

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1996 October

10



CONTENTS

AMERICAS

《米国》

- FCCの相互接続決定を巡る論議 3
 FCCの管轄権の範囲や料金算定基準に対する控訴請求が相次ぐ。徹底したルール作りに対し、既存の地域電話会社から反発。

ASIA

《インド》

- インドにおける通信改革と事業者の動向 13
 通信分野の民営化に向けたインド通信改革の背景、及び通信事業に新規参入するインド企業、外資を迎え撃つ政府系事業者の動向を探る。

OCEANIA

《オーストラリア》

- オーストラリア電気通信の動向 24
 テルストラ一部民営化法案の行方は不透明。しかし、95年度の業績は記録を更新。96年6月末、オプタスは市内電話サービスを開始。

EUROPE

《欧州委員会》

- ユニバーサルサービスに関するコミュニケーション・ペーパー 31
 サービス範囲の拡大については慎重姿勢を崩さず。教育・医療機関による高度な通信サービスへのアクセスは推進。

《ドイツ》

- ドイツテレコムの世界戦略とその周辺 33
 ドイツの新電気通信法の概要 40
 DTとベルテルスマン、MMBGから撤退 43
 MMBGは事実上の崩壊へ。DTはCATV網の利用によるメディア事業構想の再構築を狙う。ベルテルスマンはデジタル放送Club RTL開始を無期延期。

《フランス》

- BT、CGEと提携へ 45
 CGEの新設する通信子会社Cegetelに25%出資へ。BTはフランスで遂にパートナーを得る。

《スペイン》

- テレフォニカ、TISAの株式を100%取得へ 46
 歳入増を狙う政府がテレフォニカに買い取りを求める。

《ベルギー》

- モビスターがGSMサービスを開始 46
 ようやく第二事業者がサービスを開始。これでGSMに競争が導入されていないEU加盟国は、アイルランド、オーストリア、ルクセンブルグを残すのみ。

《オランダ》

- オランダ国鉄とBT、第二事業者を目指してTelfortを設立 47
 電力事業者連合のEnerTelと共に、年内の国内事業者免許取得を目指す。



米国

FCCの相互接続決定を巡る論議

FCCの管轄権の範囲や料金算定基準に対する控訴請求が相次ぐ。徹底したルール作りに対し、既存の地域電話会社から反発。

1996年8月1日にFCCによって決定された相互接続規則は同8日にその内容が発表され、そして同29日に連邦政府発行の官報に掲載された。本決定は官報掲載日から30日後に発効することとされているが、決定の見直しや差し止めを求める控訴請求が相次いでいる。各地の巡回連邦控訴裁判所に対し、9月12日現在で12の事業者/団体から提訴が行われており、これらは第8巡回連邦控訴裁判所（セント・ルイス）で一括審議をされることとなった。控訴請求を行っている事業者の顔ぶれには主な地域電話会社が全て含まれている。徹底した接続ルールが定められたことによって既存地域電話会社の収益が圧迫されることは必至であり、GTEを始めとした地域電話会社から強い反発が起きている。もし相互接続決定の差し止めが認められた場合、規則の適用は審議が終了するまで棚上げされることとなる。

米国の相互接続決定の行方は日本の地域網開放を目指す郵政省の「接続の円滑化に関する特別部会」の審議に少なからぬ影響を及ぼすものである。本稿では米国の相互接続決定を巡る利害関係者の主張や意見を紹介し、併せてその論点を整理する。
(井上 茂雄)

1. 背景

地域電話市場における競争促進政策は従来州の管轄下にあったわけだが、相互接続義務等、地域網の開放を定めた米国改正通信法第251条は、同条文を実施することを目的とした規則をFCCが定めるよう義務づけている。その第251条では全ての電気通信事業者に相互接続義務を課し、さらにBOCsやGTE等、既存の地域電話会社（以下、ILECs：Incumbent Local Exchange Carriersという。）に対しては、そのボトルネック支配から生じる競争優位性を削ぐためにいくつかの追加義務を課している。ILECsに課された主な義務は、相互接続、ネットワークのアンバンドル化、コロケーション、そして卸値による再販の提供義務であり、これらの料金は



KDD RESEARCH



AMERICAS

「公正、合理的で非差別的」でなければならないと定められている。これらの義務が実施されるための規則をFCCが定めることから、地域網の開放を促すための管轄権の一部はFCCにも与えられたこととなる。

今回の規則の策定に当たってFCCは、ILECsには自社設備を他の事業者に開放しようとするインセンティブが全く存在しないとの認識に立っている。つまり、地域網を事実上独占しているILECsにとって、自社網を新規参入者に開放しても得るものはなく、「ギブ・アンド・テイク」に基づく通常の商取引とは根本的に性質が異なることを前提としている。従って、新規参入者とILECs間では相互接続等を目的とした「任意の交渉」は成立するべくもなく、競争を促進するためには徹底したルール作りが不可欠との立場をとっている。

例えば、競争を促す上で重要な要素である新規参入者 / ILECs間の接続料金等について、第251条では「公正、合理的で非差別的」であることだけを定めており、抽象的な表現に留めている。従って、この条件を実施する上ではFCCに広い裁量権が与えられていると解釈できよう。FCCはこの料金算定について、ILECsが反競争的行為を行使しえない枠組みを確立するために横断的で極めて徹底した基準を定めたものと捉えられている。

このような「横断的」で「明確」な基準の適用に対し、ILECsから強い反発が起こっている。ILECsとしては、FCCは広義でおおまかな規則の制定に留め、個別具体的な基準等の策定については、各州の公益事業委員会に委ねられることを期待していたものと思われる。州政府に対する彼らの過去の「老獪な」ロビー実績を考慮すれば、基準作りの管轄権が各州に保たれる方が「有利」であることは間違いないところであろう。

2. 控訴請求

2-1 控訴請求者

表1は、9月12日現在で控訴請求を行っている利害関係者の一覧である。控訴請求者には主な地域電話会社は全て含まれており、また、いくつかの州公益事業委員会も控訴を行っている。

表1：控訴請求した事業者等

独立系地域電話会社	BOCs (正確にはRHCs)	州公益事業委員会
GTE (差止請求)	Bell Atlantic	New York PSC
SNET (差止請求)	Bell South	Iowa Utilities
	Pacific Telesis	NARUC
	Nynex	
	Ameritech	
	SBC	
	US West (差止請求)	



【独立系地域電話会社】

決定に対する差し止め請求という最も強い態度で臨んでいるのは3社である。この内、GTEやSNET等の独立系地域電話会社（以下、LECsという。）2社については、彼らが強行な態度を示すことはある程度予想できることであった。BOCsと異なり、LECsは「旨味のある」域内長距離市場への参入に対して条件を課せられていない。従って、たとえ控訴をしてもLECsが指向する長距離市場への参入計画には大きな影響が及ぶことはないのである。失うものがない彼らは、異論を正当化する理屈さえ「見つければ」控訴し、地域電話網の開放を少しでも遅延させようと行動するであろう。

【BOCs】

一方、同じ域内長距離市場参入を切望するベル系地域電話会社（以下、BOCsという。）は改正通信法によって厳しい条件を課せられている。改正通信法第271条は、地域電話市場において実質的な競争が存在しない限り、BOCsは域内長距離市場に参入することはできないと定めている。そして、その地域電話市場における競争条件を今回のFCC決定は定めているのである。従って、FCCの決定に従わなければBOCsは域内長距離サービスを提供することができない。

本来的には全く同じ立場にあるLECsとBOCsではあるが、前述の規制環境の差が今回の決定に対する彼らの反応に多少の違いを生じさせている。LECsは決定の発表とほとんど同時に差し止めを請求することを表明したのに対し、BOCsは決定内容を慎重に吟味する必要があるとの認識を示している。結果的には1社を除いてほとんどのBOCsは部分的な見直しだけを求め、差し止めの請求は行っていない。

BOCsの中で唯一US Westだけが差し止めの請求を行っている。これは、US Westにとっての域内長距離市場への参入が、他のBOCsと比べてそれほど魅力的ではないことを反映しているものと思われる。US Westの営業地域には農村部が多い上に他のBOCsと比べて大規模な商業都市も少ない。つまり、US Westの営業地域における長距離市場の規模は、例えば、ニューヨークを営業地域に持つナイネックスと比較して小さく、収益がさほど期待できないという一面を持っている。同社が、地域独占を前提とする現状枠組みの維持を望んでいる意向が窺える控訴請求である。

【州公益事業委員会】

公益事業委員会（以下、PUCs：Public Utilities Commissionという。）で控訴請求を行っているのはニューヨーク及びアイオワ州であるが、他の州も決定に対して不満を表明しており、今後更に控訴件数は増えることが予想される。またNARUC（National Association of Regulatory Utility Commissioners：全米公益事業委員協会）も控訴請求を行っている。いずれも横断的規則を制定したFCCの管轄権を問題としており、今回の決定は州の公益事業管轄権を侵害するものであると主張している。最近米国で起きている「反連邦主義」的風潮を反映した動きであると捉えることができよう。もっとも、PUCsは地域電話会社の「利益代表」的性格も有していることから、各控訴はILECsとの歩調を合わせる意味合いもあると推察できる。





AMERICAS

2-2 控訴内容

前述のとおり、LECsは決定の差し止めを求めており、BOCsやPUCsは部分的な見直しを求めている。各控訴内容の詳細は明らかではないが、概ね次の3つの項目に対して異議が唱えられている。

- 横断的規則を制定するFCCの管轄権（その法的根拠）
- 料金算定基準（その正当性）
- 料金の初期設定値（その正当性）

各項目については後述の「3. 論点」で解説する。

2-3 控訴請求に対する反応

ATTやMCI等の長距離事業者及びCAPs等の地域系事業者は、ILECsの控訴請求は概ね予想できた行動であるとしつつ、地域網の開放を故意に遅延/妨害するものであるとして激しく非難している。いずれも、改正通信法の制定によってFCCには地域網の開放に係わる施策決定の権限は与えられたことを主張、ILECsには控訴を行う根拠がないと述べている。また、司法省も次のコメントを発表しており、FCC支持を打ち出している。

「議会が改正通信法の制定によって促そうとしている地域電話市場の競争を遅延させようとするいかなる試みも、裁判所によって退けられることが公共の利益に必要不可欠である。」

一方、FCCはILECsからの控訴を「予想どおり」のものと受けとめており、今後地域網の開放に関するその他の規則（アクセスチャージ及びユニバーサルサービス）が制定されるに従って更に「無数の控訴が行われるだろう」との見通しを述べている。ILECsからの差し止めの請求はFCCに対しても提出されたが、いずれも棄却されている。

なお、PUCsやNARUCに対しては、今回の規則の制定に当たって彼ら自身も参画した点にFCCは言及し、共同作業であったにも係わらず控訴が請求されたことは極めて遺憾であることを表明している。また、地域電話市場に有効な競争を促進するうえでは州と連邦の協力体制が必要不可欠である点も併せて訴えている。

3. 論点

3-1 FCCの管轄権 - 法的根拠 -

米国改正通信法第251条によってILECs及びFCCに課された主な義務及びその条件は表2のとおりである。

一方、第252条では、第251条に関わる事項において当事者間の交渉が難航し、申し立てが行われた場合はPUCsの「仲裁」を義務づけている。そして料金の算定基準を含め、PUCsの仲裁・審理の判断基準を定めている。表3は第252条で定められた料金の決定に関わる判断基準である。

そして、第251条の実施を目的として制定された今回のFCC決定の主要点は表4のとおりである。



表2

第251条-主な義務	その条件
相互接続	<ul style="list-style-type: none"> ・技術的に可能なあらゆる接続ポイント ・自社利用と同一品質 ・第252条の要件に基づき、公正、合理的で非差別的な料金及び条件
アンバンドル化されるネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・技術的に可能なあらゆる接続ポイント ・第252条の要件に基づき、公正、合理的で非差別的な料金及び条件
コロケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・局舎内において物理的コロケーション ・公正、合理的で非差別的な料金及び条件
再販	<ul style="list-style-type: none"> ・小売り料金に卸値の設定
規則制定 (FCC)	<ul style="list-style-type: none"> ・6ヶ月以内に規則の制定 ・アンバンドルされるネットワーク構成要素は、A)アクセスの必要性、B)アクセスできないことによってアクセスを求める事業

表3

第252条-料金決定基準	判断基準
相互接続/ネットワーク要素	<ul style="list-style-type: none"> ・コストに基づくこと ・非差別的であること
伝送及び着信料	<ul style="list-style-type: none"> ・相互回収を規定していること ・追加費用として妥当な概算値に基づいていること ・但し、ビル・アンド・キープ等の取り決めは認められる
卸し料金	<ul style="list-style-type: none"> ・小売り価格から回避できるコストを除いて決定する

表4

FCC決定 - 主要事項	内 容
相互接続/ネットワーク要素	<ul style="list-style-type: none"> ・技術的に可能な接続ポイント及びアンバンドル可能なネットワーク要素を特定し、全ILECsにその提供を義務づけた ・料金算定基準を定め (TELRIC) その適用を義務づけた
コロケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・「局舎」及び「設備」を定義 ・料金算定基準を定め (TELRIC) その適用を義務づけた
伝送及び着信料	<ul style="list-style-type: none"> ・料金算定基準を定め (TELRIC) その適用を義務づけた ・但し、ビル・アンド・キープ等の取り決めは認められる
卸し料金	<ul style="list-style-type: none"> ・料金算定基準を定め (回避できるコストの特定) その適用を義務づけた
料金の初期設定値	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーク要素へのアクセス及び卸し料金について、コスト算定が仲裁期限に間に合わない場合のための初期設定値 (default proxy) を設定した

3-1-1 横断的 (全州共通) 規則の制定に対する反論

ILECs等は、FCCに全国横断的規則を強制する権限は与えられていないと主張している。今回の決定でFCCは接続ポイントやネットワーク要素を特定するとともにその料金算定基準を定め、全ILECsに対してその提供を義務づけている。ILECsやPUCsは、各州には経済的、地理的、人口分布的な違い、又、ネットワークに関わる技術水準の差が存在することを指摘している。このような格差が存在する中で全国共通の基準を定めることは本質的に無理であり、個別具体的な基準や規則は、





AMERICAS

州の実態に最も精通しているPUCsによって、州毎に定められることが妥当であるとしている。第252条では仲裁基準が定められているが、その仲裁者はPUCsと定められていることから、個別具体的な基準はPUCsに委ねられることを議会も意図していたと主張している。

3-1-2 料金算定基準の策定に対する反論

料金算定基準については、そもそもFCCに基準を定める権限がないことをILECs / PUCsは主張し、議会の意図はPUCsにこれらの権限を与えることであると述べている。第251条において料金は公正、合理的で非差別的であること、あるいは、第252条に基づくことだけが定められている。一方、第252条は相互接続/ネットワーク要素へのアクセス/伝送・着信料及び卸し料金の設定に関し、各々の指針を定めている。第252条はPUCsを対象とした条文であり、従って料金の算定基準についてはPUCsが各州の実情に合わせて定めることが法の目的とするところであるとILECs / PUCsは主張している。又、伝送・着信料や卸し料金の算定基準について第251条は全く触れていない点も指摘されている。

3-1-3 論点

以上述べたFCCの管轄権に関わる論点は法解釈上のものである。第251条はILECsに課される義務を定め、FCCにその実施のための規則の制定を義務づけている。一方、第252条では第251条に関わる事項において当事者間の合意が整わない場合、料金を含めた仲裁基準を定め、その仲裁者はPUCsを対象としている。そして今回の決定でFCCは両条文にまたがる規則を制定したのである。第251条と252条の相互関係が明確となれば、FCCの管轄権に関わる法的根拠の有無は明らかとなるだろう。議論の中心は、議会がどのような意図を持って法を制定したかに集約されるものと思われる。

第251条及び252条は地域電話市場における競争の促進を目的としている。連邦法によって地域電話市場を定めるということは、少なくとも州の規制下では十分な競争は促進されないとの認識があったと考えるのが自然である。又、一般的に米国改正通信法の特筆すべき点は、州の規制下にあったために連邦レベルで一元的、全国横断的な政策が推進できなかった地域電話市場の参入障壁を撤廃することである、と論ぜられることも多い。このような背景を踏まえれば、議会がFCCによる横断的規則の強制を意図して第251条及び252条を策定したと解釈するのが適当であろう。

一方、有効な競争を促進する上で最も重要な要素は「料金」である。改正前の通信法は長距離通信料金について、「公正かつ合理的でなくてはならない」とだけ定めている（第201条）。これを根拠にFCCは過去に公正報酬率、そしてプライスカップによる料金規制を行ってきた。改正通信法第251条は料金について、「公正、妥当で非差別的でなければならない」と定めている。これを根拠としてFCCが料金算定基準を定めたとしても、前例となんら齟齬が生じることはない。競争促進の重要な要素である「料金」についても、一元的、横断的かつ明確な規則の必要性を議会が認めていたと解釈するのが適当であろう。

なお、過去FCCの管轄権が問題となって決定が差戻されたケースとして「コン



「コンピュータ第3次裁定」と「規制の差し控え決定」を挙げることができる。「コンピュータ第3次裁定」においてFCCはONA (Open Network Architecture) に基づいて地域電話会社が料金を定めるよう決定したが、州内事項を管轄する権限はFCCに与えられていないことを理由に差戻されている。「差し控え決定」についても、法によってその権限が与えられていないことを根拠に差戻された（但し、改正通信法によってその法的根拠が与えられている）。今回については、FCCに州内事項を管轄する権限が改正通信法によって一部与えられた点で、前述の2例と大きく異なる点である。

3-2 料金算定基準 - 正当性 -

FCCは相互接続/ネットワーク要素へのアクセス/コロケーション/伝送・着信に関わる料金算定基準について、未来的コストに基づく長期増分コスト方式 (Forward Looking Total Element Long Run Incremental Cost、以下FLTELRICという。)を採用することを義務づけた。FLTELRIC方式とは、提供するネットワーク要素に係るコストを全て変動費化し、増分コストを求めて料金を算定する方式である。前提となる設備は「最も効率的な技術 (most efficient technology) によるものでなくてはならない。従って、必ずしも現有の設備を前提としていないため、過去に投資したコストは含まれないこととなる。

3-2-1 FLTELRIC方式に対する反論

ILECsはFLTELRIC方式に対して概ね次の2つの点で反論している。

- (1) 同方式ではILECsが提供する設備に対して正当な補償が得られないとする点である。FLTELRICは「未来的コスト」に基づくことから、実際にかかった過去のコストを前提としていない。コスト算定の前提設備が「最も効率的な技術による」こととされているが、この場合、単位コストは既存（旧式）の設備と比較して低下するのが一般的である。又、「増分コスト」に基づかなければならないことから、埋没コスト等は含まれないことともなる。これらの要因により、FLTELRICではILECsは投下した原価コストを回収できない可能性があることを指摘している。これは憲法修正第5条^(注1)で保証されている「正当な補償」を侵害するものであり、料金の算定基準として正当ではないと主張している。
- (2) 2点目は、FLTELRIC方式による料金算定では新規参入者の設備投資意欲が減退するという指摘である。新規参入者は最も効率的な技術を前提とした設備を購入したと仮定し、そのコストに基づいてILECsの設備を利用できることとなる。この結果、当然ながら、新規参入者が設備を購入して自前のネットワークを構築しようとするインセンティブは損なわれることとなろう。これは、設備ベースによる競争を阻害する要因となり、競争を促進させたい議会の意図・法の目的に反するとILECsは主張している。

3-2-2 論点

FCCは地域電話市場の競争促進という法の目的を実現するためには、自由競争市場を想定して基準を策定する必要があることを述べている。一般的な競争条理では、企業は埋没コストではなく、市場価格と将来の見込みコストによって価格を設定する。改正通信法で料金はコストに基づくことを規定しており（第252条）FCCは

(注1)

合衆国憲法修正第5条では「正当な法の手続きによらずして、公共の目的のために正当な補償なくして私人の財産権を侵害することはできない」と定められている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

このコストとは将来の（未来的）経済的コストに基づかなければならないと述べている。従って埋没コストは料金算定から除かれることが妥当であるとの結論が導かれている。

なお、AT&T等は、ILECsは現行の「法外なアクセスチャージ」により、彼らの投下コストは既に十分に回収されているとし、ILECsの主張を激しく非難している。

一方、長期増分コスト算定の前提となるネットワーク構成及び設備について、FCCは次の3つのアプローチを例示している。

- (1) 最も効率的なネットワーク構成及び最も効率的な技術に基づく設備
- (2) 既存のネットワーク構成^(注2)及び既存の設備
- (3) 既存のネットワーク構成及び最も効率的な技術に基づく設備

(1)については、競争的な市場を最も良く反映するアプローチであるとしつつ、この方式では新規参入者に設備投資のインセンティブが生じないとの欠点がある。また、(2)では、現状の非効率性は改善されないとともに、参入阻止価格という競争阻害要因ともなり得ることをFCCは指摘している。前述のとおり、結果としてFCCは(3)を採用することとした。この方式により、より低コストでサービスを提供するためにより効率的なネットワークを構築しようとする新規参入者のインセンティブが高められ、従って設備ベースでの競争促進に寄与するとFCCは述べている。

3-3 初期設定値 (Default Proxy) - 正当性 -

(1) ネットワーク要素へのアクセス

FCCは今回の決定においてFLTERIC方式を定めたわけだが、この方法に必要なデータが十分に整わず、仲裁期限までにコスト・スタディーが終了しない場合のため、暫定措置としていくつかのネットワーク要素に対しては初期設定値 (default proxy : 代用値) を次のとおり定め、また、これ以外の要素については代用の算定基準を示している。初期設定値は関係者が任意に提出したモデルや値を参考として、FCCがFLTERIC方式による値と近似するよう導いたものである。FCCは、各州がFCCの定めた料金算定方式による分析を終了するまでの間、これらの暫定値の範囲内で料金を設定するよう義務づけている。

・ローカル・ループ (加入者回線部分)

各州 (米本土内) に月額固定料の上限値が定められ、もっとも低いのがマサチューセッツ州の9.83ドル/月であり、最も高いのがノース・ダコタ州の25.36ドル/月となっている。

・市内交換

0.002ドル/月 ~ 0.004ドル/月の間。

・タンデム (中継) 交換

0.0015ドル/月。

(2) 再販のための卸料金

ネットワーク要素と同様、FCCは「回避コスト」方式による分析が仲裁期限までに終了しない場合のための暫定措置として、小売り料金からの割引率の範囲を定め、その適用を義務づけた。割引率はMCI等が提出した「回避コスト」方式に類似したモデルやその方式により得られた値に若干の修正を加えることによって導かれてお

(注2)

既存のネットワーク構成とは、ILECsの局の配置をそのままとした構成を指す。



KDD RESEARCH

り、その範囲は17%～25%の間と定められた。

3-3-1 初期設定値に対する反論

ILECsは、FCCが定めた初期設定値は明らかにコスト割れするものであり、正当なコストを補償していないと強い不満を表明している。各事業者は概ね次の点を指摘することにより、FCCが定めた初期設定値には正当性がないことを主張している。

- ・FCCの示した値はいくつかのモデルや数値を参考としてコストを一般化しているが、これでは各事業者個別に存在するコスト構造の違いは反映されない。これは、料金はコストに基づかなければならないとする通信法の規定に反する。
- ・初期設定値はFCCが定めた算定方式と異なる方法によって導かれた値であり、その算定は恣意的で根拠が薄い。定められた水準は実態とかけ離れ、コスト割れである。
- ・実際のコストよりも低い水準で新規参加者はILECsの設備を利用し、あるいはサービスの再販を提供できることとなる。これは、設備投資に対するインセンティブを無くすものであり、設備ベースによる競争の促進という法の目的を阻害する。

3-3-2 論点

FCCは、今回定めたいくつかの初期設定値はあくまでも暫定措置としての位置づけであることを強調している。つまり、これらの値は、FCCが定めた料金算定基準による分析が仲裁期限までに終了しない場合のための緊急避難的性格を有している点である。従って、コスト・スタディーさえ終了し、その算定が正当であれば、FCCが定めた初期設定値はなんら拘束力を発揮するものではないと述べている。

一方、定められたレベルの妥当性についてFCCは、

- (1) そのレベルがいくつかの事業者をモデルとした実際の数字に基づいていること、
- (2) FLTELRICや「回避コスト」方式と類似した方式によって導かれた値であること、
- (3) 地域特性を十分に考慮した値であること^(注3)、
- (4) 定めた値は、ILECsへの経済的影響も考慮し、いずれも多少高めに設定したこと、

等の点について言及することにより、その正当性を主張している。

議論の中心は、「暫定措置」とは言え、FCCに各事業者共通の料金を決定し、それを強制する権限があるかに集約されるものと思われる。改正通信法で料金はコストに基づかなければならないと定められている。「初期設定値」は各事業者個別のコストを料金算定の中を含めず、コストを一般化している。コストの一般化が果たして広義のコストとして法解釈上可能であるのか、議論は分かれるところであろう。

一方、改正通信法は「仲裁期限」を定めており、その期間は仲裁請求が行われてから90日以内という比較的短いものとなっている。議会がどのような意図をもってこのような短い期間を設定したかを明らかにすることも重要である。早期の競争実現はもちろんのこと、ILECsによる「遅延行為」も有り得ることを想定していたことも事実であろう。「初期設定値」をILECsに厳しい水準に設定するという考え

(注3)

地域の特性によって料金格差が生じるローカル・ループ部分について、FCCは十分に各州の実態を考慮して値を算定し、アラスカのように、地理的、人口分布的にモデル策定が困難な地域については初期設定値は定めていない点が言及されている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

は、遅延行為を防止する上で有効に機能するものと思われる。コスト・スタディーが終了しないことを理由に、ILECSが従来から主張している接続料を「暫定措置」として採用しては、現状となんら変わるものではないのである。

ところで、今回の一連の控訴はセント・ルイス巡回連邦控訴裁判所で一括審議されることとなった。同裁判所は比較的「保守的」な判決を下すとの評判を得ている模様である。果たしてその「保守性」が判決にどのような影響を及ぼすかが興味深いところである。従来からの州の管轄や権限を尊重する意味で保守的となるか、あるいは、通信の専門家集団であるFCCの決定を尊重するという面で保守性が現れるか、注目されるところである。なお、同裁判所ではここ20年間、通信に関わる案件を扱っていないと報道されている。

5. 最後に

以上、FCC決定の相互接続規則を巡る論点を概観した。本稿で紹介できなかったその他の多くの点においてもILECsはFCCに対して異論を唱えている。彼らのこのような行動により、今回の決定がいかに踏み込んだものであるかを推察することができる。「1.背景」で述べたとおり、FCCは今回の決定を策定するに当たってILECsには自社網を開放しようとするインセンティブは全く存在しないとの認識に立っている。ILECsの優位性を削ぐことが競争を促進する上で不可欠であり、そのために極めて徹底したルールが定められた。長距離市場に進出したいBOCsは、議会に対するロビー活動によってその権利を得ることができた。しかしながら、その代償として彼らはFCCによって「丸裸」にされたと言えよう。

既に分割分離されたBOCsに対してFCCは徹底的に踏み込んだ規則を決定した。日本ではNTTの分割分離論議が懸案の中、電気通信事業法改正の動きがある。日本における相互接続ルール案は米国改正通信法第251条と極めて類似している。全ての第一種電気通信事業者に相互接続を義務づけ、さらに「特定通信事業者」には厳しい規制をかけることとなっている。「特定通信事業者」とは米国のILECsとすることができよう。果たして郵政省が「特定通信事業者」に対し、FCCのように踏み込んだ規則を定めることができるか、注目されるところである。

【参考文献・資料】

Telecommunications Report 1996/9/16,9,2 8/19,12
FCC Order (CC Docket 96-98)



ASIA



インド

インドにおける通信改革と事業者の動向

通信分野の民営化に向けたインド通信改革の背景、及び通信事業に新規参入するインド企業、外資を迎え撃つ政府系事業体の動向を探る。

過去40年近く続いた閉鎖的混合経済体制から抜け出し、5年前一転して経済自由化路線を掲げ、中国に続くアジアの有力市場として世界の注目を集めるインドにおいて、通信インフラ整備はどのように進められてきたのか。ラジブ・ガンジー政権からラオ政権をへて、現在のゴウダ政権下に至るまでの通信改革の内容及び背景を探る。

また、外国資本と先端技術を武器に通信サービスに新規参入する現地主要財閥と、民営化の困難な巨大政府機関である電気通信局（DoT）そしてDoTのくびきから脱却しきれない国営企業MTNL、VSNLの最近の動向をレポートする。（前川 睦衣）

1. 最初の改革 DoT、MTNL、VSNL の設立

1985年当時、インドの電話普及率は、100人当たり0.5と、発展途上国の中でもインフラ整備が大幅に遅れ、電話積滞数も230万件と群を抜いていた。通信事業は、インド郵便電信庁（the Indian Department of Posts and Telegraphs）が郵便事業とともに独占提供しており、50万人を越える膨大な職員を抱え、官僚主義、非効率性、非合理的運営など、多くの弊害を内包していた。

ラジブ・ガンジー政権下で行われた通信セクターにおける最初の改革は、1985年に実施されたインド郵便電信庁の組織改正であった。意思決定プロセスの簡素化と、柔軟な組織への変革を目指して、2事業の運営を分離し、郵便事業はDoP（郵便庁 / Department of Posts）、電気通信事業はDoT（通信庁 / Department of Telecommunications）がそれぞれ担うこととした。

また、通信政策の策定は、新設されたテレコム委員会（Telecom Board）が行うこととなったが、通信事業の規制機関は独立させず、DoTに委ねられた^(注1)。

その1年後の1986年、ラジブ・ガンジー首相は、世界の技術レベルから大きく後退しているインドの通信インフラを都市部から改善し、この動きを全土に拡大す

（注1）

DoTは、市内・長距離・国際電話、移動体通信、付加価値通信、マルチメディアサービス等すべての通信サービスの料金に関し、料金の上限値（シーリング）を定めることで、規制を行う。



KDD RESEARCH



ASIA

(注2)

1990年にインド政府が設立したテレコム再編成委員会 (TRC : Telecom Restructuring Committee) を指している。消費者、経営者、DoT、MTNL、大蔵省などの各セクター代表者9名からなる。初代議長を務めたDr. M. B. Athreyaは、DoTに代表される独占企業体は、その株式を徐々に民間に売却すべきとの勧告を出した。

(注3)

マンモハン・シング氏は、オックスフォード大学出身で、デリー・スクール・オブ・エコノミックスの教授を務め、インド中央銀行である連邦準備銀行 (RBI : Reserve Bank of India) の総裁を歴任している。

(注4)

34分野とは、他に冶金工業、ポイラー、発電プラント、電気機器、輸送機械、産業用機械、農業用機械、産業用計器、化学製品の製造など大規模な投資を必要とする分野を指す。

(注5)

1991年以前のインドの経済は、社会主義的な計画経済を目指しながら、国有企業と、民間企業が存在していたことから、中国、旧ソ連のそれとは区別し、「混合経済」と呼ばれている。

(注6)

テレコム委員会 (Telecom Commission) の二代目委員長。Vittal氏はNTPの英雄的立役者として、またITUのBureau of Telecom DevelopmentのDirector候補者として知られている。

る目的で、国有企業MTNL (首都電話公社 / Mahanagar Telephone Nigam Ltd.) を新設し、人口が集中し、通信需要の最も高いニューデリーならびにボンベイの都市内通信を独立運営させることとした。

MTNLは、2大都市における電話普及に努め、ネットワークのデジタル化と交換機容量の拡大を図ったため、1986年の設立当時15~20年間であった加入電話設置までにかかる時間を1994年には、3年間に短縮された。

また、同年、国際通信についても、従来DoTの中の一部門で海底ケーブル、関門局、衛星地球局等を提供していた国際通信局 (OCS : Overseas Communication Service) を中核として新設した国有企業VSNL (国際通信公社 / Videsh Sanchar Nigam Limited) に独占的に委ねることとなった。

1992年には、アスレヤ委員会^(注2) 報告を受け、企業体質強化の一環としてMTNLの32%及びVSNL15%の政府保有株を金融機関等に売却し、民営化を図っている。しかしながら、これは本来の民営化の姿からは程遠く、株式売却による財政収入の補填という意味合いが強かった。

2. 新経済政策導入と通信自由化

2.1 新経済政策

1991年7月、当時のナラシンハ・ラオ首相 (国民会議派) は、マンモハン・シング大蔵大臣^(注3) の協力を得て「新経済政策」 (Industry Policy Resolution) を策定。インド経済の自由化と民営化を推進するため、従来公的企業が独占してきた通信機機製造を含む高度産業34分野^(注4) における民間企業の参加を認めた。また、同分野において外国企業の出資率51%を上限として、自動認可制とするなど、輸出促進・先端技術の導入を目的とした積極的外資導入を初めとする規制緩和を行った。これにより、約40年近く続いたインドの混合経済体制^(注5) にピリオドが打たれた。

1991年7月には、インド政府は通信サービス市場についても自由化を行い、データ通信及びセルラー電話、ページング、電子メール、ボイスメール、音声・ビデオテキスト、ビデオ会議といった付加価値サービスにおいても民間企業の参入が初めて認められた。

通信機器製造分野では、1992年初頭に、大容量の交換機製造は、国産技術だけでは目標達成が困難との判断からデジタル交換機の製造において国際入札が実施された。その結果、AT&T、シーメンス、エリクソン、富士通、アルカテルなどが現地民間資本及び国営企業との間で合弁会社を設立し、電子交換機の現地生産、販売が認められた。従来は、DoT (Department of Telecommunications) の計画生産体制下で、国有企業であるインド電話工業 (ITI : Indian Telephone Industries) が通信機器製造市場をほぼ独占しており、急速に高まる需要に生産が追い付かず、DoTのデジタル交換機への置換計画も遅々として進んでいなかった。

2.2 国家通信政策

その後、経済自由化の一環として、テレコム委員会のNagarajan Vittal氏^(注6) の強力な後押しを受け、1994年5月に以下を骨子とする国家通信政策 (NTP : the New Telecommunications Policy) が発表された。この政策は、今後の通信政策

の方向性を示す上で重要である。同時に、1993年3月時点での電話需要が900万回線に達したことから、第8次5箇年計画における固定電話敷設の最終目標値750万回線を次のとおり上方修正した。

- ・第8次5箇年計画（1992-1997）を大幅修正し、1997年までに固定加入電話回線を1,000万回線とする。
- ・1997年までに過疎地（60万の村）への電話普及を促進。
- ・1997年までに500人に1個の割合で公衆電話（Public Call Offices）を提供。
- ・電子メール、EDI、ビデオコンファレンス等のサービス提供。
- ・インドを通信機器の生産・輸出拠点とする。

上記政策を受け、同年9月には、次の内容のガイドラインが発表され、全土にわたるセルラー電話及び市内電話の自由化を実施することが明らかとなった。最も収益の高い国内長距離分野の民間への開放が行われなかったことは、インドへの進出を狙う内外の民間企業の落胆を招いたが、それでも市内電話サービスについては、21地区の免許入札により、DoTの独占体制に終止符を打ち、民間企業の参入を認めたことは、インド通信市場において躍進的なできごとであった。

- ・ページングでは、第1段階として27都市において各都市1社ずつの民間企業の参入を認め、DoTと競合させる。
- ・最終的には、セルラー電話と、ページングでは、民間企業2社同士の競争とする。
- ・市内電話^(注7)は、21地区において各地区1社ずつの参入を認め、DoTと競合させる。
- ・新規参入事業者は、インドを本拠地とする会社とする。
- ・外資の出資上限は、49%までとする。

2.3 通信事業民営化の背景

このようにインド政府が、重要な公共事業であった通信分野において、大胆な自由化政策を打ち出した背景には、主に次のような要因があったと考えられる（次頁図参照）。

- ・過去40年間にわたり低迷するGNP成長率（3.5%前後）に対する国民からの不満と、生活水準向上への強い要求。
- ・1991年の旧ソ連邦の崩壊、湾岸危機による輸出収入の減少による財政難
- ・NAFTA、EC、APEC、ASEANなどの経済貿易圏からの孤立化への不安。
- ・世界銀行からの貸し付け、及びIMFからの融資による経済構造改革への資金援助が受けられた。
- ・WTOからの競争導入の要求。
- ・産業界からの通信インフラ整備に対する要求。
- ・1991年以降の通信機器製造市場の自由化に伴い、交換機をはじめとする通信機器の生産性が飛躍的に向上したことから、民間通信会社設立への要望が高まった。

（注7）

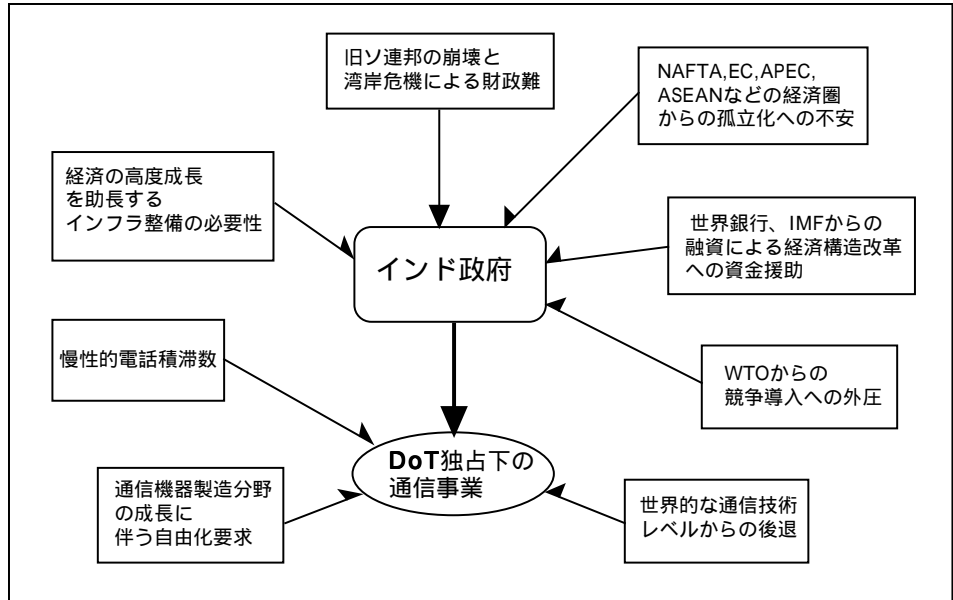
市内電話とは、通信免許地区内（intra-circle）の電話サービスを指し、厳密に言うと市内部分と免許地区内の長距離部分が含まれる。免許地区間（inter-circle）の電話サービスは、従来通りDoTが提供する。





ASIA

インドにおける経済自由化と 通信改革の要因



2.4 DoT分割案の行方

通信における規制緩和が進行し、国営企業による独占体制から、市場原理に基づく競争の時代に変遷していくにつれ、公正な競争環境の確保のためDoTから独立した規制機関の設立が望まれ始めた。また、DoTの何段階にもわたる意思決定プロセスなど、官僚的運営体制にメスを入れるため、通信省からDoT再編成を命じられたインド政府の諮問委員会^(注8)は、表1のようにDoTの組織をサービス提供事業者、規制機関、政策立案機関の3組織に分割する案を提示した。

(注8)
テレコム委員会の前委員D.K. グプタ氏を委員長とするため、通称グプタ委員会とも呼ばれる。

表1：DoT分割案

組織	機能
インドテレコム (India Telecom)	国内通信サービスの開発、運用、保守事業者(国営)。
TRAI (the Telecom Regulatory Authority of India)	電気通信技術標準の設定、料金規制、相互接続ルール、事業者間のアクセスチャージの設定等を行う規制機関(議長、技術委員、財政委員、通信の専門家など5名から構成される)。
電気通信委員会 (the Telecom Commission)	電気通信政策の策定、財務計画、予算統制、無線周波数の割当*、民間事業者への免許付与等。 MTNL**及びVSNL、C-DoT(the Center for Development of Telematics)の運営管理。 India Telecomの財政管理。

*現在、周波数の割当・管理は、WPQ(Wing of the Ministry of Communications)の管理下で、WMO(Wireless Monitoring Organization)が行っている。

**MTNLをインドテレコムに含めることも検討されている。



DoT分割案の実施に際しては、現行の電信法(the Indian Telegraph Act, 1885年)を一部改正し、議会(上・下両院)の承認を得る必要がある。昨年8月16日

に、DoT分割を踏まえた電気通信法改正案は下院をいったん通過したが、同月23日、政府は本案を時期尚早として撤回した。この理由は、野党が大半を占める上院での敗退と、DoT労働組合からの猛反対を恐れたためと見られる。

その後、昨年11月、DoTから独立した規制機関の早期設立への産業界からの強い要請を受け、大統領令により、TRAIを政府の付属機関として設立することを承認し^(注9)、政府傘下の一機関として本年4月の連邦下院総選挙前までに設立予定であったが、未だに設立には至っていない。

3. ゴウダ新政権下の通信政策

今年6月に国民会議派を敗って誕生した中道・左派連合のゴウダ政権は、ラオ前政権の確立した経済自由化路線を基本的に継承していく構えであると言われている。ちなみに、新政権で大蔵大臣に起用されたチダン・パラム氏は、ラオ政権下では商業大臣を務め、輸入自由化政策を進めた人物でもある。

現在、宙に浮いているDoT分割、ならびに規制機関の設立、また5年後に開放される可能性の高い国内長距離、及び国際電話の市場開放を今後どのように進めていくのか、また前政権下での不正、汚職事件に対するけじめをどうつけていくのがゴウダ政権の采配ぶりが注目される。

先頃、インド商工会議所と、インドテレコム協会(Tisa: the Telecom Industry and Services Association of India)は、ゴウダ首相に親書を提出し、通信業界を代表して、TRAIの早期設立と、TRAIにはDoT出身ではない通信の専門家を含めるべきとの要望を行っている。

4. 政府系事業体の事業計画と戦略

4.1 DoT

DoTは、通信省(the Ministry of Communications)の一部局であり、デリー、ボンベイ以外の市内及び長距離通信を提供している。全州の電話会社のネットワーク計画、メンテナンスを行う統括部門でもある。また、通信機器製造部門である国有企業ITIを所有している。他に、民間会社ではヒンドゥースタン・テレプリンターズ(HTL: Hindustan Teleprinters Ltd.)及びインド通信コンサルタント(TCIL: Telecommunications Consultants India Ltd.)を運営している。

DoTの運用収入は増加の一途を辿り、1990年度、27%増加、1991年度16%、1992年度12%、1993年度は34%と、多少の落ち込みがありながらも最近の成長は著しい。DoTは、その収入の大部分を長距離通信サービス(93年度では収入の65%を占める)及び鉄道、MTNLからの長距離網使用料から得ている。

DoTは、市内電話への競争導入に備え、ネットワーク拡張を急いでいる。1995年度計画では、ネットワーク拡張と、近代化のための予算を前年度比15%増加し、27億ドルとした。加入電話回線にして240万回線、基幹網37万回線の増加の目標を掲げた。5年後に21地区の市内電話免許取得事業者が長距離免許を付与され、競争となることを念頭に、95年度中にDoTは、4億700万ドルを伝送路設備に注ぎ込

(注9)

インド憲法第123条は、国会閉会中に公布された大統領令は、法律と同様の法的効果を持つことを規定している。大統領令は、その後開催される国会で、開会后6週間以内に審議されることになっている。





ASIA

む。そのうち、1億1700万ドルは、SDH装置に費やされる。また、1995～1997年までに、15000キロにわたるPDH光ファイバーケーブルを敷設する計画である。

民間事業者との競争に打ち勝つため、従来の官僚的体質の改善を図り、新サービスの導入や、マーケティング活動など、顧客志向を目指す。DoTは、今後の国内電話市場において競争力をつけるには、DoT分割、民営化の実現による人員削減、合理的経営が必須であるが、全国に約45万人の組合員を擁する巨大組織であり、雇用不安をはじめとする労働問題の解決が最大の難関であり、実現までには、まだ相当の時間が必要である。昨年6月には一連の電話事業の民営化に反対する全国レベルでの労組連合ストライキも起こっている。

4.2 MTNL

MTNLは、1986年4月以降、ボンベイ及びデリー市内の通信を運営する独立採算の会社である。従業員63,000人。現在、インド全体のネットワークのうち25%をカバーしている。DoTへの網使用料(アクセス・チャージ)は、年間収入の約23%に上る。MTNLは、長距離網の所有と、他の州における市内通信サービスへの進出を望んでいるが、現在の入札条件では、国有企業の新規参入は、認められていないことから、その道は阻まれている。

MTNLの収入は、1990年以降16%程度の割合で増加し続けている。1993年度は、電話収入が伸びたことから前年度比37%の増加を見た。

MTNLは、最も人口が多く電話の需要が高い2大都市における電話普及と、ネットワークの近代化に努め、1986年の設立当時15～20年間であった加入電話設置までにかかる時間を1994年には、3年間に短縮した。1995年～1997年までの3年間で両都市合計で40万加入回線の敷設計画があり、最終的には、数カ月待てば電話を利用できることを目指している。

現在、ネットワークのデジタル化率は、デリーで約73%、ボンベイでは約77%である。

MTNLは、今後デリー地区と、ボンベイのあるマハラシュトラ地区の新規参入事業者1社ずつと競合することとなるため、公衆網の拡張に更に努めるとともに、ボイスメール、自動目覚ましサービス、自動番号案内、ボンベイ市内におけるページングサービス、等電話以外の新サービスの開拓にも熱心である。

MTNLは、他にも2都市間のビデオ会議、CT-2、PCN、EDI、64Kbpsの専用線サービス及び800番サービス、ケーブルTVサービスの提供、公衆電話の設置等も計画している。

4.3 VSNL

VSNLは、現在ボンベイ、デリー、カルカッタ、マドラスの4都市に国際関門局を持っており、関門局間はDoTから賃借する専用線で接続されている。1990年～1995年までの平均収入増加率は、20%と国際通信のトラフィックの伸びに応じて順調に成長している。VSNLの収入の大部分を、国際電話収入が占めており、トラフィックの45%が4大都市発信である(内訳:ボンベイ20%、デリー10%、マドラス10%、カルカッタ5%)。現在、237カ国へのIDD通話が可能である。

VSNLは、国際電話以外に、国際テレックス、国際専用線、パケット交換、Eメール、データ交換、電話・ビデオ会議、インマルサットAサービスも提供してい



る。来たるべき競争導入に備えて、VSNLは、関門局設備の拡張・増設、国際回線数の増大のため積極的に設備投資を行っている。SEA-ME-WE-2、FLAGケーブル、4大都市を結ぶ全長4600kmのJalmalaケーブル計画などに参加する予定もある。

しかしながら、DoTから借りている4大都市との間の回線が逼迫していることから、現在VSNLは、1995～1997年にかけて4大都市に、10万回線収容可能な交換機をBLT (Build-Lease-Transfer) ベースで、それぞれ設置することをDoTに対して提案している。VSNLが購入、設置し、DoTに8年間の契約で賃貸し、リース期間終了後所有権をDoTに移転するという内容である。

VSNLは、インマルサット-P計画、イリジウム計画にも参加している。1997年までには、ATM、フレームリレー、マルチメディアISDNサービスなども開始する予定。しかしながら、VSNLの請求書発行はDoTが代行していること、また、相互接続費用の支払、収入分配の面で、DoTが足枷となっていることから、DoTからの独立が望まれるところである。現在のところ、DoT独占下の国内長距離サービスへの参入機会、また海外通信事業への投資機会も窺っている。

5. 現地企業グループ・財閥の動向

米国、欧州、アジアの通信会社が外資上限比率49%の枠内で、競って現地企業ならびに財閥とパートナーシップを組み、通信事業に参入している。インド国外移民である印僑からの投資も見逃せない。通信サービス合併会社の中核をなす主な現地企業、インド系財閥9社の事業内容、進出分野、通信事業戦略等を紹介する。

5.1 RPゴエンカ

RPゴエンカ (the RP Goenka Group) は、第5番目に大きいインド財閥であり、カルカッタに本拠地を置く。1995年度の収益は、13億2000万米ドルに上る。RPGは、19の事業部門から構成されており、その事業範囲は家電 (Philips Carbon Black)、ゴム・合成化学製品 (Ceat Ltd.)、タイヤ (Dunlop India)、自動車、電力、金融サービス、繊維、農業・小売りサービスと多岐にわたる。

自由化された通信事業にいち早く乗り出し、米国スプリント社と折半出資による合併会社スプリントRPGインド (以下、SRIL) を設立し、1994年10月からEメールサービスを提供開始している。当初、8都市でサービスを開始し、Hero Motors (ホンダのバイク製造販売等) をはじめとする大口ユーザーを中心に9,000加入者を獲得し (96年3月現在) 300万米ドル市場と言われるEメールサービスにおけるシェアを着実に伸ばしている。

SRILは、今年2月にシティバンクと提携し、スプリント・ワールド・トラベラー・フオンカードを発行し、海外から利用したEメールの料金をカード払いとすることができるようになった。1994年のEメールサービスに続き、1995年9月にはVSATの免許取得、ページング (デリー、マドラス、アーメダバードの3都市で伊藤忠、NTTI出資)、マドラス市内 (Vodafone、Air Touch出資) 及びマディヤ・プラデーシュ地区のセルラー電話 (Air Touch出資)、NTTと組んでタミル・ナドゥ地区の基本電話の免許を取得している。RPGは、タミル・ナドゥ地区のセルラー免許を取得済みのコンソーシアムHHSCcommunicationsへの出資を狙っているとも





ASIA

(注10)

CESC : Calcutta Electricity Supply Companyの略。

噂されている。

この他、RPGグループ100%出資の子会社RPG Netcom Ltd.は、米国United International Holdingsと提携し、グループ内の電力会社CESC^(注10)の光ファイバーケーブル網を利用し、カルカッタにおける32チャンネルのケーブルTVサービスを提供することも計画中である。今後2年間の投資額の中の3分の1近くを通信事業に投資する構えである。

5.2 BPLグループ

インドのシリコンバレーと呼ばれる南部のハイテク都市バンガロールに本社を置くBPLグループは、インド有数の家電メーカーである。テレビ、冷蔵庫、洗濯機の生産工場をはじめとし、コンプレッサー、モーターなどの部品工場も所有する。経済自由化の波に乗り、インフラ関連事業を今後の有力投資分野と睨み、電力事業とともに、通信事業にも進出し、事業拡大を目指す。

BPLは、交換機、電話機、通信設備の生産部門とならんで、ソフトウェア開発部門を持っているため、当面、BPLは通信事業のためのソフト開発に注力していく計画である。BPLは、フランステレコムとのコンソーシアムでボンベイのセルラー電話サービスを開始済み。また、US Westとコンソーシアムを結成しタミル・ナドゥ及びマハラシュトラ、ケララの3地区のセルラー電話免許を取得している。ただし、タミル・ナドゥ地区の基本電話免許入札では、RPGに敗れた。ページング免許も取得済み。

5.3 Ambanis / リライアンス

インド有数の民間会社で、Ambani財閥傘下である。合成繊維、ポリエステル (Reliance Textiles)、プラスチックなどの石油化学製品 (Reliance Industries)、石油、ガス事業を手掛ける。1994年度の収益は22億米ドル。

通信では、ナイネックスとのコンソーシアムでグジャラ地区の市内電話及び西ベンガル、マディア・プラデーシュ、ヒマチャル・プラデーシュなど計7地区のセルラー電話免許を取得。

5.4 モディ・グループ

インドでは、資産規模、売上高では5指に入ると言われる大財閥。たばこ・茶 (Godfrey Phillips India)、事務機器製造 (モディ・ゼロックス)、国内航空線の運航 (モディ・ルフト)、エレクトロニクス・コンピューター産業などで外資との合併事業も多い。他に自動車タイヤ (Modi Rubber)、薬品、紡績、砂糖、合織の生産も行っている。

8都市のページング免許を持ち、韓国のDACOMと組んで、E-メールサービスも提供している。テルストラとの合併で、カルカッタ市内のセルラー電話サービスを提供中。モトローラ、ディスタコムとの合併で、カルナタカ及びパンジャブ地区のセルラー電話免許も取得済み。同グループは、2000年までに通信事業に約18億米ドルを投資する計画。タイの大手財閥チャロン・ポカバン (CP) グループのテレコム・アジアと組んで、通信機器製造にも乗り出す計画である。



KDD RESEARCH

5.5 Max India グループ

インド財閥の1つであるMax India グループは、通信事業への進出にあたり、Max Telecom Ventures という新会社を設立した。1995年度の売上高は前年度の2倍以上の2億米ドル近くなると推測される。

コムサットとの合併で、VSAT 経由のデータ通信サービス免許を取得している。ハチソン・テレコムとの合併で、ボンベイ市内のセルラー電話サービスを提供開始済み。

5.6 HFCL (Himachal Futuristic Communications Ltd.)

5社から構成されるビジネス・グループであり、無線通信機器、光ファイバー伝送路設備などを生産している。今後は、SDH 伝送設備、VSAT、デジタル交換機等も製造していく予定。通信サービス事業にも進出しており、タイのシナワトラとの合併会社を組み主要都市におけるページング・サービスを提供している他、1995年5月には、STM ワイヤレスとの合併でVSAT 通信の免許も得ている。イスラエルのBezeq やタイのシナワトラと組み、デリー市内、ハリヤナ、及びウツタル・プラデーシュ西部、オリッサと計4地区の基本電話ならびに、グジャラ地区のセルラー電話でも免許取得済み。ページングでもシナワトラとの提携で、ボンベイ、カルカッタを含む6都市の免許を取得している。

1995年度のグループ全体の総売上げは、2億5000万米ドルを越える見込まれる。

5.7 アディティヤ・ビルラー・グループ

タタと並び、独立以前からの歴史を持つビルラ (Birla) 財閥から企業分割したグループの1つ。アディティヤ・ビルラー (Aditya Birla) グループは、1969年に紡績会社を設立し、タイに足掛かりを築いたインド第2の財閥。その後、セメント (GRASIM)、アルミニウム (Hindstan Aluminium)、レーヨン、ナイロン等の合成繊維 (Century Enka)、ポータブル発電機 (ヤマハとの合併) 等を製造し、合計9社を所有する。タイにも、繊維関係の企業を運営する。1994年度の総売上げは、40億米ドルであった。

AT&T ワイヤレス・サービス及びマッコセルラーと組み、グジャラ、マハラシュトラ地区のセルラー電話の免許を取得。

5.8 ヒンドゥジャ・グループ

英国のトラック会社レイランドの子会社、アショカ・レイランド (Ashok Leyland) の株式を所有するヒンドゥジャ・グループは、従業員2万人以上の世界最大の印僑財閥^(注11)である。設立当初イランを本拠地とする貿易商社として発足したが、1979年のイラン革命を機に本社をロンドンに移転。現在は、国際金融、石油製品販売、バス・トラックなどの商用車の製造も行う。

通信事業への進出にあたり、航空輸送業及びバンガロール周辺の都市開発を通して、不動産取得を目指している。Hindujas グループは、インド映画産業にも投資しており、ボンベイにおけるCATVなどのメディア産業にも進出する意向を持つ。

タミル・ナドゥ地区のセルラー電話免許を取得。

5.9 タタ・グループ

インド最大の財閥。昨年度の総売上は40億米ドル。鉄鋼 (TISCO)、トラック・

(注11)

印僑とは、在外インド人 (NRI: Non-Residential Indians) のうち、海外移民したインド人を指す。世界中に約1,800万人いるといわれる印僑のうち半数はアジアに集中している。その多くは、独立前に英国により東南アジア等の植民地でのプランテーション農業、建設、鉱山などにおける労働のため強制移住させられた人々と、その子孫などである。もう一つの流れは、閉鎖的なインドから新天地を求め、米国、英国、中東、オーストラリアなどへ出稼ぎに行き、現地に住みついた人々で、1960年代頃から増え始めた。印僑は、最近の経済の自由化に伴い、インド産業への直接投資者としてのみならず、外国企業がインドに参入する際、人的パイプ役としても活躍しており、インド経済に対して大きな影響力を持つ。



KDD RESEARCH



ASIA

バス・機関車の製造 (TELCO)、エアコン・貿易 (Voltas)、IBM との合併によるコンピューターソフトウェア開発 (TISL)、電力事業 (Tata Power)、板ガラスの合併事業 (FGI) 等を手掛ける。通信関係では、PBX、プッシュボタン式電話なども製造している。

ベルカナダとのコンソーシアムで、アンドラ・プラデーシュ地区の基本電話及びセルラー電話免許を取得している。

【参考文献・資料】

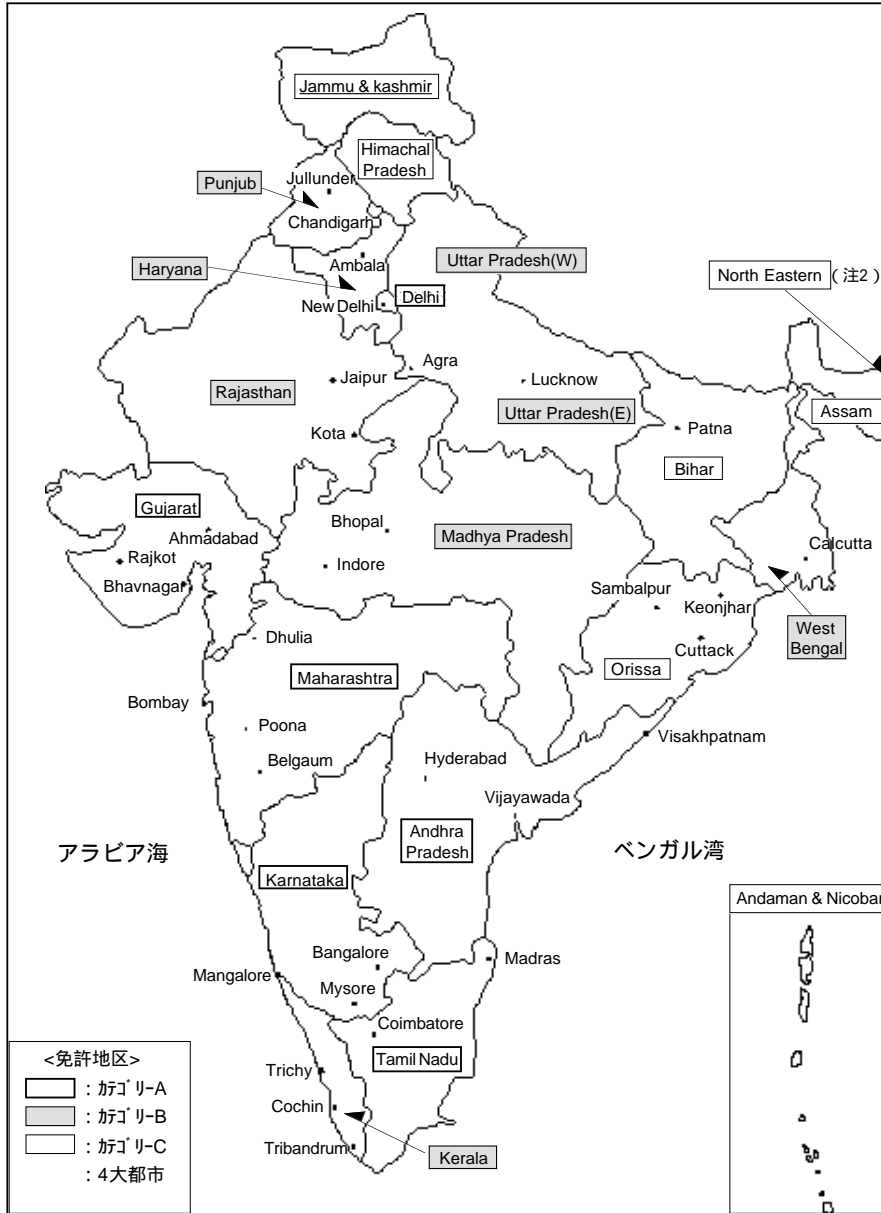
- ASIA-PACIFIC TELECOMS ANALYST (9.9.1996)
- PYRAMID RESEARCH ASIA (VOL.4 No.7)
- TELECOMMUNICATIONS POLICY (Jan./Feb. 1996)
- TELECOM MARKETS IN INDIA (PYARAMID RESEARCH, INC 1995)
- 「インド経済がアジアを変える」(小島眞 著、PHP 研究所、1995年11月9日発行)
- 「ビジネスガイド インド投資戦略」(鈴木康二 著、日本貿易振興会、1995年3月24日発行)

表2：インドにおける政治・経済の動きと通信改革

年 月	事 項
1885年	インド電信法制定
1947年8月	英国から独立
1984年	インディラ・ガンジー首相暗殺。後継者としてラジブ・ガンジー氏が首相に就任。
1985年	DoT及びTelecommunications Boardを設立
1986年	MTNL、VSNL、DoT100%出資で設立
1989年	Telecommunications BoardをTelecommunications Commissionに改名。
1991年1月	湾岸危機
5月	ラジブ・ガンジー首相暗殺。ナラシンハ・ラオ氏、首相に就任。
7月	ラオ政権、新経済政策発表。 ・ページング、セルラー電話の入札実施 ・通信機器製造分野の自由化
1992年	VSNLの15%、MTNLの32%株式をインド金融機関に売却。
1993年1月	外国為替管理法 (FERA) の大幅改正
3月	変動相場制に移行。
1994年5月	国家通信政策を発表。基本通信の民営化と、規制機関 (TRAI) の設立を約束。ページング事業の免許を15社に発行。4大都市のセルラー電話免許を8社に発行 (免許を取得できなかった事業者がDoTを相手に2年間の係争)。
9月	通信自由化のガイドライン発表。
1995年	21免許地区の市内電話サービス、及びセルラー電話の入札開始。市内電話5地区、セルラー電話12地区に免許発行。
1996年4月	第11次連邦下院総選挙実施。
5月	ASEAN地域フォーラム (ARF) の対話国から正式メンバーとなる。
6月	ゴウダ新政権 (中道・左派連合) 発足。市内電話5地区、セルラー電話5地区に免許発行。



インドの通信事業免許地区



(注1) 通信事業免許地区ならびにカテゴリ-A,B,Cの詳細説明については、前月号(R&A9月号)参照。
 (注2) North Eastern地区には、Arunachal Pradesh州、Nagaland州およびMizoram州が含まれる。





OCEANIA

オーストラリア

オーストラリア電気通信の動向

■ テルストラ一部民営化法案の行方は不透明。しかし、95年度の業績は記録を更新。96年6月末、オプタスは市内電話サービスを開始。

91年7月にオーストラリアは電気通信の自由化（独占から一部寡占を含む競争への移行）を行った。その際、前労働党政権は97年7月からの電気通信の完全自由化について明らかにし、95年8月に新通信法に関する基本政策、同年12月に追加部分を発表した。

本年3月の総選挙の結果、政権が自由党・国民党連合（保守連合）へ移行したが、電気通信関連政策に関しては新政権へ引き継がれ、本年末までに新通信法案の成立を図るため、準備が進められている。その一方では、オプタスが市内電話サービスを開始し（6月27日）、テルストラの市内電話市場独占に終止符が打たれた。

オーストラリアの通信事情について以下にレポートする。（神保 修）

（注12）

97年7月までにテルストラの全株式の1/3を売却する - 売却収入は80億豪ドルが見込まれ、この内10億豪ドルを環境問題に支出予定。厳格な外資枠（全株式における外資所有は11.6%以下、1外資所有は1.6%以下に制限）と最高経営者及び経営者の大半は豪州人により構成し、かつ豪州内での本社、運営基盤の設置を規定している。

（注13）

主な特徴：通信事業者（キャリア）の数を制限しない。また、そのタイプも区別しない（業務区分をキャリアとサービスプロバイダーとする）。キャリア間及びキャリア/サービスプロバイダー間の完全な相互接続を保障。新規キャリアへの外資規制については外国人による投資に関する法律に基づくが、その判断はケースバイケース。競争監督はAUSTELからACCC（Australian Competition and Consumer Commission）に移管する。

（注14）

業界が自ら定めた技術規定が不適当とされる場合（または自ら規定できない場合に相互接続のための技術標準を宣言する権利を有する）のセーフガードとしてACA（Australian Communications Authority）が設立される法案を含む。また、ACAはACCCに移管される競争管理機能を除くAUSTELと周波数管理庁（SMA）との統合体ともなる。

1. テルストラ一部民営化法案

保守連合は野党であった本年1月24日に、テルストラの民営化に関する政策を発表、公約した。本政策は総選挙において与野党の大きな争点の一つとなった。政権を勝ち得た保守連合は公約の実施を図るべく、本法案^(注12)を与党が多数を占める下院では通過させたが、与党が過半数に満たない上院での通過は難航し、野党の取り込みが必要とされている。事態の行方は不透明である。

2. 新電気通信法案の進捗状況

97年7月以降の電気通信のさらなる競争導入に備えた前政権の通信法改正案^(注13)について、保守連合政権は詳細に検討した。同政権は新通信法に係る基本政策に業界関係者及びユーザーの意見を反映させるべく、ディスカッションペーパー及び業界サミットでの意見について本年5月に公表し、一般にコメントを求めた。概要は右表のとおり。

その後、通信法制化諮問グループ（通信ユーザーグループや消費者協会等がメンバー）により新通信法案の作成準備が行われ、8月16日、新通信関連法の第1群（無線通信法92の改正、Telecommunications National Code 96、Land Access Code等）の草案^(注14)を、9月13日に第2群（キャリア免許、サービスプロバイダー規定を含んだTelecommunications Bill 96、Trade Practice Amendment Bill 96）の草案を通信・芸術省が発表、一般にコメントを求めた。その他の関連法案も発表が予定されている。

97年7月以降キャリアとして事業展開を計画中の既存のサービスプロバイダー及

び外国通信事業者、並びに一部民営化後のテルストラへの投資を目論む業界関係者は新通信法案の全容の発表を待ち望んでいる。

表：ディスカッションペーパー及び業界サミットにおける要点

	ディスカッションペーパー(政府見解)	業界サミットでの業界の意見
キャリアの定義	<ul style="list-style-type: none"> ・伝送サービス用の回線距離で規定 ・陸上アクセス権が与えられた免許を必要とし、免許要件はユニバーサルサービスの提供、通信業界オンブズマン(TIO)の参加 ・なお、サービスプロバイダーは現行のクラス免許に代わるサービスプロバイダールールに基づき運営され、登録は必要なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・回線距離の数値根拠が曖昧 ・サービスプロバイダーは登録を必要とするとの意見もあり
接続協定	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリアで構成される通信アクセスフォーラム(TAF)においてキャリアが遵守するアクセス規定案を作成し、ACCCが承認する 	<ul style="list-style-type: none"> ・TAFにサービスプロバイダーの代表が含まれないのは疑問
反競争的行為	<ul style="list-style-type: none"> ・通信業界は、97年7月1日以降、74年制定の商取引慣行法の第4章の規定に従い、同章には業界特別競争規定を追捕する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・すべてのキャリアの相互接続サービスのタリフはACCCへ申請されるべきである
技術規定	<ul style="list-style-type: none"> ・技術標準は業界が自ら定めるべきである。 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術標準等の作成のための新業界団体の設立が必要
消費者問題	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニバーサルサービス義務の強化 ・テルストラのプライスカップ規制の継続 ・業界慣行規範に代わる規定を業界が作成 ・AUSTELが消費者サービス保証(キャリアが遵守すべきサービス標準を含む)を作成する 	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスプロバイダーのTIOの参加

3. テルストラ及びオプタスの活動

テルストラ

テルストラの1995年度(95年7月～96年6月)の売上高は前年度比8.2%増の152億豪ドル(約1兆3224億円)、純利益は同31%増の23億豪ドル(約2001億円)で最高記録を更新した(図1、2参照)。好調な業績の要因として、移動体通信及びISDNの大幅な増収が挙げられる。公衆網のデジタル化率もほぼ70%に達したが、2000年までの100%達成目標の前倒しを政府から要請されている。

業績発表に先だって同社は経費節減策の一環として9千人規模(現社員数7万3千人)の人員削減を表明していたが、業績発表時に、国際競争力の強化を図るため今後3年間で2万2千人削減するとした。

テルストラのその他の主な動きは次のとおり。

・IT (Information Technology) サービスへの参入

日本を除いたアジア太平洋地域で最大のITサービス会社である「ISSC Australia」(IBM AustraliaとLend Leaseの合併会社)へ7億豪ドル(約610億円)の出資(出資率26%)と3,500人の出向を本年4月に決定した。これに伴いIBM Australiaの出資率は51%、Lend Leaseは23%となる。





OCEANIA

・「On Australia」の単独事業化

テルストラとマイクロソフトはオンラインサービス事業で合弁会社「On Australia」を運営していたが、マイクロソフトは合弁会社に対する経営方針等に関するテルストラとの意見の相違を理由に同事業から撤退する旨本年2月に発表した。その後、テルストラは同社を「Telstra On Australia」と社名変更して単独事業化の道を歩み始めた。同社は再出発後3カ月で加入者を50%増加させ、加入者数は3万件となった。また、Windows95のみで接続されていたサービスを、8月よりマック、Windows3.1でも接続可能とし、ローカルコール・アクセスエリアの拡大も行う等加入者獲得に力を入れている。

オプタス

オプタスは設立から4年半にして1995年度(95年7月～96年6月)の黒字計上を発表した。売上高は前年度比36%増の19億4,400万豪ドル(約1,690億円 - 図1参照) 純利益は6,000万豪ドル(約52.2億円)という初の黒字である。長距離通信サービスの売上は前年度比34%増の8億1,080万豪ドル(約705億円) 移動体通信サービスの売上は前年度比55%増の7億6,540万豪ドル(約666億円)を計上、2つのサービスで全体の81%を占めた(図3参照)。なお、95年度末のオプタスのアナログセルラー加入者は80万件(前年度比24%増)、デジタルセルラー39万件(前年度比400%増)と急拡大している。

同社は本年6月末に、合弁会社であるオプタス・ビジョンのハイブリッド光ファイバー同軸ケーブル網を介して、市内電話サービス市場(50億豪ドル/年)に参入、10%の市場獲得を目標としている。通話料金を分数に関係なく1通話につき20cに設定した。テルストラの1通話25cを20%下回るが、ネットワークのカバー範囲が限定(シドニー、メルボルン、ブリスベーンを中心にこれら地域の人口の約20%のカバー率)されていること、ナンバーポータビリティに必要なテルストラの設備改修に半年を要することから、当面は同市場への影響力は小さいと予想されている。

また、同社は電話サービスの卸売り市場(10億豪ドル/年)で20%のシェアを獲得し(注15)、長距離電話サービスでも住宅加入者数が100万件を超えたこと(注16)が同社の売上に大きく貢献した。

なお、同社は資本力強化を図るため株式の市場公開を本年6月に予定していたが、本年末頃に延期された(同社の時価総額は40億～50億豪ドルと推定)

(注15)

15以上のサービスプロバイダーにデジタル移動通信、長距離電話サービスを提供。

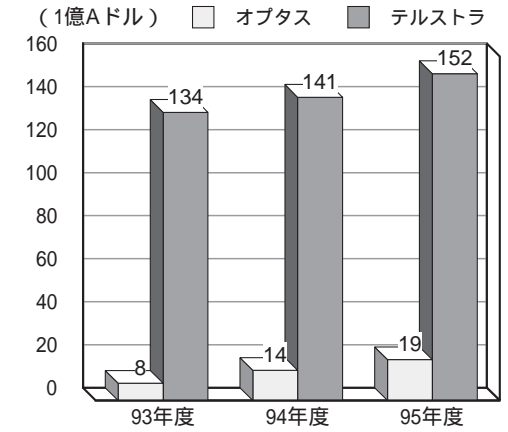
(注16)

本年1月、国内長距離電話に固定料金制(距離及び分数に関係なく週末1通話10c、平日夜間20c)を導入。



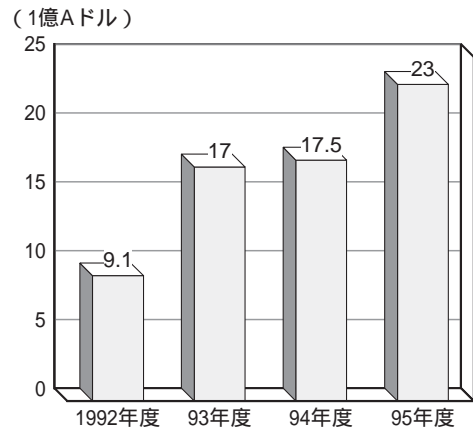
KDD RESEARCH

図1 テルストラ・オプタスの売上高推移



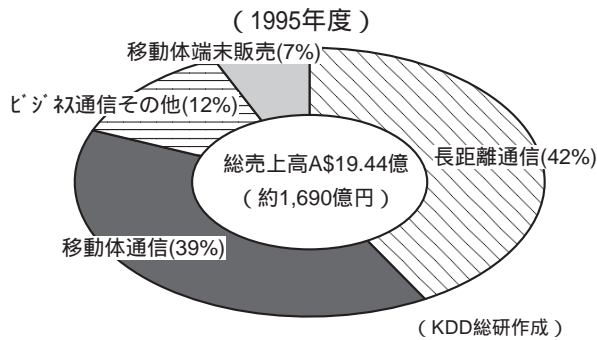
(1Aドルは約87円) (KDD総研作成)

図2 テルストラの純利益推移



(KDD総研作成)

図3 オプタスの売上高構成



(KDD総研作成)





OCEANIA

4. オーストラリアのセルラー電話

新政権も前政権と同様に2000年までにアナログを廃止することを選挙公約の一つとしていたが、その実現に向けて検討を開始した。一方、セルラー電話市場ではデジタル化が加速され、3社間（テルストラ、オプタス、ヴォダホン）の競争が激化している（下表参照）。テルストラの加入者数は本年3月から3ヵ月間で16万件増加、6月にはデジタルセルラーからインターネットアクセスサービスを開始した。デジタルのエリア拡大も進み、アナログのサービスエリア（人口比で91%）に並んだ。既に採用が決定されたデジタルコードレス電話の技術標準であるDECT、PHS方式が商用化されるとデジタル化に一層拍車がかかることが期待されている。

表：セルラー電話加入者数

(万件)

	テルストラ	オプタス	ヴォダホン
デジタル	46	39	24
アナログ	190	80	—

* 「Financial Review」(6/12)に基づき作成

5. オーストラリアのペイTV及びマルチメディアの動向

テルストラとニュース・コープは衛星系ペイTV事業者であるオーストラリス・メディア^(注17)の経営権を取得し、オーストラリアのペイTVサービス及びマルチメディア事業を巡る合従連衡はテルストラ（フォックステル^(注18)）及びオプタス（オプタス・ビジョン^(注19)）の2大陣営に集約される様相を呈していた。テルストラとニュース・コープはオーストラリス・メディアを通してフォックステルのマルチメディア事業を行うことを目指し、オーストラリス・メディアがフォックステルを買収する計画を立てた。

しかし、ACCCが競争を減じる本合併計画に難色を示したことにより、合併は取り止めになった（96年3月1日）。

3社ともに予想を下回る加入率で（オーストラリス・メディアは14万加入、フォックステルは4万加入、オプタス・ビジョンは2万加入：96年3月時点の推定値）それに加え、オーストラリス・メディアにおいては多大な初期投資が財務に影響を及ぼし、経営状態が危機に陥った。そこで同社の大株主であるニュース・コープ、TCI及びLenfestは2億豪ドルの追加融資による救済を行う計画が伝えられた。しかし、Lenfestはその計画を潰し、代わりにPBL（Publishing & Broadcasting Ltd）と共同でオーストラリス・メディアの1億5千万豪ドルの借入金に係る債務保証を行った。

本年8月、LenfestとPBLが中心となってオーストラリス・メディアの資本再構成計画（3億豪ドルの新資本）を打ち出すとともに、PBLが資本金の5%を出資し

(注17,18,19)

オーストラリス・メディアは95年1月に地上波利用によるペイTV放送を開始（11月からは衛星も使用）。ハイブリッド光ファイバー同軸ケーブル網を介するペイTVサービスの提供を95年9月、オプタス・ビジョンが開始し、同年10月、フォックステルが開始。

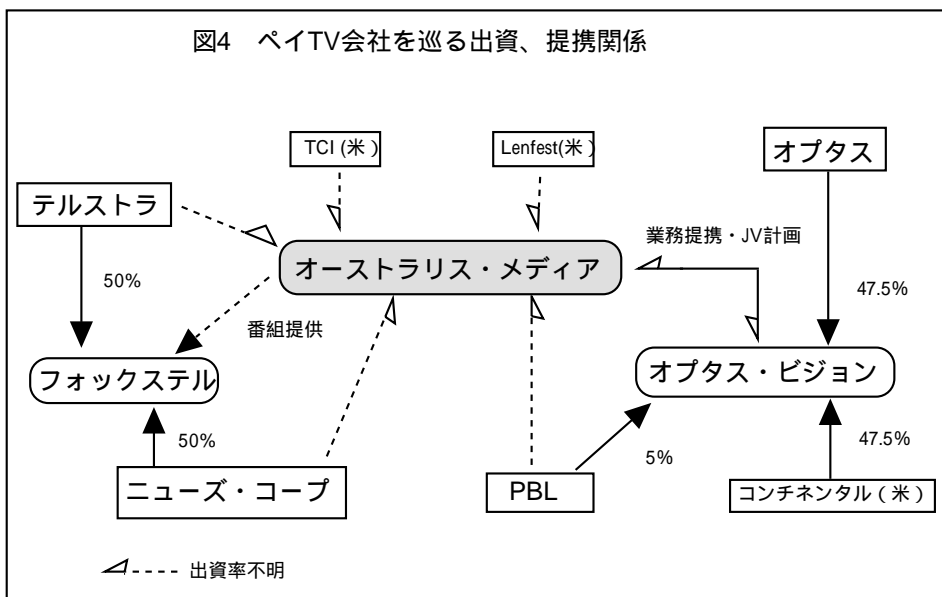


KDD RESEARCH

ているオプタス・ビジョンとオーストラリス・メディアは、衛星系ペイTVサービスでの業務提携、合併会社の設立計画を発表した。この計画にはオーストラリス・メディアの株主及びACCCの承認が必要とされることから、先行きは不透明である。

テルストラ、オプタス両社ともにマルチメディア事業推進のため、テルストラはフォックステル、オプタスはオプタス・ビジョンのネットワークを通じて、高速インターネット及び高速データ通信サービスを提供すると発表した。今後のマルチメディア市場でのシェア獲得に向けた布石作りに余念がない。

図4 ペイTV会社を巡る出資、提携関係



6. オーストラリアの通信再販市場

91年の自由化政策により通信再販市場が誕生し、95年の市場規模は18豪ドル(約1,566億円)で約150社が事業活動を行っている。同市場の70%が国際を含む長距離電話サービスで占められている。18%のシェアを持つサービスプロバイダ最大手のAAP Telecommunicationsは、フレームリレーサービスの開始(本年3月)や網管理センターの設置(本年4月)等積極的に事業活動を行っている。なお、同社は97年7月以降第3のキャリアとして活動するが予想されている。

7. 最後に

新しい枠組み(新通信法及びテルストラの一部民営化)の決定にはまだ時間がかかるようであるが、97年7月からの通信の完全自由化については規定路線であり、法案が年内に成立すれば予定通り実施されるとする見方が強い。完全自由化によりテルストラとオプタスの複占体制が崩れることになるが、これまで着実に業績を伸





各国のテレコム情報

OCEANIA

ばし、マルチメディア市場でも地歩を固めつつある両社にとって、新しい枠組みはさらなる発展の機会と捉えるのであろう。

【参考文献・資料】

KDD シドニー事務所 (5.28/29 他)

ASIA-PACIFIC TELECOMS ANALYST (7.8)

Australian Communications (June 1996)

Asian Communications (April 1996)

Financial Review (3.1、6.12)

CommsNews (3.29、8.23/30 他)

Pay TV (8.22/23)



KDD RESEARCH



EUROPE

欧州委員会

ユニバーサルサービスに関するコミュニケーション・ペーパー

サービス範囲の拡大については慎重姿勢を崩さず。教育・医療機関による高度な通信サービスへのアクセスは推進。

欧州委員会は、98年1月1日より実施される完全自由化以後のユニバーサルサービスのあり方について、コミュニケーション・ペーパーを発表した。この中で欧州委員会は、現在音声ONP指令(95/62/EC)で確保されているサービスの提供義務を確認し、自由化後も引き続きこれを維持するよう加盟国に求める一方、現時点でISDNなどをユニバーサルサービスに含めることには慎重な姿勢を明らかにしている。サービスの費用負担に関しては、ユニバーサルサービス・ファンドの創設、及び接続料金への付加の2つの方法を示すにとどまった。また、ユーザーにとって負担可能な料金(affordability)の確保が重要と述べているものの、その定義は各加盟国に任されている。本ペーパーの概要は以下の通り。(園山 佐和子)

1. EUにおけるユニバーサルサービスの現状

過去EUでは、ユニバーサルサービスについて統一的な政策が取られておらず、加盟国毎にばらつきがあったが、昨年12月に採択された音声ONP指令において、初めてサービスのレベルの達成・維持が義務づけられた。その内容は以下に集約される。

ONP原則の適用

- ・客観的な基準に基づくこと(objective)
- ・非差別的であること(non-discriminatory)
- ・透明性の確保(transparent)

ユニバーサルサービスの範囲

- ・固定音声電話(ファックス通信、モデムを用いたデータ通信を含む)
- ・オペレータによる補助
- ・緊急電話



KDD RESEARCH



EUROPE

- ・番号案内サービス
- ・公衆電話 (public payphones)
- ・公衆電話ネットワーク (PSTN) へのアクセス

ユニバーサルサービス提供事業者に対する義務

- ・コスト及び料金の開示
- ・サービスの質の維持

2. ユニバーサルサービスの発展に関する短期的な争点

ユニバーサルサービスの定義

EU全域での音声電話サービスの確保を優先する。定義を拡大することは、以下の理由から時期尚早と考える。

- ・殆どのユーザーに必要なサービスが含まれる可能性
- ・ユニバーサルサービス・ファンドなどを通じたコスト負担が新規参入者に重荷となり、競争の進展を妨げる可能性
- ・ユーザーが通常の商業ベースで利用可能なサービスが含まれる可能性

自由化後のユニバーサルサービスにおける、負担可能な料金の維持

自由化を睨んで現在各国で進められているリバランシングの影響をできるだけ小さくすることが必要である。具体的には、プライスカップの導入や、ユーザーの様々なニーズに則した柔軟な料金パッケージの提供が挙げられる。またユーザーが将来のコストを予測できるよう、料金請求時に利用明細を添付することも求められる。

ユニバーサルサービスと国内均一料金

負担可能な料金の確保は必ずしも国内均一料金を意味しない。競争導入後、新規事業者は一部の地域に低料金で参入すると予想されるため、国内均一料金を義務づけることは、既存の事業者を不当に不利な立場におくことになるからである。しかしその場合以下を条件とする。

- 1) 負担可能な料金の確保
- 2) 過疎地域での値上げが、競争が行われている地域の料金を補填しないこと

過疎地でのユニバーサルサービスの発展

欧州委員会の考え方は、自由化と新しい技術により現在の地域格差はむしろ小さくなるということである。完全自由化前の現時点で、自由化後の状況を予測することは難しいが、英国、フィンランド、スウェーデンなど既に自由化を進めている国での状況は好ましいものである。また、地域格差問題に関してEUでは、ユニバーサルサービス以外にも構造基金^(注1)などのシステムを持っている。

各加盟国でのユニバーサルサービスの質、及び負担可能な料金の維持は、音声 ONP で定められた義務により担保される。

(注1)
後進地域の開発と構造調整、衰退工業地域の転換、農村地域の開発と構造調整、といった既存の地域(格差)問題に対応し、また経済環境の構造的変化から生じる新たな地域問題を防ぐため、EU予算により賄われる基金。その中心となるのはERDF(欧州地域開発基金)である。



3. ユニバーサルサービスの発展～情報社会に向けて～

2.で述べたとおり、現時点ではユニバーサルサービスの定義の拡大は考慮しない。

ただし、ユニバーサルサービスの定義の拡大、及び高度な通信サービスに対する需要の喚起が情報社会をもたらすと考えられるため、今後見直しを行っていく。初めの見直しは98年1月に行われる予定である。

教育・医療機関による高度な通信サービスの利用、また情報公開の手段としてのこのようなサービスの活用は、積極的に推進すべきである^(注2)。

【参考文献・資料】

"Universal Service for Telecommunications in the Perspective of A Fully Liberalised Environment"
KDD ベルギー (3.15)
Financial Times (3.15)

(注2)

初等・中等教育機関及び医療機関による、高度な通信サービスへのアクセスの推進を盛り込んだ、米国の96年通信法の影響と考えられる。

ドイツ

ドイツテレコムの世界戦略とその周辺

グローバル化と言われる時代にあって、電気通信産業は伝統的な国家の枠を出て渾沌の様相をただよわせている。電気通信事業者たちの動きを体系的に捉えることは、もはや不可能に近い。やがて世界の電気通信は10程度のグループに収束されるであろうと予想されている。このような状況にあって一企業体がどう生き残ってゆくべきか。今ヨーロッパの巨人ドイツテレコムの海外進出がめざましい。

着々と進められるドイツテレコムの世界戦略には、明らかに生き残りのための一つの方向を見ることができる。その第一がグローバル戦略としての「グローバルワン」である。これは世界の主要地域の市場に向けられたもので、欧米を中心にサービスが開始されたが、もう一つの核であるアジアの拠点を模索している。第二に今後発展の期待される東欧、アジア等への若い市場への進出であろう。ここでは各国の主要電気通信事業者への資本参加を経て、インフラ整備等を通じ、将来の市場作りにも貢献している。第三にセルラー事業等への参画がある。これは自らGSMの普及につながる。以下ドイツテレコムの主な海外進出状況を概観する。

(立花 敬)



KDD RESEARCH



EUROPE

1. グローバル・ワン

(1) 経緯

ドイツテレコムの海外戦略の根幹は「グローバルワン」である。1993年9月、ドイツテレコムとフランステレコムは、BTのシンコーディアに対抗して、多国籍企業向けアウトソーシングサービスを提供する合併会社ユーネットコムを設立したが、その後シンコーディアはBT / MCIの合併会社コンサートに吸収され、ユーネットコムは新合併会社アトラスに吸収される。そして1994年、AT&Tを中心とするワールドパートナーズ、コンサート共々サービスを開始する状況にあつて、1995年6月、ドイツテレコムとフランステレコムは、米国第三の国際通信会社スプリントの議決権株20パーセントを取得し、三者連合を形成する。この三者の合併会社が「グローバルワン」で、1996年1月に正式に発足した。このような情勢の中で、1995年1月米国ソニーや欧州ソニーの社長を経験したロン・ゾマー氏 (Ron Sommer) がドイツテレコムの会長に迎えられ、本格的競争時代に向けてドイツテレコムの積極的な海外戦略が始まる。

(2) 事業内容

グローバルワンは、親会社の事業の一部を統合・拡張する形で設立された。統合される主な事業は次のとおりである。

- ・スプリント・インターナショナルの事業
- ・ユーネットコムの事業 (企業通信網とアウトソーシング)
- ・ドイツテレコムのデータ網「Datex-P」の海外事業
- ・フランステレコムのデータ網「トランスパック」の海外事業
- ・フランステレコムとドイツテレコムの国際VSATサービス、国際VPNサービス等

なお、Datex-Pとトランスパックのドイツおよびフランス国内での事業は1998年1月1日以降に統合される予定である。

(3) 出資、活動状況

グローバルワンの本拠地はヨーロッパと米国の2か所にある。ドイツとフランス以外のヨーロッパを統括するROE (Rest of Europe) として、ベルギーのブリュッセルに、またヨーロッパと米国以外を統括するROW (Rest of World) として、米国バージニア州レストンに本社を置いた。グローバルワン・ヨーロッパに対する親会社3社の出資率は3分の1づつで、グローバルワン・ワールドに対する出資率はスプリントが50パーセント、ドイツテレコムとフランステレコムがそれぞれ25パーセントである。

グローバルワンは現在世界62か国に1200の拠点をもち、2500人の社員により営業活動を行っており、3万のビジネス顧客を持つ。今年度の売上見込みを8~10億ドルと見込んでいる。サービスとしては、VPN、X.25、フレームリレー、専用サービス、アウトソーシング等の企業向けサービス、コーリングカードに代表される個人サービス等がある。

(4) ドイツテレコムとグローバルワン

ドイツテレコムにとって、フランステレコムとスプリントと提携したことは、これまで比較的地盤を持たなかった米国、カナダ、ラテンアメリカ市場へ入り込む機



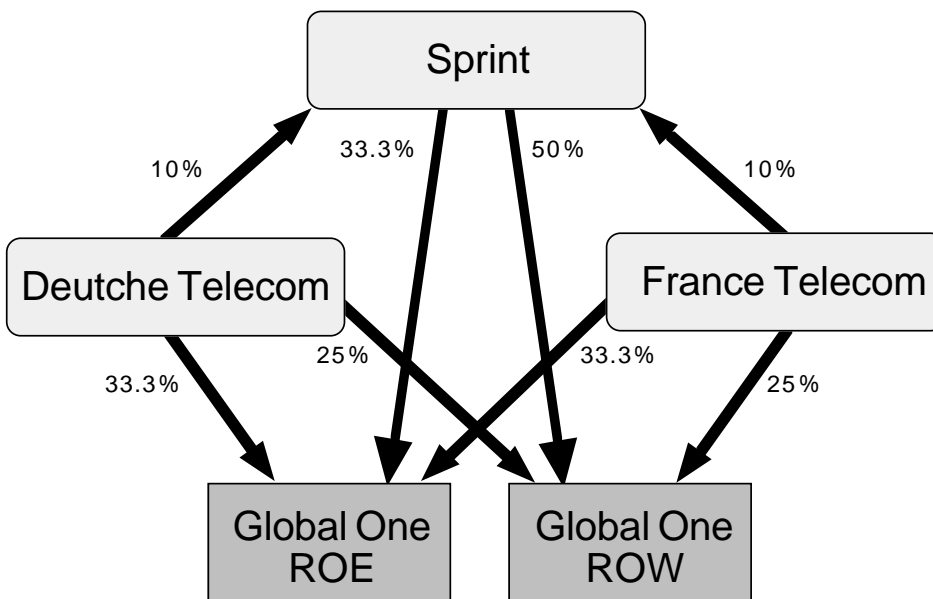
会となった。フランステレコムは、メキシコのTelefonos de Mexico (TELMEX) に5パーセント、Telecom Argentinaに19.5パーセントの出資をしている。一方スプリントは、ブラジル、メキシコで国際VANサービス（音声、データ）を行っている。又カナダではスプリント・カナダが再販事業を行っている。グローバルワンは今後ブラジルでインターネット基幹網の建設に一千万ドル投資する計画があるし、チリ、コロンビアへの進出も企てている。

このように欧米を主軸に発足したグローバルワンは、次のステップとしてアジアの拠点を模索している。グローバルワンの中では、ドイツテレコムがアジア太平洋地域への進出を積極的に担っているようだ。昨年から今年初めにかけて、BTによるC&Wの買収（166億ドル）が進められた折、ドイツテレコムが対抗買収に出た。C&Wとドイツテレコムの連合を嫌った英国政府は、これを避けるためにBTとC&Wの合併を中止にさせたと言われている。

アジア太平洋地域の社長 Richard Kalbrener氏は、グローバルワンの収入の25パーセントを同地域から得ること、3年以内にそのシェアを40パーセントにまで高めたいと語っている。このようなドイツテレコムはこれらの地域の通信事業者にとっても魅力的なパートナーのようだ。それは過去数年の間に500億マルク（330億ドル）を投資して、東ドイツの通信インフラの近代化を短期間で達成した実績があるからだ。

なお、スプリントは、米国企業Asia Info Servicesと共に、中国の商用インターネットCHINANETの建設に係わり、Sprint Link Serviceを通じてインターネットサービスを提供している。

図1 グローバルワンの資本関係



本 社：ROE（ベルギー・ブリュッセル）
ROW（米国バージニア州レストン）

（グローバルワン社広報資料より）



KDD RESEARCH



EUROPE

2. 近隣諸国への進出

1) 東欧市場のハブとしてのハンガリー

ドイツテレコムの海外進出はまず成長の期待できる若い東欧市場に向けられた。1993年12月、ドイツテレコムはアメリカティックとの合併会社MagyarComを通じて、ハンガリーの通信会社Matávの株式30パーセントを取得している。ハンガリーを東欧市場進出のためのハブ機能とするためである。

Matávは、全国54の地域のうち29の地域で市内電話サービスを25年間独占提供する免許を有していると同時に、長距離・国際通信サービスについて2002年まで独占的に提供することができる。1995年12月、Matávの外資所有率が67パーセントまで引き上げられ、結果としてドイツテレコムとアメリカティックの出資率が67パーセントになった。

1995年中にMatávの市内網において34万の電話加入者回線が増設され、1995年末電話化入者数は190万になった。

2) オーストリア、チェコにおけるGSM免許取得

1995年12月、ドイツテレコムの子会社DeTeMobil (Deutsche Telekom Mobilfunk GmbH) が25パーセントの株式を有するÖ-call連合が、オーストリアにおける第二GSM事業者の免許を取得した。事業者の選定は入札により行われ、Ö-callは40億シリング(約420億円)と最高の入札額を呈示した。免許の有効期間は20年である。

なお、この免許付与については、Ö-callに対し、オーストリア政府が出資しているシーメンス・オーストリアが出資参加しているために、エリクソンからオーストリアの通信システム、機器市場における公正競争が阻害されるとして、欧州委員会に審査が要請されている。

チェコにおける第二GSM事業者免許は、今年3月、同じくDeTeMobilが84.5パーセント出資するTMobilが入札の結果取得した。入札は、国营放送局CRAが51パーセント出資する合併会社Radiomobilへの残り49パーセントの出資者を選定する形で行われた。

3) カザフスタン

今年5月、ドイツテレコムがカザフテレコムに対し49パーセントの資本参加を行うことが報道された。売却価格は8億2500万マルク(5億3470万ドル)と観測されている。カザフスタンでは、1993年に電気通信事業が運輸通信省から分離され、その後1994年6月に複数の電気通信企業が合体されカザフテレコムが設立された。国家がその90パーセントの株式を保有しており、電気通信事業を独占的に提供している。

これより先、ドイツテレコムはドイツブンデスポスト時代にカザフスタンの電気通信網発展国家プログラムの策定に関与している。DBPテレコムが49パーセント、カザフテレコムが51パーセント出資して設立されたDekatelは、衛星地球局の増設、国際関門局の建設、光ファイバー網の構築を行ってきた。ドイツテレコムの資本参加により、カザフスタンの電話加入数は5年以内に、現在の210万加入から



450万加入に増加する見込みである。

4) ロシア、ウクライナ

ドイツテレコムは、ロシアの電気通信網設備計画50x50計画に、フランステレコム、USウエストと共に投資しているほか、ウクライナの通信事業者Utelに投資している。また、DeteMobilがモスクワのGSM事業者MTSに投資している。

3. アジア地域への進出

1) インドネシア

1995年4月、ドイツテレコムの子会社DeTeMobilがSatelindo (Pt Satelit Palpa Indonesia)の株式の25パーセントを取得した(5億86万ドル)。これがドイツテレコムのアジア進出の第一号になった。サテリンドは、1993年1月、スハルト大統領の次男が経営する大手コングロマリットピマンタラ・グループが60パーセント、テルコムが30パーセント、インドサットが10パーセント投資して設立された。サテリンド創設時にインドネシア政府は、その免許を公開入札にしなかったため多くの非難があった。このような状況の中で、サテリンドは資金および技術支援をしてくれる外国通信企業を求めて、AT&T、C&W、ナイネックス、フランステレコム等とも話を進めていたが、最終的にドイツテレコムになった。サテリンドは、2005年まで国際通信をインドサットと二社体制で行うとともに、パラパCシリーズによる衛星通信、GSM方式によるデジタルセルラー通信を行っている。

2) マレーシアへの投資

今年5月、ドイツテレコムはマレーシアのTRI (Technology Resources Industries)との提携を発表した。ドイツテレコムはTRIの株式の20~25パーセントを約5億7000万ドルで取得する。TRIは運輸、通信、観光事業を営んでおり、セルコムはTRIの100パーセント子会社である。セルコムは基本通信サービスとセルラー電話サービスを提供している。

マレーシアでは基本電話サービスを提供する事業者だけで5社(テレコムマレーシア、セルコム、ピナリアン、タイムテレコム、ムチアラ)あり、免許の乱発が問題になり、この1月政府は3社に限定する方針を出したが、その後事業者間の話し合いは順調に進まず、業界再編は断念された。このような状況の中で、各社とも外資を導入することで体質強化を図っており、ピナリアンへのUSウエストの20パーセント投資(1995年2月)のほか、スイステレコムがムチアラに30パーセント投資した。

3) 中国への進出

今年4月、ドイツテレコムは北京事務所の開設を発表した。同時に中国テレコムと通信分野における長期提携・協力の覚書に調印した。これによりドイツテレコムは、中国における通信プロジェクトに係わると共に、中国におけるドイツ企業の支援活動を行うこととなる。

ドイツ政府は中国外交を積極的に進めており、コール首相は1993年以来4度訪中しており、昨年11月には経済・技術交流に関する協定を締結し、中国における





EUROPE

インフラ投資に乗り出すことになった。

なお、ドイツテレコムによると、中国の上海から中央アジア諸国を経てフランクフルトに至るTrans-Asia-Europe光ファイバーケーブルは1997年3月に開通予定で、これが完成すると高速専用線の提供も可能となる。

4. 今後の動き

最近のドイツテレコムの動きの中では、5月にフィリピンのIsla Communications Co. (Islacom) の親会社Asiacom Philippines Inc.の株式35パーセントを取得するとの発表があったほか、南アフリカのテレコムへの出資、タイのシナワトラグループへの進出、ブラジルへの進出が報じられている。また、グローバルワンを通じて、イスラエルの国際通信事業免許を申請している。グローバルワンはイギリスのEnergisと提携の話に入ったとも伝えられている。このようにドイツテレコムならびにグローバルワンの進出にはめざましいものがあるが、今後のアジアへの進出、特にシンガポール、日本市場への参入が注目される。

5. ドイツにおける新規通信事業者の動き

今年になってドイツにおける新規通信事業者たちの動きが激しい。ドイツは1998年1月1日から電気通信事業の全面自由化に踏み切るが、巨人ドイツテレコムを分割することもなく、本格的競争に入る。昨年11月、連立政府と野党SPDは電気通信政策について10項目にわたる合意をしたが、その中で「競争を実現させるためには、ドイツテレコムに対抗する全国的規模の事業者が現れる必要がある。」ことが指摘されている。

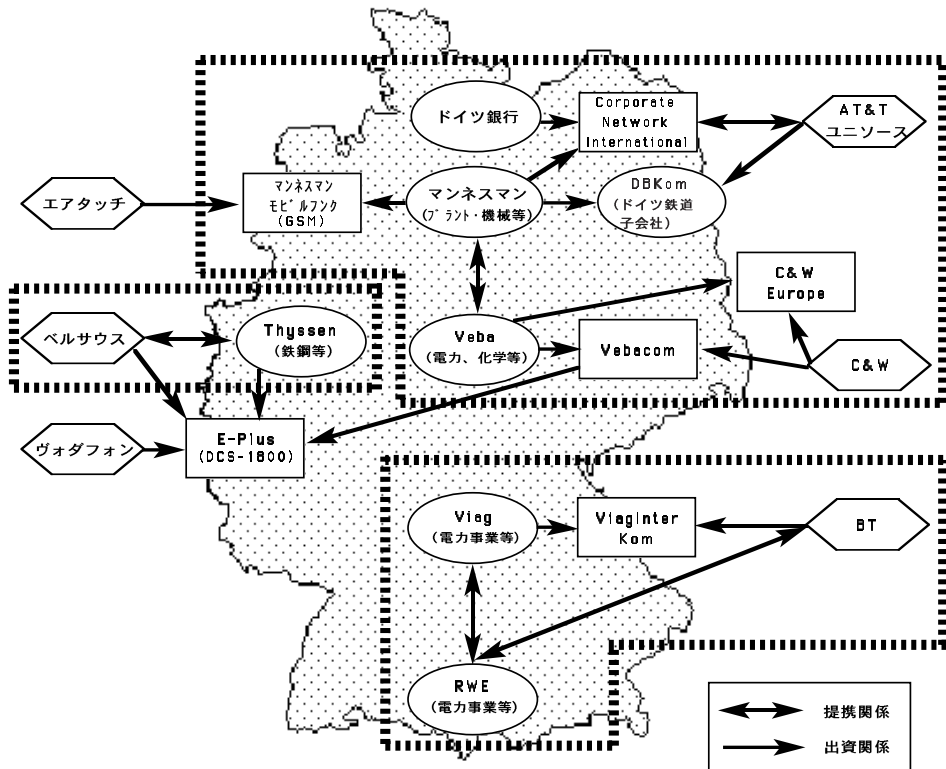
今年1月、マンネスマン・AT&T・ユニソースのグループとVeba（電力、化学、石油、運輸、通信等）が提携して、全国規模の通信網を提供する合弁会社を設立することになった。VebaはC&Wと提携している。Vebaは2500kmの光ファイバーを有しており、これとマンネスマンの子会社マンネスマン・モバイルフンクのマイクロ網が統合される。この動きに呼応するかのよう2月、RWE（電力等）がViag（電力等）・BTグループとの提携を発表した。このグループの既存網はドイツの人口の8割を確保できるという。そしてドイツにおける新規事業者は大きく2つのグループに収束されることになった。

その後今年7月、ドイツ鉄道の子会社DBKomは、その提携相手としてマンネスマングループを選んだ。マンネスマンは数か月以内にDBKomを傘下のCNI（Communications Network International）と合併させる予定である。このCNIにAT&Tとユニソースが出資する予定である。なお、この5月にAT&Tとユニソースは合弁会社AT&T-Unisourceを設立することで合意している。マンネスマングループはDBKomを吸収することにより、事実上ドイツテレコムに次ぐ第二の通信事業者になると観測されている。DBKomは、ドイツ鉄道の線路沿いに4万キロの通信網を有しているが、光ファイバー化されているのは4000キロ程度である。当初DBKomとの提携が確実視されていたティッセン・ベルサウスのグループは一步後退を余儀



なくされた。ドイツは結局AT&Tグループ、BTグループとドイツテレコム、この三者の主戦場になるようだ。

図2 ドイツ第二事業者を目指した提携・出資関係



(KDD 総研作成)

【参考文献】

- ・ KDD ドイツ各種報告
- ・ ドイツテレコム年次報告書1995年版
- ・ グローバル ワン株式会社広報資料
- ・ Telecom Market、July 18, 1996
- ・ Deutsche Telekom Tokyo、ノイエ・ニューズリンクス No. 13,14,15
- ・ Telecommunications Development Report Vol.11 No.8,1996
- ・ その他KDD 総研R&A、各種新聞記事ほか





EUROPE

ドイツの新電気通信法の概要

7月5日、ドイツの新電気通信法が連邦参議院で承認され、成立した。この法律は、既に公社化されていたドイツプデスポストの3事業体の民営化に続く、第二次郵電改革の一環として推し進められてきたもので、1998年1月1日からの電気通信市場の全面自由化を定めている。以下法律の主な内容を紹介する。(立花 敬)

1. 法律の目的と規制

この法律の目的については、第1条において「規制により、電気通信領域における競争を促進し、あまなく適切かつ十分なサービスの提供を保障し、ならびに周波数秩序を確定すること」(筆者仮訳、以下同じ)と定め、第2条第1項において、「電気通信および周波数秩序の規制は、連邦の高権的任務」と定めている。これらは第二次郵電改革の初めに、基本法の改正で第87f条を新設し、その中で全国的なインフラとしての電気通信サービスの保障を定めた趣旨に沿うものである。

2. 通信事業者に対する免許

1998年1月1日からは、これまで制限されてきた伝送路の運用および電話サービスの提供が原則自由になるが、これらに従事する者は、免許が必要になる。ここで注意を要するのは、電話サービスについては、他人の設備を利用してサービスを提供するいわゆるリセラーの場合にも免許が必要となることである。

免許の種類は次のとおり

1) 伝送路の運用のための免許

- ・ 移動体通信サービスの提供 「免許クラス1」
- ・ 衛星通信サービスの提供 「免許クラス2」
- ・ 上記以外のサービスの提供 「免許クラス3」

2) 電話サービスの提供 「免許クラス4」

免許の数は原則として制限されないが、十分な周波数がないときは制限できる。また、競争制限法第22条に言う「市場支配的」な企業が免許を得る場合、組織的に別法人とするなどの義務が課せられる。

3. 外資制限

ドイツは、外国企業のドイツ市場参入に当り、これまで一切外資制限を設けて来なかったが、この政策は新法下においても継続される。したがって、法律には外資に係わる条項はない。また、米国流の相互主義も設けていない。

4. ユニバーサルサービス

ユニバーサルサービスは、公衆に対する「最低限のサービス」と定義されたが、その品質、料金等具体的内容については、今後法規命令により定められる。ユニバーサルサービスの決定に当たっては、「需要に合った技術および社会の発展にふさわしいものとすべきである。」(第17条第2項)という一文が、法律成立直前に挿入された。これは昨年11月に与野党間で合意された政策内容と同じものであり、その折、現時点ではISDNサービス特性 (ISDN - Leistungsmerkmale) を有する電話サービスがユニバーサルサービスに該当するとされた。



昨年7月の草案段階で盛り込まれていた「ユニバーサルサービス基金」という概念は、「誤解を避け、多くの人々の懸念に応えるために」（郵電大臣）用いられないこととなった。また、ユニバーサルサービスは競争により提供されるべきであり、すぐに事業者の赤字につながるものではないというのが政府側の考えである。もし特定の地域においてユニバーサルサービスが満足に提供されないときは、当該市場で免許を与えられ電気通信サービスを提供しており、その市場での総売上の4パーセント以上のシェアを有する免許事業者もしくは地域的に関係する市場において、競争制限法第22条に定める市場支配的地位を有する免許事業者は、ユニバーサルサービスの提供を義務づけられることとなった。

5. 料金規制

規制当局は、免許義務のある電気通信サービスおよびユニバーサルサービスのための一般的営業条件（普通契約約款）が、1990年のEUのONP枠組指令の基準に適合しないときは、これを認めないことができる。

また、料金は効果的なサービス提供のために要する費用に基づくことを原則とし、かつ次の3つの事項が禁止される。

- 1) 市場支配的地位を有することのみを根拠する値上げ
- 2) 他の事業者の競争可能性を阻害するための値下げ
- 3) 特定の顧客に対する差別的便益の供与

「免許クラス3」（移動体、衛星を除く網設備の運用）および「免許クラス4」（電話サービス）のための普通約款の料金および料金関連部分については、事業者が市場支配的地位を有する場合には、規制当局の認可が必要である。

6. 自由な網アクセスと相互接続

市場支配的事業者は、自己内部で利用し、かつ市場で提供しているサービスに対するアクセスを、それが不可欠である限り、当該市場における競争事業者に対し、非差別的に、自己が他の電気通信サービスを提供するためにアクセスする場合と同じ条件で提供しなければならない。

公衆に対し電気通信サービスを提供する市場支配的事業者は、他の利用者に対し、自己の電気通信網もしくはその一部へのアクセスを可能にせねばならない。網アクセスに関する協定は、客観的な基準により、実行可能で、網に対する公平なアクセスを保証するものでなければならない。特別な網アクセスの態様、特に相互接続については、法規命令により定められる。正当な理由なく、市場における他の事業者の競争可能性を排除するような協定は無効とされる。

上記は全て市場支配的事業者に対する規制であるが、これとは別に、公衆電気通信網を運用する者（リセラーを含む）は、需要に応じて他の公衆電気通信網運用者との相互接続の提供を申し出る義務があり、また全ての関係者は、相互接続のための努力をする義務がある。

7. 公道の使用

連邦は、公衆目的の電気通信回線のために、「公道」をその本来の目的が継続的に制限されない限り、無償で利用させることができる。公道には、道路、広場、橋、河川が含まれる。





EUROPE

新たな電気通信回線の敷設もしくは現状の回線の移設に当たっては、道路建設を担当する主体の同意が必要となる。地上回線の敷設に当たっては、道路建設を担当する主体、免許事業者、市町村の建築上の利害が考慮される。

公道使用に対し、市町村等の地方自治体は、最後まで使用料を主張したが、この点については、法律成立直前の両院協議会においても認められなかった。これに対し、地方自治体側では、憲法裁判所に提訴する動きもある。

8. 土地の侵害

土地の所有者は、自己の土地の利用が永続的に制限されるかもしくは本質的に侵害されることのない限り、その土地における電気通信回線の設置、運用および修繕を禁ずることはできない。ただし、もし土地を電気通信回線の用のために提供した結果、その土地の利用もしくは産出物に対して予知できない侵害があった場合には、電気通信設備運用者に対し金銭的補償を要求できる。その場合には、同設備運用者は自己の費用で損害に対し補償しなければならない。

9. 規制機関の設立

電気通信および郵便のための規制機関を、経済省の管轄下の上級連邦官庁として設立する。所在地はボンとする。規制機関は一人の長官により運営される。規制機関には一つの顧問委員会 (Beirat) が置かれる。顧問委員会は連邦議会および連邦参議院からの各々11人の議員から構成される。長官および2人の副長官は、顧問委員会の提案に基づき連邦政府が指名する。

なお、郵電省は1997年後半に解体されることになっている。

10. 法律の施行と今後の予定

この法律は、規制機関に係わる条項等一部を除き、公布 (7月25日) と同時に施行になった。ただし、電話サービスの免許については、1998年1月1日から行使可能となる。

今後の予定としては、ユニバーサルサービスに関する規則、料金に関する規則、網アクセスに関する規則 (いずれも法規命令) が相次いで発布になると思われる。新規事業者に対する免許付与は来年早々に実現すると見られている。



DT とベルテルスマン、MMBG から撤退

MMBGは事実上の崩壊へ。DTはCATV網の利用によるメディア事業構想の再構築を狙う。ベルテルスマンはデジタル放送Club RTL開始を無期延期。

9月19日、ドイツテレコム(DT)は27%を出資するMMBG(注3)からの撤退を発表した。ドイツテレコムは、今後は中立的ネットワークオペレータとして既存のCATV網を提供するとともに、独自規格のデジタルデコーダの開発を行うことを発表している。

DTによる発表に続き、やはりMMBGの中心メンバーであるベルテルスマンもMMBGからの撤退を発表した。さらにベルテルスマンは、同社がCLT(注4)と共に本年秋からのサービス開始を予定していたデジタルペイTVであるClub RTLのサービス開始を無期延期することを発表している。延期の理由は、ドイツのデジタルTVの将来性を過大評価していたためとされており、今後はPremiere(注5)をドイツにおけるTV事業の中心として位置付ける。

<出典>Financial Times(9.17/19/23/24)他

COMMENT

DTおよびベルテルスマンの脱退は、キルヒがデジタルペイTVサービスをすでに開始し、別規格のデコーダ(d-box)が市場に出回っていることを最も大きな原因とするもので、MMBGの崩壊を意味するものといえる。また、Club RTL提供の事実上の中止は、MMBGの崩壊に加え、ベルテルスマンと提携していたカナルプリュスがNetHoldとの合併を発表し、キルヒとの結び付きを明確にしたことが決定的要因となっている。CLTはClub RTLの中止によって、36億ルクセンブルクフラン(約130億円)の損失を予想している。

「デコーダ戦争」については勝利を獲得したものの、キルヒのサービスへの加入者も伸び悩んでいる。同社は、本年内に20万の加入者を獲得することを目指していたが、9月現在での加入者は5,000程度と推測されており、目標達成は困難な状況である。加入者が低迷している理由として、デコーダ生産が遅れサービス開始に間に合わなかったことと、DTのCATVネットワークでの提供が実現されず直接衛星放送(DTH)のみとなっていることが挙げられる。(細谷 毅)

(注3)

MMBG(Multimedia Betriebsgesellschaft)は、デジタルTVデコーダ開発のために95年に設立されたJVで、ベルテルスマン、カナルプリュス(ベルテルスマンと提携関係にあるフランスのメディア事業者)、ドイツテレコム(DT)を中核とし、この他にCLT、ARD、ZDF、RTLといった放送事業者も参加している。Mediaboxで使用されるコンディショナルアクセスの技術は、SECA(ベルテルスマンとカナルプリュスが共同出資)が開発を行った。なお、カナルプリュスは、オランダのNetHoldとの合併を発表している。NetHoldの子会社Irdetoはキルヒのデコーダd-boxの技術開発を行っており、この合併によりカナルプリュスはキルヒ陣営に取り込まれると考えられている。

(注4)

CLT(Compagnie Luxembourgeoise de Telediffusion)は、ルクセンブルクに本社を置き、欧州各国で放送事業を行っている。ベルテルスマンの子会社UFAとCLTは、合併を発表している(10月7日に欧州委員会が認可)。

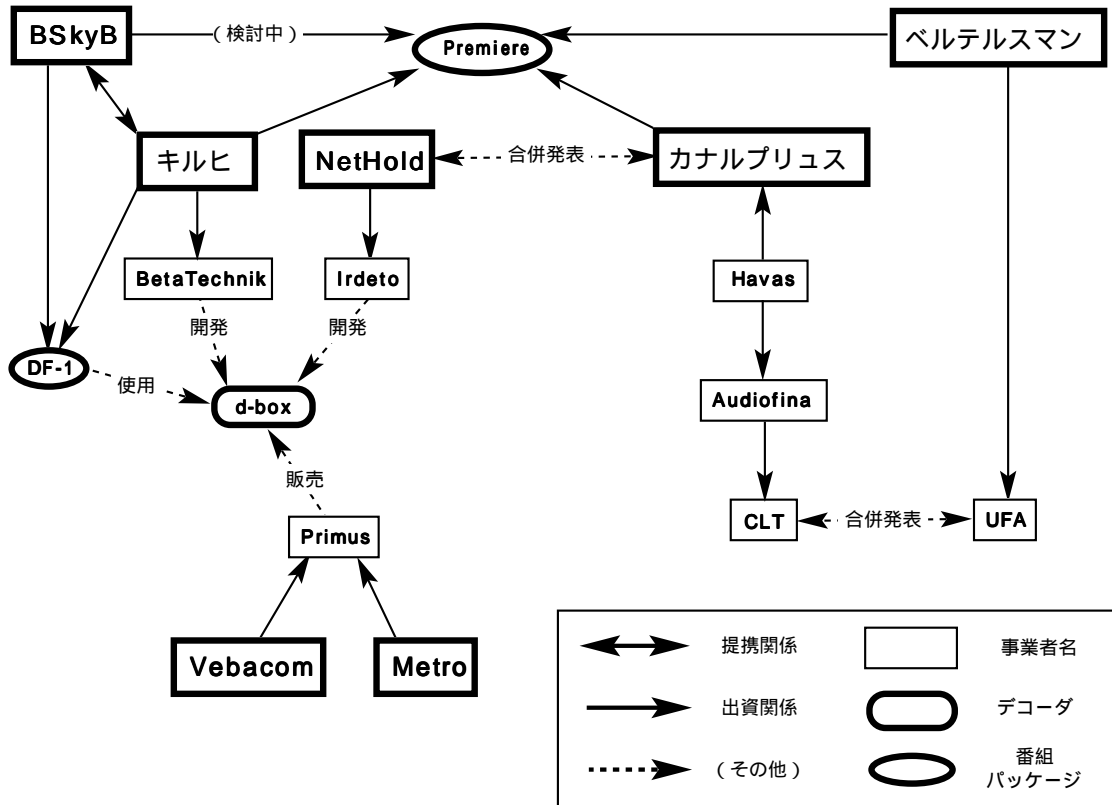
(注5)

ベルテルスマンとカナルプリュスがそれぞれ37.5%、キルヒが25%を出資するドイツのペイTV事業者で加入者数は約130万。現在、BSkyBを加えた4社で25%ずつの均等出資とすることが検討されている。



EUROPE

ドイツのデジタルTVを巡る事業者動向 (96年9月現在)



フランス

BT、CGE と提携へ

CGEの新設する通信子会社Cegetelに25%出資へ。BTはフランスで遂にパートナーを得る。

かねてからフランスでのパートナーを模索していたBTが、CGE (Compagnie Générale des Eaux)^(注6)との提携を発表した。BTは、CGEが新設する通信子会社Cegetelの株式25%を、約17億ドルの現金とBTフランスの株式で取得する。最終的な合意は今年末までになされる見込みである。Cegetelの株式の50%はCGEが保持し、BTの他にはドイツのマンネスマンが10%、米国のSBCコミュニケーションズが15%出資する^(注7)。

Cegetelは、CGEが先頃設立を発表したばかりの会社である。同社は移動体サービスを提供するSFR Mobilités、長距離サービスを提供するSFR Long Distance、企業通信サービスを提供するSFR Business Servicesの3部門から成る。CGEは、自由化後の第二事業者を目指し「全ての通信市場でグローバルオペレータになる」と宣言するとともに、2003年までにセルラー電話で40%、長距離電話で20%、市内電話で10%のシェア獲得を目標にすると述べていた。なおフランス国鉄(SNCF)は、通信子会社Telecom Developpementの株式売却を予定しており、売却先の候補としてCegetelの名も挙がっている。

<出典>BT News release(9.26)、Financial Times(9.5/27)他

COMMENT

とうとうフランスにも海外メガキャリアの本格進出が始まった。既にBTは、ドイツ、イタリア、オランダで現地パートナーを得て第二事業者へ名乗りをあげており、98年の自由化を睨んでEU域内各国への参入を目指す欧州キャリアの中で最も意欲的である。BTはフランスではこれまでパートナー探しに難航しており、一時は撤退もほのめかしていたが、今回短期間の交渉でCGEとの提携にこぎつけた。CGEはフランスで最も有望な第二事業者候補と言える。CGE傘下のSFRは、第二GSM事業者として年200%を超える高い成長率を誇っており^(注8)、また今後CGVの持つCATV網を通じて市内サービスの提供も可能である^(注9)。さらに、今後SNCFのネットワークを手中に収めれば長距離市場への参入も容易であろう。

なお、マンネスマンはドイツでAT&T・ユニソースと提携しており、BTとは潜在的競合関係にある。これについてBTは、BTのパートナーであるフィアック及びRWEは特に懸念していないとコメントしている。(園山 佐和子)

(注6)

フランスの水道会社であるCGEは、移動体通信事業者SFRの親会社コフィラに出資する他、フランス第2位のCATV事業者CGVに71.6%出資している。なおCGEは、既にユニワールドと、企業向けサービスを提供する合弁会社IRIS (Internationale des Reseaux Integres)を設立し提携関係にある。CGEは、ユニワールドとの今後の関係についてコメントしていない模様であるが、今回のBTとの提携はこれまでのユニワールドとの提携に代わるものであるとの報道がもっぱらである。

(注7)

SBCは、CGEとのJVを通じてSFRの親会社コフィラに資本参加しており、既にCGEと提携関係にある。またSFRにはヴォダフォンが20%出資している。

(注8)

フランスでのセルラー電話の普及率は、今年9月1日現在で約3.37%と比較的低く(西欧平均は7.78%)、まだ成長の途上にある。

(注9)

CGEが保有する英国のCATV事業者ジェネラルケーブルは、電話サービスを提供しており、約18万の加入者を得ている。



KDD RESEARCH



EUROPE

スペイン

テレフォニカ、TISAの株式を100%取得へ

歳入増を狙う政府がテレフォニカに買い取りを求める。

テレフォニカは、海外投資関連子会社TISA（テレフォニカインターナショナル）の株式を100%取得する運びとなった。現在テレフォニカが保有していないTISA株式23.7%を、約1,400億ペセタ（約1,235億円）で政府関連企業から購入する。これは、歳入増を狙うスペイン政府がテレフォニカに求めたものである。TISAはチリ、アルゼンチン、ペルーなど中南米地域に積極的な進出を図っており、約2年程前からAT&TやGTEとの提携の可能性が伝えられていた。しかしテレフォニカはこの8月、提携交渉を打ち切るとの発表を行ったばかりである^(注10)。（園山 佐和子）

<出典>Financial Times(8.20/9.11)

(注10)

AT&T、GTEともテレフォニカとの交渉を否定している。

ベルギー

モビスターがGSMサービスを開始

ようやく第二事業者がサービスを開始。これでGSMに競争が導入されていないEU加盟国は、アイルランド、オーストリア、ルクセンブルグを残すのみ。

昨年9月に第二GSM事業者として選定されたモビスター^(注11)が、8月27日、サービスを開始した。モビスターのサービスの特徴は、顧客層毎に分けたパッケージ料金である。パッケージは、コンシューマ向けの"People"、ビジネス向けの"Pro"、大口顧客向けの"Partner"の3種類から成る。

<出典>Mobile Communications(9.5)、Mobile Europe(1996.9)

(注11)

フランステレコム・モビルインターナショナル（FTMI）が90%、ベルギーのソフトウェア会社Telinfoが10%出資して設立された。その後ベルギーの投資会社などの出資を得、FTMIは出資比率を57%まで下げている。

	People	Pro	Partner
加入一時金	1,500	2,408	2,408
月額基本料	599	1,088	1,693
通話料 (1分、ピーク時*)	30	14.52	10.89
通話料 (1分、オフピーク時*)	5	8.47	6.05
その他付加サービス**	ボイスメール、転送サービス、ローミング(ドイツ、フランス、ルクセンブルグ、オランダ、英国)	ボイスメール、転送サービス、ローミング(欧州全域)	ボイスメール、ローミング(全世界)

単位：ベルギーフラン（1ベルギーフラン=約3.57円）。VAT含む。

*ピーク時間帯は月～金曜日の7時～19時。オフピーク時間帯はそれ以外及び祝日。

**これ以外にも追加料金でオプション有り（パッケージ毎に異なる）。



KDD RESEARCH

COMMENT

モビスターのサービス開始により、EU加盟国中GSMに競争が導入されていないのは、アイルランド、オーストリア（以上事業者選定済み）ルクセンブルグの3か国を残すのみとなった。

ベルギーは、セルラー電話の普及率が今年9月1日現在で3.47%と、西欧諸国で最も低い国の一つである（西欧平均は7.78%）。その背景にはベルガコムモバイルのサービスの料金の高さ及び品質の低さがあると言われているが、モビスターの参入により、今後加入者の伸びが期待されている。（園山 佐和子）

オランダ

オランダ国鉄とBT、第二事業者を目指してTelfortを設立

電力事業者連合のEnerTelと共に、年内の国内事業者免許取得を目指す。

オランダ国鉄（NS：Nederlands Spoorwegen）とBTは、折半出資による合併会社Telfort（本社アムステルダム）の設立を発表した。Telfortはデータ通信、企業向け音声サービスやアウトソーシングを提供する他、コンサートのプロバイダとしても活動する。Telfortはまた、オランダ運輸通信省が募集した国内事業者免許^(注12)にも応募しており、免許を獲得した場合には4～5年間に10億ギルダー（約660億円）を投資してインフラ整備を行い、現在線路沿いに1,000kmを所有する光ファイバネットワークを拡張する計画である。

<出典>KDD Europe(9.23)他

COMMENT

NSとBTの提携は95年11月に発表されたもので、当時はTelecom2と呼ばれていたものである。オランダ政府は、3社が国内免許への応募を行ったことを発表しており、残る2社は電力会社とCATV事業者Casemaが出資するEnerTelと、グローバルワンであると見られている（具体的社名は未発表）。EnerTelもTelfortを大きく上回る総延長5,000kmの光ファイバネットワークを所有しており、インフラを所有しないグローバルワンが他の2社に打ち勝って選定される可能性は非常に低い。グローバルワンは、単独での事業展開と共にEnerTelとの提携の可能性を探っていると考えられている。（細谷 毅）

（注12）

本年7月に発効した新通信法（97年末まで適用）により9月9日まで受け付けが行われ、年内に2事業者に付与の見込み。現在この他に、1,300に及び地域免許付与のための審査も行われている。いずれの免許についても、インフラを所有する事業者が有利に扱われることが発表されている。獲得した事業者は回線敷設のための道路等の掘削権が与えられる。



KDD RESEARCH



KDD総研がお客さまの インターネットビジネスを トータルにサポートいたします。

1. インターネットコンテンツの作成サービス

音声、動画を含むマルチメディアのホームページの作成並びにインタラクティブなページを作るための各種c g iを作成いたします。また、ご希望のお客さまは、当社のサーバ上にホームページを開設していただくことも可能です。

2. インターネット、イントラネットのコンサルティングおよび調査サービス

導入機器の選択、仕様書の作成などインターネット、イントラネット構築を計画されているお客さまへ各種コンサルティングサービスを提供いたします。また、インターネットの最新情報などの調査も承ります。

3. インターネットサーバの構築サービス

WWWサーバなどインターネットサーバの構築作業を承ります。

問合せ先 KDD総研インターネット業務部
TEL 03-3347-6337
FAX 03-3347-6721
E-mail lNET@plaza.co.jp
WWW <http://www.plaza.co.jp>

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1996 October



発行日 1996年10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:852-2525-6333 Fax:852-2868-4932

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