独占していた旧AT&Tは、7つの地域持株事業者（RHCs）と1つの長距離・国際事業者（現AT&T）の8つに分けられ、RHCs7社は長距離・国際分野に参入することを禁じられた。この分割は、競争の促進を目的とする反トラスト法に係る訴訟の和解に基づくものだったが、分割後約10年の歳月を経て現れたのは、長距離・国際分野における極めて競争的な状況とローカル分野における極めて独占的（一部を除く）な状況である^(注4)。

本年2月に施行された改正通信法は、特にRHCsに対する分野の制限を廃することを通じたこの歪な市場構造の是正を目的としている。

改正通信法では、RHCsによるこれまで制限されていた分野への参入のうち、自社の営業区域内の長距離・国際分野への参入について、子会社分離、同区域内における実態的な競争の存在等を条件付けている。この条件は、RHCsによるローカルポトルネック支配力の濫用の防止を目的とするものだが、RHCsが、既存顧客に新サービスとして即提供できるという参入の容易さ及び規模の経済が働き事業計画が立てやすいこと等から長距離・国際分野への参入に優先的に取り組んでいるため、ローカル分野における競争促進効果を発揮する可能性を有している。

このような状況における、改正通信法施行後のRHCs同士の合併の戦略的背景は、今後の通信市場の競争状況を占う上で、極めて興味深い。

1. ベル・アトランティックとナイネックスの合併の背景

(1) 過当競争回避

ベル系ローカル事業者の当面のターゲットは、やはり750億ドル市場の長距離・国際通信分野のようである。ナイネックスは、合併の発表と前後して、長距離・国際サービス（営業区域内・区域外共）の再販についてスプリントと合意したと発表し、新ベル・アトランティックの営業区域内における長距離・国際サービスの提供については、合併の完了を待たず、ニューヨーク州については本年10月迄に、その他の州については1997年中の提供開始を計画していることを明らかにした。

ベル・アトランティックとナイネックスの業務地域は、ハドソン川をはさんで隣接しており、ローカル分野の潜在的な競争相手であった。実際、現ナイネックスの多くの顧客は、ニュージャージー向けのテレビ放送の広告を通じてベル・アトランティックの名前を知っており、これは改正通信法施行後を見越したベル・アトランティックの戦略の1つと言われていた。今回の合併により、マンハッタンにおける両社の（実現すれば激しいものとなったと予想される）競争は回避された。

一方、両社の営業区域を合わせると、ボストン・ニューヨーク・フィラデルフィア・ワシントンD.C.という米国政治経済の中心が集まる「回廊」を包含することとなり、報道発表によると、合併後の営業区域には、およそ年間200億ドル以上もの売上をもたらす長距離トラフィックの発信があり、その45%は同地域内に着信するとしている。更に、米国の国際トラフィックの35%が同地域から発信され、特にカナダ、欧州及び日本との間のトラフィックが集中しているとしている。

これらより、今回の合併は、長距離・国際分野における競争力強化が主目的と考えられる。長距離・国際分野は、既にAT&T、MCI、スプリント等による競争が定着しており、規制に縛られ続けた7社のRHCsが有効な競争力を維持するためには、

(注4)

米国は、CATVや移動体通信（セルラー及び発展段階にあるPCS）が普及している。しかし、CATV電話の技術及びコストの問題や移動体が既存電話網に代替する程の地位を獲得していないこと等から、現時点でのRHCsは、CAPsと競争状態にある一部地域を除き、独占状態にあると言える。





AMERICAS

AT&Tに匹敵する規模を形成して十分な体力を得ると同時に、需要の見込める地域を抑えることが有効との判断が背景にあると考えられる。こうしてSBCコミュニケーションズがパシフィック・テレシスを合併して新規参入者数を7から6にし、同時にサンフランシスコ、ロスアンジェルス、サンディエゴ、ダラス、ヒューストン等の長距離・国際トラフィックの需要集中地域を抑え、ベル・アトランティックとナイネックスの合併が新規参入者を6から5にし、東海岸の政治経済の中心地域を抑えたものと考えられる。

RHCs どちらの合併は「統合による国際競争対応」と言われるが、実際には、米国内の長距離・国際分野における「過当競争の緩和」の色彩の方が、現時点では強いように思われる。尚、ローカル分野と長距離・国際分野の「統合」における内部相互補助を防止するため、RHCsによる自社の営業区域内での長距離・国際サービスの提供には、子会社分離要件が課されている。

(2) セルラー/コンテンツ分野

(A) セルラー分野

ベル・アトランティックとナイネックスは、それぞれのセルラー子会社を合併させており(Bell Atlantic NYNEX MOBILE)、その後Air Touch及びUSウエストのセルラー部門(この2社は運用面で提携)と提携している。Bell Atlantic NYNEX MOBILEの存在は、今回の合併を決断する上で1つの材料とはなったが、この合併の戦略的背景の1つとは考えにくい。むしろ、今回の合併の審査が厳しく行われる雲行きであることから、新ベル・アトランティックに適用される厳しい規制の影響を避けるために(Air Touchが親会社のパシフィック・テレシスから1994年に完全分離した1つの理由と同様)独立色を強める可能性が考えられる。

(B) コンテンツ分野

ベル・アトランティックが1993年に発表したCATV大手のTCIとの合併の発表は、将来を担うマルチメディアの方向を示すものとして市場を導いたが、翌年、CATVへの規制強化の動き及び買収価格の折り合いがつかなかったこと等から破談となった。その後ベル・アトランティックは、ビデオ・ダイヤル・トーン(VDT)を積極的に推進し、RHCs自身による映像サービスへの取り組みをリードした。しかし、双方向映像及び音声用の交換設備の技術・コスト上の問題等がなかなか解決されず、RHCsの熱意も次第に鎮静化し始め、現在ではマルチメディアの主要な担い手の座をインターネットに譲ったかのように見える。しかし、RHCs等は、将来のメディア事業の軸としてCATV及び番組制作事業を追及し続けている。ベル・アトランティックはナイネックス及びパシフィック・テレシスとともに番組制作事業会社Tele-TVを、また、アメリテックとベル・サウス、SBCコミュニケーションズ及びGTEは同じく番組制作事業会社アメリカキャストを設立し、いわゆるコンテンツ事業を展開した。また、ベル・アトランティックとナイネックスは、無線(地上波)により映像伝送サービス(ワイヤレス・ケーブル事業)を提供するCAIワイヤレス・システムズにも出資している。残るUSウエストはタイムワーナーへの出資(1993年)に始まり現在交渉中のコンチネンタルケーブルビジョンの買収提案等、CATVネットワークの拡大を精力的に推進している。

先のSBCとパシフィック・テレシスの合併及び今回の合併により、Tele-TVとアメリカキャストの関係が複雑になっており、近日中にパシフィック・テレシスのTele-



TVからの撤退或いはTele-TVとアメリカキャストの合併が発表されると観測されている。両社は提供地域を棲み分けており、実質的には競争状態にない。しかし、一度はTCIとの合併でコンテンツ分野における先行者の地位を目論んだベル・アトランティックは、Tele-TVとアメリカキャストの合併によりその影響力が弱まることを望んではいないと考えられ、主導権を持ってTele-TVの独自展開を推進する意向を有しているものと推測される。

しかし、現ベル・アトランティックのCEOであるレイモンド・スミス氏が「4、5年前に通信法が改正されていたらこの前（1993年）の合併発表の相手はTCIではなくてナイネックスだった」と発言しており、RHCsは、長距離・国際分野への参入が制限されていたため、止むを得ずコンテンツやCATV事業に投資を集中してきたとも考えられる。前述のとおり今回の合併は、長距離・国際通信分野における競争力強化を主な目的としており、これまでコンテンツ事業に投入していたRHCsのリソースが同分野にシフトされる可能性がある。これは、単にTele-TVとアメリカキャストを巡る市場構造の変化だけでなく、RHCsの潤沢な資金その他のリソースという、コンテンツ市場の拡大推進力に影響する。通信事業者が映像サービスに深く関与し続けることについては、長距離系事業者であるAT&TやMCIのデジタル他チャンネルDBSへの取り組みを見ても明らかである。しかし、それ以上に、RHCsは、本業である電気通信分野における地位と実力を確保する必要性を痛感していると考えられる。今後の展開に注目していきたい。

(3) その他

(A) 海外戦略

ナイネックスは、英国においてCATV事業に係る17のフランチャイズを取得しており、現在のところはCATV電話を中心に展開している。これは、コンテンツ事業に力を入れるベル・アトランティックにとり、将来性が見込めるため、合併への積極材料の1つになったと考えられる。

その他の点では両社は棲み分けている。ナイネックスは、FLAGケーブルを初めとするアジア投資に積極的である一方、ベル・アトランティックは欧州及びオセアニアに重点をおいてきている。

また、両社とも長距離サービスの提供について、スプリントのサービスの再販を決定し、ベル・アトランティックはオリベッティと合併で設立したインフォストラダがフランス・テレコムと提携している。

このように、グローバルネットワークサービスの展開には好都合な地理的な展開に見え、「グローバル・ワン陣営への参画或いはスプリントとの合併の可能性が濃厚」と容易に推測できるにも拘わらず、その具体的な戦略に関する推測や評価は報道等においてほとんど見られない。このことは、合併の主目的が、米国市場（長距離・国際分野）での競争力強化であることを示唆していると考えられる。

(B) 財務上のメリット

ナイネックスは、84年の分割後数年間は、事業実績において、RHCsの中でも上位にランクされていたが、その後徐々に順位を落とし、現在では下位クラスで定着している。財務体質が相対的に脆弱なため、資本調達コストがRHCsの中で最も高くなり、また、この財務状況で、回線の光ファイバー化を宣誓し、相当の額の予算を組んでいる。今回の合併により、この支出に十分耐えうる財務上の体力を獲得し、





AMERICAS

同時に資本調達コストの負担が軽減されることが期待される。

2. 司法省の反応（反トラスト法の観点から）

ベビー・ベルズ同士の相次ぐ合併は、かつてのベルシステム（旧AT&T）による独占の再現を予感させる。AT&Tを含む事業者は、反トラスト法のみならず改正通信法の「競争の一層の促進」という目標に反するとして懸念を表明している。

反トラスト法は、多くの場合、競争状態にある事業者の合併に適用されるが、司法省は、「潜在的な競争を実質的に阻害したと認められた場合は違反行為であり、合併は認められない」としている。しかし、潜在的な競争への影響は立証するのが極めて難しいため、これを理由に合併が認められなかったケースはこれまでに見られず、また、移動体及びコンテンツ分野での両社の子会社同士の合併・提携が既に成立していることもあり、今回の合併が反トラスト法違反とされる可能性は低いと推測されている。

但し、RHCs全社の合併については、かつてのベルシステムによる悪意のある独占的行為を経験している以上、ローカル部分における競争状態が全米規模で実現するまでは認められないものと思われる。

米国内では、ベルシステムの再現を予想する見解は殆どない。これは、RHCs各社の戦略や環境が異なっており、RHCs自身にも容易では無くなったこと及びこれまでの2件の合併は実績の悪い2社の処理と受けとめられているためであろう。

3. 問題点

(1) 両社の企業体質

ベル・アトランティックとナイネックスは、前者は「攻撃的」で後者は「融和的」という、極めて対照的な企業体質を有していると指摘されている。

近年のローカル市場への競争導入の動きに対して、ベル・アトランティックは攻撃的な広告宣伝を行ったり訴訟に持ち込む等の策により、新規参入を妨害してきた。一方のナイネックスは、ニューヨーク州委員会の強硬な姿勢もあり、他のRHCsに先駆けて徐々に市場を開放してきており、改正通信法施行後は、自社営業区域内での長距離・国際分野への参入の第1号となると予測されていた。

労働組合への対応姿勢は最も対照的と言われている。ナイネックスは協調姿勢を取っており、例えば雇用契約について、期限の1ヶ月前に締結に至る程の良い内容を提示したりしている。一方のベル・アトランティックは、ケーブルの設置工事等に非組合員である下請契約者を配置することを巡り、RHCsの中で最長の5ヶ月もの間組合と対立する等、組合の最大の敵とされている。

実績等においては、ベル・アトランティックがRHCsの中で上位に食い込もうとしているのに対し、ナイネックスは下位で定着している。また、効率性や品質においても、ベル・アトランティックはRHCsの中でもトップクラスとされているが、ナイネックスは品質問題でも有名である。

最大の違いは、ベル・アトランティックは、CEOのレイ・スミス氏の強力なリーダーシップの下で全米の通信及びエンターテインメントの中心となることを目標としている（今回の合併もその一環である）のに対し、ナイネックスは州委員会との



調整に追われ、効率や品質の悪化のみならず、移動体や映像（コンテンツ）分野への進出も遅れを取る等、明確な企業戦略を持ってないでいた点にある。

（2）コスト削減効果

合併の合意書には、両社合計で133,100人となる従業員から、3,000人の管理者を削減し、管理部門の統合による効果と合わせて、3年後に6億ドルのコスト削減が実現できるとされている。しかし、運用保守や請求処理等、コスト削減の余地は多く残っており、今回の発表は組合及び規制当局を刺激しないための仮のものと考えられる。組合は、将来の一層の解雇の可能性を指摘し、合併に反対する姿勢を明らかにしている。

概して規制緩和は、少なくともその初期段階では、米国政府の期待とは裏腹に被雇用者に厳しいものとなってしまっている（その見返りとして株主、経営者又は消費者（ユーザ）を利するとは限らない）ことが、本件及び先のAT&Tにおける大量解雇計画等から見る事ができる。

尚、コスト削減見込みが投資家の期待を大幅に下回ったため、合併の発表後、両社の株価は下落している。

4. その他の事業者等の反応

（1）その他のRHCs

7つのRHCsの内の残された3社 アメリテック、ベルサウス及びUSウエストは、一様に単独で長距離・国際等の分野に参入するとしているが、長期戦略は明らかにしていない。

（A）アメリテック

アメリテックは、シカゴを中心とする魅力的な地域を有しており、また、ローカル分野における競争が積極的に導入されている。このため、アメリテックは営業区域内での長距離・国際サービスの提供を来年初にも開始する計画を立てている。また、区域外については、WorldComのサービスを再販することで合意している。アメリテックは、「巨大化は、戦略を不明瞭にし動きが鈍る」とし、2つのRHCs同士の合併は現在の計画に影響を与えないとしている。しかし、隣接区域に競争力で勝る新ベル・アトランティックが誕生したことが脅威となっているのはまちがい無く、長期的には提携等の可能性にも含みを残している。

（B）ベルサウス

ベルサウスは、ローカル分野では加入者回線数の高い伸び率に支えられて成長率及び財務体質において最も良好であり、RHCsの中では合併後の2事業者に次ぐ規模を有している。また、州委員会とも良好な関係を維持してきていると報じられており、暫くは現在の営業区域に安住する意向を表明している。長距離・国際分野への参入も営業区域内及び区域外ともに計画している（時期は不明）が、長期戦略は明らかにしておらず、「合併は、株主の利益になるなら検討する」と明言している。

（C）USウエスト

USウエストは、面積は最大だが、長距離・国際トラフィックが最も期待できない地域を有しており、以前よりタイム・ワーナーとの提携等CATVネットワークの買収・合併による通信サービスの全米への展開を目指してきている。同社は、本年





AMERICAS

3月に発表したコンチネンタル・ケーブルビジョンの買収が実現すれば、提供地域の拡大戦略において他のRHCsとの合併等は不要と考えている。USウエストは、データ系サービスでは技術的にも実績においても優れているものの、これまでのCATVについては投資に見合う成果を上げておらず、また、CATV電話の技術的・コスト的問題も指摘されており、現在の戦略の今後が危ぶまれている。

(2) フロンティア・SNET (包囲された非ベル系地域事業者)

コネチカット州の大半を提供するサザン・ニューイングランド電話会社(SNET)及びニューヨーク州の一部地域を提供するフロンティアの営業区域は、ナイネックスの営業区域に囲まれている。今後これら2社を取り囲むこととなる新ベル・アトランティックは、今回の合併が完了する迄の少なくとも2年間は、合併等(小規模のものを除く)を行わないことを明らかにしており、フロンティア及びSNETは当面、現在の状態を継続することとなる。

尚、フロンティアは長距離・国際分野において米国第5位の地位を築いており、収入に占めるローカル部門の割合は15%に過ぎない。一方のSNETもコネチカット州の長距離・国際分野に参入しており、同州における過半のシェアを獲得している。

(3) 長距離事業者

改正通信法施行後の事業者の動向は、これまでのところは主にRHCsにおいてみられるが、今後は長距離事業者も加わっていくことが予想される。

(A) MCI

MCIは、BTとの資本提携に基づきコンサートをグローバルネットワークサービス事業者として発足させている。しかし、競争を挑み米国第2位の地位を獲得したMCIと官僚的なBTという企業体質の違いや顧客サポート体制の差が原因で、両社の間に軋轢が生じていると指摘されることが多い。BTより巨大で、米国のユーザを取り合うこととなるRHCsは、MCIにとって提携(合併)先として魅力的に映る可能性も考えられる。またMCIは、RHCsとの提携により、MCIメトロへの投資の一部をマルチメディア関連事業にシフトすることも可能となる。

(B) スプリント

スプリントは、ローカル分野への参入について、固定網及びPCSで積極的に推進してきており、また、ドイツテレコム及びフランステレコムとグローバル・ワンを設立したばかりでもあり、RHCsとの関係は当面、その長距離・国際サービスの再販等、緩やかなものとなることが予想される。但し、前述(「海外戦略」)で記したとおり、ベル・アトランティックとの関係は見過ごせない。

(C) WorldCom / フロンティア他

WorldComやフロンティア等の準メガキャリアと表現できる事業者は、RHCsにとって、長距離・国際分野への即座の参入及び一定の競争力の獲得を可能としつつ主導権を維持できる提携先として極めて魅力的であると考えられる。既に合併した4社を含む7つのRHCsは、今後暫くの間に、長距離・国際サービスの再販という緩やかな提携を通じてこれらの準メガキャリアとの資本提携や合併等を検討するものと予測される。



広帯域PCSのCブロック免許の競争入札が終了

日本や韓国企業の参画もあり競売が長期化。全493免許の落札価格合計は約102億ドルに及ぶ。

FCCは本年5月6日、広帯域PCSのCブロック免許に関する競争入札を終了したと発表した。95年12月8日から開始された本入札は約255の企業が参加しており、落札企業、落札価格の合計はそれぞれ89社、約102億ドルに達した^(注5)。FCCによると、全493免許の内訳は、89免許が零細企業、150免許が少数民族による所有企業、95免許が女性所有の企業である。

上位落札者の5社と落札価格、取得した免許数、免許地域内の潜在利用者数等を下表2にまとめる。

<出典>PCS Week(5.8)、New York Times/Wall Street Journal(5.7)他

COMMENT

1. 経緯

Cブロック免許の競争入札に関しては、少数民族や女性を優先したFCC決定の合憲性が問われるなど、その付与規則を巡る数多くの訴訟を経て、ようやく95年12月に始まった。また、FCCは入札する企業がその競売への参加及び免許獲得後の事業展開において資金的に不利な状況を鑑み、大手資本からの資金援助が比較的容易になるよう一部規定を変更している。よって、日韓の大手資本が参画することとなり、その競売も長期化していた。

2. 結果

落札者は各営業区域において、事実上5または6番目の移動体通信事業者となる。これは概ね、営業区域には既に2社のセルラー事業者、2社のPCS事業者(95年3月に入札が終了したMTA免許)が移動体電話サービス市場を形成しているためである。

落札者の上位の顔ぶれを見ると、浦項ばはん総合製鉄、大手財閥の三星、現代、LGグループなど、韓国系大手企業の参画が目立つ。また、日本のソニー、NTTドコモ^(注6)も落札者トップのネクストウェーブに出資している。

韓国系企業の参画の背景には、以下の2点が考えられる。

(1) 米国市場の魅力

メーカー、キャリア両面による参画を果たすことで、魅力的な米国のPCS、ひいては移動体通信市場の開拓を狙っている。なお、三星グループは既にMTA免許を取得したスプリント・スペクトラムと米国市場向けの(CDMA方式)PCS端末の供給契約を締結している。

(2) 自国でのCDMA方式のPCSサービス導入への布石

韓国では本年央にも、CDMA方式によるPCSの導入が予定され、入札手続き中である。今回、三星/現代、LGグループは入札に参加しており(本年6月にも決定)新種のPCSの導入に向けノウハウを取得し、自国での事業展開を有利に進める方針である。

(注5)

Cブロック免許は過去2年間の売上が1.25億ドル以下、総資産5億ドル以下の企業に限定されている。

(注6)

NTTドコモは米国現地法人、DCMインベストメント(デラウェア州)を通じ、ネクスト・ウェーブに対して、500万ドル(約2%)を出資している。



KDD RESEARCH



AMERICAS

3. 補足

95年11月、APC (American Personal Communications) がワシントン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、約6万加入(本年6月現在)を獲得している。報道によると、関係者は概ね、予想以上の加入者獲得に対しPCSサービスを評価している。(加藤潤一)

表1 免許を必要とする広帯域PCSの免許地域及び割当周波数

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

表2 広帯域PCS免許(Cブロック)の主な落札者

順位	落札者名	出資企業	落札価格合計	取得免許数	潜在利用者数	主要な地区
1	Nextwave Personal Communications Inc.	クオルコム、浦項総合製鉄、韓国電力、LGグループ、ソニー	約42億ドル	56	938万	ニューヨーク、ロサンゼルス、ワシントンD.C. など
2	DCR PCS Inc.	ウェスティングハウス・エレクトリック、MASAテレコム	約14億ドル	43	336万	シカゴ、ダラス など
3	GWI PCS Inc.	現代	約11億ドル	14	179万	サンフランシスコ、アトランタ、マイアミなど
4	BDPCS Inc.	三星、DACOM	約8.74億ドル	17	155万	シアトルなど
5	Omnipoint PCS Entrepreneurs Inc.	----	約5.09億ドル	18	130万	フィラデルフィア など

(KDD総研作成)

MCI、統合型請求サービス「MCI One」を開始

長距離電話、セルラー、インターネットなどの通信サービスをパッケージして提供開始。今後、サービスのパッケージ化が進む。

MCIは本年4月末、中小企業や家庭向けに、長距離電話、セルラー、インターネット、ページング等の通信サービスをパッケージした「MCI One」サービスを開始した。

基本パッケージでは月額4.95米ドルで、30分間の長距離電話サービス、インターネットへの5時間無料アクセス及び電子メールサービス、ワンナンバー・サービス、カード通話の利用が可能であり、その他通話時間に対して15セント/分の単一フラットレートが適用される。さらに、月額約40ドルで基本パッケージにセルラ―またはページング・サービスを加えたパッケージもある。

ビジネスユーザは期間の指定により、さらなる割引特典がある（長期割引等）。サービス料金は一括で請求され、全サービスに同じ顧客サービス番号が付与される。

なお、今後、MCIは本年末までに同サービスに市内サービスを加える方針で、さらにDBS（Direct Broadcasting Sattelite）サービスも検討している。

<出典>Telecommunications Report(5.6)、KDDワシントン事務所(4.30)他

COMMENT

今般の通信法改正後の特徴として、各事業者が事業領域の拡大（各メニューの提供）とともに、サービスのバンドル、パッケージ化を図り、マーケティング力やブランドを武器にした事業展開を目指すとの指摘がある。長距離・国際分野への進出が可能となったRBOCsは市内・長距離サービスのパッケージ化に備えており、MCIがパッケージ化したサービスを導入したことも、そうした動きを睨んだものと解せる（MCIは"One company, one number, one box, one bill"をアピールしている）

なお、MCIによるインターネットサービスはAT&Tを意識し、本年4月に提供を開始している。
（加藤潤一）

カナダ

CRTC、プライスカップ規制導入に関し諮問

CRTC（カナダ放送電気通信委員会）は1998年以降導入予定の市内サービス料金に対するプライスカップ規制の問題（コスト要素、付随的な規則及び報告事項、減価償却への影響等）に関し、関係者からコメントを求めた（CRTC96-8）。CRTCは94年9月、規制の枠組みの変更で、98年1月1日から市内サービス^{（注7）}に対し現行の公正報酬率規制をプライスカップ制へ移行することを決定しており、今回の諮問は同決定を受けたものである。ステントール各社（Sask Telを除く）は本年6月10日までを期限とする。また、本年10月下旬に同規制導入に関する公聴会が予定されている。
（加藤潤一）

<出典>Telecommunications Report(3.25)、CRTCニュースリリース(3.12)

（注7）

CRTCは地域電話会社のレート・ベースを、市内およ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している。



KDD RESEARCH



AMERICAS

メキシコ

Alestra、Unicom 合併を発表、TELMEX に強力なライバル出現

AT&T 出資の合併会社 "Alestra" と GTE / Telefónica 出資の "Unicom" が合併を発表

96年4月22日、Alestra と Unicom の合併が発表された。Alestra は AT&T とメキシコの大手鉄鋼グループ Grupo Industrial Alfa との合併会社、Unicom は GTE、Telefónica Internacional とメキシコ大手金融グループ Grupo Financiero Bancomer 等との合併会社であり、共に95年12月、メキシコにおける長距離電話の運用に関わる事業免許を取得した。合併後の新会社名は "Alestra" を継承し、サービスはメキシコにおいて広く認知されている AT&T ブランドで販売される予定である。メキシコ長距離電話市場は1997年に競争が開始されるが、今回の合併でメキシコの長距離通信に関わる事業免許取得者数は TELMEX を含めて合計8社となる(表参照)。

<出典>Communications Daily(4.29), Wall Street Journal(4.29)他

表：メキシコ長距離通信免許取得事業者

通信事業者	外国出資会社 ()内は出資比率	備 考
TELMEX	SBC Comm. フランス・テレコム	スプリントとも国際通信サービスの提供に関わる広範な業務提携を確立(出資関係はない)。
AVANTEL	MCI(45%)	メキシコ最大の金融グループのBanacciとの合併会社。
IUSATEL	ベル・アトランティック (42%)	メキシコ最大の非電話会社系セルラー会社、ユーザセルを擁するGrupo IUSAとの合併会社。
MARCATEL	IXC Comm.(24.5%) Westel(24.5%)	メキシコ第1のページング会社Radio Beepと米国長距離事業者IXC及びWestelとの合併会社。
INVESTCOM	Nextel LCC 他	メキシコのコングロマリットGrupo Comunicacionesと米国Nextel他との合併会社。
(旧Alestra) Alestra	AT&T(20%)	メキシコの大手鉄鋼グループGrupo Industrial Alfaとの合併会社。(25.6%)
(Unicom)	GTE(14.5%) Telefónica Internacional (14.5%)	メキシコの手金融グループGrupo Financiero Bancomer及び大手飲料会社を傘下に持つValores Industrialesとの合併会社。(25.4%) (注)下線の企業はGarza Sada一族の傘下にある。
Cableados y Sistemas	詳細不明	
Miditel	詳細不明	

(注)メキシコの外資規制枠は49%である。



COMMENT

合併前のAlestraのメキシコ側出資企業Grupo Industrial AlfaとUnicomの出資企業Grupo Financiero Bancomer/ Valores Industrialesはいずれもメキシコの最大財閥Garza Sada一族の傘下にある。同族企業が競合関係となる合併会社にそれぞれ出資していることは気になったところであり、又、AT&T/GTE/Telefónicaの提携関係も考慮すれば^(注8)、今回の合併はある程度予測できるものであった。Garza Sada一族はメキシコの経済インフラを構築したと言われるほどの大財閥であり、ラテン・アメリカで著名である。この一族のバックアップによって新生Alestraは極めて豊富な資金力と顧客ベースを有することとなり、更に、AT&T/GTE/Telefónicaの通信におけるノウハウも勘案すれば、AlestraはTELMEXにとっては強力な競争相手となる。

一方、Alestraは南北米大陸の中間に位置し、かつ、AT&T/GTE/Telefónicaのアライアンスでもある。Telefónicaは南米地域に積極的な投資活動を展開しており^(注9)、又、AT&T/GTE/Telefónicaは既にベネズエラCANTVへ共同出資している。Alestraは米大陸間トラフィックの中継拠点としての条件及び資格を十分に有しており、米大陸における今後の事業展開も注目されることである。

新生Alestraは外国資本約20億ドルが拠出される合併会社となった。メキシコ長距離通信市場は約40億ドル市場と推定されるが、メキシコ経済の回復が遅れる中、同市場が支えうるネットワーク数は自ずと制限される。有力企業としては合併後のAlestraの他、MCIが参加しているAvantelが挙げられる。同社は既に他社に先駆けて光ファイバー網の敷設に着手しており、ビジネス顧客層を対象とした早期の事業立ち上げが可能である。

TELMEX、Alestra、Avantelに続く第4の企業はベルアトランティックが出資するIusatelであろう。ベル・アトランティック/ナイネックスの合併が実現すれば、財務面を含め、Iusatelの事業基盤は更に強化されることとなる。しかしながら、ベル・アトランティックのIusatelからの撤退も一部で報道されている。ベル・アトランティックは同報道を否定しているものの、同社とスプリント、仏テレコムとの提携関係が強化されている中であり^(注10)、予断を許さない状況である。

その他の企業は厳しい事業展開を強いられ、ニッチ市場で生き残りを図らざるを得ないものと思われる。今回の合併はメキシコにおける通信インフラ構築には莫大な資金が必要であることを示唆しているとも言えよう。(井上茂雄)

(注8)

AT&T/GTE/Telefónicaは1991年、ベネズエラにおいて、同国の通信会社CANTVへ共同出資しており、既に提携の実績がある。

(注9)

Telefónicaは1981年にラテン・アメリカの電気通信分野の開発における協力を目的に設立されたAHCIEI(Asociacion Hispanoamericana de Centros de Investigacion y Empresa de Telecomunicaciones)に参加するなど、以前から南米への関与は深い。チリ(CTC Mundo)、ペルー(Telefónica del Peru)、アルゼンチン(Telintar)等に出資している。

(注10)

ベル・アトランティック/ナイネックスはともにスプリントの長距離サービスを再販する予定である。又、ベル・アトランティックはイタリア市場への進出のため、仏テレコムとも提携関係を強化している。



ASIA



アジア全般

ASEAN域の事業者、企業向け通信の合併会社設立

ASEAN5キャリア共同出資によりシームレスな通信サービス会社を設立。ConcertやGlobal Oneに対抗するアジアの勢力となるか。

今年4月23日、テレコムマレーシア、PLDT、シンガポールテレコム、CAT、PTインドサットからなるASEAN5キャリアは、Asean Telecom Holdings Sdn. Bhd.の設立に署名した。本社は、クアラルンプールに設置され、当初はASEAN域内の多国籍企業向けVSAT、専用線、フレームリレー、VPN、テレハウジング、通信設備管理等のサービスを提供する。当初は、5社がそれぞれ20%ずつ出資するが、すでに政府認可を得たJTB(ブルネイ)、及び政府認可の手続き中のVNPT(ベトナム)も順次参加の予定で、その際は、全キャリアが均等出資となるよう調整を行う。

来年央以降、"ACASIA"というブランド名で、本格的にサービスが開始される予定である。

<出典>KDDクアラルンプール事務所(4.24)

COMMENT

この新合併事業設立については、すでに昨年1月、構想レベルで合意していた。ベトナム及びブルネイの参加も予定されており、ASEAN構成国の政府系第1通信キャリア参加型の初の合併事業開始となる。近年のASEAN諸国の経済成長は著しく、外資系企業の進出、インフラ事業への外国投資などが盛んに行われており、その通信市場は経済発展に比例して急速に拡大してきている。その先頭を切り、シンガポールと2002年にはNIESに数えられると言われているマレーシアの両キャリアがリーダーシップを取っての事業設立である。Concert、Global Oneなど、従来の欧米諸国主導型のアジア市場進出勢力に楔を打ち、先進諸国抜きでASEAN域内の通信市場の囲い込みを図り、国内においても自由化及び規制緩和の波に乗り、第2、第3キャリアの出現で競争が激しくなってくることから、これに対抗する狙いがある。

(前川 睦衣)



KDD RESEARCH

マレーシア

抜本的通信改革の現状

競争導入後、事業者が乱立し政府は業界再編を迫られる。国内・国際ともに3社に限定へ。

1. 2020年に向けた通信政策の改革

マレーシアでは、1994年5月17日（ITU創立記念日）通信政策の抜本的改革の日を迎えた。マハティール首相が「電気通信に関する国家政策（National Telecommunications Policy、以下NTP）」を発表したのである。この中で、従来テレコムマレーシア（以下TM）が独占的に提供してきた基本電話サービスにおいて競争を導入し、2020年までに電話回線普及率を当時の約3倍、100人当たり50回線とすることが公表された。これは、同首相が1991年2月に発表した2020年までに先進国入りをするという長期計画「WAWASAN（ビジョン）2020」を達成するための改革でもあった。

NTPでは、2020年を目標に高度情報化社会を確立し、マレーシアが世界の電気通信のハブとなることを目指す。そのために、現行の規制の枠組みの見直しと競争の促進を行い、産業活動の基盤となる電気通信インフラの整備、特に僻地におけるインフラ改善、通信機器製造企業の世界市場への積極的参加と投資活動の促進、最新の高品質な電気通信サービスを適正価格で提供すること等が掲げられた。

2. 競争の促進と免許の乱発

マレーシアでは、1993年頃から、移動体、ページング、付加価値サービス、公衆電話等の分野では、徐々に競争が導入されてきたが、1994年以降、マハティール首相の規制緩和、競争促進の政策により、基本電話サービスを含む電気通信の全ての分野で新規参入ラッシュが始まった。現在までに、国内地域電話の運用については、TMの他、セルコム、ピナリアン、タイムテレコム、STWの5社に、国際関門局の運用については、TM、セルコム、ピナリアン、タイムテレコム、ムチアラの5社に免許が付与され、また移動体通信ではセルラー電話、及びPCNサービスで計8社が免許を得ている。こうして、マレーシア通信業界は混沌とした競争状態を呈してきた（表1）。





ASIA

表1：マレーシアの主要通信事業者

事業者名	主要出資者	取得免許			
		地域 電話	国際 通信	セルラー 電話	PCN サービス
TM(Telekom Malaysia)	政府(72%) (注1)			85.S-in	
セルコム (Cellular Communications Network Sdn. Bhd.)	TRI(Technology Resources Industries) ドイツテレコム (約20%出資予定) (注2)	94.5免許 取得 (20年間 有効) 96年後半 S-in 予定	93.4免許 取得、 94.8S-in (20年間 有効)	93.7免許 取得 (20年間 有効)	
ピナリアン (Binariang Sdn. Bhd.)	Binariang Sdn.Bhd.(80%) (注3) US ウェスト(20%) (注4)	94年免許 取得、 96.7S-in 予定	94年免許 取得 96年S-in 予定	93.2免許 取得 95.8S-in	
タイムテレコム (Time Telecommunications)	Time Engineering Bhd. (注5)	94.6免許 取得 (注6)、 (20年間 有効) 96.2.1 S-in	94.12免 許取得、 (20年間 有効) 96.2.1 S-in		
モビコム (Mobikom)	TM(30%)、 Edaran Otomobil National(30%)、 Permodalan national(30%)、 Supra Holdings(10%)			93.7免許 取得、 1994.6 S-in	
STW (Syarikat Telefon Wireless Sdn. Bhd.)	International Wireless Communications Inc.(30%)	93免許取 得(注7)		(注7)	
ムチアラ (Mutiara Telecommunications Sdn Bhd)	Berjaya Group スイスPTTテレコム(30%出資予定)				95.5.24 S-in
MRCB (MRCB Telecommunications Sdn. Bhd.)	Malaysia Resources Corp.(100%)				94.6取得 95.6 S-in
サプラ (Sapura Digital Sdn. Bhd.) (注9)	Uniphone(60%) Sapura Telecom(40%)				95.8S-in
計		5社	5社	5社	3社

(KDD総研作成)

- (注1) TMは、1987年1月に電気通信総局(JTM)の事業部門から分離、会社組織化され、1990年には政府保有株式の約24%をクアラランブル株式市場に上場し、一部民営化を果たした。その後、マレーシア政府は、何度か機関投資家などを対象に株式を放出し、現在に至っている。TMの株式における外資の割合は4%以下。
- (注2) 96年3月、ドイツテレコムがTRIの株式を約20%取得で合意している。現在主要株主であるTan Sri Tajuddin Ramli氏所有の38%の株式の一部と、新たにTRIが発行する株式を取得予定。
- (注3) T.Ananda Krishnan氏を筆頭に、Negri Sembilan州王家のTunku Mahmud Tunku Besar Berhaanuddin氏、Sabah州前知事の故Tun Fuad Stephens氏の子息等が株主。
- (注4) 94年11月、USウェストがピナリアンに20%(2億3,000万米ドル相当)出資することで合意。95年2月、出資が正式に承認された。
- (注5) Mr. Tan Sri Halim Saad氏率いる現地コングロマリットRenong Bhd.(21.4%出資)傘下。
- (注6) タイム・テレコムの親会社タイム・エンジニアリングは、92年11月に電気通信事業者の免許を取得しているが、これは高速道路沿いに敷設する電気通信設備の設置、運用ライセンスであり、地域的にもサービス内容的にも限定されたものであった。
- (注7) ペナン島北部に位置するリゾート地、ランカウィ(Langkawi)島のセルラー方式固定無線電話のみ提供。93年12月にランカウィ島で行われた国際海洋博覧会におけるネットワーク提供を契機に免許を付与された。ペナン、東マレーシアにもサービス拡大予定。
- (注8) Tan Sri Vincent Tan Chee Yioun氏率いるマレーシア最大のコングロマリット。国際開門局運用免許を取得している5社のうち唯一の華人企業である。
- (注9) Electronics & Telematique (Malaysia) Sdn. Bhd.から改名。
- (注10) ■■■■■ は、外国キャリア。



3. 競争導入の意味と問題点

マレーシア国内では、当初からマハティール首相の新政策を歓迎しながらも、一方では競争導入の方法について明確さ、具体性に欠けており、通信インフラ設備への二重投資や、過当競争等の問題を引き起こすのではないかと懸念が出ていた。

政府は、通信のそれぞれの事業（技術）領域における免許数の制限、事業者の選定方法、運用開始のデッドラインの設定、外資制限などに関する政策が不透明なまま次々と免許付与を行った。その上、相互接続、イコールアクセス等の公正な競争を促進する上でのルール作りが遅れ、競争事業者とTMとの間の論争が競争導入時から現在まで2年以上続いている。次項において、それぞれの問題の背景を探ってみたい。

3.1 競争導入によるインフラ整備政策

通常、先進諸国では、電話加入者回線普及率が40回線（100人当り）を超えインフラ整備がある程度整った時点で競争を導入し、業務の効率化とコストダウンを追求するが、マレーシアの場合、電話加入者回線普及率が16回線（100人当り、95年末）程度での通信インフラ整備がなお発展段階にありながら、競争を導入することで、これまでTMの独占下で進められてきた基本通信事業を合理化し、インフラ整備を一気に進めるという独自の政策を選択した。2020年までの目標は、電話加入者回線を現在の3倍の100人当り50回線とすることである（僻地においては、100人当り25回線）。しかしながら、人口2,000万人弱のマレーシアで、果たして5社による競争状態が、国内インフラ整備を進めるための有効な一手段となるのか、また通信市場の成長が5社を支えることができるのであろうか。

現在のところ、僻地の通信インフラ整備は、TMのみに義務付けられており、競争各社の事業参入領域は、業者のイニシャチブに委ねられている。当然ながら競争は、利益率の高い国際通信、移動体通信サービスや、人口の集中するクアラ Lumpur などマレー半島の都市部の通信に集中し、競争各社は、それぞれ国際関門局、海底ケーブルなどの伝送路設備の建設や国内ネットワーク構築に注力してきたが、これまでに費やしてきた膨大な設備投資コストが果して、業者乱立の過当競争下で回収可能かどうか、いささか疑問である。

また、マレーシアにおいては、例えば、インドネシア、インド、フィリピンの国内電話におけるインフラ整備のように分割した地域ごとに競争を導入し免許付与数を一定数に制限し、（一地域2社程度）免許内容に応じて回線増設を義務付けるなどの政府主導型の計画的インフラ整備によらず、通信インフラの構築を全て事業者の設備計画に委ねて行っていることから、競争の激しい都市部と特にサバ州、サラワク州などの東マレーシア地域を中心とする僻地との電話加入回線普及率における地域格差が益々増大することが心配される。

3.2 イコールアクセス問題

94年4月、エネルギー郵電省のサミー・ベル大臣は、マレーシア国内の外資系企業から国際回線の輻輳がインフラ整備上のボトルネックとなっている旨苦情申し立





ASIA

(注1)

今年5月、同大臣は、1999年1月1日からイコールアクセスを開始すると発言した。

てを受けたことをきっかけに、当時、国際関門局の運用免許を獲得していたセルコムとビナリアンの両社にTMとは別に国際電話プレフィックスを個々に付与し、最終的にはユーザーによるキャリア選択を可能とすると述べた。これに対し、TM側は、イコールアクセスによる本格的競争の導入は、収益性の低い過疎地の電話普及(ユニバーサルサービス)の阻害要因となり、時期尚早と反対し、競争業者がTMの国際関門局を共同利用することを提案した。他社は、これに猛反発を示し、早くもTMと競争事業者間に摩擦が生じた。そして、この問題は解決しないまま、95年10月、後任のエネルギー郵電省レオ・モギー大臣は、1999年まではイコールアクセスの導入の見送りを発表することとなる^(注1)。

3.3 相互接続問題

相互接続問題をめぐっては、イコールアクセス問題同様、94年の競争導入当初から、TMと競争事業者間の論争が始まっている。

規制機関である電気通信総局(Jabatan Telekom Malaysia、以下JTM)は、94年に相互接続に関する基本的枠組みを策定する旨約束し、ようやく約1年後の95年5月に最初の相互接続とイコールアクセスに関する勧告"General Framework on Interconnection and Access"(以下GFIA)が提示される予定だったが、瀬戸際で相互接続料金の算定、及びイコールアクセスの確保に関し、強い抵抗があり棚上げとなっていた。そのため、明確なガイドラインのないまま、この問題は、事業者同士の交渉に委ねられた。TM側は、自社に課されているユニバーサルサービスのコストを相互接続料金に含めたいとし、当然ながら、競争事業者側はこれに反対したため、TMと事業者間の協定は相互接続料金の計算方法で最後まで折り合いがつかなかった。従って、競争事業者は、TMの要求する法外な相互接続料金をやむを得ず支払い続けてきた。

その後、エネルギー郵電省新大臣レオ・モギー氏は、95年6月末までに各事業者間で相互接続に関する協定の締結を完了するよう指導し、移動体通信については政府の設定期限を大幅に過ぎたものの、ようやく95年末までにTMを含む全ての事業者間で相互接続協定が結ばれた。

そして、今年5月、2年越しで待ち望まれてきたGFIAが制定され、その中で、相互接続料金の算定方法については、次のようなガイドラインが示された。「イコールアクセスが開始される1999年1月1日までは、相互接続料金は収入分配方式で、イコールアクセス開始後は、コスト算定方式で算出する。」

4. 政策の再々修正

94年のNTP発表以降、政府は、基本通信、および移動体通信の分野で新たに6社に9個の免許を次々と付与してきたが、95年頃から、インフラ整備に必要な膨大な設備投資を行う中での業者の乱立は、各社の体力を弱め、国際競争力を逆にそぎかねないとの批判を受け、今度は、免許付与を制限するよう政策転換を迫られた。95年8月、エネルギー郵電大臣は、移動体電話サービスに対する免許の付与凍結を発表した。その後、政府の指導により現在8社ある移動体通信業者を3社に統合する方針が出され、今年3月にはセルコムがMRCBとその100%出資子会社のMRCB



KDD RESEARCH

Telecommunicationsの買収について、協議を開始した模様と伝えられた。

基本通信サービスの分野では、競争導入後、業界再編成に関する政府の方針は揺れ動き、これまでに業界では様々な憶測が飛んだが、現在、政府の方針である5社から3社への統合に向け、事業者間の買収価格交渉が行われている。政府は、生き残る3社についての公表は避けているが、TM、セルコム、ピナリアンのうちのいずれかに、タイムテレコム、ムチアラの2社がそれぞれ吸収されるとする見方が最も有力である。

これまでの事業者統合に至る政府発言は、二転三転しており、その経過は、以下のとおりである。

- 95年10月、エネルギー郵電省レオ・モギー大臣は、今後2年間は、イコールアクセスの導入を見送り、国際関門局の運用は、TMとセルコムの2社に限定すると述べた。これに対し、すでに国際関門局の運用免許を獲得しているムチアラとタイムテレコムは、予定どおり国際関門局の建設を推進すると強硬に主張。
- 95年11月、政府は、国際通信免許を付与されながら、運用開始の遅れている3社（ピナリアン、タイムテレコム、ムチアラ）に対し、運用開始は、1999年まで許可しない旨通知。
- 96年1月、国際関門局の運用は免許を付与している5社の中から、国内電話、国際電話、移動電話の3つの基幹サービスの免許を持つTM、セルコム、ピナリアンの3社に限定する方針を打ち出した。
- 96年3月、JTMは、国際免許をもつ5社に対して、今後6カ月以内に吸収・合併により3社に統合するよう指導した。期限までに統合が実現しない場合は、JTMの介入もあり得ることを示唆した。
- 96年5月、エネルギー郵電省レオ・モギー大臣は、フルサービスオペレータは、3社に限定したい旨発言。さらに、合併交渉が決裂している原因は、会社評価額が高すぎるためであり、評価額の算出は、既存の固定資産と加入者数をもとに行うべきで、運用許可が下りていない免許に関わる設備は、算定対象から除外すべきであると述べた。また、PCN事業者には、国際通信の運用を認めないと述べている。移動体通信における3社への統合については、否定している。

5. 競争事業者の新たな動き

政策が一定せず、イコールアクセス、相互接続問題等に関わるTMとの論争が続く中、競争各事業者の間では、相次いで外国企業をパートナーとして出資・提携関係を結び、ノウハウ、技術、戦略を得ようという動きが競争の激化とともに更に活発になってきている。外資制限は、現在のところ付加価値サービスの分野で30%までとされているが、基本通信サービスの分野では、特に明示されていない。具体的な出資、提携内容は次のとおりである。

(1) セルコム

移動体電話で約7割のシェアを誇るセルコムの親会社TRIは、今年3月、ドイツテレコムへの20%の株式売却に合意し、今年5月に入り趣意書を取り交わしている。ドイツテレコムとの今回の資本提携は、財政面での地盤固めを行うとともに、





ASIA

今後競争が激しくなる固定通信網分野においても技術力を強化することが目的であると思われる。

(2) ビナリアン

今年1月通信衛星MEASAT-1の打ち上げに成功し、VSAT(超小型衛星通信地球局)事業への参入も狙っているビナリアンは、94年11月、放送、固定電話及びセルラー電話の分野でのノウハウ吸収のため、USウェストから20%の出資を受けることで合意し、95年2月、出資が正式に承認された。また、95年6月、英国のMetrica社との間で、GSMネットワークの運用評価に関するモニターシステムに契約している。その他、今年2月にはパンナムサットと、衛星サービス分野でも提携関係を結んでいる。

(3) ムチアラ

ムチアラは、96年5月、スイスPTTテレコムからPCNサービスの拡充、国内直営伝送路、国際関門局の整備等のための3億米ドルの増資(出資率30%)を受けることを発表した。同社は、国際関門局、およびPCNサービスの免許を取得しているものの、TM、セルコム、ビナリアンの3社のうちいずれかに吸収・合併される可能性が高いことから、この出資関係についてはマレーシア通信業界で、驚きとともに受けとめられている。

(4) MRCB

通信分野に基盤のないMRCBは、95年3月にカナダのSask Tel、およびその地方会社であるSasktel Communicationsとの間で、長距離通信事業における技術支援やノウハウ獲得のため業務提携に合意し、覚書(MOU)を結んでいる。

6. 独自の自由化路線

マレーシアは、ASEAN諸国をリードする国として、早期に政府独占企業であるTMの民営化、基本通信分野における競争の導入を行い、インフラ整備と競争導入を平行して進めていく自由化政策を選択した。マレーシアは、今後他の発展途上国において通信分野の自由化を図る際に競争導入の時期、市場規模に応じた免許数の制限等の規制方法、相互接続、イコールアクセス等のガイドラインを策定する上で、重要なモデルとなる。

ただし、マレーシアでは、競争が導入されたとはいえ、TMが未だに政府の手厚い保護下であり、イコールアクセスの延期、競争事業者への法外な相互接続料金の要求など独占的要素が色濃く、公平な競争の育成と、競争事業者の体力強化の環境が整っているとは言えない。基本通信サービスの分野で、名実ともに本格的な競争が始まるのは、イコールアクセスの開始される1999年以降となることが予想される。政府は、事業者間の相互接続に関する勧告の制定や、近々行われる予定のJTMの組織改正など、徐々に公正な競争の環境作りを始めている。

最近の電気通信市場では、規制緩和が世界の趨勢であるが、マレーシアは、2年前に大胆な競争導入を果たした後、軌道修正を図らざるを得ず、需給調整ならぬ免許数の制限と事業者の統合など、試行錯誤を重ねながら独自の自由化路線を歩み始めた。

(前川 睦衣)



【参考文献・資料】

- マレーシア -

- KDD クアラルンプール事務所 (5.18 1994/2.15/5.15,21,24 1996 他)
- ASIA-PACIFIC TELECOMS ANALYST (6.1 1994/1.22,3.18 1996 他)
- TENENEWS Asia (5.16 1996)
- The Asian Wall Street Journal (Feb. 26,29/ May 11,24-25 1996)
- Financial Times (May 17 1996)
- Pyramid Research ASIA (2.14 1996)
- Global Mobile (5.16 1996)

シンガポール

シンガポールテレコムの特権、2000年に終了

1997年初めに新規免許の第1次入札開始。他のアジア諸国の通信自由化にも弾みがつくか。

シンガポール政府は、5月11日、シンガポールテレコム^(注2)の基本電気通信サービスの独占を2000年に廃止し、その見返りとして同社に対して、15億シンガポールドル(約1,091億円)の補償金を1997年3月31日までに支払うと発表した。

補償金の算定に関して、同政府は、新規参入者の数、シェアの低下および料金の引き下げなどを考慮して決定したと述べた^(注3)。

新規参入免許の数、外資規制^(注4)など詳細については、来年第1四半期に予定されている第1次入札時に明らかになる予定である。

<出典>KDDシンガポール事務所(4.24/4.25/5.2/5.13)

COMMENT

この突然の発表は、WTO(世界貿易機関)の基本電気通信交渉において、アジア諸国における通信市場の開放が遅れていると指摘した米国の影響を強く受けていることが伺われる。シンガポール政府は、WTO交渉期限まぎわの4月24日に、2002年4月以降、基本通信サービスを付帯的業務^(注5)として提供する場合に限り、新規参入を認めるというオファーを行ったばかりであった。しかし、このオファーはTAS(シンガポール電気通信庁)がシンガポールテレコムへの独占免許付与時に免許条件として確認している内容を実行に移すことを明言しただけであり、特に目新しい内容ではなかった。

シンガポールは、通信先進国でありながら、基本サービスの分野では、一社独占体制を守り続け自由化が遅れていることが指摘されており(下表参照)今年12月のWTO閣僚会議の開催国ともなっていることから、通信市場開放への圧力に抗しきれなかったとみられる。今回のシンガポール政府の決定は、香港、タイ、インドネシアなど、更なる自由化の促進が期待されている他のアジア諸国にも少なからず

(注2)

1992年4月、株式会社シンガポールテレコムが誕生し、15年間(2007年3月31日まで)の基本電気通信サービスの独占免許が付与された。

(注3)

補償金に関する政府発表はまだ提案段階にあり、シンガポールテレコムは、5月31日までに補償金のレベル等に関し検討を行い、その後2週間以内に政府見解が示された後、大臣が最終決定する。

(注4)

すでに競争が導入されている移動体通信では、これまでのところ1社に免許が付与されており、外資の出資比率は49%までである。

(注5)

「付帯的」とは、ancillary and incidentalの訳。具体的にはCATV会社や、インターネット事業者などが、本来業務の他に電話等の基本通信サービスを提供することを指す。



KDD RESEARCH



ASIA

(注6)

1992年、シンガポールテレコムは、5年間の移動体通信事業の独占免許を付与され、現在、シンガポールテレコムの100%子会社モバイルリンクがセルラー電話サービスを独占提供しているが、来年4月から第2事業者モバイルワンがサービス開始予定である。

影響を及ぼすことが予想される。

シンガポールテレコムグループは、収入全体の約6割を国際及び国内電話サービスによって得ているが、来年4月からは、セルラー電話サービスにおける競争が開始され^(注6)、また、基本通信市場での競争開始が4年後に迫ったことから、今後は通話料金の値下げ、シェアの低下により減収を余儀なくされるであろう。

(前川 睦衣)

表: 東南アジア諸国における基本通信市場への競争導入状況

国名	市内・長距離事業者	国際事業者	競争導入状況
シンガポール	シンガポールテレコム(独占)	シンガポールテレコム(独占)	2000年4月に国内・国際ともに自由化。
香港	香港テレフォン、ニューT&T、ニューワールド、ハチソンコミュニケーションズ	HKTI(独占)	国際は、2006年10月から自由化。
マレーシア	テレコムマレーシア、タイムテレコム、セルコム、ピナリアンなど	テレコムマレーシア、タイムテレコム、セルコム、ピナリアンなど	1993-94年、国内・国際ともにセルコム、タイムテレコムなどに免許付与。
タイ	タイ電話公社(TOT)(独占)	タイ通信公社(CAT)(独占)	CATとTOTの民営化や競争導入を検討中。
インドネシア	PTテレコム(独占)	PTインドサット、サテリンド	1993年2月、サテリンドに国際免許付与。





EUROPE

英国

オフテル、次期プライスカップに関する第二の諮問文書発表

相互接続料金、小売料金ともに、数種類のオプションを示す。事業者にとって厳しい規制を提案し、消費者保護の姿勢を鮮明に。

オフテルは、現在のプライスカップの期限が切れる97年8月以降のBTの価格規制に関する諮問文書"Pricing Telecommunications Services from 1997"（以下、「本諮問文書」とする）を発表した。これは、95年12月に発表された同じ題名の諮問文書（以下、「前諮問文書」とする）に対するコメントを考慮した中間報告として位置づけられるものである。6月に予定される第三の諮問文書で、BT免許/プライスカップについての最終案が発表され、コメントを受け付けた後、7月末にBTに対して正式に免許改正が提案される。BTがこの改正案に合意しなかった場合、MMC（Monopolies and Mergers Commission）への付託が行われ、そこでオフテルの主張が認められた場合には、BTの同意なしに免許修正が行われる。

オフテルは、価格規制と平行して95年12月に発表した諮問文書"Fair Trading in Telecommunications"において、BTの免許に反競争的行為をオフテル長官が取り締まれるようにするための条項を加えることを提案している。BTはこれに反発し、今日に至るも妥結の見通しは立っていないが、オフテルはこの問題とプライスカップをセットにして扱い、プライスカップ単独での合意は行なわない方針をかねてから表明している。これは、プライスカップや相互接続に関する規制を緩和しBTに活動の自由を与える前提条件として、オフテルが反競争的行為の取り締まりを行なう権限を持ち、小口ユーザが不利に扱われないよう保障する必要があるとの考えによる。

以下、今回発表された諮問文書について、相互接続料金と小売料金に関するプライスカップを中心に概説する。

（細谷 毅）

<出典>KDD UK(3.20)他

1. 相互接続料金についての規制

(1) ネットワークキャップ

現在、BT以外の事業者がBTのネットワークと相互接続する場合の料金は、BT



KDD RESEARCH



EUROPE

の財務報告に基づきオフテルが設定している。前諮問文書においてオフテルは、この方法を変更してプライスカップによる規制に移行することを提案し、そのために相互接続サービスを、「競争的サービス」「期間中に競争的になると考えられるサービス」「通話終端サービス」「その他のサービス」の4つに分類した（以下、相互接続料金へのプライスカップを「ネットワークキャップ」とする）。本諮問文書では、この枠組みについてさらに詳細な提案を行なうとともに、提出されたコメントを考慮して前諮問文書での提案に若干の修正を加えている。

1) 競争的サービス

現在のBT免許（16B.5）には、オフテルが相互接続サービスを「競争的」とであると判断した場合、価格規制の対象から外すことが規定されている。オフテルは、この条項を97年8月以降も残すことを提案している。なお、現時点までに競争的と判断された相互接続サービスはない。

2) 期間中に競争的になると考えられるサービス

前諮問文書では、97年8月時点では競争的でないが、次のプライスカップ期間中には競争的になると考えられるサービスについて、プライスカップのバスケットから除き、個別にRPI+0%のプライスカップ（「セーフガードキャップ」^(注1)）で規制することを提案していた^(注2)。本諮問文書では、原則として同様の規制方法を提案するとともに、いくつかのサービスは97年8月以降に競争が期待できるため規制不要と判断し、さらに自由化を進めて料金規制を撤廃することを提案している。オペレータ通話、番号案内、国際専用回線、国内高速デジタル専用回線の相互接続料金がこれに相当する。また、国内アナログ専用回線については、競争上の観点からではなく、他事業者が相互接続サービスとして利用することが殆どないことを理由に規制の撤廃が提案された。国際ダイヤル通話（IDD）、国内長距離（市外交換機間）伝送は、バスケットからは除外するものの、RPI+0%のセーフガードキャップを残す（前諮問文書と同様）

3) 通話終端サービス

BTの加入者に通話を着信させる通話終端サービスについては、ボトルネック支配力を持つBTを規制する必要性が前諮問文書で主張され、提出されたコメントにおいても支持された。前諮問文書では、通話終端サービスを全体のネットワークキャップのバスケットに含めるとともに、さらに通話終端サービスのみを対象としたプライスカップ（「サブキャップ」）を課すことを提案していたが、本諮問文書では、全体のプライスカップからは取り出し、別個の「通話終端バスケット（Call Termination Basket）」によって規制することが提案されている。別個のバスケットとする理由は、異なった競争圧力に晒されているサービスについては、異なった規制の方法によるべきとの考え方による。

4) その他の相互接続サービス

以上1)から3)のどこにも含まれない相互接続サービス、すなわち次期プライスカップ期間中に競争的になると予想されない通話終端以外のサービスは、さらに2つのバスケットに分けられる。第1は、BTリテール^(注3)及び相互接続する他事業者の両方に提供される相互接続サービスである。これらサービスは、「一般ネットワークバスケット（General Network Basket）」の構成要素とし、RPI-X%によって規制する。具体的には、通話発信^(注4)、市内交換機 - 長距離交換機間

(注1)

セーフガードキャップとサブキャップは、どちらもバスケットではなく個別サービスにかけられるプライスカップである。オフテルによる特に明確な定義はなされていないが、前者は当該サービスがバスケットから除かれた場合について価格が上昇することを防ぐ目的で、後者はバスケット内のサービスについてさらに単独で規制しリバランスを制限するために使われる。

(注2)

バスケットにこれらサービスを含めておく場合、以下のような問題が発生することが前諮問文書で指摘されていた。

(1) 当該サービスが競争的になったことでBTが価格を低下させ、その結果バスケット内の（競争的でない）他サービスに高い料金を設定してもプライスカップを満足する余地を与える。

(2) 上記(1)を防ぐために、競争的になったサービスをバスケットから取り除く方法をとった場合、取り除いた後の新たなバスケットについてXの値を再設定することが必要になる。

(注3)

BTリテールは、BTネットワークにネットワーク使用料（トランスファーチャージ）を支払い、エンドユーザに提供する。

(注4)

通話終端と同じネットワーク要素を逆方向に使うサービス。BTの加入者が、BT以外の長距離事業者を利用する際などに必要となる。

の伝送、国内のアナログ及び低速デジタル専用回線等が相当する。

第2は、相互接続する他事業者のみが利用するサービスで、相互接続回線^(注5)やBT交換機のリデータ変更等が相当する。これらのサービスは、「相互接続特別バスケット (Interconnect Specific Basket)」の要素とし、RPI-X%によって規制することを提案している。これらサービスを別のバスケットとしたのは、BTがボトルネックを持つサービスであることと、相互接続事業者のみが利用するサービスでありBTによる価格操作が懸念されることによる。

なおオフテルは、一般ネットワークバスケット、相互接続特別バスケットについてはいずれもサブキャップによる規制は行なわないことを提案している。

以上のオフテル提案をまとめたものが表1である。

表1：オフテルが提案する相互接続料金への規制

バスケット等	規制方法	対象サービス	
通話終端バスケット	バスケット全体に関して RPI-X%	通話終端サービス	
「その他」	一般ネットワークバスケット	バスケット全体に関して RPI-X%	通話発信サービス 長距離交換機・市内交換機間伝送 国内アナログ・低速デジタル専用回線等
	相互接続特別バスケット	バスケット全体に関して RPI-X%	相互接続回線 交換機データ変更等
「期間中に競争的」	(セーフガードキャップ)	それぞれRPI-0%のセーフガードキャップ	国内長距離伝送 IDD
	(規制なし)	-	番号案内 オペレータ通話 アナログ国内専用回線 ^(*) 国内高速デジタル専用回線 国際専用回線

(*)期間中に競争的になるとの判断によるものではない(本文参照)

(2) 相互接続料金の初期水準と費用ベース

ネットワークキャップによって相互接続料金が規制される場合、BTは個々の相互接続料金を自由に決定できるようになる^(注6)。オフテルは、現在のように毎年相互接続料金を決定する必要がなくなり、相互接続料金の初期水準のみを設定する。

通話終端バスケット、一般ネットワークバスケット、相互接続特別バスケットの3つについては、長期増分費用に共通費用の相当部分を加えて^(注7)初期水準を設定する。それ以外のサービスについては現在のプライスカップ終了時点(97年7月31日)での料金が初期水準となる^(注8)。オフテルは、長期増分費用の算出の方法として「トップダウンモデル」と「ボトムアップモデル」の2つの方法を研究している。

(3) Xの値

ネットワークキャップ(RPI-X%)におけるXの値は、相互接続サービスの要素価格の低下に一致することになる。これは、コストベースで初期水準が設定される相互接続料金については、小売料金とは異なり、「過当な(supernormal)」利益は

(注5)

相互接続を行なうためにBTが提供する、BTの交換機と他事業者の交換機を接続する回線。

(注6)

オフテルは、一定の上限と下限を設定することを検討している。

(注7)

共通費用は、均等マークアップにより規制の有無に関わらず全ネットワークに配賦される。均等マークアップは、共通費用を増分費用によって比例配分する方法である。

(注8)

したがってこの料金は、現在の方法で(すなわちオフテルによって全部配賦費用ベースで)算定される。





EUROPE

当初から含まれないと考えられるためである。要素価格の低下は、生産性の向上と市場の拡大によってもたらされると考えられるが、オフテルはそれぞれ3通りのケースを想定して、表2のようなXの値を示している。

表2：ネットワークキャップの"X"値

		生産性向上		
		高	中	低
市場の成長	加速	6	5	4
	現在と同じ	5.5	4.5	3.4
	BT予測(*)	4	3	2

(*)成長率の減少を予想

2. 小売料金へのプライスカップ

(1) 前諮問文書へのコメント

第一の諮問文書に対するコメントにおいて、通信事業者とユーザでは競争状態の予想にはっきりした違いがあった。通信事業者は、97年以降においては電気通信市場は十分に競争的になると予想、現在のプライスカップを継続する必要はないと主張し、厳しい規制は現在の料金体系を固定化し、新サービスの導入を遅らせ、投資を阻害するリスクを生じるとしている。

これに対しユーザ側は、特に住宅用回線の90%をBTが維持している状況では、市場が競争的になるとの見通しは疑問であるとし、現在のプライスカップの継続に支持を示した。

オフテルは、本諮問文書においてユーザ側の意見に近い立場をとり、消費者保護のために引き続き現在のプライスカップによる規制を行うことが適当と考えている。しかし同時に、事業者側の主張に歩み寄る格好でこれに代わる2つの代替案を示している(2.4参照)。

(2) 公衆網バスケットの構成

プライスカップの規制における大きな問題の一つは、計算に使用するサービスを規定するバスケットをどのようなものとするかである。公衆網小売料金のバスケット(注9)に関するオフテルの現時点の提案は、原則的に現在のバスケット構成を継続することである。

1) バスケットへの追加

オフテルは、前諮問文書において、公衆電話(ペイフォン) ISDN、移動体端末への通話等をバスケットに加え、プライスカップの対象にすることを検討した。しかし、いずれのサービスについても競争的である、あるいは別な方法で規制することが可能である等の理由から、これを見送り、現在の対象サービスをバスケットから削除することはあっても新サービスの追加は行なわないことを提案した。例えば、公衆電話については新規事業者が参入しており競争が進みつつある

(注9) 現在含まれている料金は、接続料(一時金) 回線使用料(基本料金) 市内通話、長距離通話、IDD、オペレータ通話、番号案内、特種料金通話(トールフリー等)である。



一方で、過疎地への整備についてはユニバーサルサービスの議論の中で扱われる。

2) バasketからの削除

Basketから外すサービスとして、特別料金サービス(トールフリー等)、番号案内、オペレータ通話の3サービスが提案されている。Basketから除外する理由は以下の通りである。

- ・特別料金サービスには、ナンバーポータビリティの導入が見込まれていることから、新規参入が容易となり競争的となることが期待される。
- ・番号案内、オペレータサービスは、Basketに含めることで料金が低く押さえられており、これは消費者保護に貢献している一方で新規参入を妨げていると考えられる。Basketから外すことにより、新規参入への障壁が除かれ、競争が促進される。

3) IDD・国内長距離通話

前諮問文書では、競争の発達を理由に、IDDをBasketから外し、RPI+0%のセーフガードキャップで規制することが提案されていた。その後96年2月には、DTIから国際設備ベースキャリアのデュオポリー終了が諮問され、98年にはEUレベルの完全自由化が実施される。しかしオフテルは、本諮問文書で一般ユーザの保護を理由に引き続きIDDをBasketに留めることを提案した。これは通常IDDはローカル事業者によるパッケージで販売されるため、ローカルレベルの競争が十分に発達しない場合にはIDDの競争が不十分となると考えられることが理由である。

国内長距離通話に関しても、同様の状況が指摘されるため、現状通りBasketに含めることが提案されている。自らも相互接続を利用して長距離通話を提供しているCATV事業者等は、市場で確固たる地位を占めるまでは競合事業者の利益につながる間接アクセスを提供しない傾向があり、一般ユーザは長距離のメリットを受けにくい。

しかしながら、IDD、国内長距離通話については、次のプライスカップ期間中に競争的になる可能性もあるため、オフテルは、以上述べたBasket案("Broad Basket")に加え、IDD、国内長距離通話を除外し、アクセス(一時金と基本料金)と市内通話のみを対象とした"Minimum Basket"を導入することについても意見を求めている。

4) 割引サービスの扱い

現在のプライスカップにおいては、割引サービスは計算に使用されず、標準料金のみが対象となっている。BTは、96年2月に回線基本料金のサブキャップが廃止されたことに伴い、基本料金と通話料金を様々な組み合わせたパッケージ料金の導入を検討しているため、これをどのように扱うかが特に重要なポイントとなる。

オフテルは、"Broad Basket"の場合には、割引料金を考慮せず、標準料金で計算を行なう現在の方法を継続することを提案している。これは、Basketの範囲が広い場合には、長距離通話に重点を置いた値下げで大口顧客を優遇する可能性が残っているためである。これに対し、こうした危険が少ないと考えられる"Minimum Basket"の場合は、反競争的なものでない限りパッケージ料金を含め全ての割引サービスをプライスカップの計算に使用することを認める方針である。





EUROPE

(3) プライスキャップの期間

通信産業の変化のスピードを考慮すると、5年以上の期間は設定しにくい一方で、短い期間とした場合にはBTにコスト削減のインセンティブが働きにくく、十分な効率性の向上が行なわれないおそれがある。両者のバランスを考えた結果、現状通り4年間とする。

(4) 他のオプション

以上述べてきた公衆網のプライスキャップの方法は、基本的には現在行なわれるものと同様であるといえる。しかし、通信市場の競争が発達しつつある状況を見ると、従来の規制を継続することは正当化が困難であることをオフトелは認めており、以下の2つのオプションを提案し、意見を求めている。

1) 住宅・小企業バスケット

大企業は競争のメリットを十分に受けているが、住宅顧客及び小企業は依然として競争のメリットを十分に受けていないというのがオフトелの見方である。プライスキャップの対象を住宅顧客・小企業に限定することで、消費者保護が実現される一方、大企業はニーズに合致したサービス提供を受けられる。対象を住宅顧客・小企業に限定した場合、プライスキャップにおけるXの値は、全ユーザを対象としたケースに比べ小さくなる。これは、住宅顧客・小企業は、大企業と比較すると、収益の高い長距離/国際通話の利用が少ないためである。

2) 期間中の見直し

97年8月時点では、効果的競争が実現されないとオフトелは考えている。しかし、その後プライスキャップ期間中にこれが実現された場合、競争による価格低下がプライスキャップの条件をクリアし、規制は不要となる。オフトелは、Xの値は現在と同じ方法で決定した上で、プライスキャップの期間を2年間(99年7月末まで)とし、それ以降も規制を続けるべきかどうかを98年前半に検討する方法を提案している。市場が競争的であるかどうかは、シェア、ナンバーポータビリティの導入、反競争的行為への規制などの観点から判断し、その結果必要であればプライスキャップを廃止/変更する。

(5) "X"の値

本諮問文書では、ネットワークキャップ同様、Xの値そのものは発表されず、その範囲を発表するに留まった。Xの値は、市場成長予測(3種類)と(2)で述べた2種類のバスケットのそれぞれについて示されている。

表3：小売料金プライスキャップの"X"値

		BT通話量の成長		
		加速	現在と同じ	BT予測(*)
バスケット	Minimum (割引算入)	3	1	-1.5
	Broad (割引なし)	9	7	5

(*)成長率の減少を予想



(6) 専用回線

専用回線は、現在公衆網とは別のバスケットによってプライスカップが課されている。オフテルは、国際及び高速デジタル専用回線については競争が予想されるため規制の撤廃を提案し、その他については概ね現在の規制を継続することを提案している。本諮問文書の提案及び現状との比較は表4のようになる。

表4：専用回線料金へのプライスカップ

		オフテル提案	現状
国内	アナログ	全体をバスケットとし、RPI+0%のプライスカップ RPI+2%のサブキャップ	全体をバスケットとし、RPI+0%のプライスカップ RPI+2%のサブキャップ
	デジタル (64Kbps以下)	全体をバスケットとし、RPI+0%のプライスカップ RPI+1%のサブキャップ	全体をバスケットとし、RPI+0%のプライスカップ RPI+1%のサブキャップ
	デジタル (64Kbps超)	規制なし	
国際		規制なし (サブキャップの導入も検討)	全体をバスケットとし、RPI+0%のプライスカップ アナログはRPI+2%、デジタルはRPI+1%のサブキャップ

イタリア

BT、フィンベストグループと資本提携

先の大統領選挙で敗北したベルルスコーニ元首相との連携は、BTにリスクをもたらす可能性も。

BTと労働国民銀行(BNL:Banco Nazionale del Lavoro)の合併会社アルバコムは、ベルルスコーニ元首相の支配するフィンベスト傘下の民放TVグループ、メディアセットと資本提携で合意した。本提携により、アルバコムが1,700億リラ(約123億円)でメディアセット株式の2.4%を、メディアセットが500億リラ(約36億円)でアルバコム株式の30%を、それぞれ取得する。両社は自由化後の第二事業者の地位を目指すとともに、間もなく行われる予定のDCS1800ライセンスの公募への参加を計画している^(注10)。

<出典>KDD UK(4.30)、Financial Times(4.30)他

(注10)

メディアセットはC&Wとイタリアアテレコムトラストを設立し、ライセンス公募に参加すると報道されていたが、今回のアルバコムとの提携により、ライセンスの取得にはBTとのぞむ模様である。



KDD RESEARCH



EUROPE

COMMENT

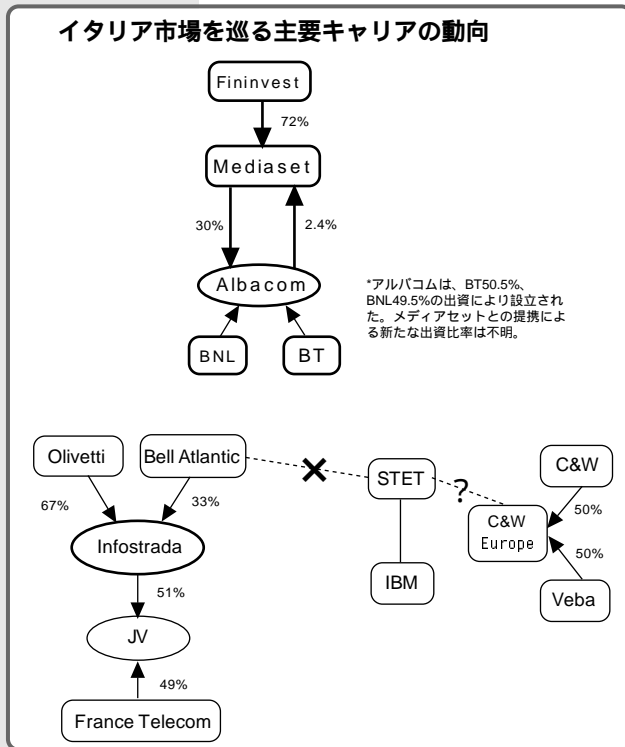
イタリアは欧州において英独仏に次ぐ市場規模を誇り、またテレコムイタリアの料金のリバランシングが進んでいないことから、ポスト98年の有望な市場と目されている。今回の提携により、第二事業者を目指す陣営は、メディアセット/BT/BNLグループと、オリベッティ/ベル・アトランティック/フランステレコムグループの2つに集約されてきた(下図参照)。やはりメディアセットと交渉を行っていたと報道されるC&Wは、同社とドイツのフェーバとの合併会社であるC&Wヨーロッパへ、STETの参加を求めて交渉中であると表明しており、BTとの合併が破談となったC&Wの動向が今後の焦点となろう。

さて、今回の提携であるが、BTよりもむしろメディアセット側なかつくベル

ルスコーニ元首相にメリットが大きいとの見方がされている。元首相は全国ネットの民放テレビ局3局を所有し、自身の選挙活動に巧みに利用したことから、同氏のメディア支配に対する批判が高まっている。そのため同氏は、フィンベストによるメディアセットへの出資比率を50%未満まで引き下げる方針であり、6月にも株式の公開を予定している。今回アルバコムによる取得は2.4%と少ないものの、メディアセットとしては、マルチメディア時代に向けBTという確固とした通信キャリアのパートナーを得ていると、投資家へアピールできる。

一方、ベルルスコーニ氏は先の総選挙で破れており、また税務当局に対する贈賄容疑による公判が間もなく開始される予定である。メディアセット/BT/BNLグループにとって、当面の移動体ライセンスにせよ、第二事業者ライセンスにせよ、この事実がマイナスにはたらく可能性も否定できない。BTの選択が吉と出るか凶と出るかが非常に注目される。(園山 佐和子)

イタリア市場を巡る主要キャリアの動向



~イタリアの通信市場~

1. 上記3グループのプロフィール

STET/IBM

現在イタリアでは、テレコムイタリアが基本音声サービス及び公衆通信インフラを独占的に構築/提供している。テレコムイタリアを傘下に収める持ち株会社STET(下図参照)は93年秋、マルチメディアに関する合併会社Streamをベル・アトランティックと設立、海外事業者との提携に先鞭をつけた。ベル・アトランティックはかねてからイタリアを欧州の戦略的拠点と位置づけており、92年には欧州統括本部をローマに置いている。しかし、最終的にベル・アトランティックはイタリア



でのパートナーとしてオリベッティを選択、95年には同社と企業内通信サービスを提供する合弁会社インフォストラダを設立し（後述）、Streamからは撤退するに至った。

その後STETは昨年8月、海外進出の実績不足を補い、国際競争力を強化すべく（注11）IBMとの提携を発表、間もなく最終合意に至る見込みと報道されている。これまでの発表では直接の出資関係については言及されていないが、今後IRI（国営産業復興公社）の保有するSTET株式の売却が予定されており、将来的な提携強化も予想される。また両社は提携発表当初から他通信事業者の参加を図っているが、上述したSTETとC&W、フェーバの交渉と本提携との関係は明らかでない。

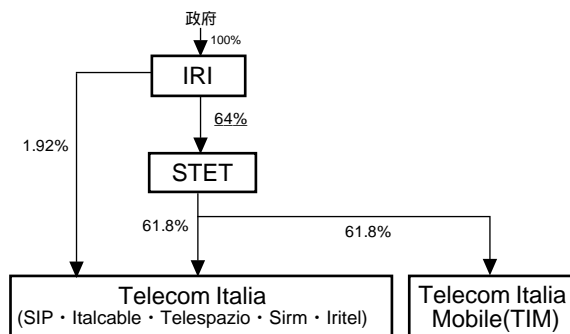
（注11）

STETは、ハンガリー、チェコなどの事業者の民営化において、最高額を提示しながらも、海外進出の実績不足から落札に失敗している。

STETの海外進出

メキシコ	CITELの株式25%を取得(1995)	チェコ	SPTプラハの民営化応札、失敗(1995)
チリ	テレコムイタリアを通じて通信事業者VTRに35%出資(1991) ENTELチリの株式16%を取得(1995)	ベルギー	第二GSM事業者ライセンス応札、失敗(1995) ベルガコム民営化ショートリスト選外(1995)
ブラジル	テレコムイタリアを通じてVAN事業者Victori Comunicaçõesに25%出資(1991) セルラーライセンス応札コンソーシアムGMABに出資(1992)	ペルー	ENTEL民営化応札、失敗(1994)
アルゼンチン	テレコムアルヘンティナに19.5%出資(セルラー事業者Movistarに間接出資) テレコムイタリアを通じてIMPSTATに24.26%(ともに1990)	ウルグアイ	第二セルラー事業者Teco TASAに間接出資したが、政府が免許を取り消す(1994)
ポリビア	ENTEL株式の50%を取得(1995)	ハンガリー	MATAV民営化応札、失敗(1993)
キューバ	メキシコのCitelを通じて、キューバ政府との合弁会社ETECSAに間接出資(1995)	ロシア	長距離・国際ライセンスを保有するSvyazinvestに25%出資で合意するも直後に決裂(1995)
アメリカ	持ち株会社IMPSTATに25%出資(1994)		
ギリシャ	GSM事業者STETヘラスに80%出資(1992)		
ハンガリー	ETH-Euroに75%出資		

STETグループの資本構成





EUROPE

(注12)

オリベッティが35.7%出資するほか、ベル・アトランティックも11.6%出資している。

オリベッティ/ベル・アトランティック/フランステレコム

オリベッティは、近年通信市場への参入に意欲的である。第二GSM事業者オムニテル・プロントイタリアへの出資^(注12)、マルチメディアサービスの提供を目指すオリベッティテレメディアの設立に続く、参入の総仕上げとも言うべきが、昨年5月のベル・アトランティックとのインフォストラダ設立であった。続く昨年11月にはフランステレコムとの提携にも合意し、グローバル・ワン陣営のイタリアでの拠点となるものと考えられている。3社は、既に自由化されている企業内通信サービスを、この6月から開始する予定であり、今世紀末までには10%シェア獲得を目指している。

なお、オリベッティはUSウエストと合弁会社Videostradaを設立し、CATV及びCATV電話市場への参入も目指している。

メディアセット/BT/BNL

イタリア参入にあたり、BTはまず自社網を保有するイタリア労働国民銀行(BNL)との提携を行った。合弁会社アルバコムが昨年4月設立され、BNL傘下のMultiservizi Lavoro Sudのネットワークを通じた企業内通信サービス及びコンサートのサービスの提供を行うという内容であった。

BTの欧州進出

国名	合弁企業名	提携先
スペイン	Meagred	Banco Santander
	Airtel-ASR(GSM)	Banco Santander他
ドイツ	Viag InterKom	Viag
オランダ	Telecom2	オランダ国鉄
スウェーデン	テレノルディア	テレノール テレダンマーク

2. 通信法改正

EUの政策である98年の完全自由化に対応し、第二事業者参入への環境整備を行うべく、イタリアでも以下を骨子とする通信法改正案が提出されている。しかし、昨年から続いていた政局の混乱もあって、未だ成立には至っていない。

- ・テレコムイタリア以外の企業にも独自のネットワーク構築・保有を認める
- ・但し、提供できるサービスはデータ通信、CATVサービス、第三者への容量提供であり、基本音声サービスの提供は1998年まで認められない
- ・代替インフラによる電気通信サービス(基本音声を除く)の提供を認める
- ・テレコムイタリア/STETによる代替インフラの取得ならびに取得に向けた合弁会社の設立、および代替インフラ保有者によるテレコムイタリアへの出資を禁止する
- ・放送事業者と通信事業者の相互出資を禁止する
- ・テレコムイタリア/STETは競争環境が整備されるまで、CATVを含む放送事業に参入できない



KDD RESEARCH

3. 移動体通信市場

イタリアでのGSMサービスの立ち上がりは遅れており、ようやく昨年から加入者増にはずみがついたと言える。過去イタリアは、GSMサービスの導入遅れ、及びテレコムイタリアモバイル(TIM)の実質的な移動体市場独占により、欧州委員会より警告を受けた。GSMの遅れは、第二事業者の選定の遅れとともに、独占するアナログサービスに重点を置いて顧客の囲い込みを図るというTIMの販売戦略も一つの要因であった。しかし昨年10月には、ようやく第二GSM事業者オムニテル-プロントイタリアもサービスを開始、イタリアにおけるデジタルセルラー市場の成長はまさにこれからであり、DCS1800ライセンスの行方が注目されることである。メディアセットの親会社であるフィンベストは、第二GSM事業者の選定においてオリベッティ率いるオムニテル-プロントイタリアに敗北を喫しており、是非ともライセンスを獲得したいところであろう。なお郵電省は、TIM及びオムニテルに対して、自動的にDCS1800ライセンスを付与する意向を明らかにしている。

イタリアのセルラー加入者数(1996年4月現在)

事業者	加入者数(96年4月)	加入者数(95年4月)	伸び率
TIM (内GSM)	4,169,300 600,000	2,518,250 103,280	65.56% 480.95%
Omitel	112,500	(95年10月サービス開始)	-----
合計 (普及率)	4,281,800 (7.50%)*	2,518,250 (4.41%)	70.03%

*欧州平均は6.55%

出典:Mobile Communications(5.2)

4. CATV

イタリアでは、地上波テレビの多チャンネル化が先行したため、現在CATVサービスが殆ど提供されていない。従って、前述の通信法改正案において、「テレコムイタリア/STETは競争環境が整備されるまで、CATVを含む放送事業に参入できない」とされていたのは、現在加入者アクセスを独占しているテレコムイタリアのCATV参入が先行した場合、不当な優位を得る可能性が考慮されているためと考えられる。

なお、地上波TVに関しては、イタリア放送協会による公共放送の全国ネットワーク3系統の他、民放は全国ネットワーク6系統のうち3系統をフィンベストが保有している。またフィンベストは3チャンネルをパッケージで提供しているペイTV、テレビウにも10%出資している。

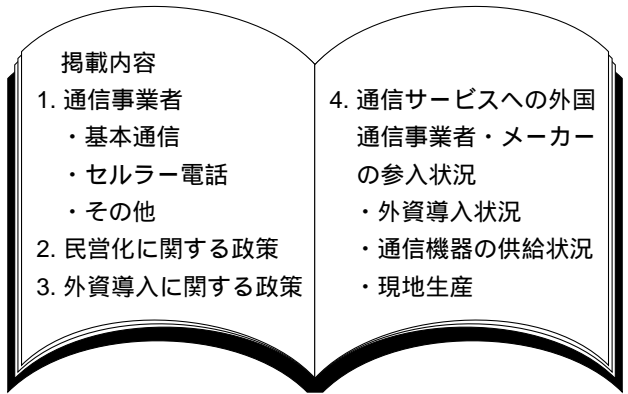
新刊案内

「開発途上国等への キャリア・メーカー参入状況」

(A4版 183ページ) 定価10,000円(消費税込) 送料340円

アジア、中南米、中近東、東欧、アフリカの55ヶ国を網羅

社会・経済発展に不可欠な要素と位置付けられている情報通信インフラストラクチャー。多くの開発途上国が、国の重要施策として、その整備に取り組んでいます。本書は、アジア、中南米の開発途上国を中心に世界55ヶ国について、電気通信事業の民営化、通信事業への外資導入政策、通信メーカーの参入状況等をまとめたものです。



お申込み/お問い合わせ先 (株)KDD総研 国際調査部 担当 高橋・渡邊 TEL.03(3347)6926 FAX.03(5381)7017

KDD 総研 **R&A**
世界の通信ビジネスの最新情報誌
1996 June



発行日 1996年6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