

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1996 December

12



CONTENTS

WORLD

- 《メガキャリア》**
 BTとMCIが合併 3
 97年秋を目途に持株会社（新）コンサート設立。BTは米国での事業基盤をより強固なものに。MCIは地域市場進出の資金面における強力な後ろ盾を得る。
- C&Wの最近の動向 12
 MFS、中国郵電部、Global One、そしてナイネックスと、提携・提携交渉を積極的に推進。これまでの混乱を抜け出し新たな世界戦略に踏み出す。

AMERICAS

- 《アメリカ》**
 相互接続ルールの行方 ~ FCCの接続料金規則は棚上げ~ 17
 控訴裁の仮差し止め裁定の取消しを求めるFCC等の請求に対し、最高裁はこれを棄却した。接続料金を巡る条件整備は当面各州に。
- 《衛星》**
 米国の固定衛星産業再編の動向（HughesとPanAmSat、AT&TのSkynetとLoral） 20
 国内系一位のHughesによる国際系一位のPASの買収により民間最大の総合衛星通信事業者誕生。Loralの衛星事業への積極展開も進み、DISCO Iの規制緩和効果の第一段階が進展。

ASIA

- 《中国》**
 中国の通信インフラ整備の状況 26
 中国における通信インフラ整備、ページング、セルラー及びCATVの急速な普及状況を概観する。
- 《カザフスタン共和国》**
 通信網整備の現況 33
 通信網整備計画を発表。ドイツテレコムとの提携により目標を達成できるか。

EUROPE

- 《英国》**
 アトランティックテレコム、固定無線アクセスサービスを開始 38
 Ionicaに続き英国で二番目のサービス開始。低料金、高性能、ナンバーポータビリティで急成長を狙う。
- 《ドイツ》**
 欧州委員会、ドイツテレコムの割引サービスを認可 40
 新規事業者へのアクセス番号付与や、相互接続協定の締結が条件。株式売却を前にしてドイツ政府は欧州委員会を懸命に説得？
 ドイツテレコムの株式売却 40
- 《フランス》**
 競争導入後の番号計画 41
 各事業者に割り当てられる1桁のプレフィクスにより、利用者は呼毎に選択が可能に。
- 《スペイン》**
 完全自由化は98年12月1日に 41
 テレフォニカのユニソース参加に青信号。WTOの基本テレコム交渉でアジアに圧力強まる？
- 《オランダ》**
 KPN、Casemaへの出資比率を20%に 43
 Casemaの地域免許への応募でPTTテレコムとの結び付きが問題に。
- 《イタリア》**
 STET株式の売却を延期 44
 通信法の改正遅れを理由に来年初めから秋に延期。売却前にSTETとテレコムイタリアを合併。
- 《ルーマニア》**
 GSMライセンス入札結果 45
 東欧諸国の中で唯一、GSMサービスが未導入で事業者も未決定であったルーマニアでのライセンス入札結果が発表された。
- 《ロシア》**
 ロシア初のセルラーPCNライセンス交付 47
 ビジネスユーザーからコンシューマユーザーへの拡大期に移行しつつあるロシアのセルラーサービス市場。



WORLD

メガキャリア

BTとMCIが合併

97年秋を目途に持株会社(新)コンサート設立。BTは米国での事業基盤をより強固なものに。MCIは地域市場進出の資金面における強力な後ろ楯を得る。

BTとMCIは11月3日、合併に合意したと発表した。合併の概要は以下の通り。

合併形態・株式交換比率

MCIの1株を現金6ドル及び新コンサートのADS (American Depository Share、普通株10株に相当) 0.54株と交換する。

合併後の新コンサートにおける株式数比率は旧BT株が66%、旧MCI株が34%になる。

BTは97年7月末での配当に特別配当(35ペンス/株)を上乗せする。

新会社概要

社名：コンサート(以下、新コンサート/既存の合併会社はコンサート・コミュニケーションズ・サービス)

本社：ロンドン及びワシントンD.C.

組織：持株会社コンサート(英国籍)の下に子会社5社(BUSINESS UNIT)

BT

MCI

International(現コンサート・コミュニケーションズ・サービス、MCI及びBTの国際部門)

Operating Alliances(2社が出資する海外事業でドイツのVIAG、NZのクリア、ITJ等)

Systems Integration(MCI Systemhouse、BT Syntegra部門)

役員構成：

会長(2名)

イアン・バランス(現BT会長)

パート・ロバーツ(現MCI会長兼CEO)

CEO(2名)



KDD RESEARCH



WORLD

ピーター・ボンフィールド（現BT社長）
 ジェラルド・テイラー（現MCI社長兼COO）
 役員会（全15名）
 8名BT出身、7名MCI出身

期間：1997年秋までの合併手続き完了を予定している。

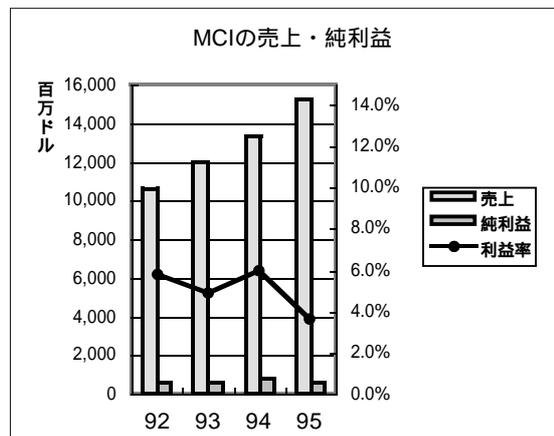
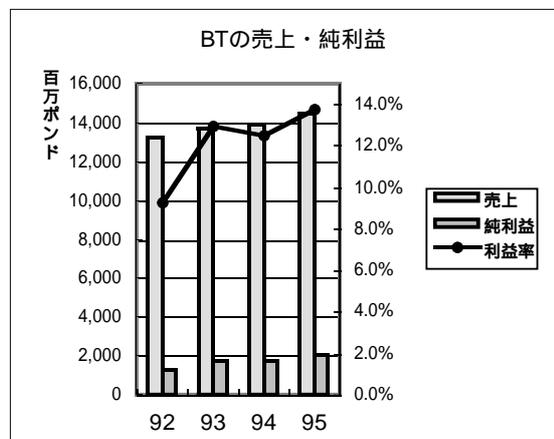
<出典>各社プレスリリース他

表1：両社の1995年度の実績・会社概要（BT：95年4月～96年3月、MCI：95年1月～12月）

	BT	MCI
売上	144億ポンド (約2兆7,100億円)	152.7億ドル (約1兆7,100億円)
純利益	19.9億ポンド (約3,740億円)	5.48億ドル (約614億円)
市場価値（合併前）	226億ポンド (約4兆2,500億円)	171億ドル (約1兆9,200億円)
従業員数	130,700	52,000

1ポンド=188円、1ドル=112円で換算

グラフ1：両社の売上・純利益の推移



(各社の業績発表に基づきKDD総研作成)



KDD RESEARCH

COMMENT

1. 交渉の経緯

本年6月中旬、両社による交渉が開始されたが、当初は国際部門に関する統合・合併が議題となっており、部分的なものに過ぎなかった。その後9月には、総合的な統合に発展し、本形態による合併（実質的にBTによる買収）となった。

2. BT / MCIの合併に至る背景

(1) BT

C&Wとの提携失敗

BTとMCIの合併交渉は、時期だけに注目すれば本年5月のBTとC&Wの合併交渉決裂直後に開始されたことになる。しかし、アジア市場への進出が悲願であるBTにとってMCIとの合併は、C&W傘下の香港テレコム獲得に代わるものとは成り得ないとの見方が一般的である。今回の合併は、C&Wとの交渉決裂を補完するものではなく、むしろ魅力的なアメリカ市場への進出と、米英間のトラフィック囲い込みが狙いと考えられる。

米国への本格進出

BTは、MCIへの20%出資により、米国への進出という目的を形の上では既に達成していた。しかしながら、AT&Tに競争を挑み米国第2位の地位を獲得したMCIと公社の民営化で誕生し官僚的な色彩を残すBTという企業体質の相違や、顧客サポート体制の差を背景に、両社の軋轢も指摘されていた。今回の合併が実質的にBTによるMCIの100%買収であることから、今後の事業展開にBTの方針を一層強く反映することが可能になるという見方がある一方で、競争で培ってきたMCIの柔軟な企業文化がBTの体質改善にプラスに働くことも予測される。

GTEの接近

独立系の米国地域電話事業者GTEも、MCIとの合併交渉を行っていた模様である。仮にGTEが大口の（例えば過半数の）出資を行った場合、MCIに対するBTの影響力は大きく低下すると考えられるため、合併はこれに対抗する意味を持つとも考えられている。

グローバルなアライアンスの強化

MCIとの合併は、BTが世界各国で進めている提携交渉にあたってのセールスポイントともなる。BTは欧州では主要国での第二事業者との提携をほぼ終了し、次の課題はアジア地域での提携先選定であると言われている。合併によって新コンサートを魅力あるものにすることは、新しい提携樹立と、既存の提携強化のために役立つものと期待される。

英国内事業の将来展望

BTは95年度に増収増益を達成しており、業績面で特に困難に直面しているという状況にはない。しかし中長期的には、英国内市場では以下のような不安





WORLD

材料をかかえている。

- ・国際分野でのデュオボリー終了に伴い、競争が激化し料金が低下する。
- ・97年8月からの新プライスカップにより、国内分野を中心に引き続き厳しい値下げ義務が課される。
- ・増分費用に基づく相互接続料金算定への移行により、BTの受け取り額が減少するとともに、競争事業者は値下げが可能となる。
- ・加入回線市場における、CATVおよび固定無線アクセス事業者との競争
今回の合併は、将来の収益源と期待される海外事業強化のために、体力的に余裕のあるうちに積極策をとることをBTが選択したものと考えることができる。

(2) MCI

MCIの96年度第3四半期までの業績を見る限り(表2参照)売上及び純利益が前年同期比で2桁の伸びを示しており、各期の利益率を見ても、6~7%と堅調に推移している。これは競争が苛烈を極めていたとはいえ、主力である長距離市場での伸びが牽引力となっており、財務上、悲観的な見方は出来にくい。

しかし、MCIの株価は93年以降、低下傾向となっており、株価上昇を求める株式市場の圧力こそがMCIにおける合併へのインセンティブとして大きく働いたと考えられる。株価低迷の理由としては、以下の3点が考えられる。

長距離分野における競争の激化

通信法改正によるRHCsの長距離市場参入及びそれに伴う競争激化がある。特に、長距離・国際分野における競争力強化を主目的としたRHC間の合併の動き(SBCコミュニケーションズとパシフィック・テレシスの合併、ベル・アトランティックによるナイネックスの買収)が少なからず影響を与えていると考えられる。

地域市場への進出に要する設備投資への不安

MCIの地域市場進出で予想される設備投資も不安定要素と判断されたようだ。MCIは既にMCIメトロを通じて地域電話市場への進出を表明しており、本年8月には、10億ドル(約1,100億円)の追加投資及び97年第1四半期までに20州25都市での提供開始を発表している。MCIはBTとの提携関係を一層深める合併により、900億ドル(約10兆円)規模と言われる地域市場への参入における資金面でのバックアップを確保できることとなる。

相互接続に関するルールの棚上げ

今般の通信法改正における参入規制の撤廃及び相互接続ルールの整備により、RHCs等による極めて独占的な状況が打破され、地域電話市場への進出が容易となった。しかし、現実的には、相互接続に関するルールの差し止めや見直しを求める控訴請求が相次ぎ、連邦控訴裁で料金算定基準等の仮差し止めの裁定が出ており、地域市場での実態的な競争の実現に関しては、先行き不透明な状況である。

なお、本合併により、積極的な設備投資に必要な資金調達が可能となるが、同時にBTの長年にわたる地域電話市場に関わるノウハウの取得も重要な狙い



と考えられる。FCCがスプリントへのDT及びFTによる出資を承認した際、地域市場の活性化に対する投資として判断した点を鑑みると、本合併も地域市場の競争促進に効果的なものと捉えられ、ローカル分野の活性化を求めるFCCの思い通りの展開とも言えよう。

表2：MCIの96年度業績

期間	売上(億ドル)	前年度同期比	純利益(億ドル)	前年度同期比	各期利益率
第1四半期	44.9	26%	2.95	21%	6.6%
第2四半期	45.7	23.2%	3.00	15.4%	6.6%
第3四半期	46.9	21%	3.04	11%	6.5%

(KDD総研作成)

(3) 問題点(コスト削減効果)

合併の合意書には、そのシナジー効果として大幅な利益の増加及び営業コスト・資本支出の削減が実現できるとされている。両社の試算として税引き前利益の増加を合併後5年間の累積で約25億ドル(約2,800億円)または合併後5年目までに年間で約8.25億ドル(約920億円)と見込んでいる。しかし、管理部門統合等の発表がないこと、及び現状と同様の米英両国にまたがる体制がある程度継続されると予想されることから、疑問視されることである。また、今後のターゲットとする市場が新規分野の開拓でないことから、利益増加に関しても現時点で予測できる段階ではないと考えられる。

3. 規制当局の対応

94年の現コンサート設立に関し、米国(司法省・FCC)及び欧州委員会が条件付きで承認している(コラム参照)。本合併に関する規制当局の対応としては以下の通り。

(1) 米国側

本合併は米国において司法省(反トラスト法)、FCC、州の政府・公益事業委員会の審査を受けることとなる。

FCC(ECOテストの適用)

本合併は外資系企業の米国市場参入と捉えることが出来ることから、外資規制に関する問題を提起している。FCCは94年、現コンサートの設立を条件付きで承認したものの、その後、95年10月の「外資参入決定」を發出し、外資規制に関する政策転換を図っている。同決定では、外国側事業者の参入において適用する相互主義の具体的な判断基準として「実効的な競争機会の確認」(ECOテスト/Effective Competitive Opportunities Test)が規定されており^(注1)、FCCは本合併に関してECOテストに基づく審査を進めていくと予想される。今後の焦点となる審査のポイントとしては以下のような点が想定される。

- ・BTの英国国内市場における実質的支配力^(注2)
- ・BTに対する黄金株制度^(注3)
- ・ダイアリングパリティの未実施及びナンバーポータビリティの不徹底

(注1)

具体的な基準としては、以下の通りであり、現在若しくは近い将来に実現することを条件としている。

1. 法的かつ実態上、米国キャリアが設備ベースで当該外国の国際電話サービス(IMTS)市場に参入可能であること
2. 当該外国の国内において公正かつ透明な相互接続の実現
3. 当該外国において反競争的行為を防止するためのセーフガードの存在
4. 当該外国において有効かつ透明な規制の枠組みの存在

(注2)

BTの95年第1四半期のシェアは、回線数94.9%、ローカル通話収入92.9%、国内通話収入82.1%、国際通話収入68.6%となっている。

(注3)

BTの定款は、外資であるか否かにかかわらず、単独で15%以上のBT株式を所有することを禁止している。この規定を変更するためには、所謂「黄金株」を所有する英国政府の承認が必要である。



WORLD

但し、米国政府がWTO等の場で外資規制の緩和・撤廃を含む市場開放を声高に主張している姿勢から、FCCも本合併を総合的・国家政策的な観点から審査、さらに承認していくと予想する報道が多く見られる。ECOテストの作成に関わった元FCC国際局長のスcott・ハリス氏は本合併に関し「各国の通信市場への開放に影響を及ぼす可能性」を指摘するとともに、今後の注目すべき点を「(FCCの)承認自体ではなく、承認する際の条件」であるとしている。

州の政府及び公益事業委員会

MCIは子会社MCIメトロを通じた地域市場への進出を志向していることから、MCIメトロを巡る出資形態が各州の公益事業法等の外資規制において問題視される可能性がある。地域市場への進出の認可に際しては、各州の政府及び公益事業委員会の管轄にあり、実際のMCIメトロを通じた事業展開もその判断に委ねられるからである。

なお、BTの米国法人BTNAは本年9月、ニューヨーク州において再販による市内電話サービス提供の認可を受けたという前例もある。

(2) 欧州側

今回の合併は、欧州委員会及び英国政府による承認の対象となる可能性がある。どちらの規制機関が(あるいは両方が)どのような基準により審査を行うことになるのかについては、現時点では明らかになっていない。

EUの競争政策

EUの競争政策は、ローマ条約第85条、同86条、合併規則(89年に閣僚理事会が採択)の3つによって行われている。ローマ条約85条は、競争を制限する行為を規制するものであり、欧州委員会が1994年7月にBTによるMCIへの20%出資及びコンサートの設立を承認した際には、これが適用された。ここでは、コンサート設立が競争を阻害すると一旦判断した上で、その結果提供されるサービスによりユーザが受けるメリットが競争阻害によるデメリットを上回り、85条第3項の適用除外にあてはまるとされた(コラム参照)

ローマ条約第86条は、支配的地位の濫用を禁止するものである。支配的地位にあるかどうかの判断には、市場占有率や参入障壁の存在等の要因が考慮される。

合併規則は、「共同体規模」の「集中行為」を規制する。今回の合併は、形式的にはBTによるMCIの完全買収であり、集中行為に相当する。共同体規模となるのは、(a)売上合計が50億ECU(約7,300億円)を越え、かつ、(b)それぞれの企業のEU内部の売上が2.5億ECU(360億円)を越えている場合であるが、関係企業の全てにおいて、それぞれのEU域内の売上高の2/3以上が同一の加盟国における場合は除かれる。共同体規模の集中行為を行う場合には、事前の届け出が必要で、怠ると罰金が課される。欧州委員会による合併の審査が行われる場合には、加盟国の国内法は通常適用されない。ただし加盟国が、関連する国内市場は「別である(distinct)」と考えて欧州委員会に通告し、欧州委員会が適当であると認めた場合には、各国競争政策機関が国内法によって規制を行う場合もある。



英国の合併規制

英国の電気通信法には、合併に関する特別の規定はなく、通常の合併同様、公正取引法により貿易産業大臣及び公正取引庁（OFT：Office of Fair Trading）が担当することになる。ただし、BT免許（条件49）には、合併の30日前までに、オフトेल長官に合併を届け出ることが義務づけられている。

公正取引庁長官は、以下のいずれかに該当する場合、独占合併委員会（MMC：Monopolies and Mergers Commission）に諮問を行うことができる。

（a）合併により、英国内でのシェアが25%以上になる

（b）海外を含めて7,000万ポンド（約132億円）以上の資産が吸収される

MMCは諮問を受けてレポートを作成するが、これは法的拘束力を持たない。

BTによるニュース・コープへの出資

オフトテルも、今回の合併について既に調査を開始したことを発表している。調査の内容は明らかにされていないが、オフトテルが特に問題視していると考えられているのは、現在のMCIによるニュース・コープ（News Corporation）への13.5%の出資が、新コンサートに継承されることである。ニュース・コープは英国で直接衛星放送を行っているBSkyBに40%を出資しており、同社はCATV事業者の最大の競合相手となっている。通信と放送の分野でそれぞれドミナントであるBTとBSkyBが手を組むことについては、両方の分野で競合するCATV事業者から強い反発があり、オフトテルも競争促進の面からこれに注視している。

オフトテル長官は、10月16日に欧州ケーブルコミュニケーション会議で行ったスピーチの中で、「ある市場でドミナントな事業者が新しい市場に進出する際には、注意が必要である。また、特に複数の市場でそれぞれドミナントな事業者が手を組む場合には、より一層注意が必要である」と述べている。これはBTが本年9月末に発表した、BTのフレンズアンドファミリーとBSkyBのサービスをパッケージにした割引^{（注4）}への批判と考えられており、実際10月22日にはこれをBT免許違反と決定した^{（注5）}。今回の合併によって、パッケージ割引以上にBTとBSkyBの結び付きが強まり、競争を阻害するものであるとオフトテルが判断した場合には、MCIは合併の認可取得のためにニュース・コープ株式の売却を余儀なくされる可能性もある^{（注6）}。BT免許には、最近行われた改正により、反競争的行為を禁止する条項も追加されており、オフトテル長官はより迅速に規制をおこなうことが可能となっている。

4. 市場の反応及び影響

AT&T

AT&Tは本合併に関し、司法省、FCC、英国及び欧州の規制当局に対して詳細な調査（scrutiny）を求める声明の中で、英国市場の開放の不十分さ及び新規キャリアに対する参入障壁の存在を指摘している。これは現実的には承認を前提として、英国市場への参入に際し同社にとって有利な条件を引き出そうとする姿勢が窺える。

（注4）

両方を契約することで、週末の無料通話や、BSkyBの一時金・基本料金の割引が適用されるパッケージ。

（注5）

優遇や差別を禁止した、BT免許の条件17に違反していると判断された。

（注6）

MCIは本合併の発表後、現在50%を計画しているニュース・コープとの合併会社ASkyBへの出資を引き上げる方針を発表している。また、ニュース・コープへの出資比率見直しも検討している模様。



KDD RESEARCH



WORLD

AT&Tは自社の世界的な事業展開の現況を合わせて発表している。これは、AT&Tが主力の長距離分野で不調であるのに加え、参入を計画するローカル分野へ多大な資源を投入し、海外事業が停滞している中（調査会社ヤンキーグループによる情報）で、巨大なグローバルキャリアの誕生により、一層激しい状況に直面することに対応しようとするものと考えられる。

グローバルワン（DT、FT、スプリント）

BTに続き、ドイツテレコム（DT）及びフランステレコム（FT）もスプリントへの現在の出資（20%）を引き上げる可能性も指摘されているが、現時点ではDT、FTともにこれを否定している。特にDTは、何ら対抗して行動を起こす必要はないことを強調しているが、株式売却直前という微妙な時期であることを考えれば、当然のことといえる。一方FTは、将来DTとの株式相互保有を検討するだろうと述べるとともに、スプリントとの関係強化の検討を金融機関（銀行）と共に行ったとも伝えられている。

RHCs

BTよりも巨大なRHCsは、相互補完的な意味合いからMCIと提携（合併）する可能性も一部で指摘されていたが、本合併で、今後はMCIとの間で競争事業者として米国ユーザを取り合うこととなる。RHCsが長距離・国際分野、特に域内長距離サービスへの参入を現在目指しているとは言うものの、BTの後ろ楯を有する強力な地域電話会社の出現は確実にRHCsにとって脅威となっていくと考えられる。

GTE

MCIは本合併に関する交渉の前に、米国最大の独立系地域電話会社GTEとの間の提携交渉を行っていた旨を明らかにしている。これはMCIが地域電話市場への進出を加速化させている動きを示している。GTEは以前からAT&Tとの提携の可能性も取り沙汰されており、既に地域電話市場での事業基盤を確立している強みから、今後も業界再編においてその動向は注目に値する。

5. その他

(1) 資金力の重要性

既に述べたように、MCIはローカル市場進出においてBTの豊富な資金力を利用することが期待されている。丁度FCCが、スプリントへのDT、FTの出資を、米国地域市場（特にPCS）の活性化をもたらすとして評価したように、MCIへのBTの出資も米国における投資/競争促進の面では肯定されるものと考えられる。しかしながら、英国側の事情は多少趣を異にしている。第一に、ボトルネックをほぼ独占するBTは過剰な利益を挙げているとの批判は未だ根強く残っており、合併の結果として英国ユーザへの還元代わりに代わって米国へ投資が行われるとすれば、英国内の不満が高まることが予想される。第二に、既に述べたように、C&W、ナイネックス、BCIの統合や相互接続条件の変更等、競争と規制の両面からのBT包囲網形成は着々と進んでおり、現在の資金力が将来も維持されるかどうかは疑問も残る。



(コラム) コンサートに関する承認内容

米国司法省

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

- ・ BTのサービスを利用して、MCI及びコンサートが米国で通信サービス及び高度サービスを提供する場合、サービス提供の条件、国際計算料金、サービスの運用状況に関する詳細な情報を米国で公開しなければならない。
- ・ 93年12月1日までに英国でライセンス申請した全ての米国事業者が、国際単純再販免許を獲得し、かつ、国際単純再販免許を英国で獲得した全ての米国事業者が、一律、無差別、かつ公開された接続条件及び技術条件でBT国内網と接続の機会が与えられ、疎通トラフィックに対する制限なく国際再販事業を営むことが可能にならない限りは、MCI及びコンサートは、BTが英米間国際単純再販を行うための設備及びサービスを、BTに対し提供してはならない。

FCC

FCCは94年7月14日、BT/MCIの資本提携を承認した。FCCはBTによるMCI株式の20%取得が通信法第310条(d)項における無線局免許の移転または譲渡に該当しないこと、また同条(b)(4)項の外資規制に抵触しないことを確認したものの、BTがMCIを(他米国キャリアに対して)優遇する可能性を指摘し、司法省による同意判決案に加えMCIに以下の条件を課した。

- ・ 全ての214条認可にBTから特別措置 (special concessions) を受けることを禁ずる条項を加える。
- ・ BTがMCI、コンサートのために提供または保守する設備、サービスについて報告する。
- ・ 英米間ルートに関するMCIの報告義務を強化する。
- ・ BTがコンサートに対し基本サービスの提供に関する特別措置を与えない旨書面で受け取る。
- ・ 英米間トラフィックのルーティングや計算料金に関するBTとの全ての契約、協定、取り決めを公衆電気通信事業者局に提出する。

また、BT/MCIの合併企業協定における営業区域の棲み分け (MCIが北米及び南米、BTがそれ以外を担当) に関して、FCCは米国市場での競争状況を鑑み、反競争的な意味において大きな影響はないとの判断を下した。

欧州委員会

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

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





WORLD

(2) WTO等への影響

RHC間の合併・買収のような国内合併とは違い、欧米キャリアの本合併はWTOでの市場開放や外資規制等に関する自由化論議及び他の国際キャリアの米国での事業展開への波及効果は大きい。特に、本事例はアジア市場の市場開放において、欧米の重要な交渉ツールとして利用される可能性を多分に持ち得ていると考えられる。

(加藤 潤一 / 細谷 毅)

C&Wの最近の動向

MFS、中国郵電部、Global One、そしてナイネックスと、提携・提携交渉を積極的に推進。これまでの混乱を抜け出し新たな世界戦略に踏み出す。

英国企業Cable & Wireless Plc. (以下「C&W」)は、本年(1996年)7月にRichard (Dick) Brown氏^(注7)をChief executiveに迎えて(以下「ブラウンChief executive」)以来、大容量ケーブル計画や懸案の提携戦略(アライアンス)を活発に推進している。C&Wは、度重なるトップの交代及び不明瞭な世界戦略のための「停滞」が指摘されていたが、これらの動きは、この状況から同社が抜け出しつつあることを示している。

(大谷 潤)

1. C&Wの最近の動向

(1) MFS-1/2ケーブル建設に関する合併事業者の設立

C&Wは、MFSがFCCよりケーブル陸揚げ免許を取得している大西洋横断ケーブルMFS-1及び2について、その建設及び運用を行う合併事業者を設立することで、10月末に同社と合意した。

同ケーブルは、容量は10Gbpsで、工費に約3億1500万ポンド(約613億円)程度が見込まれている。両社は、同ケーブルにより「急増中のマルチメディア需要に主に対応」とし、需要対応上、建設期間を15ヶ月に圧縮することを予定している。また、同ケーブルはFLAGケーブルとも接続されることが明らかにされている。

尚、MFSは、ケーブルのオーナーシップの変更に係る免許内容の変更をFCCに申請しており、FCCは、これを「簡素化されない手続き」により審査すると公示している。

(2) 中国への進出

C&Wは、中国郵電部との間で既に4件の合併事業を推進しており、その1つに両者及び上海市郵電管理局との合併事業者S. B. Submarine Systems Co. Ltd (SBSS)がある。本年11月1日にC&Wは、電気通信事業の今後の広範な協力関係

(注7)

ブラウン氏の経歴は以下のとおり。

- オハイオベル(現アメリテック傘下の運用子会社(BOC))に入社(1969)
- United Telecommunications, Inc.(現スプリント)に転職(1981)
- スプリント(米国長距離事業者)のExecutive Vice President(1989~)
- イリノイベル(アメリテック傘下の運用子会社(BOC))のCEO(1990~)
- アメリテック(シカゴを中心とするRHCsの1つ)の副会長(1993~)
- H&R Block, Inc.(コンピューサーブの親会社)のCEO(1995~)



KDD RESEARCH

を骨子とする覚書（MOU）を中国郵電部との間で締結したと発表した。このMOUに基づく最初のプロジェクトは、中国 - 北米間の直通ケーブルの開発であり、費用は約4億ドル以上を想定していることを明らかにした。SBSSは上記ケーブルの敷設に加わるとも述べている。

また、C&Wは、北京事務所を同日開所したことも併せて発表した。

(3) 英国における事業の統合

C&Wは、Bell Canada International Inc.（以下「BCI」）との合併事業（マーキュリー及びベルケーブルメディア）を、ナイネックスの英国子会社と統合し、C&W Communications（以下「C&W Com」）を設立することを発表した。

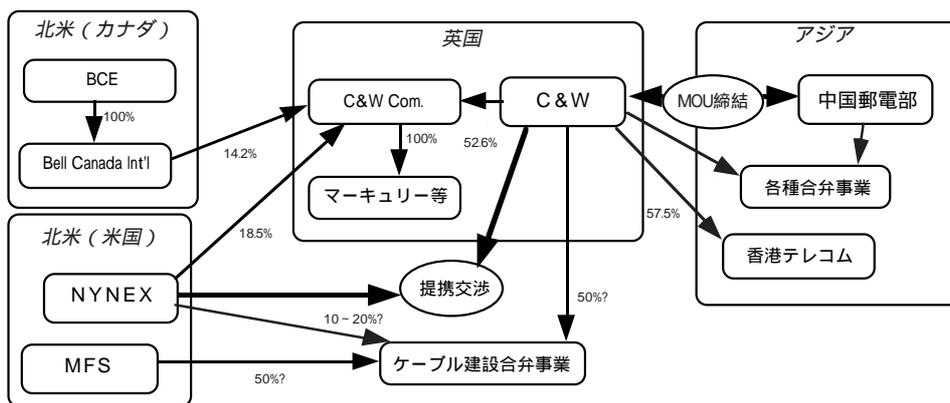
(4) ナイネックスとの提携交渉

C&Wは、本年5月にBTとの合併交渉が合意に至らずに終了したことを発表し、最近ではGlobal One、次いでナイネックスとの提携交渉が報道される等、アライアンス強化に積極的に取り組んできている。

C&WのブラウンChief executiveは、11月20日に行われた本年上半期（1996年4月～9月）の実績に関する報道発表において、米国のナイネックスが提携候補リストのトップにあり、具体的な提携内容の1つに、上述のMFS-1/2ケーブルの建設・運用を行う合併事業への10～20%の出資が検討されていると述べた。

しかし、Global Oneとの提携交渉も続いているとの報道もあり、今後の展開を注視する必要がある。

C&Wの最近の動きに関連する事業者等



（各種資料よりKDD総研作成）

2. ブラウン氏就任以前

(1) リーダーシップの欠如

C&Wは、上述のような活発な提携戦略を展開しているが、これらは全て、本年7月1日にブラウン氏が正式にChief executiveに就任してからのものである。

C&Wでは、役員会が1995年9月に就任したばかりのヤング会長とロスChief



WORLD

executiveを同年11月に解任して以来、ブラウン氏のChief executive就任までの間、トップは空席のままであった。また、その2ヶ月前にはマーキュリーのルイス社長も9ヶ月で辞任する等、リーダーシップは長期にわたり欠如し、戦略が不明瞭な状態が続いていた。

(2) 拡大した分野

C&Wは、海底ケーブルの調査、建設及び運用を行うCable & Wireless Marine (以下「C&W Marine」)を子会社に持っており、1994年11月にBTから同分野の部門を吸収する等、買収を通じてC&W Marineを拡大してきている。1995年10月には、新ケーブルシップ「Cable Innovator」の運用を開始している。

また、1995年12月には、Cable and Wireless Internet Exchange 部門を発足させ、インターネット関連事業に参入している。

(3) BTとの交渉決裂のダメージ

トップ不在の間に進められたBTとの合併交渉は、5月に最終的に合意に至らずに交渉を終了する旨が発表された。

リーダーシップの欠如を指摘されながらのBTとの交渉は、主要アライアンスへの参加以外にC&Wが生き残る方法がないかのような印象を市場に与えたと考えられ、交渉の失敗がC&Wの将来の実力と魅力に対する市場の評価を大きく削いだ。

3. C&Wの世界戦略

C&Wは、1878年に設立されて以来、当時の大英帝国の植民地等を繋ぐグローバルなネットワークを構築し、世界各国における事業に携わってきているユニークな事業者である。しかし、通信分野における近年の世界的な競争の進展により、先進国の主要事業者が国境を越えて提携関係を持つようになり、現在のところ、World-Partners、Concert及びGlobal Oneが主なアライアンスグループとして形成されている。これらのグループは、メンバー事業者の母国市場での市場支配力を考慮すると、C&Wとの競合関係において優位にあると考えられる。

ブラウン氏のChief Executive就任以前のC&Wの混乱はこのような環境を背景としており、1世紀を越える歴史により培われた同社の有形・無形の資産を将来に有効に伝えるためには、新たな世界戦略を構築し実行することが必要とされている。

(1) C&Wの長所と課題

<長所>

50以上の国・地域における事業展開

- 中国への参入に関する他の先進国の主要事業者に対する優位^(注8)
- 香港における市場支配力^(注9)
- 英国における今後の成長の可能性
- カリブ諸国における市場支配力

C&W Marine等を通じたプライベートケーブル(PTAT、NPC、FLAG)の計画・建設・運用能力

(注8)

Ovum社資料「The World's Major Telcos(1996)」によれば、C&Wは、中国郵電部より、将来の強力関係に「好ましい(preferred)パートナー」として指名された経緯がある。

(注9)

香港では、地域内サービスの競争は既に導入されているが、国際サービスについては、香港テレコムの独占が2006年9月まで認められている。



KDD RESEARCH

<課題>

収入の約6割を依存する香港における、1997年以降の不明瞭な立場
相対的に小さい米国市場における事業規模

(2) 最近の動きと世界戦略

国際的な事業展開では、欧州、北米及びアジアにそれぞれ強力な拠点を確保することが重要であり、C&Wは、現時点では、英国、米国及び香港・中国に焦点を絞っている様子である。上記1.に記した最近の動きから、C&Wの当面の戦略は以下にまとめられる。

リスクの高い香港への収益依存率の低下（英国及び米国での事業拡大或いは収益性の向上）

香港における利権の最大限の存続及び中国における利権の拡大（中国政府との関係の深化）

最近の具体的な動きの戦略的背景について以下に述べる。

<英国>

C&Wは、上記1(3)に記したとおり、英国における事業の統合（C&W Com.の設立）を通じた事業範囲の拡大を既に実施している。これは、競争が熾烈を極めつつある米国や、中国政府の先行きの見えにくい判断に依存せざるを得ない香港・中国に比べ、英国は、事業基盤が（相対的に）確立していることから、早期に計画を確定し、ナイネックス及びBCIとの合意に達することができたものと考えられる。

英国では、相互接続に関する規制が整備されつつある他、CATV網がBTに対抗しうる規模に発達しつつある。また、インターネット需要への対応を含め、多様なサービスを提供することにより相乗効果も期待できることから、C&Wは、この統合により英国における収益（依存率）の向上を図ることのできる環境にあるといえよう。

<香港・中国>

中国におけるC&Wの今後の動向は明らかではないが、中国郵電部とのMOUにおいて、太平洋横断ケーブルの検討が含まれ、報道発表においてその費用概算（4億ドル以上）が言及される等、両者の関係は進展している様子である。

また、同社が保有する香港テレコム株式の57.5%の一部を中国系企業に売却し、保有率を50%未満に下げるとの噂については、C&Wは否定している。

<米国>

C&Wの米国子会社であるCable and Wireless Inc.は、再販事業者の大手に成長しているが、現在競合している設備ベース事業者のAT&T、MCI及びスプリントに加え、数年以内にはRHCs7社（2件の合併完了後は5社）とも競争することとなり、今後、米国市場における単独での事業・収益（依存率）の拡大は困難な状況である。C&Wは、米国に強力な基盤を有するアライアンスグループとの提携を模索しておりGlobal One或いはナイネックスとの提携交渉はその現れである。

(参考) C&Wとナイネックスによる提携可能性について

C&Wとナイネックスの関係は、英国におけるC&W Com. の設立から深まったと





WORLD

されているが、両者の提携に以下のメリットがあることも、ナイネックスが現在「リストのトップ」にある理由と考えられる。

アジアにおける競争力の相乗効果

ナイネックスの海外における事業展開は、英国におけるCATV事業の他は、FLAGケーブルを初めとするアジアが中心であり、香港・中国における優位性を有するC&Wとの提携により、アジアでの事業基盤に関する既存のアライアンスとの競争力が圧倒的なものとなる。

提携における主導権

C&Wは、海外での事業に関する経験は豊富であるが、香港の先行きが不透明なため、ボトルネックを背景とする収益基盤が脆弱である。

一方のナイネックスは、多国籍企業を多く有する都市のボトルネックを有しているものの、海外進出については、ニューヨーク州等のローカル分野における競争が活発化した1990年代によやく本格化したこと及び国際通信サービス自体の提供が禁じられてきたことから、海外での事業展開に関して、他のアライアンスグループの事業者と比べて経験豊富とはいえない。

このように両者は、ボトルネックに基づく資金力と国際的な事業展開のノウハウという、国際アライアンスに重要な事項を相互補完する関係にあり、既存のアライアンスと提携する場合に比べて、相対的に対等な立場を得ることができると考えられる。

プライベートケーブル事業

両社は、プライベートケーブル事業に積極的である点で類似しており^(注10)、C&Wが参加を表明しているMFS-1/2、ナイネックスが主導しているFLAGが接続され、C&Wが中国郵電部と結んだMOUに含まれる中国 - 北米ケーブルが接続されることにより、大容量ケーブルが地球を一周することになる。

但し、問題点の1つとして、ナイネックスが合併に合意しているベル・アトランティックが、C&Wとの提携を尊重するとは限らない点が挙げられる。

【参考文献・資料】

- KDD 北京事務所 (11.4 他)
- KDD 香港 (10.23 他)
- KDD ワシントン事務所 (10.31 他)
- KDD EUROPE (11.4 他)
- Telecommunications Reports (11.4 他)
- CommunicationsWeek International (11.4 他)
- Financial Times (11.21 他)
- Wall Steet Journal (10.23 他)
- The Daily Telegraph (11.21)
- "The World's Major Telcos" (Ovum 社、1996年)
- 各社プレスリリース

(注10)

ナイネックスは、PTATケーブルの米国側の免許人及び所有者となるために、同社を含むベル系地域事業者による長距離・国際分野への進出を禁じた修正同意審決(MFJ)の適用除外を申請しているが、この申請は、1989年に却下された。



KDD RESEARCH



アメリカ

相互接続ルールの行方 ~ FCCの接続料金規則は棚上げ~

■ 控訴裁の仮差し止め裁定の取消しを求めるFCC等の請求に対し、最高裁はこれを棄却した。接続料金を巡る条件整備は当面各州に。

FCCの相互接続ルールの一部（接続料金に関わる部分、以下「接続料金規則」）は第8巡回連邦控訴裁によって仮差し止め処分を受けているが、最高裁は11月12日、同処分の取消しを求めたFCC等の請願を棄却した。FCCには接続料金を決定する管轄権がない可能性が強いとする控訴裁の仮見解を最高裁判所は支持したのである。控訴裁における第1回口頭弁論は1997年1月17日に実施される予定であり、最終結審は同年2月乃至3月となると見込まれている。従ってそれまでの間、接続料金規則の施行の有無は棚上げされることとなる。（井上 茂雄）

1. FCCの管轄権 - 接続料金の行方 -

各種報道をみる限り、FCCには料金基準を定める権限は与えられていないとする解釈が大勢を占めている模様である。つまり、州内通信の料金に関わる管轄権は従来から各州に与えられており、この枠組みを変更するために必要となるFCCに対する法的根拠の付与を改正通信法は明示していないとする解釈である。控訴裁における議論の中心もこの管轄権に係る法的根拠の有無に集約されるものと思われ、FCCの接続料金規則は取消しを命じられる可能性が大きくなった^(注1)。

FCCに接続料金規則を制定するための明確な法的根拠を与えるためには通信法の修正が必要となる。しかしながら、先の選挙で共和党議会の継続が決定したことにより、修正のための条文が議会に提出される可能性も極めて低い。従って、地域電話市場の競争を促す上で最も重要な相互接続料金は各州委員会の仲裁によってその枠組みが形作られることとなる^(注2)。全国横断的・一元的な接続料金規則の制定は当面は実現しそうにない。

(注1)

州内通信の料金に関わる管轄権を州に与えている通信法第2条(b)項を変更する明確な表現は改正通信法に規定されていないことは事実であり、これを根拠に控訴裁はFCCの接続料金規則を取消す可能性が強い。又、相互接続に関わる料金の管轄権について、改正通信法第251条及び第252条の規定には曖昧な面があり、両義にとれる表現となっている。

(注2)

相互接続交渉においては事業者間の利害対立が極めて明確なだけに、自発的な歩み寄りによって合意が整っていくことは期待できない。



KDD RESEARCH



AMERICAS

2. 仲裁の現状

改正通信法は事業者間の自発的な交渉による相互接続協定の締結を原則としている。しかしながら、事業者間の合意が整わないことを想定し、各州の公益事業委員会には仲裁義務が課されている。改正通信法第252条において、相互接続交渉における未解決事項について州委員会に仲裁の申し立てが行われた場合、相互接続要請があった日から90日以内に州委員会には仲裁審理を終結しなければならないと定められている。96年11月現在、各州の公益事業委員会には190件を超す仲裁申し立てが行われている。その多くはAT&TやMCI/スプリントを当事者としており、これは、既存地域電話会社がAT&TやMCI等の有力事業者との交渉には積極的に応じていない状況を反映しているものと言えよう。

仲裁期限が近づくにつれ、各州のスタンスが次第に明らかとなってきている。現在までに判明している13の州の裁定内容等は表1のとおりであり、各州がFCCの接続料金規則に概ね則した裁定を行っている点が特筆される。各州の裁定に対して、今後GTEを始め、既存地域電話会社から不服申し立てが数多く行われることも予想される。

【再販のための卸し料金】

FCCが定めた卸し料金の割引率の範囲は17%~25%であるが、13の全ての州はこの範囲内もしくはより高い割引率を設定している。例えば、ヴァージニア州については29.1%という高い割引率が設定されている。交渉過程でAT&Tは30.7%、GTEは11.3%の割引率を主張していた模様であり、結局AT&Tの主張がほぼ受け入れられた内容となっている。

なお、各値は詳細なコスト分析が終了するまでの間の暫定値として位置づけられており、コストの算定方式にFCCの「回避コストモデル」("avoided cost study")を採用するのか、あるいは別の方式を採用するのかについては現在不明である。

【アンバンドルされたネットワーク要素へのアクセス料】

ローカル・ループへのアクセス料レベルを定めた7州のうち、アリゾナ州、アイオワ州及びメリーランド州を除く州はFCCの定めた上限値^(注3)以内でレベルを設定している。又、フロリダ州及びペンシルベニア州については、そのレベルはFCCが定めた上限値そのものとなっており、FCCの接続料金規則が指標となった経緯が窺える。

【コスト算定方式】

アンバンドルされたネットワーク要素へのアクセス及び伝送・着信料に関わるコスト算定方式については、各州は長期増分コスト方式(LRIC)を採用する模様だが、算定対象となるコスト要素の詳細等については未だ不明な点が多い。テキサス州はTELRIC方式(Total Element Long Run Incremental Cost = FCCの定めたもの)を採用することを表明しているのに対し、カリフォルニア州及びイリノイ州はTSLRIC方式(Total Service Long Run Incremental Cost)を採用することとしている。

(注3)

各州に月額固定料の上限値が定められており、最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。



KDD RESEARCH

伝送・着信については、カリフォルニア州、オハイオ州及びテキサス州は暫定的に^(注4)ビル・アンド・キープ方式を採用することとしている。

表1：現在判明している仲裁裁定の内容

州	既存地域電話会	長距離事業者 /CAPs	裁定内容（暫定裁定/指針を含む）
アリゾナ	-	-	・ 卸し料金割引率 17.00% ・ ローカル・ループ \$21.76
カリフォルニア	PacBell	AT&T	・ 卸し料金割引率 17.00% ・ コスト算定はTSLRIC ・ 伝送/着信はビル・アンド・キープ
	GTE	AT&T	
フロリダ	Bell South	MFS	・ ローカル・ループ \$17.00
	Sprint	MFS	・ ローカル・ループ \$13.68
イリノイ	Ameritech	AT&T	・ コスト算定はTSLRIC
	Ameritech	TCG	・ FCCの初期設定値 (Default Proxy)使用
アイオワ	GTE	AT&T	・ 卸し料金割引率 17.09% ・ ローカル・ループ \$28.12
メリーランド	-	-	・ 卸し料金割引率 19.87% ・ ローカル・ループ \$11.87- \$19.38
ミシガン	Ameritech	AT&T	・ 卸し料金割引率 25.00% ・ ローカル・ループ \$7.53- \$10.37
	GTE	AT&T	・ 卸し料金割引率 25.00%
オハイオ	Ameritech	AT&T	・ 卸し料金割引率 19.00%
	Ameritech	TCG	・ 伝送/着信はビル・アンド・キープ
	GTE	AT&T	・ 卸し料金割引率 12.39%
オクラホマ	SouthwesternBell	AT&T	・ 卸し料金割引率 19.80%
ペンシルベニア	Bell Atlantic	AT&T	・ 卸し料金割引率 22.90% ・ FCCの初期設定値 (Default Proxy)使用
	GTE	AT&T	・ 卸し料金割引率 22.80% ・ ローカル・ループ \$12.30
テネシー	Bell South	AT&T	・ 卸し料金割引率 21.56%
テキサス	Southwestern Bell	AT&T/MCI MFS/TCG	・ 卸し料金割引率 21.64% ・ ローカル・ループ \$15.00 ・ 伝送/着信はビル・アンド・キープ
ヴァージニア	GTE	AT&T	・ 卸し料金割引率 29.10%

(注4)

カリフォルニア州はコスト分析が終了するまで、オハイオは12カ月間の試行実施、テキサス州については9カ月間の試行実施を行い、伝送/着信(出/入)のトラフィック格差が10%を超えた場合は見直すとしている。

3. 今後の見通し

現在、相互接続を巡って200件近い仲裁案件が全米で審議中である。その作業量は膨大なものであり、これは事業者（特にAT&T等、接続を求める事業者）及び州委員会に取って極めて大きな負担となっている。

一元的規則が存在しないことに伴う弊害がこのような形で現れてきているが、地域電話市場における競争条件が次第に整備されてきているのも事実である。FCCの





AMERICAS

接続料金規則は差し止められているものの、いくつかの州は同規則をベースに裁定を下している。裁定内容が判明している13州を見る限り、各州がFCC規則を指標としていることは明らかである。今後も各州がFCC規則をベースとした裁定を下すようであれば、同規則はデファクト的な基準として全米に浸透していくものと期待される。この場合、FCCの制定した接続料金規則は、たとえその取消しを命じられたとしても、大きな意義を持つこととなる。

しかしながら、各州がFCC規則を指標としている背景には、仲裁期限が90日と短かいために同規則を参考とせざるを得ない事情もある。各州は現在の仲裁裁定を暫定的なものとして位置づけており、今後詳細な分析を行った上で見直していく意向を明らかにしている。州の裁定に対してGTEを始めとした地域電話会社が不服を申し出る可能性は強く、各州が相互接続という極めて複雑かつ困難な課題にどこまで踏み込み、そしてどのように対応するか、今後の注目されるところである。

相互接続の他、地域電話市場に有効な競争を促すうえで重要な要素であるアクセス・チャージ及びユニバーサル・サービス制度について、FCCは1997年5月までに規則制定を行わなければならない。しかし、これら2つの規則に対しても、相互接続決定と同様、FCCの管轄権を巡って議論が巻き起こるものと予想される。地域電話市場における競争の全貌が明らかとなるのは、少なくとも1997年の後半を待たねばならないだろう。

【参考資料・文献】

Telecommunications Report 11/4,11,18
FCC Report 10/9,11/6

衛星

米国の固定衛星産業再編の動向(HughesとPanAmSat、AT&TのSkynetとLoral)

国内系一位のHughesによる国際系一位のPASの買収により民間最大の総合衛星通信事業者誕生。Loralの衛星事業への積極展開も進み、DISCO Iの規制緩和効果の第一段階が進展。

本年(1996年)9月下旬に、米国において、衛星容量を提供する事業者・部門の買収が2件、相次いで発表された。両者とも、国内及び国際固定衛星通信(衛星容量提供)サービス市場における地位の確立を目標としている。

以下に、それぞれの買収の概要を記す。



1. Hughes Electronics によるPanAmSatの買収

買収の概要

GM傘下のHughes Electronics Corp. (以下「Hughes」)は、本年(1996年)9月20日に、PanAmSat (以下「旧PAS」)を買収することで旧PAS社と合意したと発表した。Hughesは、米国内衛星通信サービス(DOMSAT)の大手であるHughes Communications Galaxy (以下「Galaxy」)の他、衛星建設事業や衛星直接放送事業(DBS)を行う子会社(DirecTV)等を所有している。一方のPASは国際衛星通信サービスを提供する民間企業としては最大の事業者である。Hughesは、買収した旧PASをGalaxyと合併させ、その社名をPanAmSat (以下「新PAS」)とすると発表した。

買収形態

旧PAS(の全株)を現金15億ドル及び新PASの28.5%の株式で買収・交換する。但し、旧PASの各株主は、旧PASの1株を、(1)新PASの1株、(2)現金30ドル又は(3)現金15ドルと新PASの1/2株の3つの交換方法から選べるとしている。

役員及び本拠地(新PAS)

CEO兼社長 : 旧PASのCEO兼社長のフレッド・ランドマン氏
本拠地 : 旧PASの本拠(コネチカット州Greenwich)

株主構成^(注5)

Hughes : 71.5%
アンセルモ一族・旧PAS役員及びGrupo Televisa : 20.0%(内訳未定)
その他一般株主 : 8.5%

(注5)

旧PASの株主構成は、アンセルモ一族・旧PASの役員 : 40.5%、GRUPO TELEVISIA : 40.5%、その他一般株主 : 19.0%

保有衛星数

	現有	計画(～1998)	(1998年時点)計
Galaxy	10	3	13
旧PAS	4	4	8
新PAS	14	7	21

2. Loral Space & Communications Ltd.によるAT&TのSkynet部門の買収

買収の概要

Loral Space & Communications (以下「Loral」)は、本年(1996年)9月25日、AT&TのSkynet Satellite Services部門(以下「AT&T Skynet」)を買収することで合意したと発表した。Loralは、衛星建設事業(Space Systems / Loral)を主とし、Big LEO計画(Globalstar)や広帯域双方向Ku/Kaバンドサービス計画(CyberStar)を推進している。一方、AT&T Skynetは、AT&Tにおける米国内固定衛星通信サービスを提供する部門であり、前述のGalaxyとは競合関係にあった。



AMERICAS

買収したSkynet部門はLORAL SKYNETと称し、Spase Systems / Loralと並び、Loralの子会社となると発表されている。

買収形態

Loralは、AT&Tに対して7億1250万ドルを現金で支払い、Skynetを獲得する。

本拠地

旧AT&T Skynetの本拠（ニュージャージー州Bedminster）

保有衛星

Loralは現在、静止軌道衛星による衛星通信サービスを提供していない。AT&T Skynetの保有及び計画している衛星数（Telstarシリーズ）は下表のとおり。既存及び建設中のものは、米国内通信向け。

尚、LORAL SKYNETは2000年までに6から8機の衛星で世界をカバーすることを目標としている。

Telstar300	Telstar400	Telstar5シリーズ	Telstar6シリーズ	Telstar7シリーズ
現有(ほぼ寿命)	現有2	建設中	発注の見込み	軌道位置申請中

<出典>KDDワシントン事務所(11.8)、KDDアメリカ(10.6)、Telecommunications Reports(9.30)他

COMMENT

1. 買収の背景

(1) 米国の衛星通信市場

本年（1996年）1月に発出された、通信衛星における国内（DOMSAT）と国際の区分を撤廃する決定（DISCO I）以降、それまで各領域に棲み分けていた米国の事業者は、相互領域への参入に取り組み始めた。しかし、衛星の軌道位置や高出力衛星の確保は時間を要するものであり、国際分野に進出する場合、各国でのサービス提供許可（ランディング・ライセンス）を獲得する必要もあることから、独自展開による他分野参入には時間と費用がかかることは明らかであった。このため、既存の衛星通信事業者或いは衛星建設等の関連の事業者による合併や買収により「総合的な」衛星通信事業者が誕生する可能性は高く、今回の2件もそれにあたる。

衛星通信は、広域性や広い帯域幅、同報が可能等の特徴から、LEO計画、高速データ通信（インターネット等）或いは多チャンネル放送の分野でも注目されている。米国の既存の国内固定衛星通信分野は、ある程度成熟しているものの、多チャンネル放送分野の競争の激化に伴う需要の増加の可能性も考えられ、また、国際固定衛星通信分野については、インテルサットが競争対応への機構変革を進める等、今後の市場の活発化が見込まれている。

(2) Hughesによる旧PASの買収

売りに出されていた旧PAS





旧PASは、1985年の別個衛星システムを認めるFCC決定を受けて、アンセルモ氏（Mr. Reynaldo Anselmo）が私財を投じて設立し、現在では世界をカバーする衛星ネットワークを有する民間最大の通信衛星事業者であるが、1995年9月に同氏が没し、翌1996年4月に、主要株主であるGrupo Televisa（メキシコ系放送事業者）及びアンセルモ一族・旧PAS役員は、共に保有株を減らす意向を明らかにした。

売却先としては、Hughes以外には、MCI / News Corp.、ロッキード・マーチンの他、Loralも有力視されていた。

Hughesの国際衛星通信進出

DOMSAT市場は国際（別個衛星システム）市場に比べ早くから自由化されており、最大手であるHughesは、当然、長年の経験を活用して国際的な事業者に発展することを目標としている。前述のランディング・ライセンス等の難しさ及びインテルサットとの対抗から、世界をカバーする衛星システムと有力顧客^(注6)を多く有するPASの買収は極めて優良な選択肢であったと考えられる。

(3) LoralによるAT&T Skynetの買収

Loralの長期方針

Loralは、約2年前に、衛星通信産業に集中するという中長期的な方針を採用し、これに基づき本年1月に軍需関連の電子産業部門とシステム関連部門をロッキード・マーチン社に約100億ドルで売却し、社名をLoral Corp.から現在のLoral Space and Communications Corp.に改めている。

(1)で述べた衛星の新分野について、Loralも、Globalstar（LEO）及びCyberstar（広帯域双方向データ通信）計画を主導している。一方で、既存の衛星通信分野への参入を検討していたことは、本年4月以来、旧PASの買収元の有力候補として取り上げられていたことから分かる。

Loralは、今回の買収のメリットとして、AT&T Skynetの既存顧客が米国の主要放送事業者を含むこと^(注7)及び既存契約のほとんどが長期かつノンキャンセラブル（中途解約不可）であることを挙げている。Loralがかつて「問題の多い小さな軍需関連事業者」であったのを、過去四半世紀のうちにSchwartz氏（CEO）の手腕によりLoral Corp.のような巨大な複合企業に変身させたことを鑑みれば（同氏は短期的に収益性のある買収によりLoralを発展させてきたと報じられている）今回の買収も、優良な選択である可能性は高いと考えられる。

LoralがAT&T Skynetの衛星（Telstarシリーズ）の製造を手掛けてきており、両社が極めて親密な関係にあったことから、買収後の大きな混乱も回避できると考えたこともメリットとして挙げられよう。

AT&Tの止むを得ない戦略

本年（1996年）2月の通信法改正以来、AT&Tはローカル市場参入に自社のリソースを集中させている。これに加えて国内長距離分野における競争が熾烈を極め、本年第3四半期の純利益の11%減少等の業績悪化が明らかにされている。このように、これまでどおりに通信の関連分野まで手広く扱うことが困難になった現状において、AT&Tは現在の戦略を「コアビジネス（米国におけるローカル、国内長距離

(注6)

報道発表されている顧客として、Turner Broadcasting System、Viacom、Time Warner、ESPN、BBC、NHK、China Central Televisionがある。

(注7)

WALT DISNEY、Fox Network等が挙げられている。



KDD RESEARCH



AMERICAS

(注8)

AT&Tの海外現地法人等を通じた事業は縮小或いは停滞傾向にあるとされ、今後の海外での動きは、これまでとは異なり強引さが強まると見られている。

及び国際サービス)への集中」としており、AT&T Skynetの売却は、非コア部門の切り離しの一環と位置づけている^(注8)。

但し、AT&Tは、これまでも衛星通信分野に深く関心を示した経緯は無い。AT&T Skynetは、DOMSAT市場にも「AT&Tのプレゼンス維持(誇示?)する」程度の目的で、巨大な資金力を背景に参入した感が強く、サービス展開等において他社の追従を繰り返すのみであった。このため、今回の売却がAT&Tに与えるダメージは小さいものと言える。

尚、AT&TによるDirecTVへの出資(1億3750万ドル、全体の2.5%)は、「バンドルサービス提供の一環」とのことである。

2. 影響

(1) 他の米国系衛星事業者

2件の合併以前のDOMSAT市場の主要事業者には、Hughes、AT&T Skynetの他にGE Americomがあり、また、米国系国際衛星通信事業者には、旧PASの他に、Columbia Communications及びOrion Network Systemsがいる。新PASはDOMSAT1位のHughesと国際分野1位の旧PASが合体したものであり、他の事業者にとり、今後の国際・国内両分野への展開において、環境は不利なものとなったと言える。

但し、民間の衛星通信事業者は、インテルサット及びインマルサットとの競争に対応する体力も必要であり、DISCO Iによる衛星分野における国際と国内の垣根撤廃による効果の第一段階としては、今回の2件の買収は、競争を促進する方向にあり、望ましいものと位置づけられる。

規制緩和が、事業者の自由な活動を通じて市場の効率(或いは消費者の利益)を達成する場合、これは歓迎すべきものである。しかし、衛星通信サービスは、軌道位置が限られていること及び衛星建設が高費用・高リスクであり新規参入が容易ではないことから、衛星容量が供給ボトルネックとなり自然独占を形成し易い性質を有している。今回の2件の買収は、共に衛星建設事業大手によるものであり、衛星における建設とサービス提供のいわば「垂直統合」と言える。将来的には、地上網のローカル通信と同様、自然独占傾向を利用した「設備を持てる者」による内部相互補助・優遇等の反競争的行為や非効率を防止する策を検討する必要性が生じる可能性も考えられる。

(2) Loralの課題

Loralは、今回のAT&T Skynetの買収の発表において、新PASとの競争対応として、今後数年間に7億ドルを投資する意向を明らかにしているほか、先のロッキード・マーチン社への主要部門の売却により得た資金等により引き続き余裕があることから、更なる買収もあり得ることに言及している。このことは、今回の買収が、優良な選択肢であったものの、旧PASの買収失敗を受けた次善の策であることを示唆している。特に新PASと比べて国際分野において大きく遅れをとっており、今後、更なる合併等の展開が予想される。

加えて、Globalstarにおける1999年までの約21億ドルの投資の他、Cyberstar或



KDD RESEARCH

いはGPSサービスへの投資も計画しており、現在の資金面の余裕が十分か否かには疑問を呈する報道もある。

尚、多チャンネル直接放送については、Schwartz氏より、既に市場が飽和しつつある北・南米や先行者に大きなリードを許している欧州ではなく、参入余地のある地域におけるパートナーを模索する可能性がある旨が言及されている。

(3) インテルサット

国際固定衛星分野で長く独占的地位を占めていたインテルサットは、かねてより、競争環境への対応のための子会社の分離設立等、機構変革を計画している。このような状況において、新PASの誕生は、一方では脅威であるものの、もう一方で、最早インテルサット（及びその子会社）は独占的とは言えないとの主張の根拠となり得るとも受け取られている。但し、後者についてはランディング・ライセンスにおいて、各国政府から構成されるインテルサット及びその子会社は圧倒的に有利であり独占的であるとの反論が新PASより示されている。

（大谷 潤）



ASIA



中国

中国の通信インフラ整備の状況

中国における通信インフラ整備、ページング、セルラー及びCATVの急速な普及状況を概観する。

中国の電気通信市場は莫大な潜在的能力が見込まれている。本年より開始された第9次5箇年計画における96年の目標値を上回る勢いで各種サービスが急速に普及している。ページング市場では世界一の規模となり、セルラー、固定電話及びCATV事業も急成長し、通信インフラ整備の中でも、光ファイバデジタル網の建設は最盛期を迎えている。

中国政府は、93年に「中国においては外資による通信網の所有及び運営を今後とも禁止し、国家による独占を継続する」との声明を発表した後、95年末に「経営開放に関する電気通信サービス市場暫定管理規定」を制定して通信の運用に外資は参加できない旨規定した。その一方で、通信設備・ネットワークの建設等において積極的に外資を導入し、外国の大手通信機器メーカーにとって魅力的な市場となっている。しかし、外国企業は経営への直接参加が禁じられていることから、郵電部（MPT）や郵電部傘下の各省、市、自治区の郵電管理局或いは政府系事業者とのBTA（Build, Transfer, Assist）の事業方式により、合併会社を設立して活発に事業活動を展開している。その模様を以下にレポートする。（神保 修）

1. 光ファイバデジタル網の建設

中国の光ファイバデジタル網の全長は既に14万5千kmに達し、構築された22本の大容量幹線及び構築中の縦断8本と横断8本の光ファイバ主幹線（表1参照：総延長3万km）は中国の東部、中部、西部地区をほぼカバーしている。光ファイバ主幹線には、光同期デジタル・ハイアラキー（SDH^{（注1）}）端末伝送設備が採用されている。

（注1）
Synchronous Digital Hierarchyの略で同期多重化方式を用いたハイアラキー構成の呼称。



表1：中国の主要SDHネットワーク回線

	1	2	3	4	5	6	7	8
東西回線	北京～ 蘭州	青海～ 銀川	上海～ 西安	連雲港 ～伊寧	上海～ 重慶	杭州～ 成都	広州～南寧 ～昆明	広州～北海 ～昆明
南北回線	ハルビン ～広州	フフホト ～北海	フフホト ～昆明	ウルムチ ～三亜	北京～ 上海	北京～ 広州	西寧～ ラサ	成都～ 南寧

SDH技術・伝送装置は、88年に中国に初めて導入され、96年6月時点で16の省級行政区画の光ファイバデジタル網に利用されている。外資による主なSDH関連事業を次に紹介する。

- Lucent Technologies (旧AT&T Systems and Technologies)：本年2月時点で中国のSDH関連製品市場の80%を占め、最近2件のSDHシステム事業を完成させた。その1つは、京九鉄道沿いに2.5Gb/sのSDH伝送装置を使用した全長3,654kmの光ファイバ網の構築である。もう1件の事業も2.5Gb/sのSDH伝送装置関連で北京/武漢/広州間2,886km及び長沙/南寧間1,000kmの地下ケーブル幹線の建設である。又、海南省における590kmに及ぶ光ファイバ網の構築に2.5Gb/sのSDH伝送装置を供給している。これらのSDH伝送装置(システム関連部品を含む)はすべて、同社の現地合弁会社(AT&T Shanghai Telecommunications Equipment Co. Ltd.)が独占的に取り扱っている。
- Siemens：同社も海南省の光ファイバ網の構築で海南省郵電管理局へ光ファイバケーブルの供給を行っている。又、同社は北京/上海/西安/蘭州間の光ファイバ網構築の際に2.5Gb/sのSDH伝送装置を供給した。
- NEC：広東省/広西チワン族自治区間のSDHマイクロ波伝送ネットワークシステムを構築中である。同システムの運用開始は97年の春が予定されており、広州/南寧間の長距離回線が11,340回線増加する。なお、同システムは武漢/福州間790kmのSDHマイクロ波デジタル網と接続予定で、このデジタル網にはNortel (Northern Telecom)製のSDH伝送装置が使用されている。
- Ericsson：本年6月に福建/浙江/貴州/広東/海南各省間のSDH幹線網構築のためのSDH伝送装置供給契約(2,800万USD)をMPTから受注した。
- ECI Telecom (イスラエル)：武漢/南京間の中国初のSDH幹線網構築事業に参加し、成功を遂げた唯一の外国企業であった。その後、内蒙古自治区のSDH幹線網建設事業にも参加し、SDH伝送装置を供給した。本年3月には中国のEastern Communications Company^(注2)とHangzhou ECI Telecom (HET)という合弁会社を設立し、HETが中国でのECIのSDH伝送装置の製造・販売を行うようになり、本年9月にHETは内蒙古自治区のSDH幹線網第2期構築事業を受注した。

一方、聯合通信も2000年までに全長22,000km、10本の光ファイバ網の構築計画がある。96年中に最初の長距離幹線(北京/天津間150kmで7,560回線容量)が、完成する予定である。

(注2)
MPTへ通信機器を供給する最大の
国営通信機器メーカーである
Hangzhou Communications Equip-
ment Factoryの子会社。





ASIA

2. セルラー電話市場の動向

(1) 加入者数の推移

中国のMPTのセルラー電話加入者数は95年末で363万であったが、本年8月末には560万（その内デジタル加入者は89万）に達し、96年の増加計画数（280万）を超える勢いを示している（下図参照）。このうち広東省が最大の加入者数（95年末で約99万加入）を擁する。96年の上半期（1～6月）における加入者増加数の上位10省・市は表2のとおり。

図 中国のセルラー電話加入者

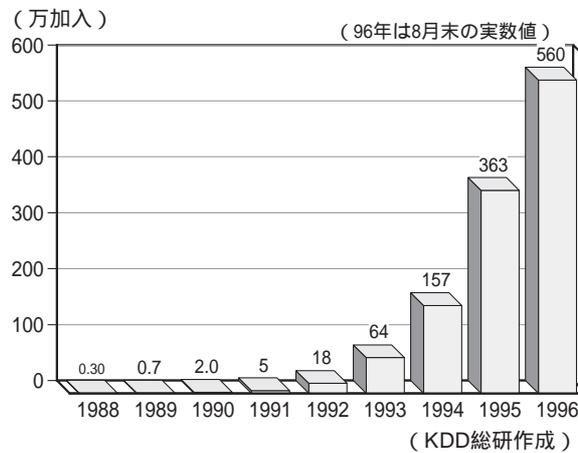


表2：中国の96年上半期(1～6月)におけるセルラー電話加入者増加数上位10省・市

順位 省・市	1 広東	2 浙江	3 上海	4 江蘇	5 黒龍江	6 福建	7 山東	8 湖南	9 北京	10 遼寧
96年上半期の増加概数	26万	14万	9万	9万	8万	8万	7万	7万	6万	6万
94年末の加入者数	48万	9.2万	7.2万	9.8万	5.3万	6.9万	7万	3.6万	7.7万	7.9万
95年末の加入者数 / 全加入者数に対する比率	98.8万 / 27%	24.8万 / 6.8%	16.8万 / 4.6%	23.2万 / 6.4%	13.2万 / 3.6%	15.5万 / 4.3%	16.4万 / 4.5%	12.2万 / 3.4%	16万 / 4.4%	19.8万 / 5.4%

(各種資料によりKDD総研作成)

87年に導入された中国のセルラー電話サービスはTACS方式で、90年にアナログ方式の標準に指定されたものの、普及速度は緩やかであった。93年にGSMが浙江省で初めて導入された後、セルラー需要は急増している。市場拡大の理由として次の点を挙げる事ができる。

昨年はアナログセルラー市場を二分しているモトローラのAバンドTACS網(21省で運用)とエリクソンのBバンドTACS網(13省で運用)が相互接続され、今年はTACS網とGSM網が相互接続された。

聯合通信が昨年GSM サービスを開始し、今年の9月には運用中の16都市の内13都市でMPTの電話網に接続された(95年末11万加入)、聯合通信の市場参入^(注3)がMPTのセルラー電話網整備の促進や価格競争をもたらしている。

携帯電話端末市場はMPTで一括管理されていたが、上海、北京等の一部の省、市で次々と解放され始めた。最大の市場である広東省でも今年中に正式に解放される予定である。

人民解放軍の通信運用部門であるChina Electronic Equipment System Engineering Company (CESEC) がMPTと緊密な協力関係にある点も市場拡大をもたらしている。CESECは中国国防部へ通信技術サービスを提供しているが、アナログセルラーのAバンドAMPSを制御している。一般へのサービス提供は認められていないが、人民解放軍施設内でセルラーサービスを提供し(95年末3.3万加入) 余剰周波数帯をMPTへ売却又はリースしている。

今年の5月にCESECの南京軍管区と福建郵電管理局は合併会社(福建長城通信開発会社)を設立し、福州に800MHzCDMA方式のセルラー網を構築しようとしている。これは中国初の商用CDMA網で97年にサービス開始が予定されている。モトローラが設備サプライヤーで、ハチソン・テレフォン(香港)のCDMA網経由で香港とのローミング及び既存のセルラー網との接続も計画されている。

(2) 外資の活動

中国のセルラー電話市場は外資にとり最も魅力的な投資先の1つとなっている(セルラー電話端末市場の大半を外国製品が占めている)。アナログセルラーの急成長により都市部での周波数不足問題が浮上し、CDMA方式がデジタル標準に決まりかけた時、欧州企業がGSM方式の売り込みに成功し、急速に普及している。このことからDCS1800とCDMAをPCSの標準とする可能性が強いと言われている。又、PHS方式は沿岸地域での採用が検討されている模様である。

外資による最近の主なセルラー電話関連事業は以下のとおり。

- ・モトローラ：GSM網では北京市電信管理局から10万から25万加入容量への拡張事業(1,000万USD)を受注し、広東省の珠海では4万3千加入容量への拡張事業を広東移動通信会社から受注(400万USD)した。上海では1.9GHzのCDMA方式のWLL構築や前述の福州でのCDMA方式のWLL構築に携わっている。市場をリードする同社は国営通信機器メーカーであるHangzhou Communications Equipment Factory (HCEF)とCDMAシステムを共同開発する協定を本年5月に締結した。この協定には、モトローラのセルラーインフラ製品を製造する免許をHCEFが唯一中国で保有するという項目も含まれている。

なお、モトローラは既にアナログ電話端末を製造する自社工場(Motorola Electronics Co. Ltd.)を天津に保有している。

- ・Ericsson：本年5月に2件のGSM網拡張事業を受注した(12.5万から80万加入容量への拡張で遼寧省郵電管理局から受注 - 1億2,500万USD及び7万から35万加入容量への拡張で山東省郵電管理局から受注 - 3,500万USD)。6月には上海市郵電管理局からTACS-B網の10万から20万加入容量への拡張事業を受注した。又、同社は国営企業のPosts & Telecommunications Industrial Corp.と合併会社(BMC：Beijing Ericsson Mobile Communications Co.)を95年11月に設立した。BMCは96年に30万台、97年には60万台のセルラー電話端末を販売す

(注3)

モトローラとシーメンスがGSM網構築に関連する通信設備、専門技術を提供。96年末には40万加入を目標。9次5箇年計画期間中の投資予定総額は800～1000億元で、長距離電話サービスで10%、セルラー電話サービスで30%、市内電話サービスで10%のシェア獲得を目標。



KDD RESEARCH



ASIA

る予定である。なお、Ericssonの95年の中国での通信機器全体の売上は12億USDに達し、13の事務所と7つの合弁会社を保有している。

- Nortel (Northern Telecom) : 今後3年以内に中国での通信機器市場の15%を占める計画を明かにした。同社はこれまで中国に1億5000万USDを投資した。6つの合弁会社を設立し、MPTとは通信標準化で協力しており、北京に調査・開発センター、西安に訓練センターを設立する等技術移転と経営の現地化を推進している。上海で半導体、瀋陽で大容量伝送機器、広東で交換機器を製造し、現地企業と提携して河北、浙江、山西省でWLL構築事業に応札する予定である。CDMA方式でモトローラ、Lucent Technologies及びQualcommと競合している。なお、四川省重慶における2万加入容量のGSM網構築事業を聯合通信から受注した。
- Alcatel : 83年に同社はベルギー政府及び中国郵電工業総会社と合弁会社(Shanghai Bell Telephone Equipment Manufacturing Co. Ltd.,)を設立し、交換機の製造、システム構築における中国市場で頭角を現した。Shanghai Bellは95年に450万回線収容の交換機を製造し、96年初頭までに300万回線を設置した。Alcatel製の交換機は中国のデジタル交換機需要の45%を賅った。Alcatelは93年に嘉興でデジタルセルラー網を構築したが、交換機市場のような成功を収めることができなかったため、95年にShanghai Bell Alcatel Mobile Telecommunications Co. という合弁会社を設立した。同合弁会社は吉林省での16万加入容量のGSM網構築事業を受注し、完成させた。
- ノキア : 28万加入容量へのGSM網拡張事業(2,500万USD)を浙江省郵電管理局から受注した。
- France Telecom Mobile International (FTMI ; France Telecomの子会社) : 本年8月に聯合通信と2件のGSM網構築事業契約を締結した。FTMIの他トーマン及び広州南中国通信投資会社も参加し、BTA (Build Transfer Assist) 契約で広州市に41,000加入容量、南海市等に39,000加入容量の各GSM網構築で合わせて5,700万USDの契約額となる。聯合通信がFTMIを選定した理由として、FTMIのベルギー、ポーランド、ギリシャ、レバノン及びインドでのセルラー網構築実績を評価したとのこと。又、本契約により、今後の固定電話網やさらなるGSM網構築における聯合通信と本契約関係者間の長期的協力への第1歩を踏み出したとしている。
- DeTeMobil : ドイツテレコムは聯合通信とGSM網構築事業を行うため合弁会社を設立することを本年9月に明かにした。本事業ではドイツテレコムの子会社DeTeMobilが25%、シーメンス^(注4)が15%、AIG(米)とCITIC(中国国際信託投資会社)が各30%、資本参加する。天津、青島、武漢の3都市で2010年までに60万加入容量のGSM網を構築する。DeTeMobilはドイツ国内で260万加入者を擁するが、東欧、オーストリア、オランダ、ロシア、ウクライナのセルラー電話事業にも資本参加している。

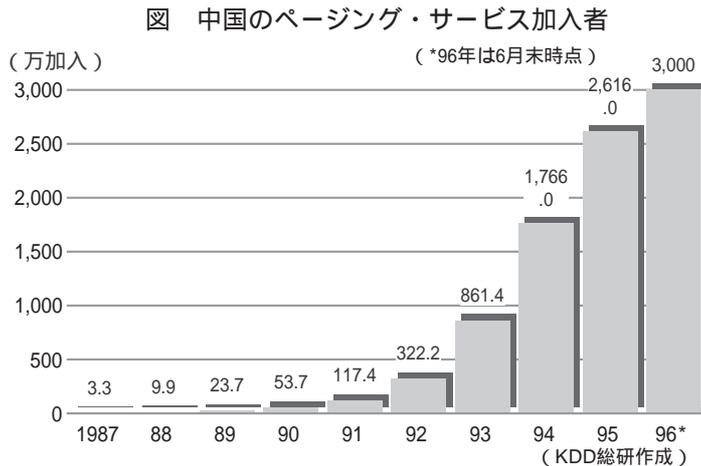
(注4)
セルラー電話機器製造部門の中国市場の参入は遅れたものの、既に15件のGSM網構築に関わった。



3. ページング市場の動向

中国のページングサービスは2,000以上の都市で利用され、加入者数は3,000万

を超え（下図参照）アメリカの2,900万加入を抜いて世界一の利用国となった。固定電話新規加入者数も96年上半期で832万（95年末4,060万加入者）に達し急速に普及しているが、積滞数が多いことからページングはセルラー電話と同様に固定電話の代替通信手段として注目され、爆発的な成長を遂げている。



ページングサービスは90年にMPT以外の事業者に解放され、現在、2,000を超える事業者が凌ぎを削っている。上海では94年末に70の事業者が100万加入者を有していたが（チベットの400加入者には3つの事業者がサービス提供）香港では同数の加入者に対して4事業者が運営している。加入者増の背景には、熾烈な競争があり、事業者の再編、破産、MPTへの吸収等が頻発している。

ページングの統一標準としてモトローラの「FLEX」^(注5)が採用されているが、POCSAG (Post Office Code Standardization Advisory Group：無線呼び出しの信号方式の1つ)も残っている。

95年7月に13都市でページングのローミングが開始され、上海と沿岸地域との間で最初の全国的な相互接続が始まった。Beijing Asia Pacific First Star Communications Technologyは95年にEricssonと契約し、45都市で利用が可能である全国的なページングシステムを構築した。又、香港のページング事業者はすべて中国とのローミングを提供しているが、市場をリードするハチソンページングは広東省の13の都市で運用している。MPTもGlenayre Technologiesと全国的なネットワーク構築のため契約し、97年初頭にサービスの開始を目指している（第1段階では11都市で提供）。2番目に大きい事業者であるBeijing CatchはAvic Groupと合併会社を設立して全国的なページングサービスの提供を目指し、2000年までに300万加入者を獲得する計画である。

ページングサービス盛況の理由として、端末価格の低下を挙げることができる。中国における95年のページャーの総売上は9億6千万USDを超え、50種類以上の商品が出回っているが、タイプは3つしかない。数字表示のみ、アルファベット・数字表示及び漢字表示ページャーで、数字表示対漢字表示は4対1の割合で普及している。数字表示ページャーの価格は60～100USD、漢字表示は130USD以上で過去5年間で半額に下がり、月平均利用料金は36～72USDである。

(注5)
FLEXはPOCSAGの30倍の運用能力がある。



ASIA

4. インターネット接続サービスの状況

中国では95年5月から一般市民にもインターネットが利用可能となり、加入者の急激な増加に設備が対応できない状況に陥る程出足は好調であった。しかし、本年1月に中国政府は外国通信社に対し、中国国内の契約者に経済情報等を直接提供することを禁止し、2月に「コンピュータ情報網の国際接続管理規定」を公布して、コンテンツの規制が行われている。このような状況下で、9月に中国政府は経済情報や政府機関等の情報を提供している「ゴールデン・ブリッジ・ネットワーク（金橋情報網）」をインターネットに接続した。金橋情報網は吉通通信が事業主体として構築し、主要24省、市を結び、北京のオペレーション・センターも完成し、「中国金橋情報網インターネット管理規則」も制定された。試験期間中は無料で情報提供されるが、将来は料金が徴収される。

MPTが運営するChina-netは2万加入者を抱えており、本年末までに主要30省、市まで網が拡張される予定である。この他に、科学技術と教育調査機関の2つの学術関係者専用網が構築されており（加入者数不明）、インターネットに接続されている。

2000年までの中国のインターネット利用者数を30～100万と予想する向きもあるが、情報規制がサービスの発展にどこまで影響を及ぼすのであろうか。

5. CATV事業の動向

中国のCATV加入者数も急増している。北京のCATV事業の許認可を主管する広播電視電影部（ラジオ・TV・映画分野を管轄する官公庁）によるとTV視聴世帯数が2億8千万という現況で、CATV局は1,000を超え、加入者数は年500万増加し4,000万に達して米国に次ぎ、世界第2位となった。地域により異なるが、平均的な設置費用は20USD、月1.5USDの利用料金でチャンネル数は20～30である。天津、武漢、海南、杭州、上海、成都等ではハイブリッド光ファイバ同軸ケーブル網を介してCATV番組を提供している。これはテレビ放送部門と通信部門がCATV網を共同で敷設することに合意し、実施した成果である。実施に際しては、各地業界の資金力と地方政府の指導力が鍵となっているが、2000年までに各省の大都市における新CATV網の敷設と加入者数が7,000万に達することが見込まれている。又、この新CATV網は電話やインターネット等にも利用されるので、中国の通信インフラ建設を促進する上で重要な役割を担うものと期待される。

6. 最後に

中国の通信市場の巨大化、又は巨大化しつつある現況を外国の大手通信機器メーカーの活動状況の一部を紹介しながら概観したが、急激な成長は外資奨励政策と規制緩和による競争導入に起因することは確かであろう。

中国の貿易収支は93年に122億USDの赤字を計上したものの、94年は54億USD、95年は167億USDの黒字で、本年上半期は9億USDの黒字に減少したが、



本年8月の対米黒字は日本の対米黒字を超える2回目のもので、経済成長は当分継続することが予想されている。GDP成長率も過去数年、年10%以上を記録し、物価上昇率は2年前まで20%を超えるインフレであったが、本年は10%程度に抑制される見込みである。しかしながら、95年の国民一人当たりの所得が555USDというものでは、各種通信サービスの利用は超高額所得者層（仮に全人口の5%とすると約6千万人）に限られ、この階層とビジネス需要が通信市場の急成長を支えていることが想像される。

この成長の裏側にある所得格差や省、市間の発展格差拡大の問題、香港の中国返還後の中国政府の取り扱いや中国/台湾間直通回線問題、中国のWTO加盟後に諸外国から求められることが予想される通信の運用への外資参入に対する中国の対応等、政治体制を含むこれらの問題の行方が注目されるところである。

【参考文献・資料】

- KDD北京事務所（1.12 他）
- KDD香港（4.19 他）
- KDDパリ事務所（9.30）
- Asian Communications（September、October 1996）
- Global Mobile（April 16、July 25、October 17 1996）
- PYRAMID RESEARCH ASIA（VOL.4 NO.3、4、5、9）
- ITC's China Telecom Report（VOL.3 NO.7、9）
- The Asian Wall Street Journal（September 30、November 6 1996）

カザフスタン共和国

通信網整備の現況

通信網整備計画を発表。ドイツテレコムとの提携により目標を達成できるか。

カザフスタン共和国は、中央アジア諸国の中でも最大の国土（272万平方キロ）を有し、人口も約1,700万人とウズベキスタン共和国に次いで第2位である。また、天然資源も石油、天然ガス、鉍石など豊富であり、ソ連邦の崩壊後の経済的苦境から抜け出し、安定成長に向かいつつある。

電気通信分野においても、独立直後から西側事業者との連携を深め、最近では後述のとおりドイツテレコムとの提携を決定し、通信網整備を強力に進めつつある。本稿では最近の通信網整備状況を概観してみることとしたい。（寺嶋 眞）





ASIA

1. 電気通信事業の概略

1-1 規制機関と事業体

1993年の改革により、郵便と電気通信事業が運輸通信省から分離され、電気通信事業体としては、1994年6月に複数の地域電話事業者等の合併として国営カザフテレコム (Kazakhtelecom) が設立され、独占的に国内長距離・国際サービスを提供してきた。なお、ビジネスユーザー向けのいわゆるデジタル・オーバーレイネットワーク・サービス(国際音声・データ)については、首都アルマティ(Almaty)を中心として独立して提供されている。

1-2 通信網の現状

1996年初のデータによれば、加入者回線数は230万回線、人口100人あたりの電話回線普及率は13.8%である。また、国内網の総延長距離は、300万Kmでありこの中には8,000Kmの光ケーブルが含まれる。

国際交換局は首都アルマティに2局とアクモラ (Akmola)^(注6)に1局の計3局であり、市外交換局は19局存在する。

デジタル化率は、市外交換機では68% (ステップ・バイ・ステップ27%、クロスパー5%) に達しているが、市内交換機についてはわずか9% (ステップ・バイ・ステップ26%、クロスパー65%) であり、一方加入者線の積滞解消も5~10年を要すると言われている。このようなことから、他のCIS諸国等と同様、市内網の整備がかなり立ち遅れていると考えられる。

1-3 通信網整備計画の概要

運輸通信省では、2005年までの通信網整備計画 (The Program for Modernization and Development of Telecommunications) を発表し、この中で国内交換機の総収容加入者数を現在の230万から450万に増加させることを目標としている。

このマスタープランに沿って、運輸通信省及びカザフテレコムは次のような整備事業を進めており、カザフテレコムは、事業資金として主に後述のドイツテレコムからの提携に伴う出資金を充てるものと考えられる。

1) 新首都建設地アクモラから主要都市・工業地域などへの光ファイバー網を敷設する。このうち120Km (Akmola ~ Alekseevka間) は完成し、その他の幹線は現在建設中である。また、国内3都市を結ぶデジタル無線網 (Akmola ~ Kokchetav ~ Petropavlovsk) も併せ構築する。

なお、1997年末までの完成を目指すドイツから中国に至るTAE (Trans-Asia-Europe) 光伝送ケーブルの建設もほぼ順調に推移している。

2) 国際交換局を西部地域に新たに設置し、従来のアルマティ、アクモラと併せ3ゲートウェイとし全てデジタル化する。

3) 1998年までに国際回線6千、市外回線6千、デジタル加入者線50万6千を新設する。

4) 2010年までに100人あたりの電話回線普及率を30.3% (現行13.8%) にまで引き上げる。

5) カザフテレコム傘下の地域電話事業者を分離・分割する。

6) 新首都建設地アクモラ市内網の整備 (総経費1億2千万USドル)。本計画の実施にあたっては別途入札が行なわれる模様である。

(注6)

カザフスタンでは、2000年を目途にアルマティからアクモラへの首都移転を決定しており、当該地域の通信網整備計画(テレポート建設計画)もこの中に含まれる。



KDD RESEARCH

2. 外国事業者との提携

カザフスタンにおける固定通信網整備は、従来より国営カザフテレコムによる独占体制の枠組みの中で、外国事業者との提携により進められてきた。

従って、外資導入を伴う合弁会社設立による新規参入で、競争環境を育成していく段階には未だ至っていない。

これまでのカザフテレコムと外国事業者との提携としては、主に以下の通信網整備事業を挙げることができる。

2-1 AT&T (現Lucent Technologies) との提携

AT&Tはカザフスタンにプレゼンスを示した最初の西側事業者であった。

すなわち、カザフスタンの国内通信インフラ整備の一環として、1992年にカザフテレコム初の国際デジタル交換設備(5ESS)を、1994年には2台目となる同型設備を石油・天然ガスの産出地であるAtyrauに納入した。

さらに、1995年秋には首都アルマティの市内網整備を行なう2,400万USドルのプロジェクトを落札し、アルマティの地域電話事業者ALTEBAの計画の下、2万加入者の収容をサポートするデジタル中継交換設備を納入するなどの契約を締結した。

2-2 テルストラ (Telstra) との提携

カザフテレコムは、オーストラリアのテルストラ(契約当時はOTC)との間で衛星地球局を建設・運営する収入配分方式によるBCC契約(Business Cooperation Contract)^(注7)により合弁会社Satelを設立し、1991年にスタンダードF-3型地球局、1994年にスタンダードA型地球局をそれぞれ設置、運用を開始した。

これら衛星地球局の建設により、インテルサット衛星経由カザフスタンと主要国間の直通回線の設定が可能となった。

またカザフテレコムとテルストラは、1995年4月、合弁会社Central Asian Telecom Corporationを設立し、主にアルマティの多国籍企業ユーザーを対象にした国際電話を含むサービスを提供している。

2-3 トルコ企業との提携

トルコテレコムを始めとしてトルコの電気通信関連事業者は、地域的及び民族的な親近性もあり、従来から西欧への窓口としてのプレゼンスを示すべく、中央アジア諸国への進出を積極的に進めている。

カザフスタンにおいても、1993年、トルコのNetasとTeletas^(注8)はカザフテレコムとの間で、デジタル交換設備、電話端末機、通信ケーブルを製造する合弁会社を設立している。

2-4 ドイツテレコムとの提携

カザフテレコムとドイツテレコムの提携は、1993年にそれぞれ51%及び49%を出資して、衛星地球局や国際交換局の設置及び光ファイバーケーブル網の構築を行なう合弁会社Dekatelを設立したのに遡る。

本年6月、ドイツテレコムは総額約5億3,600万USドル(8億2,500万ドイツマルク)をカザフテレコムへ出資して、今後9年間、議決権の49%を取得し経営に参加する旨の合意に達した^(注9)。

このドイツテレコムの出資金は、カザフテレコムに係る負債の返済や通信網整備計画への投資(1億1千万USドル)などに充てられることとなっている。

(注7)

テルストラは、Satelの収入配分の原資に、米ドルで精算されるカザフテレコムの国際計算料金収入を充当することに合意している模様である。

(注8)

Netasはトルコテレコムとノーザンテレコムの合弁会社であり、Teletasはアルカテルが出資しており、双方ともトルコにおける通信設備サプライヤーである。

(注9)

ドイツテレコムの出資契約が、カザフテレコムの株式会社化による株式の売却を伴うものであるかどうかは定かではない。また、契約上は契約期間満了後、カザフスタン政府がドイツテレコム出資分の議決権を買い戻すことになっている模様である。

なお、本提携パートナーの選定は本年5月入札で行なわれ、前述のとおり従来よりカザフテレコムとの緊密な関係を保ってきたAT&Tも応札していた。



KDD RESEARCH



ASIA

(注10)

運輸通信省とロシアのPLD (Petersburg Long Distance : C&W が25%出資)がそれぞれ50%出資し設立された。15年間の事業免許が付与され、1999年までの5年間の独占が保証されている。

3. セルラー事業の動向

3-1 サービスの提供

BECET^(注10)が独占的提供事業者として、1994年9月以降、AMPS方式によるアナログ・サービスを提供している。1995年末現在加入者数はわずか3,000であり、提供地域も首都アルマティほか3都市をカバーするに過ぎないが、本年末には、合計で12の地方都市を提供エリアとし、石油などの産出地域に進出している外国系企業の潜在需要を掘り起こすことで7千~8千への加入者増を目指すこととしている。

なお、競争環境の導入や他システムの導入計画は今のところ予定されていない。

3-2 設備サプライヤー

設備サプライヤーとしては、交換設備、基地局及びネットワークの構築や端末の供給など、モトローラ社がBECETと排他的契約を締結している。

3-3 通信料金

BECETの提供料金は概ね次のとおりとなっている。

- 1) 加入一時金 500USドル、月額基本料 78USドル
- 2) 保証金として、市内サービスには100USドル、長距離サービスには250USドル、国際サービスには500USドルが必要
- 3) 通話料金は通常の料金に電波使用料 (Airtime Charge : 0.4USドル/分) が付加される。

4. まとめ

4-1 電気通信分野への投資促進と競争導入

カザフテレコムの分析によれば、通信網整備計画を含め、今後10年間で電気通信分野へは総額25億USドルの投資が必要とされている。1995年にはTAEケーブルへの500万USドルを含む総額8,430万USドルの投資がなされた。このうち、1,540万USドルが外国事業者によるものであった。

前述のドイツテレコムとの提携もあり、外国からの投資額は今後漸次増加することとなると考えられるが、早急で効率的な通信網整備を推進していくためには、東欧地域で行なわれているような、構造的、制度的改革を伴った競争促進策を取り入れる必要があると考えられる。

4-2 規制の枠組みの改革

電気通信分野に係る「新郵便・通信法」は法案の策定段階で止っており、未だ国会の審議に付されていない。従って、現段階では外資導入や民営化などの措置についても一般の民法令に準拠する扱いとなり、そこでは迅速な規制緩和や競争の促進は望めない状態にある。

その一方、電気通信サービスに係る免許やカザフテレコムと地域電話事業者との相互接続に係る規則が本年決定され、カザフテレコムの民営化も98年迄には実施される見込みである。

以上のように、カザフスタンにおける通信網整備計画の進展や一層の電気通信分





野の発展には、現状のカザフテレコムを中核とした外国事業者との提携をベースとしたものに留まらず、法的整備を進めて、事業者にとっても利用者にとっても魅力的な市場を形成できるような環境づくりを早急に行なうことが肝要と考えられる。

【参考文献・資料】

- East European & Former Soviet TELECOM REPORT (EESTR)(Volume 7、No.8)
- Pyramid Research Eastern Europe/CIS (Vol.4 No.6、Vol.4 No.9)
- Pyramid Research、Cellular and PCS Markets in Eastern Europe and Newly Independent States (1996)
- 共同通信 Interfax Business Report、Foreign Trade Report



KDD RESEARCH



EUROPE

英国

アトランティックテレコム、固定無線アクセスサービスを開始

Ionicaに続き英国で二番目のサービス開始。低料金、高機能、ナンバーポータビリティで急成長を狙う。

10月30日、CATV事業者Caledonian Media Communicationsの子会社であるアトランティックテレコムが、スコットランドのグラスゴーで固定無線アクセス（ワイヤレスローカルループ）による電話サービスの提供を開始した。同サービスは、主に利用の多い家庭や中小企業をターゲットとしている。交換機はノーザンテレコム製、無線設備はTadrian Telecommunications（イスラエル）製で、2.4GHz帯を使用している。

料金は表1の通りで、この他に以下のような特長がある。

- ・スコットランド全域への通話にローカル料金が適用される
- ・定額料金等の割引サービス
- ・基本料金で2回線が利用可能
- ・ボイスメール等の付加サービスが無料
- ・BTとのナンバーポータビリティを当初より確保

アトランティックテレコムの免許は、現在グラスゴーを含むスコットランド西部のStrathclyde地域に限定されている。同社は貿易産業省に対し、免許範囲をスコットランド全土に拡張する申請を行っている。なお、現在は地域外への通話はBTとの相互接続により提供されている。

<出典>FT Telecom Markets(11.7)他

COMMENT

固定無線サービスは、BT、CATVに次ぐ第三の加入者回線の選択肢として、インフラレベルでの競争に貢献することが期待されている。すでに本年5月にサービスを開始したIonicaは、現在までのところ予想の2倍のペースで顧客を獲得していると発表している（具体的加入者数は不明）。

アトランティックテレコムは、Ionica、リバティーに続いて英国第3の固定無線アクセス免許を95年7月に取得した（その他の免許取得事業者は表2の通り）。アトランティックテレコムの親会社Caledonian Media Communicationsは、グラスゴー



KDD RESEARCH

ではフランチャイズを持たないため、BTおよびCATV事業者（Cable Tel）と競合することになる。近い将来に他の無線事業者もサービスを開始する英国の加入者回線市場では、ますます激しい競争が展開されることが予想される。（細谷 毅）

表1：アトランティックテレコムの料金

	家庭用回線	ビジネス用回線	BT相互接続料金(参考)
接続料(加入一時金)	30ポンド(約5,800円) (1997年までは無料)	30ポンド(約5,800円) (1997年までは無料)	-
月額基本料	1回線または2回線 7.5ポンド(約1,400円) 3回線目から 7.5ポンド/回線	1回線または2回線 10ポンド(約1,900円) 3回線目から 10ポンド/回線	-
通話料	ローカル (スコットランド)	4.00ペンス (約7.7円)	市内交換機のみ経由 : 0.8ペンス 中継交換機経由 1台経由: 1.2ペンス 2台以上経由: 1.6-2.3ペンス
	国内	6.05ペンス (約12円)	5.20ペンス (約10円)
	アトランティック テレコム加入者宛	2.65ペンス (約5.1円)	-
	米国・カナダ	21.5ペンス (約41円)	17.5ペンス (約34円) 米国: 24ペンス カナダ: 25ペンス

全て付加価値税を除く料金(1ポンド=192円)
通話料は平日昼間の1分あたり料金(週末や夜間は割引となる)
その他、各種割引料金が用意されている

表2：固定無線アクセス免許取得事業者

	免許取得	サービス開始	使用周波数帯
Ionica	1993.2	1996.5	3.4GHz
Liberty Communications	1995.3	1997年1Q?	4GHz
Atlantic Telecom	1995.7	1996.11	2.4GHz
BT	1996.2	未発表	2GHz
RadioTEL Systems	1996.2	未発表	2GHz
Mercury	1996.2	未発表	10GHz
NTL	1996.2	未発表	10GHz
Ionica/Scottish Telecom	1996.2	未発表	10GHz



EUROPE

ドイツ

欧州委員会、ドイツテレコムの割引サービスを認可

新規事業者へのアクセス番号付与や、相互接続協定の締結が条件。株式売却を前にしてドイツ政府は欧州委員会を懸命に説得？

欧州委員会は、年内に以下の条件を満たすことを前提に、ドイツテレコム(DT)の割引サービス認可に合意した。条件が満たされた場合には、割引サービスは11月1日に遡って適用される。

- ・郵電大臣は、本年中にDT以外の事業者に対してアクセス番号を割り当てるとともに、現在のDTの規則を改正し、他事業者に秒単位で課金できるようにする。
- ・DTは年内に他事業者とネットワークアクセス協定を締結する。協定は、事業者向けの特別料金や、No.7信号方式による接続等を含むものとする。

<出典>FT Telecom Markets(11.7)他

COMMENT

ドイツテレコムの割引サービスは、本年3月にドイツの規制委員会で一旦は認可されたが、競争事業者6社が欧州委員会に提訴したため、欧州委員会の合意と規制委員会の再認可が6月に条件付きで行われた。ところが、10月に競争事業者から再度欧州委員会に提訴がなされたため、審査が行われていたものである。

ベーチ郵電大臣は、認可の遅れはDTの株式売却に重大な影響を与えるとして欧州委員会を説得したと考えられている。また、6月の認可の条件であった「2事業者への免許付与」は、Vebacomに続いてRWE テリアンス(RWEの通信部門子会社)が10月31日に免許を獲得したことで満たされた。しかしながら、RWEはすでにVebacomと提携することを発表しているため、同社への免許付与の意義については疑問も呈されている。

(細谷 毅)

ドイツテレコムの株式売却

ドイツテレコム(DT)の株式が、11月18日午後1時にフランクフルト、ニューヨークに、翌19日には東京に上場された。ドイツでの18日の終値は33.9マルク(約2,540円)で、売却価格28.5マルク(約2,140円、11月16日に決定)に比べて約19%の上昇となった。

売却は全て額面5マルクの新規株式発行によって行われ、売出株式数は申込が予想を上回ったため当初の5億株が6億株に変更された。売却の地域別の割合は、ドイツ国内が67%、南北アメリカが14%、英国が8%、その他欧州が6%、その他地域(日本含む)が5%となっている。またこの他に、従業員持株制度分2,300万株と、上場時の価格安定のための準備分("Greenshoe": 上場後に機関投資家に売却)9,000万株もそれぞれ発行された。売却総額は約200億マルク(約1兆5,000億



円)で、欧州の民営化としては過去最大となった。ドイツ政府の所有分は20億3,000万株で、売却後の政府持株比率は約74%となる。(細谷 毅)

<出典>KDD ドイツ(11.20)他

フランス

競争導入後の番号計画

各事業者に割り当てられる1桁のプレフィクスにより、利用者は呼毎に選択が可能に。

フィヨン郵電担当相は10月30日、自由化後の番号計画について発表した^(注1)。それによると、今後フランステレコムを含む長距離事業者に1桁のプレフィクスを割り当てる計画で、利用者は、98年1月1日以降、呼毎に事業者を選択できることになる。現在国内長距離サービスへのアクセスに用いられている「0」は加入者回線を提供している事業者の選択用に、「1」は緊急電話に、「3」はミニテルに割り当てられるため、各事業者に割り当てられるプレフィクスは7つとなる。参入を希望する事業者がこれより多い場合には、全国規模でサービスを提供する事業者が優先され、それ以外の事業者には「16XY」のプレフィクスが割り当てられる。なお、2000年1月1日からは、利用者は「0」をダイヤルすることによって、あらかじめ申し込んだ事業者にアクセスが可能となる。

<出典>KDD フランス(11.5)、Telecom Markets(11.7)

COMMENT

フランステレコムは、一貫して英国の間接アクセス方式の採用を強く主張していた^(注2)。しかし今回は、同じ桁数のプレフィクスによるイコールアクセスの導入を求めたCGEの主張が通ったことになる。(園山 佐和子)

スペイン

完全自由化は98年12月1日に

テレフォニカのユニソース参加に青信号。WTOの基本テレコム交渉でアジアに圧力強まる?

スペイン政府と欧州委員会は11月8日、スペインの通信の完全自由化を98年12月1日よりとすることで合意した。これに先立ち、来年第一四半期に予定されるテレフォニカの完全民営化前に、レテビジョンに対して第二事業者免許を付与すると

(注1)
フランスでは、去る10月18日に全国の電話番号が9桁化されたばかりである。

(注2)
英国では、米国式のイコールアクセスは導入されていない。長距離サービスの選択権は、基本的に利用者ではなく、加入者回線を提供する事業者の側にある。ただし、加入者回線についてドミナントであるBTには、間接アクセスの提供が義務づけられている。間接アクセスとは、加入者回線を提供していない事業者と利用者が長距離サービスについて直接契約し、サービスを受けられるようにするものである。具体的には、英国でBTの加入者回線に接続されている利用者は、あらかじめ契約した上でプレフィクス(マーキュリーなら132)をダイヤルし、続いて市外局番をダイヤルすると、BT以外の事業者の長距離サービスが受けられる。利用者が市外局番からダイヤルした場合には、自動的にBTの長距離ネットワークに接続される。



KDD RESEARCH



EUROPE

(注3)
詳細は不明。ただし、EUの政策には則らず、独自の政策/規制で行われる可能性が高い。

(注4)
具体的な日程は不明。現在スペインでは、EU域外企業には25%の出資制限が課されている。ただし、政府の許可を条件に、25%を超える出資も可能である。

(注5)
完全自由化指令では、音声サービス及びネットワークの完全自由化、代替インフラの自由化とも、スペイン、ポルトガル、ギリシャ、アイルランドにはネットワーク整備の遅れた加盟国として最大5年間、ルクセンブルグにはネットワーク規模の小さい加盟国として最大2年間の猶予期間を与えている。ただし、これは自動的にこれらの国に認められるのではなく、各国はこの範囲内で希望する猶予期間を欧州委員会に申請し、認可を受けなければならない。

(注6)
これまでに発表された指令案は、1.認可・ライセンス付与に関する共通枠組み指令案、2.ONP枠組み指令及び専用線指令の修正指令案、3.ONP相互接続指令案、そして自由化後のユニバーサルサービスに関する4.音声ONP修正指令案である。欧州委員会では全ての指令案について、今年中の採択を目指す意思を表明しているものの、1及び3については閣僚理事会、欧州議会で審議が難航しており、4については審議が開始されたばかりである。



KDD RESEARCH

ともに、さらにもう一社に参入を認める予定である^(注3)。その他の合意内容は以下のとおり。

- ・代替インフラの即日自由化
- ・CATV 経由の音声サービス提供を98年1月までに自由化
- ・1997年末までに通信法の改正 / 発効
- ・外資規制の撤廃^(注4)

本合意を受けて欧州委員会は、テレフォニカの参加を含むユニソースの認可を行う方針を打ち出した。来年夏までには正式に認可される見込みである。

<出典>KDD マドリッド事務所(11.14)、Financial Times(10.25)他

COMMENT

完全自由化指令においてスペインは、最大5年間の自由化猶予期間を与えられていた^(注5)。しかしこの猶予期間を返上すると表明していたゴンサレス政権が倒れ、アスナール新政権が2年間の猶予を申請する意向を明らかにしたため、大きな問題となった。猶予を認められた加盟国は、希望する期間を欧州委員会に申請することとなっているが、欧州委員会はスペインの申請を受け付けず、何度も話し合いを繰り返した結果、今回ようやく合意に達したものである。

欧州委員会はこれまで、自由化後の規制枠組みの策定よりも、むしろ猶予期間を与えられた国にいかにしてそれを返上もしくは期間を短縮させるかに熱心であった。その背景には、WTOの基本テレコム交渉において米国が、アジア諸国が自由化に前向きでない理由の一つとして欧州のオファーが十分でない指摘していることがある。WTOを利用して98年に一気に域内/域外の自由化を行い、「欧州のブロック化」との批判をかわすためにも、基本テレコム交渉を成功させることはEUにとって非常に重要である。そのため、米国が欧州各国の中で特にスペインを槍玉にあげていたこと、市場規模からいっても猶予を認めるべきではないという欧州委員会の判断、一度は猶予期間の返上を表明していたこと、またテレフォニカのユニソース参加問題が欧州委員会でベンディングであったことなどから、欧州委員会はスペインに厳しい態度を取り続けたと言える。今回スペインから譲歩を取付けたことで、今後欧州と米国がアジア諸国に対する自由化圧力を強めると考えられる。

なお、EUレベルでの規制枠組みの策定は、自由化期限を約1年後に控えながらも、遅々として進んでおらず^(注6)、各国レベルでの規制策定に先を越されそうな雲行きである。スペイン問題を片付けたEUが、今後規制策定をスピードアップさせることが期待される。

(園山 佐和子)

オランダ

KPN、Casema への出資比率を20%に

■ Casema の地域免許への応募でPTTテレコムとの結び付きが問題に。

KPN (オランダPTTテレコムの持株会社) は、CATV 事業者Casema への出資比率を以下の通り低下させることでオランダ政府と合意した。

- ・ 97年1月1日までに、Casema を所有するKPN KabelをVision Networks として再編する。
- ・ 98年1月1日までに、Casema に対するKPNの出資を、現在の77%から20%に減らす。

<出典>Financial Times(11.12)他

COMMENT

オランダ政府は長期にわたり出資比率の引き下げを求めてきた。今回特に問題となったのは、現在政府が年内に付与する予定の地域免許にCasema が応募したことである。KPN とCasema の結び付きは競争を阻害するとして問題視されており、出資比率の引き下げが行われない場合には免許を付与しないケースもあると考えられていた。また、同様の問題はCasema が12.5%を出資する第二事業者EnerTel が10月に全国免許を取得した際にも指摘されている。

KPN は「政府は欧州次元ではなく、オランダ市場しか見ていない」として批判している。これは、欧州レベルでの競争相手となるドイツテレコム等が、引き続きCATV との結び付きを維持していることを指していると考えられる (表参照)。

(細谷 毅)

表：PTOによるCATV事業者への出資

PTO	CATV事業者 / PTO出資比率	市場シェア	全CATV加入者数 (単位：百万)
テレフォニカ(スペイン)	テレフォニカ	100%	0.3
ドイツテレコム	ドイツテレコム	100%	14.6
TelecomEireann(アイルランド)	CableLink	75%	0.5
テリア(スウェーデン)	Svenska Kabel	100%	1.9
テレダンマーク(デンマーク)	KTAS	29%	0.5
	Jydsk Telefon	20%	
テレノール(ノルウェー)	テレノール	37%	0.6
KPN(オランダ)	Casema	21%	5.6
フランステレコム	LyonnaisseCommunication	14%	1.7
	フランステレコム	9%	
BT(英国)	ウェストミンスターケーブル	2%	0.9

出典：Dr.Cento Veljanovski, Promoting Local Network Competition, European Media Forum - Case Associates(1996)



KDD RESEARCH



EUROPE

イタリア

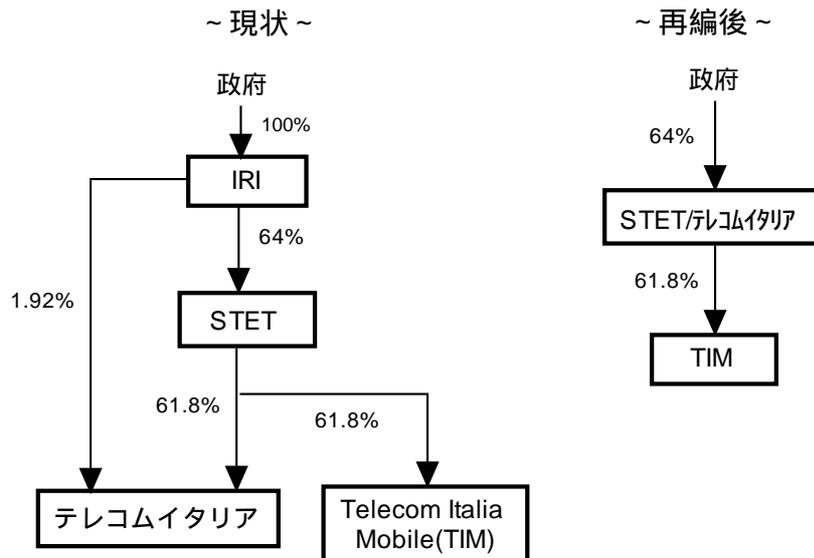
STET 株式の売却を延期

通信法の改正遅れを理由に来年初めから秋に延期。売却前にSTETとテレコムイタリアを合併。

イタリア政府は11月11日、STETとテレコムイタリアの合併、及び来年2月から3月に予定されていた、IRI（産業復興公社）が保有するSTET株式の売却延期を発表した^(注7)。またそれに先立ち政府は、IRIの負債を早期に削減するため、一旦STETをIRIより買い取る計画である。なお、移動体通信サービスを提供するテレコムイタリア・モビレ（TIM）は、合併には含まれない予定である。

<出典>Financial Times(11.12/13)他

(注7)
STETの株式は既に一部売却されており、現在IRIの持ち株比率は64%である。



COMMENT

STET 株式売却の延期の背景には、通信法改正の遅れがある。イタリアの反トラスト当局は、STET 株の売却前に通信法を改正して、独立規制機関を設立するよう求めている。しかし現在、民営化に反対する議会内勢力が法案に約五千もの修正を要求して審議を引き伸ばしており、年内に法改正を済ませて来年2月又は3月に規制機関を設立という政府の見通しは、不可能に近い状態にある。

しかしその一方で、IRIの負債は大きな問題として残っている。IRIは93年、96年末までに負債を5兆リラ（約3,870億円）以下に引き下げることで、欧州委員会と合意している。しかし、IRIの資産の中で最も評価の高いSTETの株式売却が困難な今、このままでは合意が反故になるのは必至である。そのため政府は苦肉の策として、株式売却前にSTETをIRIから買い取ることを決定したが、これには欧州委員会のファン・ミールト第 総局長（競争政策担当）の強い求めがあったと伝えられている。



なお、STETとテレコムイタリアの合併は、組織の簡素化につながると肯定的にとらえられており、政府の発表当日、既に市場に放出済みのSTETの株式は、約3%値上がりした。これは今後の株式売却に好材料となろう。(園山 佐和子)

～産業復興公社(IRI)とは～

100%政府出資の持ち株会社。1929年の世界恐慌で大きなダメージを受けたイタリアの金融・産業を救済、復興するために、1933年、当時のムッソリーニ政権が設立した。第二次大戦後には、危機に瀕した企業を次々と傘下に収めて影響力を拡大し、50～60年代の経済復興に大きな役割を果たした。イタリア経済に大きな影響力、そして政治的利権を持つが、70年代以降経営が悪化しており、今年初め現在で22兆4,500億リラ(約1兆7,400億円)と大きな負債を抱えている。上述の欧州委員会との負債削減合意以後、傘下企業の民営化を進めており、98年にはアリタリア(航空)RAI(放送)など4つの主要企業を残すのみとなる。今回STETを失うことで、影響力の大幅な低下は必至と言われる。

ルーマニア

GSMライセンス入札結果

東欧諸国の中で唯一、GSMサービスが未導入で事業者も未決定であったルーマニアでのライセンス入札結果が発表された。

ルーマニアにおけるGSMサービスの入札は、当初1995年夏に予定されていたが、政治的な要因などから、実施スケジュールが大幅に遅れていた。

本年7月中旬に至りようやく発表され、9月26日に締め切られた入札には、入札開始の大幅遅延(注8)や多額のライセンス料等の支払い条件にも拘わらず、メガキャリアや有力サプライヤーを含む次の6つのコンソーシアムからの応札があった。11月15日にその結果が発表され、フランス・テレコムの移動体通信子会社FTMI率いるMobil Romとエアタッチが中核となったMobilFonの2つのコンソーシアムがライセンスを獲得した。

BlueTel : イタリアSTET、フランスのブイグ(Bouygues)テレコム、英国のBalli Group(Goldman Sachsが中核)が参加

Zephyr : モトローラ、テレダンマーク、テレノール、及び現地事業者のRokuraとRadiotelが参加

Mobil Rom : FTMI(France Telecom Mobile International、フランス・テレコムの移動体通信子会社)、アルカテル、及び現地企業として

(注8)

1995年夏時点では、入札条件が不明瞭であったことから見送られ、また本年に入り社会民主党(PDSR : Social Democracy Party)と国民統一党(PUNR : National Unity Party)との連立政権内部での利害対立などによる通信大臣の解任・交代劇や国営Romtelecom社長の実質的空席状態により混乱状況にあった(情報番号96-06309参照)。11月の総選挙前に終了すべく今回の入札は行なわれたものであり、PDSRがPUNRとの連立政権を9月に終結し通信大臣ポストを獲得したこともあり、順調な応札状況となった。また、入札に際しての外資参入制限は特に設けられていなかった。



KDD RESEARCH



EUROPE

Media Pro、Computer Land 並びに日本のトーメンの現地法人が参加

MobilFon : エアタッチ、カナダのTelesystem International Wireless、及び現地企業としてLogic Telecom、Posta Romania (現地の郵便事業機関) 並びにISAF (エンジニアリング) が参加

Romcell : 現地の複数の通信事業者が参加

Telefónica Romania : 現在、アナログセルラー (NMT450) サービスを提供中の事業者^(注9)

(注9)

テレフォニカ(スペイン)が60%、国営RomtelecomとRadiocomunicatii R.A.がそれぞれ20%出資し設立し、1993年5月よりアナログセルラーサービスを提供している。Telefónica Romaniaは1992年アナログセルラーのライセンス取得時の契約にはデジタルGSMのライセンス付与も含まれていると主張しており、今回の入札結果の発表を受けて、テレフォニカは法的手段に訴えたとの声明を発表した。先発のアナログセルラー事業者がGSMライセンスを既得権として争うのは、本年2月のポーランドにおけるフランス・テレコムが出資するアナログセルラー事業者CentertelのGSMライセンス獲得失敗に伴う同様な例もあり、急速に進む新サービス導入による競争政策の落とし穴とも考えられる。

なお、ライセンスを獲得したコンソーシアムには、次の条件が課される。

- 1) 18か月以内にルーマニア国内の主要8都市及び欧州隣接国に通じる主要幹線道路を提供範囲としなければならず、また5年以内には全国土の少なくとも65%を提供エリアに拡張すること。
- 2) ライセンスを交付された事業者は、周波数利用料として10年間にわたり、毎年500万USドルを支払うこと、さらにライセンス取得後18か月以内にライセンス費用として5千万USドルを支払わなければならない。

ライセンスを獲得したMobil Romへ51%出資しているFTMI (フランス・テレコム) は、2006年には130万加入規模の市場になると分析しており、また、条件として課された提供エリアの拡張は前倒して実現できると述べている。

<出典>KDDフランス(11.28)、Financial Times(11.18/11.20)、EESTR(9.1/10.1)、Global Mobile(10.31)

COMMENT

ルーマニアは、東欧諸国の中で唯一、GSMサービスの導入ないしライセンスの付与がなされておらず、今回の入札は外資系有力事業者にとって、この地域で最後の新規参入のチャンスとなった。今回の入札において、高額なライセンス費用や入札に至るまでの政治的混乱にも拘わらず、多くのコンソーシアムが応札したことは、東欧一の経済成長率(95年:6.9%)を示すルーマニアの市場の潜在的魅力を示すものであろう。

またフランスから自国において競合している2事業者(フランス・テレコムとブイグ・テレコム)がそれぞれ応札したのは興味深かった。なお、フランス・テレコムの東欧諸国でのGSMライセンス獲得は、本年7月のスロバキアに続き2か国目となった。

ルーマニアにおける次の自由化策としては、通信法の改正及びRomtelecomの民営化が策定されており、GSMサービスにおける外資導入の実績も、大いに考慮されることとなる。(寺嶋 眞)



KDD RESEARCH

ロシア

ロシア初のセルラーPCNライセンス交付

ビジネスユーザーからコンシューマユーザーへの拡大期に移行しつつあるロシアのセルラーサービス市場。

ロシアにおけるセルラーサービスのリーディングキャリアの1つである Vypelcom^(注10) は、ロシアで最初のPCNサービスのライセンス (DCS1800方式、提供対象地域はモスクワ) を、通信省による入札^(注11)の結果、獲得した。

なお、Vypelcomは本サービスのネットワークサプライヤーとして Alcatel^(注12)を選定しており、1997年第1四半期にも、4万加入の収容規模でサービスを開始する予定である。

<出典>Pyramid Research Eastern Europe(Vol.4 No.9)、FT Mobile Communications(10.17/10.31)

COMMENT

ロシアにおける、初のPCNサービスの導入は、従来のNMT-450、GSM、及びAMPS/D-AMPS方式の需要主体であったビジネスカスタマーや一部のエリート層から一般コンシューマ層への市場の移行、拡大を促すものと考えられる。特に、モスクワやサンクト・ペテルブルク等大都市では今後これら4方式が競合することで、生き残りをかけた、料金や端末価格面での事業者間の競争が一層熾烈になるものと思われる。
(寺嶋 眞)

(注10)

Vypelcomは、ロシアにおけるAMPS/D-AMPS方式のセルラー事業者として、既にモスクワ、Samara、Tvar等5地域でサービスを提供しており(加入者数は計4万5千)、また、Novgorodやサンクト・ペテルブルクを除くレニングラード州でのライセンスを獲得している。

特にモスクワ地域では、NMT-450やGSM方式との競争下において59%のシェアを獲得している。

一方、ロシアにおける他のAMPS方式提供事業者と協同して、国内や国際ローミングの展開を図るなど、NMT-450やGSM方式への対抗策を講じている。

また、同社はロシア企業として初めてのニューヨーク証券市場への上場を計画している。

(注11)

本入札にはVypelcomのほか、モスクワでGSMサービスを提供するMTS (Mobile Telesystems : ドイツテレコムの子会社DeTeMobilが38%出資) やイタリアのSTETが参加した。

(注12)

VypelcomはこれまでAMPS/D-AMPS方式の設備サプライヤーとしてエリクソンと契約し、その協調下で、AMPS方式の普及を図るためアナログ・デジタルのデュアルモードを可能とするD-AMPSネットワークの構築を進めてきた。今回のアルカテルとの提携は、現地関係者に一種の驚きをもって受け取られている。



KDD RESEARCH



NEWS

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 December



発行日 1996年12月20日
発行人 景山 正
編集人 立花 敬
発行所 株式会社 KDD総研
〒163-03 東京都新宿区西新宿2-3-2 KDDビル29F
TEL. 03(3347)6926 FAX. 03(5381)7017
年間購読料 19,800円(消費税・送料込み、日本国内)
レイアウト・印刷 株式会社丸井工文社



海外販売代理店

KDD UK Ltd.

6F Finsbury Circus House, 12/15 Finsbury Circus,
London EC2M 7EB U.K.

Tel:44-171-382-0001 Fax:44-171-382-0005

KDD Belgium S.A./N.V.

Boulevard du Regent 50, Boite7, 1000 Brussels, Belgium

Tel:32-2-511-3116 Fax:32-2-514-5444

KDD Deutschland GmbH

Immermannstr. 45, D-40210 Dusseldorf, Germany

Tel:49-211-936980 Fax:49-211-9369820

KDD Hong Kong Ltd.

Room 2701, 27th Floor, East Tower, Bond Centre,

89 Queensway, Central, Hong Kong

Tel:852-2525-6333 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