

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1997 August

8



CONTENTS

今月の特集

- SBC、改正通信法を違憲として提訴..... 3
 FCCはSBCの域内長距離サービス提供に関わる第271条申請を却下。SBCは直ちに反論するとともに、改正通信法を違憲として訴訟を提起。地域電話市場の開放を更に遅らす行為としてAT&T等は非難。
- 中国のデータ通信 10
 中国のデータ通信に係る動向を概観する。
- 東欧諸国の民営化の最近の動向（前編）..... 15
 ハンガリー、チェコに始まった東欧諸国における公衆電気通信事業者の民営化等、最近の動向を紹介する。

各国のテレコム情報

《全世界》

- MCI、財務見直し修正でBTとの間に不協和音 30
 MCIの財務見直し的大幅下方修正にBTが不快感を示し、合併条件の見直しが噂される。但し、合併自体は解消しないことを表明。

《米国》

- AT&T、MCIが長距離サービス料金を値下げ 37
 アクセスチャージ支払いの削減を利用者へ還元するための値下げとの発表。これまでの値上げ傾向から一転して値下げを実施。

《カナダ》

- CRTC、プライスカップ規制導入に関する決定を発出 39
 1998年1月より地域電話会社の公益事業部門に導入されるプライスカップ規制の枠組みが決定。

《韓国》

- 市内・市外電話、回線賃貸業等5分野で新規競争事業者10社確定 41
 国内競争力強化政策も最終段階に。第2市内電話事業者にDACOMを中核とするハナ口通信が、また第3の市外電話事業者にオンセ通信が選定された。

《インドネシア》

- DCS-1800、PHSサービスの11免許の公開入札開始 43
 PCSの技術標準に欧州のDCS1800および日本のPHSを採用。すでに発行済みの5免許に加え、本年末に向け11事業者を公開入札により選定する。

《イスラエル》

- イスラエルの通信自由化 45
 2つの新規国際電話会社がサービス開始。3つ目のセルラー電話免許の入札が開始。

《フランス》

- ART、ユニバーサルサービスの負担費用を算定 47
 ユニバーサルサービス提供にかかる費用は年間総額約48億仏フラン。

《スペイン》

- STET、レテビシオンを落札..... 49
 スペイン国内市場のシェア10%獲得を目指して、年内に開業予定。

《南アフリカ共和国》

- SBC/テレコムマレーシアがTelkomの戦略的パートナーに..... 50
 入札の結果、SBC/TM連合が株式の30%を取得、DTは最終局面で撤退



今月の特集

SBC、改正通信法を違憲として提訴

井上 茂雄

FCCはSBCの域内長距離サービス提供に関わる第271条申請を却下。SBCは直ちに反論するとともに、改正通信法を違憲として訴訟を提起。地域電話市場の開放を更に遅らす行為としてAT&T等是非難。

ベル系地域電話会社のSBCは1997年4月11日、同社の営業地域の一つであるオクラホマ州における長距離サービス提供に関わる改正通信法第271条認証を申請していた。同年6月26日、FCCは本申請に対し、第271条の要件の一つである「住宅顧客を対象とした競争事業者の存在」(第271条(c)(1)(A)項)をSBCが満たしていないとの判断を示し、認証を与えないことを決定した。本件は第271条認証に関わる初めての審査として、その要件の具体的基準をFCCが示すものとして注目されていた。しかしながら、結局具体的な基準を示す段階まで至ることなく、基本的な部分でSBCの認証申請は却下された。SBCは本決定を不服として控訴するとともに、改正通信法に対し、憲法違反であるとの訴訟を提起した。FCCの下す決定を不服とした訴訟は多数あるものの、通信法自体を違憲とする提訴は初めてである。本稿では今回の決定及びSBCの提訴を解説するとともに、米国地域電話市場の開放を巡る現在の閉塞的な状況を紹介する。

1. 第271条認証の要件

改正通信法ではベル系地域電話会社(以下、BOCs)に対し、同社が地域網を提供する自社営業地域から長距離サービスを提供するためには、事前に第271条に基づく認証をFCCより取得しなければならないと規定している。その要件とは概ね次のとおりである(抜粋)

(1) 地域電話市場における住宅及び企業層を対象にサービスを提供する1社以上の



KDD RESEARCH



設備ベースの競争事業者の存在及び当該事業者との、州委員会によって承認された相互接続協定の締結（第271条(c)(1)(A)）。但し、このような競争事業者から相互接続の請求が行われなかった場合、州委員会によって承認を受けた相互接続条件を一般に提示すれば、認証申請を行うことができる（第271条(c)(1)(B)項、以下「不請求の場合の要件」）。

(2) 締結もしくは一般に提示された相互接続条件が14のチェックリストに適合していること（第271条(d)(3)(A)項）

(3) 長距離電話子会社が第272条の構造分離要件を満たしていること（第271条(d)(3)(B)項）

2. FCCの決定

SBCは第271条要件を全て満たしたと述べており、第271条(c)(1)(A)に規定される「競争事業者」としてBrooks Fiber Communicationsを挙げている。Brooks Fiberとは主に企業顧客を対象にサービスを提供しているCAPs（Competitive Access Provider）であるが、FCCはBrooks Fiberの住宅顧客向けサービスに焦点を絞って審査を行っている。FCCの調査の結果によると、住宅顧客層を対象としたBrooks Fiberのサービスの実態とは次のとおりであり、商業活動を行っているとは言い難い状況である。

-顧客数は4人であり、かつ、全員がBrooks Fiberの従業員である。

-提供している市内電話は「試験的提供」と位置づけられており、その目的はSBCとBrooks Fiber間のシステム上の問題点を特定し、解決するためである。従って料金は徴収していない。

-Brooks Fiberは、現在もしくは過去において、オクラホマ州の住宅顧客層に対してサービスを提供したことがないと述べている。

FCCはこれらの事実により、Brooks Fiberは「住宅顧客層を対象にサービスを提供する競争事業者」として認められないとの結論を下し、これを以てSBCの申請を退ける理由としている。従って、本審査で注目されていた、「設備ベース」の定義、あるいは「競争事業者」の規模の定義、また14のチェックリストの具体的基準について、FCCは今回の決定においてその考えを示していない。

一方、SBCは本申請において、同社が「不請求の場合の要件」（前述、第271条(c)(1)(B)項）を満たしていることを主張している^(注1)。SBCの解釈では、同要件でい

(注1)
SBCはオクラホマ州委員会によって承認された相互接続条件を一般に提示していると述べている。





う相互接続の請求を行なう「資格」のある事業者とは「既に地域電話サービスを提供している競争事業者」であると述べている。従って、Brooks Fiberが地域電話サービスを提供している事業者として認定されないならば、そもそも請求を行なう資格を有している事業者は存在しないこととなり^(注2)、従って「不請求の場合の要件」による認証を申請できるとの論理を展開している。FCCはこれに対し、請求の資格を有するのは既にサービスを提供している事業者ではなく、「潜在的・将来的に地域電話サービスを提供する能力のある事業者」を意味するとの解釈を示している。オクラホマ州においてSBCは既に多数の相互接続要求を受けており、これらの事業者の中には地域電話サービスを提供し得る事業者が含まれている。この事実により、SBCは「不請求の場合の要件」による認証申請を行うことはできないとFCCは結論付けた。

3. SBCの反応

SBCはFCCの決定を不服として「あらゆる手段」を講じて反論すると述べている。注目されるのは、SBCが7月2日、改正通信法自体を違憲としてテキサスの地方裁判所にて訴訟を提起したことである。1996年2月の改正通信法制定来、地域電話市場の開放を巡って数多くの訴訟が起こされているものの、これらはFCCの決定に対するものであり、今回のような、改正通信法に対する訴訟は初めてである。この訴訟でSBCは、BOCsだけを対象とした改正通信法第271条から第275条を違憲として訴えている。その主な根拠は、ある特定の個人ないし団体に「罰則」を与えることを目的とした立法は合衆国憲法によって禁じられているとする議論である。SBCは、同じ地域電話会社であるGTE等の独立系事業者は無条件で長距離市場等に参入できるのに対し、BOCsには厳しい条件が課せられており、これは「罰則」に相当すると主張している。このような差別的な扱いを法律で規定することは憲法に違反し、議会にこのような立法を行う権限はないと述べている。なお、改正通信法が制定されて既に18カ月が過ぎた段階で訴訟を提起した点についてSBCは、「法の具体的運用を見極める必要があった」と説明している。

また、SBCはFCCの決定に対しても、これを不服として7月3日、巡回連邦控訴裁判所に訴訟を提起している。ここでのSBCの論拠の詳細については明らかではないが、「不請求の場合の要件」の解釈が争点の中心になるものと予想される。

(注2)
オクラホマ州において地域電話を提供する事業者はBrooks FiberだけであるとSBCは述べている。



KDD RESEARCH



4. 解説

4.1 FCCの決定

今回のFCCの決定で述べられている論旨から判断すれば、SBCは極めて程度の低い議論を展開しているというのが素直な見方であろう。改正通信法の大きな柱は、ほぼ市場独占下にある地域電話会社の市内電話網を完全にオープンにし、地域電話市場に公正有効な競争を導入することである。同法第271条はこの目的を実現するため、BOCsによる長距離市場参入を認め、これと引換えに地域網を開放させることが趣旨である。SBCは地域電話市場が開放されたことを示すに当たってBrooks Fiberを唯一の競争事業者として挙げている。同社の住宅向けサービスの実態を見る限り（前述2項参照）Brooks Fiberが競争事業者として認定されるとSBCが本気で思っていたとは考えにくい。

一方の「不請求の場合の要件」を巡るSBCの解釈にも疑問を感じざるを得ない。SBCの解釈では、実際に運用している地域競争会社の存在がなければ、BOCsは「不請求の場合の要件」に基づいて第271条認証を申請できることとなる。ところが、ローカル・ボトルネック支配を有するSBCとの相互接続なしに地域電話サービスを提供することは現実的に困難である。従って、SBCは相互接続要求を拒むことによって地域電話サービスを提供する事業者を排除することが可能である。SBCの解釈に従えば、SBCは地域電話市場の競争を意図的に妨害することにより、念願の域内長距離市場への参入条件を満たすことともなりかねない。これは地域電話市場に公正有効競争を導入するという改正通信法の立法趣旨、あるいは議会の意図に反することは明らかであろう。SBCは条文の文言上の曖昧な表現だけを捉えて自己に都合のいいように解釈し、法の基本的理念を看過している感否めない。

結局FCCは第271条要件の具体的な基準を示すことなく、審査の「入り口」でSBCの申請を退けた形となった。SBCはFCCの決定を不服として控訴しているが、決定論旨をみる限り、FCCの決定が覆る可能性は低いものと思われる。しかし、本件が結審するまでは1年、最高裁まで上告すれば2年の歳月が必要であり、その間、SBCのオクラホマ州における域内長距離サービスは棚上げされることとなる。これは同時に、地域電話市場の開放を遅らす結果をももたらすこととなる。

4.2 改正通信法に対する訴訟

前述のとおり、SBCが問題としているのはBOCsを対象とした改正通信法第271条





~275条である。しかしながら、これらの条文は、いずれも1982年の修正同意審決によって禁じられたBOCsの事業活動を、ある一定の条件の下で認めるものである。修正同意審決とは反トラスト法に基づく訴訟の結果、AT&T及びBOCsによる独占の濫用を排除する目的で導かれた和解である。BOCsは現在も地域電話サービスを独占的に提供しており、独占分野と競争分野間の内部相互補助等、反競争的行為に対する懸念は消えていない。改正通信法第271条から第275条は、反競争的行為の原因となり得る事業活動の禁止を掲げた修正同意審決を撤廃する代わりに、独占の濫用等の反競争的行為を未然に防止するための一定のルール整備を行っている。もしこのルールが否定されるならば、再び反トラスト訴訟が提起されることとなるだろう。ローカル・ボトルネック支配による反競争的行為を規制なしに排除することは現実的に極めて困難である。もし改正通信法の修正が必要であるとするならば、むしろ第271条から第275条を、GTEも含めた全ての既存地域電話会社に適用することが妥当であろう。そして反競争的行為を行う可能性の低い事業者に対しては、適用除外あるいは規制の差し控え等により、同条の適用を免除するいわゆる非対称規制的な枠組みを導入することも一つの方策であろう。

修正同意審決の歴史的経緯等から判断すれば、改正通信法を違憲とするSBCの主張が認められる可能性は低いと思われる。しかし、ここでも結審するまでは1年以上の期間が必要であり、その間本件は棚上げされることとなる。

5. 地域電話市場の開放を巡る論議

5-1 BOCs対長距離事業者

改正通信法が制定されて18か月が過ぎようとしているが、地域電話市場における競争は一向に進展していない。AT&T等の長距離事業者は今回のSBCの訴訟に対し、地域電話市場の開放を故意に遅延する行為として激しく非難している。先般、MCIとAT&Tは相次いで業績の悪化を発表し、この原因として地域電話市場への参入の遅れ等を挙げている。これらの発表は、地域電話市場開放に圧力を掛けようとする恣意的な側面を持つものの、業績が低迷していることも事実である。

一方のBOCsは、AT&T等の有力長距離事業者が地域電話市場へ参入しないのは意図的であり、旨味のある長距離市場にBOCsを参入させないため、故意に地域電話市場に参入していないと非難している。





どちらに非があるのか、決め付けることは適切ではないだろう。しかしながら、1984年のAT&T分割以降の長距離事業者及びBOCsの営業利益率の推移をみると、BOCsの営業利益率は概ね20%前後で推移しているのに対し、長距離事業者の営業利益率は10%を下回るケースが多い。販売活動に係る経費が長距離事業者の収益を圧迫し、長距離市場に激しい競争が展開されていることが窺える一方、地域電話市場は極めて高収益体質であることを示している。市場規模で見ると、地域電話市場は約1000億ドルであるのに対し、長距離市場は約600億ドル（アクセス・チャージは除く）である。一概には言えないものの、利益率及び市場規模から判断すれば、地域電話市場の開放を遅延させたいとするインセンティブがBOCsにより強く働くことは確かである。BOCsによる一連の提訴は、地域電話市場の開放条件を自社に有利に展開させるとともに、開放自体を遅延させたい意図も反映しての行動と捉えるのが適当であろう。

5.2 相互接続料金の行方

地域電話市場の競争を左右する最も大きな要素は相互接続料金である。過去の投資額を考慮しない未来的コストに基づく長期増分コストが接続料金の算定方式として採用されない限り、長距離事業者は地域電話市場において一定の収益を挙げることが困難とする見方が有力である。1996年8月、FCCは同方式を相互接続料金の算定方法として定めることを決定した。しかしながら、GTEやSBC等の強い反対によって同決定は差し止められ、そして1997年7月18日、第8巡回連邦裁判所はFCCの相互接続規則（主に料金に関わる部分）を無効とする判決を下した。これは、FCCには相互接続料金を決める権限が与えられていないとの論旨によるが、FCCは同判決を不服とし、直ちに最高裁判所へ上告する旨発表している。結局本件についても最終的な結審が下されるのは1年後となるものと思われる。従って、一元的な料金算定基準がないまま、当面相互接続料金は当事者間交渉及び各州の公益事業委員会の仲裁によって決められることとなる。当分の間、AT&T等の有力長距離事業者が納得できる接続料金レベルが提示あるいは適用される可能性は低いだろう。





6. 最後に

FCCの相互接続決定を皮切りに改正通信法を違憲とする今回のSBCの訴えに至るまで、地域電話市場の開放を巡って数多くの訴訟が提起されている。この元凶の一つは改正通信法における曖昧で両義にとれる表現である。前述のとおり、改正通信法の大きな柱は地域電話市場における競争の導入である。この点について米国議会は、民主/共和党の別なく、共通の認識を持っていたと思われる。しかしながら、「競争」の定義となると両党の考え方は大きく異なる。民主党にとっての競争とは「競争事業者の存在」であり、共和党にとっての競争とは「規制の撤廃」である。この異なる考え方の間にある溝は深く、目的は同じでも、そのアプローチの仕方は全く違う。この溝を埋める努力を怠り、表現を玉虫色にすることによって妥協を図った議会の責任は重いと言わざるを得ない。

先般AT&TとSBCの合併が噂され、地域電話を提供するには地域電話会社を買収する以外に有効な手段がないと一部で揶揄されている。これが事実であれば、改正通信法の制定意義はなくなる。地域電話市場を巡る現在の閉塞的な状況を打開するには、修正法案を議会に提出することが最も近道であるのかもしれない。

【参考文献・資料】

FCC CC Docket No. 97-121 Memorandum Opinion and Order
Telecommunications Report 6/30, 7/6
Communications Daily 6/27, 7/3



KDD RESEARCH



中国のデータ通信

神保 修

中国のデータ通信に係る動向を概観する。

中国はコンピュータを含めた情報通信産業の育成に力を入れている。電子工業部等が、中国国内情報通信インフラ整備を目的とした金橋（電腦情報網）、金関（税関情報網）、金カード（クレジットカード情報網）の三金計画を推進している。また、郵電部は、国際企業の進出で急増が見込まれているデータ通信網の建設管理と事業運営を推進するため、94年2月にデータ通信局を設置し、パケット交換網（China PAC）、デジタルデータ網（China DDN）、インターネット及びフレームリレーを基本データ通信サービスとして位置付け、基盤通信網の拡充を実施している。その模様を以下に紹介する。

1. 三金計画

三金計画は、電子工業部傘下の吉通通信有限公司^(注1)が事業主体となり、推進している。

金橋プロジェクトでは、国家公共経済情報通信ネットワーク（金橋情報網：Golden Bridge Network）を構築し、サービス名称をChinaGBN^(注2)として第1級インターネット・プロバイダを営んでいる。衛星や光ファイバー通信網を利用して全国的な情報インフラの提供を目指し、中国版「情報スーパーハイウェイ」とも言われている。

金関プロジェクトでは、付加価値税の管理システムや税金自動申告・管理システム等が構築された。国税総局は全国350都市で同システムを利用したコンピュータ監査・清算ネットワークシステムを構築中であり、国際貿易企業のネットワーク化、EDIの普及、通関業務の自動化等による財務基盤の安定を目標にしている。

金カード計画では、キャッシュカードやクレジットカードの利用普及を促進するためのネットワーク構築を目指し、銀行支払いシステム、デパートのショッピングシステム及び郵便貯金システム等が構築された。将来的には多目的カードの発行も

(注1)
中国電子工業部、中国国際信託投資公司（CITIC）を含む26の政府所有機関及び地方政府のコンソーシアムとして、93年9月に設立。付加価値通信事業で郵電部と競合する事業者。

(注2)
中国のインターネットは既存のデータ通信網が活用されており、郵電部のChinaNet（96年末で3.4万契約）に次ぐもの。他の第1級プロバイダには、中国科学院のCASNetと中国教育科学委員会のCERNetがあり、4つのネットを合算した契約者数は20万と伝えられている。





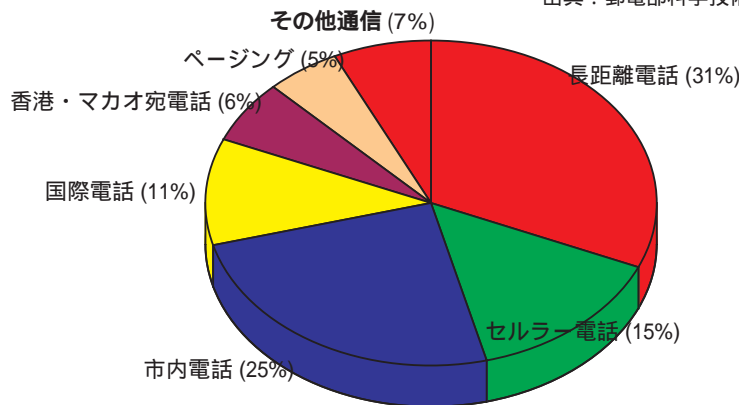
計画されている模様。

2. 中国の電気通信事業

中国の電気通信事業は、過去10年に亘り経済成長率を上回る成長を遂げている。96年の全国郵電業務収入（電気通信収入は95%を占める）が1000億元を超えたと伝えられ、全国電話加入者数も6058万（普及率：6.3%）都市部での普及率は22%に達した。携帯電話加入者数も322万増加し、680万に達して全国ローミングやGSMによる国際ローミング（17の国地域）が実施されている。第9次5箇年計画の目標値である2000年の電話加入者数1.23億（普及率10%でその内携帯電話加入者数は1800万）を早期に達成する勢いである。

図 中国郵電部の通信収入構成（95年）

出典：郵電部科学技術情報研究所



3. データ通信サービス

データ通信サービスは郵電部の総通信収入（95年は推定105億USドル）におけるその他通信サービスの一部にすぎないが、96年末の契約者数は14.7万に達している（電子メールのボックス契約者数は9,900）。

93年末にパケット交換網（China PAC）が開通し、96年末までに国内の9割以上をカバーする2000都市を結び、契約者数は57,000で海外23の国地域とも接続されている。

また、94年10月に、専用回線サービスやVPNを提供することができるデジタルデ



KDD RESEARCH



ータ網（China DDN）が開通して、96年末までに国内の6割以上をカバーする1000都市を結び、契約者数は52,000に上り、China PACと同じく前年度に比べ2倍以上増加している。China PACとChina DDNの積滞数も2000以上あり、データ通信事業の急成長振りが窺える。前述した第9次5箇年計画におけるデータ通信の目標値はChina PACが20万ポート（端子）でChina DDNが30万ポート（端子）というものであるので、修正されることが予想される。

China Netも全国30省、市、自治区をカバーし、31ヶ所にノードを設置して高速インターネットサービスを提供している。

データ通信の好調な発展の背景として、外国企業の中国への進出が急増していることや、第1項で概説した三金計画の実施の他に、サービス提供側の熱心な対応も挙げられる。

95年末に開催された全国データ通信局局長会議で、郵電部の呉部長は「中国におけるデータ通信、移動体通信、国際通信は順調に発展しつつあるが、競争も厳しい。近代的な通信網を構築して、ユーザーに近代的な通信サービスを提供する必要がある。特にデータ通信は新しい事業であるので、ネットワークの構築とネットワークを運営、保守する技術力を有する人材の育成がデータ通信の長期的発展に必要不可欠であるとともに、サービスの信頼性とユーザーの要求を満たすことも必要である」と旨述べている。また、96年6月26日付「上海郵電報」中の「中国电信、21世紀への挑戦」というタイトル記事では郵電部の発展戦略が紹介されている。その中に「携帯電話とデータ通信の発展に重点を置く」という項目があり、データ通信市場の有望性を指摘している。

4. 華東、華中、華南地方における情報通信網

中国では現在5つの経済圏が形成されている（東北地方：瀋陽、大連を中心とする人口約1億、華北地方：北京、天津を中心とする人口約1億7千万、華中地方：武漢、重慶を中心とする人口約1億7千万、華東地方：上海、南京、杭州を中心とする人口約1億3千万、華南地方：広州、深圳を中心とする人口約1億）。

郵電部のデータ通信発展戦略に従い、各経済圏の中核都市における各郵電管理局は情報網の建設を開始している。





全国に先駆け、96年6月、上海情報港（インフォポート）の建設が開始された。上海インフォポートは、国内外の情報網とリンクする高速、大容量の情報伝送網システムの建設で、2000年に建設を完了し、2010年には先進国の都市と同水準のシステムまで拡充する予定。情報交換網、金カード網、社会サービス網、社会保障網、電子データ交換（EDI）網等を設置して教育、医療、銀行決済、旅行、商品販売等住民サービスの向上や貿易業務のペーパーレス化を目指している。また、上海では本年5月1日からISDNサービスが開始され、ISDN電話回線でボイスメール、データ画像、G4ファックスが可能となった。上海と同じ華東地方に位置する杭州では、データ通信に係る7つのプロジェクトが最近完成し、杭州と他省の都市のユーザーとの間でデータ通信を利用することが可能となった。

華中地方の武漢では、武漢インフォポートが本年6月末に試行サービスが開始された。郵電部が建設推進中のマルチメディア情報網の武漢ノードが設置され、ATM網の利用により全国310のデータベースへ高速アクセスが可能となり、本地域の情報網とインターネットもネットワーク化された。

94年末に中国初のATM網を完成させた華南地方の広東省では、本年1月に視聴通ネットワークの建設に着手した。本年4月に広州、深圳、東莞の3都市間で、ATM網を利用した視聴通網が完成し、インターネットとの接続のみならず、他省8都市とのマルチメディア情報網と接続されて、経済、科学、医療、文化、サービス等総合情報ネットワークのサービス提供が可能となった。また、広州では、電子データ交換（EDI）業務が本年5月に開始された。中国の電子貿易方式の標準化を実現し、国際EDI標準（国連で決められた世界的なEDIの標準フォーマット）に準拠している。広州EDIシステムは中国国内13のEDIサービスセンターの1つに位置付けられ、電話、China PAC、China DDN、インターネット、フレームリレー及びISDNと接続可能である。

5. 聯合通信（Unicom）の動向

中国では、データ通信網の整備の開始が遅れたことにより官公庁や企業のデータ通信サービス需要をVSAT網で賄っていた。また、国土が広いこともあり、VSAT市場^(注)が盛況である。提供事業者は17に上り、本年5月には聯合通信も国内VSATサービスの経営許可証を取得した（国際VSATは郵電部のみ提供）。聯合通信は95年7月に北京、天津、上海、広州の4都市でセルラー電話サービスを開始し、現在33都

(注3)

関連機器供給メーカーはヒューズ、NEC、サイエンティフィック・アトランタ社で9割以上を占める。



KDD RESEARCH



市でGSM網を構築して23都市で運用されており、17.8万加入者を有する。香港を含む10数カ国地域との間でローミングサービスを開始する予定。ページングでは17都市と香港で運用を行っており、20万加入者を有する。また、本年5月には四川省、天津市、重慶市における市内電話網の運用の許可を取得した。北京、天津、上海、広州をセンターとする光ファイバ長距離基幹伝送路も構築中である。

好調な事業展開振りが伝えられているものの、聯合通信の設立当初の目標達成（2000年に中国におけるセルラー電話市場の30%、長距離、市内電話市場の10%のシェアを獲得）を可能とする程の状況には至っていない。

6. まとめ

中国の情報通信産業において、海外のコンピュータ、半導体、ソフトウェア、通信機器メーカーとの提携を強化、発展させながら、郵電部が通信インフラの整備を行い、電子工業部が電子・情報産業を育成しながら各種情報システムの構築を推進している。また、中国の通信網開発を推進する上で、郵電部以外の政府所有の通信事業者2社の存在も大きく、郵電部の事業の補完的役割を担っている。

好調な貿易収支（96年度+160億USドル）と外貨準備積み上げ（96年末で1050億USドル）をもたらしている官公庁や企業の通信需要に応えるべく、データ通信網の拡充と各都市における情報港の整備が進められている状況を概観した。

中国の通信の運用に外資はいつ参加できるのかという問題に関しては、先行き不透明である。しかし、郵電部の呉部長が、本年4月、香港滞在中に新聞記者へこの問題に対する見解を示しているため、最後に紹介する。

「中国の電気通信の発展は、政府の優遇策に頼っており、政府と外資の投資を会計上分離することが困難であること。通信料金は国が統一管理しているため、外資からの料金設定調整に係る要求に応じられないこと。発展が遅れている西部の通信網整備が必要とされていること。郵便と通信の管理が分離されていないこと」を理由に挙げて、「通信の対外開放は時期尚早」の旨述べている。

【参考文献・資料】

- KDD北京事務所（5.27、6.12、6.26、7.3、他）
- KDD上海事務所（4.28、5.5、5.29、6.12、他）
- DATA COMMUNICATIONS・FEBRUARY 1997





東欧諸国の民営化の最近の動向(前編)

寺嶋 眞

ハンガリー、チェコに始まった東欧諸国における公衆電気通信事業者の民営化等、最近の動向を紹介する。

東欧各国において従来独占或いは支配的地位にあった公衆電気通信事業者の民営化は、既に実施されたハンガリー(1993年)及びチェコ(1995年)の他、現在、いくつかの国で具体的な計画が進展している。これらの民営化計画は、市場経済原則による国内経済の活性化、社会基盤としての通信インフラの整備の必要性とともに、WTO基本電気通信交渉の合意による世界的な自由化、競争導入への対応とEUにおける完全自由化への調和の流れに沿うものである。

民営化に際しては、セルラー携帯電話サービスの導入等で既に行われたように、財務的、技術的な経営基盤として先進国の強力な事業者を戦略的パートナーとした外資導入を図るのが、他の中進国、途上国と同様、東欧諸国においても一般的傾向となっている。

本稿では、既に民営化、外資導入を実施したハンガリー、チェコの規制緩和の経緯、最近の動向を紹介し、次回後編において現在民営化計画が具体的に進行している諸国の動向を、移動体セルラー電話やその他新規サービス分野についても折り混ぜながら概説する。

【前編】既に民営化が実施された諸国の状況

1. ハンガリー
2. チェコ

【後編】民営化計画が進行しつつある諸国の動向

3. ポーランド
4. スロバキア
5. ルーマニア
6. ブルガリア
7. セルビア



KDD RESEARCH



【既に民営化が実施された諸国の状況】

1. ハンガリー

(1) これまでの経緯

1) 法制度、規制緩和

1993年新電気通信法が成立し、国営の公衆電気通信事業者Matav (Hungarian Telecommunication Co., Ltd) の民営化、外資導入を含む民営による地域基本通信事業者の設立、民間からの投資による通信インフラの整備が提唱された。さらに事業分野を"concessions services"と"competitive services"とに区分し、前者については公衆通信、及びページングを含む移動体通信サービスを、後者にそれ以外のサービスを規定した。

また、同時に通信料金に係るプライスカップ制と異事業者間の相互接続に係る原則を導入した(詳細不明)

この新通信法に基づき、以下のとおりMatavの民営化・外資導入、民間事業者への地域事業ライセンス付与、及び携帯電話サービスへの競争導入が図られることとなった。

2) Matavの民営化、外資導入

- ・1993年第4四半期に、Matavの戦略的パートナーとしてドイツテレコム(DT)とAmeritechが出資して設立したマジャールコム(MagyarCom)に株式の30%を売却し(それぞれ15%ずつ)、さらに1995年第4四半期には株式の37%を両社に追加売却した。この結果、現在Matav株式は、マジャールコムが67%(DTとAmeritechがそれぞれ33.5%ずつ)取得し、残りを政府が25%、Matavの職員が3%、EBRDが2%、International Finance Corp.(IFC)が1%、現地自治体・個人投資家が1%取得している。

3) 国内地域電話事業の民間へのライセンス付与

- ・上記のMatavの民営化、外資導入と並行して、政府主管庁である運輸通信水利省(Ministry of Transport and Communication and Water Management)は、Matavに長距離・国際電話サービス、国内54地域のうち36地域のサービス提供の独占権を保証した(1993年)^(注1)。
- ・一方、Matavの独占の対象外となった国内18の地域については、外資系を含む

(注1)

WTO基本電気通信交渉でのハンガリーの外資参入に係る自由化約束概要は次のとおり。

- ・MatavとAntenna Hungaria Rt.については、少なくともハンガリー資本によって25%の株式と1議決権が保有されることとする。その他のライセンスを取得できる事業者はハンガリー現地法人であることが要求される。
- ・国際長距離サービスについては2002年末まで、国内地域サービスについては2003年末まで自由化を留保。
- ・再販事業については上記の条件下で、2002年末以降競争導入。
- ・設備ベースキャリアによるパイパスや再販事業者によるリファイル等による越境サービスは認めない。
- ・移動体セルラー電話については、2003年末まで、現行のアナログ(NMT450)サービス1社、デジタル(GSM)サービス2社による提供を維持。



KDD RESEARCH



民間事業者がそれぞれ中核となって設立したコンソーシアムが25年間のライセンスを獲得した(1994年)。これらコンソーシアムの中核となった民間事業者のうち最大のものは5地域のライセンスを取得したHTCC (Hungarian Telephone and Cable Co.) である^(注2)。

- ・ Matavを含む地域事業者には、ライセンス付与にあたって、積滞解消までの間、毎年15.5%電話加入者回線を増加させることとの条件が課された。

さらに、新電気通信法の施行に伴い、料金水準へのプライスカップ制の導入、及びオープンアクセスを確保するための相互接続の原則に係る政令が策定されたことから、国内複数の地域事業者間の通信網整備や経営状況が比較容易なヤードスティック方式の考え方を取り入れた規制枠組みとなっていると言えよう。

4) 移動体セルラー電話サービスへの外資導入、進捗

アナログ(NMT-450)サービスは、1990年10月よりWestel (Matavが51%、US Westが49%出資)が提供を開始し、1997年4月現在の加入者数は7万2千となっている。

デジタル(GSM)サービスは、1994年4月より次の2社が提供を開始しており、両社間で熾烈な価格競争が展開されている。

- ・ Westel900 (Matavが43%、US Westが41%出資) 1997年4月現在の加入者数は27万である。
- ・ Pannon (テレダンマーク、テレノール、テレコムフィンランド、オランダPTTテレコムのコンソーシアムが74%出資、当初これに加わっていたスウェーデン・テリアは96年秋脱退) 1997年4月現在の加入者数は17万8千である。

(2) 最近の状況

1) Matav

通信網の整備状況

1995年に締結したモトローラ社との契約によるWLLの導入もあり、地域事業の民営化に伴い各地域事業者に義務づけられた毎年15.5%の加入者回線増とともに、Matavが策定した2000年までの人口100人当り28回線のレベル、及び1995~1997年における新規20万回線敷設も、低コストで順調に進められ、ほぼその目標を達成している。すなわち、1996年末には地域事業ライセンス取得地域で計215万回線

(注2)

外資系通信キャリアが参入して地域のライセンスを獲得したのは以下のとおりである。

- ・ テレダンマークとHTCCとのコンソーシアムによる2地域 (Sarvar及びSalgotarian) でのライセンス (各コンソーシアムにおける出資比率はいずれもHTCC65.9%、テレダンマーク20%)
- ・ イスラエルBezeqとMatavとのコンソーシアムによる3地域 (Baia, Kiskoros, Kiskunhalas) でのライセンス (出資比率はそれぞれ50%ずつ)
- ・ オランダPTTテレコムとスイスPTTテレコムによる1地域 (Jaszbereny) でのライセンス (出資比率はそれぞれ37.5%ずつ)



KDD RESEARCH



を敷設し、人口100人当りの加入者回線数も26回線のレベルとなり、2000年にはそれぞれ430万回線の敷設、人口100人当り42回線に達する勢いである。

加入者電話積滞数については、1997年以降は6か月以内にその90%の需要を満たすよう条件が課されているが、1993年当初の積滞数が77万であったものが、1996年末には9万にまで減少しており、1997年中にはこれを解消する見通しとなっている。

以上のように、民営化後最大の目標であった電話加入者網の拡充計画はほぼ達成されつつあり、次のようなサービス品質の向上、高い品質が要求されるサービスの提供へ整備計画の重点が移ってきている。

通信サービス品質の向上

交換設備のデジタル化率は、1993年にはわずか8%であったものが、1996年末には62%となり、2000年には100%デジタル化を目指している。これとともに障害の回避や通話完了率の改善のため、Matavは1995年よりNo.7信号方式(SS7)の導入を進め、次のとおり、IN(Intelligent network)環境下での付加価値サービスの拡充に努めている。

- i) 1995年下半年からISDNサービスの提供を開始し、CFB(通話中着信転送)、CW(コールウェイティング)等の付加サービスも導入した。1997年3月現在の加入者数は1万5千であり、同年末には4万5千加入を見込んでいる。
- ii) トールフリーサービス(green line number)及びスプリットチャージサービス(blue line number)を導入した。特に後者については、インターネットサービスプロバイダーが国内ダイヤルインアクセスにおける料金のディスカウントを行うために利用されている。
- iii) MatavはIN環境をさらに拡充し、2000年までにINに基づくVPNサービスやワン・ナンバーコーリングサービスを提供する予定である。
- iv) 上記のほか、Matavが提供する付加価値サービスとしては、専用線、X.25及びフレームリレー・データサービス、VSAT、EDI、X.400メッセージハンドリングサービス等がある(一部後述)。
- v) Matavは、インターネット接続サービスを、1996年、トライアルベースで専用線ないしダイヤル・アップ・アクセスにより開始し、1997年5月には"Matav Net"のサービスブランドでこれを商用化した。初期潜在利用者数は2万と見込まれている。





今後、長距離・国際電話の独占の廃止や地域電話への競争導入も視野に入れた、品質が高く、低コストのサービスの提供がMatavに求められているところである。

2)第2事業者の設立に向けての動き ~ Antenna Hungaria (AH) を中心として

2002年末のMatavによる長距離・国際電話サービスの独占終了後を睨んで第2事業者として市場参入を目指す動きが活発化している。この1つの軸となるのが国有放送事業者Antenna Hungaria (AH、政府が83.2%の株式を保有)であり、通信インフラとしては既に放送伝送のために構築した国内マイクロウェーブ網を所有しているが、同マイクロウェーブ網は陳腐化が進んでおり、この近代化のために莫大な資金が必要とされている。

一方、AT&T・ユニソースは、1997年春、国鉄(MAV: Magyar Allamvasutak Rt.)、電力会社(Hungarian Electricity Works)及び石油ガスコングロマリットMOL Rt.の電気通信事業子会社とともに第2事業者を目指す合併会社"Pantel"を設立し、政府の承認を得た^(注3)。AT&T・ユニソースはPantelの株式40%程度を所有するとともに、AHの参加を強く望み、運輸通信水利省もAHの財務力の乏しさからPantelへの参加を指導していた^(注4)。

しかしながら、AHは、Matavの株式67%が外資により取得されていることから、新たに設立される第2事業者は政府が支配権を握ること、AH自らその第2事業者の中核となって戦略的パートナーとの提携を行うことを主張し、20%程度の出資に留まらざるを得ないPantelへの参加には消極的な態度を示した。

1997年6月に至り、政府はPantelへ参画することを認めた国鉄MAVの有する全国3000Kmに及ぶ鉄路上の光ファイバー網の通信事業への利用について再考察を行い、これについて入札を行う意向を示している。本入札に対してはAH、Pantel、及びコンサートが応札するものと考えられている。

本入札結果の発表は9月に予定されており、他方で、AHの民営化計画も進んでおり、上記MAVに係る入札結果発表と同時期となる9月にも入札が開始され、1998年初頭には戦略的パートナーの選定結果が発表される予定となっている。

AHとしては、入札によりMAVの通信インフラ利用権が取得できた場合には、自らの民営化に係る戦略的パートナーの選定にも好材料となることを考慮し、Pantelへの合流を優先的に判断する必要はないものと考えている。

このように、Matavに次ぐハンガリー第2事業者の正式設立への道のりは、政府

(注3)

Pantelは資本金1億3千万USドルで設立され、AT&T・ユニソースは今後5年間に4億5千万USドルを投資し、1999年には先ず法人顧客を対象としたサービスを開始し、2002年のMatavの独占終了後は公衆電気通信サービスを開始する計画を策定している模様である。

(注4)

同省は、AHが自ら先導して通信網整備を行う場合には、4億~6億USドルの投資が必要であると見積り、年間売上が1億2千万USドル、資本金が7千万USドルに過ぎないAH単独での通信事業展開は困難と推定した。



KDD RESEARCH



による一連の国有企業民営化計画、AT&T・ユニソース、AH、MAV等代替インフラを所有する国内事業者、ハンガリー市場への本格的参入を窺う他の外資系事業者等の思惑が絡み合い、事態は非常に複雑かつ流動的となっている。

AHの放送伝送及び通信インフラとしては、前述の全国ベースのマイクロウェーブ網のほかに、首都ブダペスト周辺をカバーするデジタル・オーバーレイ・ネットワークである"Eurotel"、及びSDH伝送技術を採用した新しい全国ベースの伝送網である"OTH"の構築計画が挙げられる。Eurotel及びOTH双方とも放送伝送だけではなく、企業専用網や公衆データ通信等の伝送路としての活用も念頭に置かれている。

また、運輸通信水利省は1998年後半にも新たなセルラー事業としてDECT及びTETRA (Trans European Trunked Radio) について2~3の事業ライセンスを付与する予定であり、AHは第2事業者としての地位を確固としたものにするため、この新規セルラーライセンスの取得に向け積極的な姿勢をとっている。

3) 地域事業者の動向

通信網整備状況

前述のとおり、1994年にMatavの独占の対象外となった国内18の各地域については、合計7つの民間事業者に25年間の事業ライセンスが付与されるとともに、ライセンス取得後1年以内にサービスを開始すること、Matavに対するのと同様2000年までは加入者回線を毎年15.5%増加させることと、電話加入者線設置までの標準処理期間を6ヶ月~1年に縮小することの義務が課された。

Matavを含む各地域事業者の概況は次頁表のとおり。

加入者回線整備については、サービスが開始された1995年にはMatav以外の地域事業者の合計では20万5千回線であったものが、1996年末には約3倍の60万回線弱に達しており、さらに交換設備、伝送設備についてもエリクソン、シーメンス、アルカテル、ノキアとの提携によりデジタル化、光ファイバー化が進められるとともに、HTCC等有力事業者は汎欧州デジタルコードレス技術 (DECT) 等に基づく廉価なWLLによるネットワークの構築を積極的に進め、通信網の整備は順調に行われている。特に、HTCCやMTT等は1997年までの整備計画をほぼ達成したものと伝えられている。



ハンガリー地域事業者の状況

事業者名	主な出資者	ライセンス地域	初期回線数	96年末回線数	うちWLL回線数
Matav	MagyarCom(67%)等	36地域	不明	220万	200,000
Hungarotel	HTCC(99%)	Bekeschaba,Oroshaza	40,600	47,800	11,000
Papatel	HTCC(79.3%)	Papa	3,800	11,000	3,000
Raba-Com	HTCC(65.9%)、TeleDanmark(20%)	Sarvar	2,500	14,000	0
Kelet-Noarad-Com	同上	Salgotarian	13,100	20,500	0
HTCC合計		5地域	60,000	93,300	14,000
Bakonytel	UTI(アルカテル等の合併)	Veszprem	25,000	不明	0
Dunatel	同上	Dunaujvaros	9,500	不明	0
Egom-Com	同上	Esztergom	9,600	不明	0
Kisdura-Com	同上	Szigetszent-miklos	7,500	不明	0
UTI合計		4地域	51,600	103,000	0
Deltav	CGSat(40%)等	Szeged, Szentes	68,000	92,000	14,000
Digitel 2002	同上	Godollo, Vac	不明	67,600	3,000
CGSat合計		4地域	不明	159,600	17,000
Emitel	Matav(50%)、Bezeq(50%)	Baja,Kiskoros, Kiskunhalas	不明	69,000	不明
MTT	Denver-Ephrata Tel等	Monor	14,000	56,000	不明
JaszTel	オランダPTT,スイスPTT(各37.5%)	Jaszbereny	3,000	22,000	不明
全国合計		54地域		2,702,900	約240,000

Matavとの対抗と合併への動き

莫大な資金を投資した通信網整備の順調さとは裏腹に、Matav以外の地域事業者は、イ)プライスカップによる料金設定、ロ)MatavとのRevenue Sharing Agreement、ハ)Matavとの相互接続料金、の3つの枠組みに縛られて、収益性の向上が困難なジレンマに陥っている。

すなわち、イ)プライスカップ制により投資に対するリターンを考慮した柔軟な料金設定ができないこと、ロ)Matavの地域独占からライセンスを獲得するに当りMatavとの間で締結した長距離・国際通話に対する収納料金分収制度(地域事業者が徴収した料金の概ね3分の1をMatavに支払う)が現在も適用されていること、ハ)Matavに対抗するため高めに設定した相互接続料金レベルは、Matavの長距離料金の高騰の原因となり、この結果地域発信の長距離・国際通話増加への足枷となってしまっていること、と言った悪循環を招いているものである。

このような現状を打破し、2002～2003年に予定される国内地域事業への競争導





入に対処するため、地域事業者間の合併へ向けた動きが現実味を帯びてきた。合併によるメリットとしては、隣接する地域の事業者が合併することにより、現在の当該地域間の通話についてはMatavの長距離網をバイパスすることができ、Revenue SharingによるMatavへの支払を削減できること、地域料金が適用される事業区域の拡大により新規加入者増が期待できること、付加価値サービスやCATV網(CATVライセンスについては地域電話ライセンスと共に付与されている)の拡充が可能となること、等が挙げられる。

具体的には、1)南部の2地域事業者間(DeltavとHungarotel)、2)西部の3地域事業者間(Raba-Com、PapatelとBakonytel)及び3)首都ブダペスト周辺の7地域事業者間、の3地方で合併・収束の動きが進みつつある。

4)その他新規サービス、事業者の展開状況

上記のMatavや地域通信事業者による通信網整備や基本電話サービスの拡充のほか、以下の新規サービスの展開がみられている。

・インターネット

1996年夏、MatavとGeorge Soros(米国投資家)基金、及び米国のコンピュータグラフィック会社Silicon GraphicsはブダペストにインターネットセンターC3(Center for Culture and Communication)を設立した。Matavはインターネット接続サービスを低料金で、Silicon Graphicsは本プロジェクトに係るハードウェア及びソフトウェアを提供して、ハンガリーにおけるインターネット接続のハブとしての地位の確立を目指している。

一方、同年秋、地域事業者であるDigital 2002は衛星データ通信事業者Banknet^(注5)と提携し、その2つの提供地域(Vac及びGodollo)で、Orion社衛星及びEutelsat衛星経由のインターネットサービスを開始している。

・EC(エレクトロニック・コマース)

1995年12月、MatavはGEIS(General Electric Information Services)からrEDInetのハンガリーでの利用提供のライセンスを取得し、コカ・コーラやユニリーバ等8社を対象にECに係るパイロットサービスを開始した。本サービスは1996~1997年中には一般商用化に移される予定となっている。

・コンサートサービスの展開

BT/MCIのアライアンスであるコンサートは、既にMatavとの間でハンガリーにおける提携関係を構築しているが、これはあくまでハウジング等のハード面で

(注5)
Banknetは同年末に至り衛星音声通信事業者Satcom-Telと合併し、Satnet Ltd.として新たに衛星通信のフルサービスを提供している。





のサポートに過ぎないものであった。1996年秋、コンサートはそのサービスサプライヤーとして、GTS (Global Telesystems) との提携関係を確立した。

GTSは、従来ハンガリーにおいてインマルサット衛星による移動体データ及び音声サービスを提供しているほか、チェコにおいてもコンサートのサービスプロバイダーとなっている。また、合併会社Hydrotel (GTSが94%出資) によりハンガリーにおける全国規模のマイクロウェーブ・データネットワークの構築を計画している。

2. チェコ

(1) これまでの経緯

1) 法制度、規制緩和

チェコにおける電気通信分野の規制緩和、自由化は、欧州委員会のグリーンペーパーに調和するかたちで、1992年に当時のチェコ・スロバキア政府が新電気通信法を制定し、規制機関と事業体との分離、基本音声を除く全てのサービスへの段階的な競争導入を決定したことにまで遡る。その後、1993年1月のチェコ、スロバキア分離に伴い、チェコSPTテレコムが独立通信事業体となった^(注6)。

1994年8月にチェコ政府は、次の内容を骨子とした電気通信政策大綱を作成した^(注7)。

- i) 2000年までに電話加入者回線数を倍増させる。
- ii) 通信事業の強化をSPTテレコムの民営化(但し、当面政府が過半数の株式を保有)及び地域通信事業の分割により行う。
- iii) SPTの戦略的パートナーを選定し、株式の27%を売却する。

上記の規制緩和、民営化施策に基づき、後述の1994~95年にSPTテレコムの民営化、外資導入が行われる間での間、基本音声サービスについてはSPTの独占が維持されるものの、携帯電話サービスやデータ通信等高度サービスについては、段階的に複占や自由化による競争導入が図られることとなった^(注8)。

2) WTO基本電気通信交渉での自由化約束

チェコ政府が提出した外資系事業者参入に係る自由化約束概要は次のとおり。

(注6)

チェコとスロバキアの分離前は、連邦郵電省が1国の政策を司り、両共和国にはそれぞれ電気通信を管理・運営する事業体(SPT PrahaとSPT Bratislava)が存在していた。なお、同じく郵電省に国営放送局(SR)がそれぞれ両共和国にあり、これはTV回線の管理・運用等放送事業のほか国内・国際電話回線の敷設事業も行っていたことから、将来のSPTの民営化や自由化後は第2事業者となる可能性が高いものと長い間みられてきた。

(注7)

チェコにおける電気通信政策の主管庁は、主に国際分野に係るものについてはCzech Telecommunications Office(通信省) 料金を含めた国内分野に係るものについてはCzech Ministry of Economy(経済省)となっている。



KDD RESEARCH



(注8)

現在チェコにおいて複占ないし自由化が行われている事業分野は次のとおりである。

1) 複占となっているもの

- ・電気通信ネットワークの構築及びその再販事業：SPTテレコムとCRK (Ceske Radiokomunikace、チェコ国営放送局、SRが前身とみられる) による複占
- ・国内地域電話サービス：6民間事業者に国内16地域のライセンスを割当(後述)、このうち15地域がSPTと競合(複占)
- ・セルラー携帯電話サービス：アナログ1社、デジタル2社による複占(後述)
- ・ページング：全国ベースとしてはRadiokontakt社のみが提供しており、ERMES規格による商用サービスも、1997年中に同社を含めた2-3社にライセンスが付与される予定
- ・公衆データ通信サービス：3社 (Nextel、GiTy、Aliatel) による複占

2) ライセンスや認可を前提に自由化が行われているもの

- ・公衆以外に提供されるデータ通信、付加価値通信サービス
- ・企業内専用網の構築 (VSAT含む) : 公衆網に接続しない限り自由
- ・端末の販売
- その他、CATVサービス (通信を除く) も自由化されている。

(注9)

現在のSPTテレコムの株式保有比率は、TelSource27%、チェコ国家財産基金 (Czech National Property Fund) 51%、Investment funds19%、Foundatin and restitution funds3%となっている。



KDD RESEARCH

- ・基本音声サービスについては2000年までは自由化を制限
- ・公専公接続による基本音声サービスについても2000年まで自由化を制限
- ・その他データ通信サービスでの公専公接続形態も2000年まで自由化を制限

3) SPTテレコムの民営化、外資導入

前述の電気通信政策大綱に基づき、SPTテレコムの戦略的パートナー選定のための入札が実施された結果、1995年6月、オランダPTTテレコムとスイスPTTテレコムが結成したコンソーシアムTelSource (前者が51%、後者が49%を出資、AT&Tが技術的サポート) が、14億5,000万USドルで、SPTテレコムの(増資に伴う)株式27%を取得した^(注9)。

しかしながら、本入札に関しSPTテレコム小株主からの提訴が行われ、プラハ商業裁判所は1996年5月、同入札が適正な手続きを経ていないとして、TelSourceによる出資を無効とする判決を下し、これを不服としたTelSource側が控訴を行い、係争中となっている。

4) 国内地域電話事業の民間へのライセンス付与

1994年8月の電気通信政策大綱にも盛り込まれているように、チェコ政府は回線普及率が全国平均以下の地域を対象に、民間事業者による地域通信インフラの整備向上を従来より策定していた。1995年12月、16の地域を対象に6つの民間事業者にライセンスが付与され、このうち15地域についてはSPTテレコムと競合することとなった。

5) 移動体セルラー電話サービスへの外資導入、進捗

アナログ (NMT-450) サービスは、Eurotel Praha (SPTテレコムが51%、US Westとベル・アトランティックがそれぞれ24.5%出資) が1991年9月より提供を開始した。

1997年4月現在の加入者数は約6万5千であり、1996年央からGSMサービスが開始されたが、それでも前年同期比29%の伸びを示している。

これはGSMサービスと比べて、通信料金や端末価格が廉価なこと、ほぼ国内全域をカバーエリアとしていること (1996年末では国土の96%) から、コンシューマ層の下支えによるものと判断される。

デジタル (GSM) サービスは、1996年央より次の2社が提供を開始しており、



両社間で熾烈な価格競争が展開されている。

- Eurotel Praha : 1996年7月1日よりサービス開始し、1997年4月現在、加入者数は約14万であり、全人口の79% (全国土の68%) を占める地域にまでカバーエリアを拡大してきた。
- Radiomobil^(注10) : 1996年9月30日より"Pegasus"のサービスブランドで提供開始し、1997年4月現在、加入者数は5万5千、全人口の約60%を占める地域をカバーエリアとしているが、1997年第3四半期中に人口の80%を占める地域をカバーエリアとするというライセンス付与時の条件を満たすことができるか注目されている。

(注10)

ドイツテレコムの子会社DeteMobilが41.4%、テレコムイタリア(STET)が5.9%、チェコ国営放送局CRKが51%出資している。

(2) 最近の状況

1) SPT

通信網の整備状況

SPTテレコムも、ハンガリーのMatav同様、多額の投資を行い加入者回線の増加、電話積滞数の減少に努めてきた。具体的には1996年において、総額約11億USドルを投資して、前年を16万上回る41.7万加入者線を敷設し、総加入者線では前年比17%増の280万回線となり、人口100人当りの電話回線数も27.25 (前年末23.22) となった。積滞数も初めて減少に転じたが、依然60万あるといわれ、1998年中にはこれを解消すべくさらなる投資、整備を進めている。

特に、加入者規模2万以内の地方地域においては、従来の銅線による固定電話回線の敷設よりもコストが軽減される、GSMセルラー業者から回線や設備容量を借りる等してGSM技術を採用したWLLにより新規回線の設置を進めている。

さらに、電話加入申し込みから敷設までに要する期間についても、1996年では一般家庭では2年、ビジネス需要では1.3年であったものを、1997年末にはそれぞれ1.5ヶ月、2~3週間へ短縮する計画を立てている

通信サービス品質の向上

加入者線の整備とともにデジタル化率の向上も同時に進め、1996年末で31%程度であったものを、1997年では50%、2000年には80%とする予定である。No.7信号方式(SS7)についても1996年から導入を進めており、国際通話の接続率といった問題は大幅には改善されていないものの、通話完了率は市内電話では94.3%、長距離・国際電話では87.3%に達している。

加入者回線を主体とした通信網整備が充実するにつれ、ハンガリーMatavにおけるのと同様、SPTテレコムも将来の競争対応に備え、高度サービスの導入等サ



KDD RESEARCH



サービス内容の向上へ比重を移しつつある。

i) ISDNサービスの導入

1997年7月から、先ず主要4都市(Prague、Brno、Ostrava、Plzen)でISDNサービスを開始し、同年末迄にはさらに他の10都市での提供を行う。但し、デジタル化率が31%程度の現状では、加入区域はデジタル交換設備から半径4.8Km以内の範囲に限られるものとなる。

ii) その他高度サービスの導入

VSATによる公衆データ網へのアクセス、フレームリレー、LAN間接続、VPN、企業通信設備のマネージメントサービス等の導入が計画されている。

特に多国籍企業についてはAT&T-ユニソースの企業向けサービスと接続する形態で国際間のシームレスなサービス提供を目指している。

iii) インターネット接続サービス

インターネットの需要はハンガリーよりチェコの方が大きく、1996年末では約4万の加入者があり、潜在的需要は15万~30万とも言われている。

SPTテレコムは1996年よりフレームリレーに基づく専用線アクセスによる"InterenetPro"サービスを、1997年3月にはダイヤル・アップによる"Internet Online"サービスを開始した。

リストラ計画

加入者線網や高度サービス提供のための通信インフラの整備のため、今後もさらに膨大な投資コストを要すること^(注11)、2000年以降に予定される基本音声サービスへの外資系事業者も含めた競争導入に対応するため、以下の4項目を主体とする"Operational Excellence"なるリストラプログラムを実施している。

i) 新技術の導入

ii) 運用サポートシステムの導入による業務の効率化

iii) 人員削減、具体的には2万6千名の職員を33%削減する

iv) ビジネスプロセスと組織の見直し

料金リバランシングへの動き

1995年にSPTテレコムの民営化に伴って規程されたプライスカップ制度のもとで、政府はインフレによる物価上昇率9%に対し、初めて平均4%の通話料金値上げを認め、1997年4月実施されることとなった。

具体的には、市内料金を12.5%、月額基本料を7.2%値上げし、さらに市内区域を拡張することで、相対的に料金のリバランシングを図り、加入者回線整備のコス

(注11)

投資額は1996年には11億USドルであったものが、2000年には42億USドルに達するものと予想されている。



KDD RESEARCH



トの一部をカバーしようというものである。

2) 民間による地域事業者の動向

1995年12月に付与された国内16地域のライセンスを獲得した6つの事業者の中で、最も活発な活動を行っているのはUS Westが出資しているKable Plus Telである。

すなわち、Kable Plusはチェコ最大のCATV事業者であり^(注12)、その株式の28.6%をUS Westが出資していたが、1996年10月、US Westは他の出資者から株式を買い取ることでKable Plusの持ち株比率を93.11%にまで高め、支配的権利を獲得した。US Westがセルラー(アナログ、デジタル)携帯電話事業者Eurotel Prahaへ24.5%出資していることも考え合わせると、これは2000年以降のSPTテレコムによる長距離・国際の独占終了後に向けた、CATV網も含めた、チェコ通信市場への全面的参入への戦略とみなすことができよう。

さらに、Nortelと契約し、WLLによる加入者回線の増加を図っている^(注13)。

3) 移動体セルラー電話サービスの動向

前述のとおり、GSMサービス2事業者間(EuroTel PrahaとRadiomobil)でカバーエリア拡大競争とともに、価格競争が激しさを増している。

特にRadiomobilが、1996年9月末、Eurotel価格を大幅に下回る加入一時金、スターティングキットの端末価格を37USドル、30秒課金方式を設定し、センセーショナルなサービス開始を行ったことから、EuroTel Prahaも端末価格を187USドルから同レベルに引き下げざるを得なくなり、今日の価格競争の発端となった。

その後、EuroTel側は、"Region Programme"と称する同一地域内通話に対する低料金制、月額基本料と無料通話時分や低料金レベルをセットにしたパッケージ商品を発売したり、データ、メッセージ伝送やインターネットアクセスと言ったアプリケーションの拡大を計画する等、一転して攻勢に転じ、カバーエリアの両者間格差も考慮すると、現在のところ明らかに優勢に立っている。

一方のRadiomobilは今のところカバーエリアの拡張に全力を注がざるを得ない状況にあるが、両事業者とも価格、カバーエリア、サービス拡充を巡る激しい競争の結果、投資コストが拡大しており、如何に収益性を確保していくかが今後注目される。

(注12)

チェコにおけるCATV主要事業者は、Dattel、Kable Plus、Codisの3社であるが、1995～96年にかけて各社ともCATV電話サービスのライセンスを取得している。このうちKable Plusは42万加入とCATV最大の事業者であるとともに、前述の地域電話サービスについて国内16地域のうち6地域のライセンスを取得している。

(注13)

Nortelは、従来より英国のIonicaを始め、公衆電気通信事業者にWLL技術を供給し、それらの事業拡大に貢献してきた。



KDD RESEARCH



4)その他の事業者の展開状況

・コンサートサービスの展開

前述のハンガリーにおけるのと同様、BT/MCIのアライアンスであるコンサートは、1996年春、チェコにおけるコンサートのサービスサプライヤーとして、GTS (Global Telesystems) を選定し、GTSのチェコ子会社GTS CzechComとの提携関係を確立した。

GTS CzechComは、将来の自由化に伴う音声サービスの提供も視野に入れ、コンサートのパケットサービス、フレームリレーサービスを提供している。

さらに、BTのpoint-to-point衛星通信サービスであるBT Satlinkを利用するかたちで衛星経由で直接米国UUNetに接続し、チェコ国内でインターネットアクセスサービスを提供している。

BTはGTSと提携することで、BT Satlinkにより東・中欧、南欧においてインターネットに限らず、多国籍企業等への専用網の提供を幅広く進めており、陸上固定網のインフラが十分整備されておらず、コストも高いこれらの地域の需要を満たす事業展開を行っている。

3. まとめ

本稿では東欧諸国の中で電気通信分野において民営化、自由化を先行した、ハンガリー、チェコを取り上げたが、次のとおりその共通点を集約することができよう。

- ・従来独占であった公衆電気通信事業者の民営化にあたり、外資系有力事業者を戦略的・財務的バックボーンとしてのパートナーとして選定したこと。
- ・民営化された公衆電気通信事業者に対し、当面は、長距離・国際の基本音声サービス提供の独占を保証していること。
- ・国内通信インフラ整備のため、国内を地域分割し、複数の地域に民間事業者へ通信事業ライセンスを付与したこと。但し、チェコについてはSPTと民間事業者が競合する形態をとっている。
- ・民営化された公衆電気通信事業者は、加入者回線の増加等通信インフラの整備を順調に進めている一方、通信品質の改善やサービスアプリケーションの拡張といった、顧客ニーズに対応した事業展開へ重点を移しつつあること。
- ・デジタル・セルラーサービスの導入にあたっては、従来の公衆電気通信事業者を





中核とする事業者と外資系事業者が経営権を握る事業者の2社にライセンスを付与して競争を導入した。最近ではシェア獲得のための価格競争が本格化している。

- ・データ等高度サービスやインターネット・アクセス事業等既に自由化されている分野では、コンサート(BT)を始めとする外資系事業者の参入が進んでおり、これら事業者は、衛星やWLLを媒体とするネットワークを構築することで、コストの低下を実現するとともに、従来の固定網によるアクセスをバイパスしてサービスの早期提供開始を実現している。

これら各事業者の事業展開は、近い将来の外資参入を含む競争市場の出現への対応も睨んだものであるが、通信インフラの整備等に係る投資コストが非常に大きいため、今後競争が本格化していくにあたって、合理化等により料金の低廉化を達成するとともに、収益性を如何に確保していくかがますます重要となってくるであろう。

【参考文献・資料】

- Pyramid Research, Eastern Europe/CIS (Vol.4. No.8~No.12, Vol.5 No.1~No.5)
- ITC, Telecom Market Report (Vol.7 No.11~No.12, Vol.8 No.1~No.7)
- その他KDD総研資料等

参考：ハンガリー、チェコにおける基本電気通信事業などの概況

事業分野等	ハンガリー	チェコ
1. 公衆電気通信事業者	MataV	SPTテレコム
民営化、外資導入状況	1993年後半外資導入、現在、DT、Ameritechが各々33.5%ずつ出資	1995年6月にオランダPTT、スイスPTTのコンソーシアムTelSourceが株式27%を取得
96年末加入者回線数(千)	2,150	2,800
96年新設加入者回線数(千)	300	417
人口100人当り回線数	26.22	26.92
96年末デジタル化率(%)	59	31
96年間投資額(百万US\$)	510	1,095
2. 地域市内電話事業の形態	1994~95年、国内54地域のうち18地域について合計7つの民間事業者にライセンス付与。残り36地域についてはMataVの独占継続	1995年末、国内16地域について、合計6つの民間事業者にライセンス付与。このうち15地域はSPTテレコムと競合。
3. WTO基本電気通信交渉における外資参入自由化約束	国際・国内長距離は2002年末迄、市内は2003年末迄、参入を制限	2000年までは自由化を制限、公専公接続についても同様
4. 移動体セルラー事業者及び97年4月加入者数	Westel(NMT450)7万2千加入 Westel900(GSM) 27万加入 Pannon(GSM) 17万8千加入	EuroTel Praha(NMT450) 6万5千 EuroTel Praha(GSM) 14万 Radiomobil(GSM) 5万5千
人口100人当り普及率(%)	5.15	2.5



KDD RESEARCH



各国のテレコム情報

全世界

MCI、財務見直し修正でBTとの間に不協和音

MCIの財務見直し的大幅下方修正にBTが不快感を示し、合併条件の見直しが噂される。但し、合併自体は解消しないことを表明。

本年(1997年)7月10日、MCIは本年下半期及び来年度の利益がこれまでの予測を大幅に下回ることを明らかにした。その要因として、当初US\$4億(約460億円)を見込んでいた本年の地域分野への進出費用がUS\$8億(約920億円)に倍増し、来年はこれを上回る見通しであること及び同社の収益基盤である長距離分野での業績の不振が挙げられている。尚、本件はMCIの役員であるプライス氏により、証券市場(Wall Street)に対するコメントという形態で明らかにされた。

MCIはBTとの合併を予定しており、これまでに欧州委員会、米国司法省の承認を取得^(注1)しており、BTの政府保有特別株である黄金株が償還されたことを受けて、残るFCCの承認も間もなく出されると報じられ、7月28日には、FCCのハント委員長がBTとMCIの合併を支持するとコメントした。このように、BTとMCIの合併に関する規制面での問題はクリアされている。

ところが、BTは、7月16日に年次株主総会を控えていたこともあり、突然明らかにされたこの大幅な修正に敏感に反応した。現在、両社の合併に関する契約条件、具体的には株式交換比率等の条件の再交渉の可能性が噂されている。

本件に関する報道は、当初、英国と米国で論調が異なり、それぞれの国の株主の視点を代表する内容となっていた。共通する点は、BTとMCIとの間に不協和音が生じているとの指摘である。

本件に関する主な動きは以下のとおり。

1. BTへの通知

BTのボンフィールド社長は、MCIの役員会のメンバーでもあるが、収支見直し下方修正については、上述のコメントの前日(7月9日)に開催されていた役員会で初めて知らされたとしている。しかしMCI側は、本年3月の段階で地域市場への展開に係る費用の修正を両社の株主に提示しており、合併に係る株主投票はこの後に行われたことから、今回のコメント発表は衝撃的なものではなく、合併に影響しないはずであると主張している。

ボンフィールド社長は、7月11日に「驚き、がっかりしたが、MCIとの合併にはリスクが伴うことは承知しており、本件を理由に合併合意の解消には至らない。当面は地域市場展開のより良い方法についてMCI役員と共に再検討する」とコメントした。

(注1)

司法省は、本年7月7日、競合他社に競争上不利にならないためのセーフガードとして、米英間の詳細なトラフィックデータを公開すること及びBTがMCI以外の顧客の情報をMCIと共有しないことを条件付けた。



KDD RESEARCH



2. BTの反応に関する報道

7月11日のMCIのコメント発表後、報道は、合併条件の見直し交渉の可能性及びBTによるMCIの電話事業担当役員プライス氏及び財務担当役員メイン氏の解任要求を大きく報じた。後者については、MCI会長（CEO）ロバーツ氏の説得により、BTのボンフィールド社長が、合併後も役員の地位を継続することを両者に伝えたとされている。

本件に関する報道の論調は、前述のとおり英米で異なっている。

英国では、重要事項に関する両社のコミュニケーション不足を問題視するものが多く、MCIの財務等に関するBTの把握能力及びMCIの地域市場への展開コストの予測能力への疑問以上に、本件の後の両社の協体制への不安を問いかけている。また、多くの記事において、BT役員の感情的な反応或いは怒りも強調され、BTは合併条件の再交渉を検討せざるを得ないと論じている。

これに対して米国では、地域分野における公正競争条件整備を巡る論争或いは米国長距離市場の競争の進展状況から、MCIの環境が厳しくなっていることは明らかであり、問題は今回のMCIによるコメントに拘わらず存在したとする等、BTの見通しの甘さを示唆し、MCIを擁護している。また、合併条件の再交渉やMCI役員の解任等、英国で報じられているBTの反応は過剰であり、MCIの役員や社員の志気に悪影響を及ぼす思慮の浅い対応と非難するものもある。

3. BTの年次株主総会

7月16日に英国エジンバラで開催されたBTの年次株主総会では、株主が経営陣の非難を繰り返し、バランス会長及びボンフィールド社長は、ともに激しく糾弾された^(注2)。MCIとの合併の解消或いは条件の再交渉開始を強く迫る株主に対し、BTの経営陣は、MCIとの合併の重要性を説き、MCIの地域市場への参入計画の状況につき徹底的に分析することが現在の急務であるとして、再交渉に関するコメントを避けた。

4. BTによるMCI調査団の派遣

BT経営陣は、MCIの地域市場への参入計画に係る調査のために、ボンフィールド社長をリーダーとし、BTの財務担当役員であるロバート・ブレイス氏を含む調査団を派遣することを明らかにした。MCI側は、社長のテイラー氏をリーダーとする調査団を組み、先に解任が噂されたプライス氏も調査に加わるとしている。

5. オフテルの規則制定への動き

オフテルは、7月24日、BTの海外展開が、同社の英国内における活動に悪影響を及ぼし、BTの免許に規定される義務（ユニバーサルサービス、相互接続条件等）の履行を妨げることを回避するために、新たな条件をBT免許に追加すると発表した。これは、明らかにMCIの財務見通しの悪化がBTの財務にも波及する可能性を想定しての対応である。追加された新たな条件は以下の2点である。

(注2)
ボンフィールド社長は辞職すべきとの主張もあった。



KDD RESEARCH



BTは、免許に規定される義務の履行を危うくするいかなる行為も行っていないことを記す証明書 (certificate) を毎年提出する。

オフテル長官は、BTの監査人 (auditor) に上記証明書が適切な手続き及び方法に基づき作成されていることを示す報告を要求できる。

<出典>KDDワシントン事務所、Wall Street Journal, Financial Times等

COMMENT

1 合併買収戦略

今回の経緯では、合併そのものの解消については、BT、MCIともに当初より否定している。以下に合併のリスク及びそれでも合併することのメリットについて考察する。

1-1 リスク

合併のリスクとは、本来期待した効果 (後述) が十分顕れず、合併しない場合に比べ業績が悪化する可能性である。今回のBT/MCI間の問題も、合併の重要な目的であるMCIによる米国地域分野への参入計画の推進が、当初の期待どおりには進まず、BTにとり合併リスクが高まったために生じている。

(1) 短期的なリスク

短期的には、合併は、株主配当の変動及び株価の変動に応じた損益 (キャピタル・ロス/ゲイン) という形で株主に影響する。BT/MCIのケースでは、MCIより利益率や配当等、財務状況が良好なBTの株主にリスクが生じる。財務状況の差が合併後に調整され、MCI株主には配当率の上昇とキャピタル・ゲインがもたらされると予測され、また、合意されている株式交換比率 (MCI株1株につき、コンサート株 (現BT株) 0.54株と現金US\$6) と交換時のBTとMCIの実勢株価の比率の乖離が、MCI株主にキャピタル・ゲインをもたらすもう1つの要因とされている。

BT/MCIは、合併の是非について、投票により株主の意向を確認し、承認を得ていたが、今回のMCIの見直し修正により、合併合意時より業績の芳しくないMCIの財務をも引き継ぐこととなるBT株主が強く反応したため、株価が急落するのみならず、シティーで売買される株式中、BT株が最も取引されるという状態が数日間継続している。

(2) 中長期的なリスク

中長期的なリスクとは、次項に述べるような合併の効果があがらず、財務に悪影響を与え続ける可能性である。

この対応として、内部補助或いは (持株会社形態であれば) 関連会社間での増資等により対処する場合、合併前であれば利益となった資本が合併先に充当されることとなる。

また、合併前より資本調達コストが悪化しているため、追加投資等によるMCIへのでこ入れ、或いはBT自体の投資が相対的に不利となる。

この他、短期的に悪化する株主配当や株価によるキャピタル・ロス/ゲインが中長期的にも改善しないことから、株主による合併合意に対する責任の追及或いは改





善策の実施への圧力が強まることとなる。

尚、内部補助或いは増資等で対処する場合、BT/MCIのケースでは、BTの利益がMCIへのでこ入れのために食い潰されることに他ならず、BTは、地域分野からの豊富な利潤を充当する可能性が高く、その場合、その負担はBTの地域サービスのユーザに転嫁されることとなる。オフテルは、この点を「英国の消費者に不当な負担を強い、ユニバーサルサービスの実現が阻害され得る」として危惧しており、BT/MCI 合併合意を受けた本年4月のコメント発出及び今回の騒動に対する前述の規則制定の動きを見せている。

中長期的な悪影響が現れた端的な例として、AT&TによるNCRの買収が挙げられよう。合併後も通信分野とコンピュータ分野の相乗効果が顕れず、赤字から脱することができなかった旧NCR部門は、長距離分野での競争の激化や地域分野への進出の足枷となり、結局1996年のAT&Tの三分割により切り離されている。

1-2 メリット

(1) 一般的な合併・提携のメリット

一般的に、提携或いは合併のメリット或いは目的には以下のものがあるとされている。

相乗効果

内製化によるコストダウン

規模の経済

自陣営確保

(2) BTとMCIの合併のメリット

BTは、既にMCIの20%の株式を保有して役員を送り込んでいる。この形態により（合併しなくとも）両社は、上述の提携のメリットを実現できるものと考えていたはずである。しかし、実際には米国における営業活動或いは企業文化の差異を巡るMCIとBTNAの確執が繰り返し報道されており、相乗効果或いは外国側での自陣営確保等の当初の目論みが十分には達せられなかったようである。このため両者は、当初、国際部門の統合を検討し、合併はこの延長上で合意された。これは、「提携」という2社間の関係の枠組みの中で生じる様々な軋轢、或るいは「提携」では解消し得なかった従来からの対立が、20%の出資及び役員を送り込みでは解決が困難であったことを意味しており、BTとMCIの合併の目的・メリットの1つは、これらの様々な問題を、資本関係の強化・意思決定の統合によって解決する点にあると捉えることができる。

合併のもう1つの目的として、広告宣伝効果が挙げられる。米英間のアライアンスの強化（合併）は、グローバルネットワークサービス分野における先行者利益の獲得という世界戦略を明確に示すものであり、BTの欧州内での提携活動の推進に役立っている。

(3) 合併における米国地域市場進出の位置づけ

BTとMCIの合併において、米国地域市場への進出は、グローバルネットワークサービス分野への展開を補完するものであるものの、重点は収益性にあると考えら



KDD RESEARCH



れる。グローバルネットワークサービスは、主に多国籍企業（上位ビジネスユーザ）を対象としており、直加入型アクセスや地域事業者に支払うアクセスチャージの低廉化等から、敢て巨額の投資リスクを背負って地域市場に参入する誘因になるとは考えにくいからである。一方、BTとMCIの合併で、BTは、既に地域参入に着手しているMCI Metro（MCIの関連会社）を通じたマージンの厚い米国の地域網への進出が容易になり、MCIは、BTとの合併により（直接の資本移転が行われない場合であっても）資本調達コストの軽減等の財務的なメリットが期待でき、両社とも地域市場参入に特有の巨額の投資リスクを軽減し、過当競争を回避できる。

外資規制撤廃の世界的な動向に伴い、国際アライアンスや個別案件毎の提携を通じたメガキャリアによる海外投資は活発化している。その目的はグローバルネットワークサービス市場への進出のみならず外国の地域市場への進出も含まれており、国際アライアンスの場合であっても、必ずしも「シームレス」或いは「エンド・トゥ・エンド」のサービス提供のみを目的とするものではないことが、BTとMCIのケースからわかる。

（4）リスクとの比較

国際アライアンスでは、「資本提携」或いは「戦略的パートナー」として包括的な同盟関係を結ぶ。このため、外国事業者の負の資産または競合案件をも抱え込むこととなり、個別案件毎の提携と比較すると、提携事業者間に問題が生じやすいと言える。従って、この問題を克服するほどのメリットが存在することが国際アライアンスへの参加の条件である。

BTとMCIの合併の場合、提携自体のメリットとしては、グローバルネットワークサービス分野における先行者の利益の確立、米国地域市場への参入におけるリスクの軽減及び欧州への展開における広告宣伝効果が挙げられる。また、20%の出資から合併に発展させることにより、意思決定の統合等による内部の様々な問題の解消が目論まれている。

一方、合併のリスクとしては、MCIの地域市場への展開のコストの上昇（今回の問題の発端）及び将来の収益見通しの低下、BT・MCI両社のコア分野における業績の不振、グローバルネットワークサービス展開におけるパートナーの固定化による柔軟なサービス展開の制限等が考えられる。また、両社間の問題解決のための意思決定の統合は、今回の件でBTがMCIの役員の解任を示唆したことへのMCI側の強い反発にも見られるとおり、支配・被支配関係の明確化による一方の士気の低下が挙げられよう。

これまでのところ、コンサート社は、通信のグローバル化の最先端を進み、将来の通信分野を予見させる形態として取り上げられる傾向にあった。しかし、今回の件により、果たして国際アライアンスは幻想に過ぎなかったのか、外国市場というこれまで手付かずの分野への有効な販路確保という従来の提携戦略を超えるメリットはあったのか、本当にメガキャリア数社に世界の通信産業が支配されることとなるのか等、アライアンスの現実に目を向けざるを得なくなった。BTとMCIの不協和音は、合併の有効なケース・スタディであり、アライアンスの目的、価値、意義を、メリットとリスクの比較から明らかにしてくれる好材料と言える。





2 BTとMCIの今後

(1) BTの当初の反応

報道は、BTがMCIの実績見通しの修正に感情的に反応し、合併条件に係る再交渉を示唆したり、MCIの役員2名の更迭を検討する等、MCIに対して強硬な姿勢を示したとセンセーショナルに報じた。両社首脳は、役員更迭の検討については全面的に否定しているが、少なくとも両社の株主、従業員或いはユーザには確実に印象付けられている。

これらの報道は、BTの株主を喜ばせるものであったが、MCIの従業員には、合併後は対等な地位を失いBTによるMCI支配が行われるとの憶測を生じさせ、合併後の士気に悪影響を及ぼすに十分な内容である。報道の中には、従業員のみならず役員が多くが、合併合意を盾に合併を強硬した後、交換により（役員はストック・オプション（自社株購入権）により）得たコンサート社株の売却によりキャピタル・ゲインを得て退職・退任してしまうのではないかと指摘するものもある。

その後両社とも、世界戦略における合併の効用は今回の問題に影響されないとして、合併自体の解消の可能性を否定し、両社役員の歩み寄りにより協調のムードを高めつつあるが、BTの当初の反応により生じた両社間の不協和音は、今後の両社の関係に影を落とし続けることであろう。

(2) 条件に係る再交渉・合併買収合意に係る契約条件

合併合意の条件にかかる再交渉については、既存の合意が厳しくこれを制限しており、MCIの地域市場展開に係る財務状況は、再交渉を行い得る例外事項には含まれない旨が明記されていると報じられ、BT首脳も今回の問題を理由とする再交渉は合併合意書からは不可能であることを認めている。但し、問題の重大さを鑑み、MCIが了承した場合には、先の合意に拘わらず条件の見直しを検討することは不可能ではなく、BTはこれを望んでいると述べている。

しかし、BT首脳陣は、C&Wとの合併交渉で条件が折りあわなかったために失敗に終わっており、MCIと条件の見直し交渉を再開できたとして、結果が不本意なものとなった場合、株主等の信頼を更に失うこととなる他、欧州での提携活動にも悪影響を及ぼしかねないことから、再交渉には実は前向きでない可能性が考えられる。

一方のMCIは、合併後のキャピタルゲインを大きく削ぐような条件に同意するはずはなく、BTとは強く対立することとなる。

但し、今回のMCIの財務見通しの修正コメントは、地域分野に規制機関の介入を呼び込むと同時に世論を見方に付けるといふ、AT&Tの牙城であった長距離分野に食い込みを図った時と同じやり口であり、この戦略を十分BTに説明することで、再交渉の必要性はなくなると見る報道も散見される。

(3) 不協和音

BTとMCIの合併は、両社の国際部門の統合を検討する中で、MCIのロパーツ会長（CEO）の提案と説得によって合意に至っている。このことと今回のBTの反応から、この合併は、MCIの長期的財務の問題への対策として、MCIが強引かつ巧みに誘導したもののようにも見ることも不可能ではない。しかし、米国における長距離通信サービス分野の競争の激化や、地域分野への参入には多額の費用を要する





ことは、米国におけるBTNAの経験、或いは英国における地域サービスの提供や競争導入を受けて立つ経験を通じて、BTにもある程度推測可能であったと考えることも可能である。

今回の問題の根本的な原因が、MCIの自社の財務を見通す能力の欠如、規模もリスクも大きい合併案件に対するBTの検討能力不足、或いはMCIの狡猾な处世術のいずれであるかは、現時点では明らかではない。この点は、今後様々な形で徐々に明らかにされるものと考えられるが、本件の展開が示唆するものは、合併当事者の検討方法或いは判断能力の問題ではなく、前述のとおり、将来の通信産業において国際アライアンス或いは合併がどのような意義を有するのかである。（大谷 潤）





米国

AT&T、MCI が長距離サ - ビス料金を値下げ

■ アクセスチャ - ジ支払いの削減を利用者へ還元するための値下げとの発表。これまでの値上げ傾向から一転して値下げを実施。

AT&Tは、本年（1997年）6月30日、長距離サ - ビス料金の値下げを実施すると発表した。今回の値下げは通常料金（basic rates）が対象となっており、適用を受けるのは契約型の割引サ - ビスに加入していない利用者である。値下げ率は、昼間および夕方の時間帯が平均5%、夜間および休日が平均15%となっており、住宅向け長距離料金についてはここ数年の値上げ傾向から一転しての値下げである。MCIも同日、AT&Tと同等の内容での追随を発表している。スプリントは値下げを検討しているものの「顧客の多くが割引サ - ビスに加入している」として同様の値下げについては慎重な姿勢を示している。

<出典>各社プレスリリース、Telecommunications Report(7.7)New York Times(7.1),Washington Post(7.4)他

COMMENT

今回の値下げは、AT&T、MCI両社とも本年5月に発出されたアクセスチャ - ジ見直しの決定に盛り込まれた、長距離事業者から地域事業者へ支払われるアクセスチャ - ジの値下げ部分を利用者へ還元するものであるとしている。5月に同決定が発出され、当初FCCはアクセスチャ - ジ見直しの決定により「7月には17億ドルの削減が見込まれる」旨発表していた。AT&Tもこれを受ける形で「17億ドルのアクセスチャ - ジ支払い軽減により、その分をbasic ratesの値下げに充当する。値下げ率は昼間および夕方の時間帯が平均5%、夜間および休日が平均15%とする。」とコミットしていた。しかし、最近になって地域事業者がFCCに申請したアクセスタリフによると削減額は計15億ドルであり、長距離事業者の値下げの実現が危惧されていた。

AT&Tは、値下げをコミットすることによりアクセスチャ - ジ設定において好条件を引き出したいとの思惑があり、一方FCCは、ここ数年住宅向けサ - ビスのみが値上げされ続けてきた現状において、全ての事業領域への競争導入を謳った改正通信法制定のメリットを何らかの形で一般エンドユ - ザ - へ還元したいとの思いがあった。このように、2億ドルの開きがあったもののAT&Tが値下げに踏み切ったのは、AT&Tの駆け引きによるものと見ることができる。

先頃、AT&TおよびMCIの業績悪化が発表されたが、その一因として地域通信事業者に支払われる高額なアクセスチャ - ジ^(注3)が挙げられる。競争の激化により長距離市場においてシェアの低下を食い止めることが出来ないAT&Tが（表参照）アクセスチャ - ジ支払いの削減を目指し様々なアプロ - チを模索している様子が窺える。

（橋口 有）

（注3）

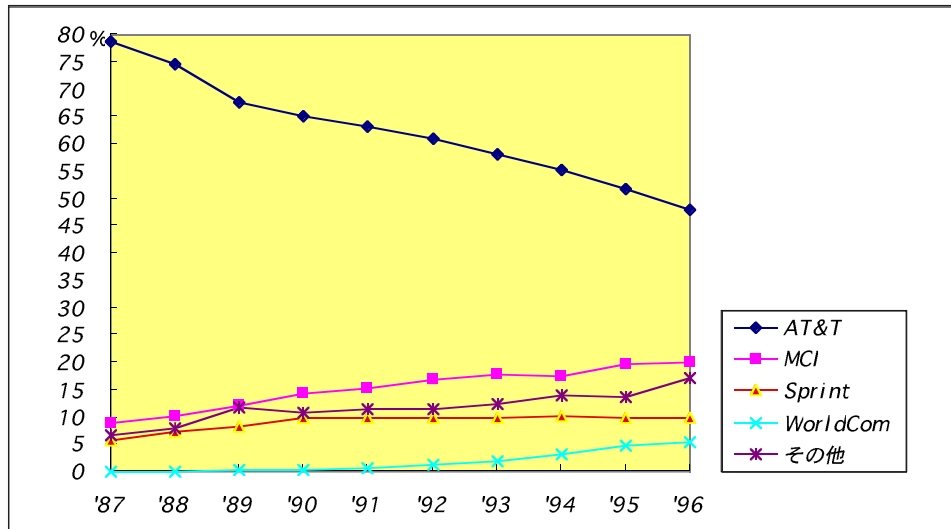
米国における事業区分毎の市場規模統計（1995年度）によると、長距離通信市場837億ドルのうちアクセス市場は315億ドル、率にして37.6%を占める。



KDD RESEARCH



表 米国長距離市場におけるマ - ケットシェア推移 (収入ベ - ス)



(KDD 総研作成)





カナダ

CRTC、プライスカップ規制導入に関する決定を発出

1998年1月より地域電話会社の公益事業部門に導入されるプライスカップ規制の枠組みが決定。

CRTC（カナダ放送電気通信委員会）は本年（1997年）5月1日、ステント-ル各社が独占的に提供している市内電話料金へのプライスカップ規制導入に関する決定（CRTC97-9）を発出した。1994年9月にCRTCが発出した決定（CRTC94-19）^(注4)において市内サ-ビスの料金規制を現在の公正報酬率規制からプライスカップ規制に移行する方針が定められており、今回の決定はこれを受けたものである。同決定では、プライスカップに関連する市内/長距離電話料金のリバランシング及びコントリビュー-ションチャ-ジ^(注5)についても言及されている。以下に決定の概要を紹介する。

1. 規制の概要

プライスカップ規制は、1998年1月1日から導入することとし、実施期間は4年間とする。期間満了に先立ち、規制内容の見直しを行なうこととする。

電話会社の公益事業部門のサ-ビスを一つのバスケットとする。このバスケット全体にプライスカップ指標（Price Cap Index）を適用する。

プライスカップの公式は、国内総生産物価指数（GDP-PI）から生産性向上率（X-factor）4.5%を除し、これに電話会社の影響力の範疇外にある外因性要因（Exogenous Factors）（Z-factor）^(注6)による調整を加えたものとする。

上記サ-ビスバスケットは、更に以下の3つのサブバスケットに分類され、それぞれに異なる追加的な料金規制（サブキャップ）が課される。

	対象サ-ビス	規制内容（サブキャップ）
サブバスケット1	基本住宅向けサ-ビス	<ul style="list-style-type: none"> ・料金値上げの加重平均が物価上昇率（GDP-PI）を越えないこと ・個々の料金要素の上昇率上限は10%
サブバスケット2	一回線および複数回線ビジネス向けサ-ビス	<ul style="list-style-type: none"> ・個々の料金要素の上昇率上限は10%
サブバスケット3	その他の公益事業部門サ-ビス（メガリンク、コロケ-ション等）	<ul style="list-style-type: none"> ・物価上昇率（GDP-PI）を上限とする

新規参入する競争事業者のサ-ビスはプライスカップ規制の対象とならない。緊急サ-ビスは、1998年1月時点の料金水準をプライスカップ規制の期間中維持する。

(注4)

同決定はカナダにおける地域通信市場への競争導入の方針を包括的に定めたものであり、地域電話会社のレ-トベ-スを公益事業部門（市内およびアクセスサ-ビス）と競争事業部門（長距離サ-ビス）とに会計上分離すること、市内網へのアクセスのための料金とコントリビュー-ションチャ-ジからなるCATの導入、市内/長距離電話料金のリバランシング等を決定している。

(注5)

市内電話料金を政策的に安価に抑えたために生じた地域電話会社の赤字を長距離事業者からの支払いにより補充するもの。所謂ユニバ-サルサ-ビス支援システムに該当する。

(注6)

CRTCは、外因性要因が否かの判断の際に満たすべき条件として以下のものを挙げている。①電話会社のコントロールの及ばない立法上、司法上もしくは行政上の行為②電気通信業界に特に差し向けられたもの③電話会社の公益事業部門に重要なインパクトをもたらすものが挙げられている。



KDD RESEARCH



(注7)
地域電話会社のレ - トベ - ス分離に関する決定 (CRTC95-21) に基づき、96年1月、97年1月に月額2ドルずつの市内料金の値上げが実施されている。更に同決定において、98年に3回目の値上げを実施することが明らかにされており、今回の決定で値上げ額の上限が明確化された。各社とも既に98年1月からの料金値上げの申請を行なっている。

2. 市内 / 長距離電話料金のリバランシング

地域電話会社は、基本住宅向け市内サービス料金のついて1998年1月より加重平均で月額最大3カナダドルの値上げが認められる^(注7)。この値上げによる利益は、長距離電話会社が地域電話会社に支払っているコントリビュー - ションチャ - ジを一分当たり2セント以下に削減するために利用される。プライスカップ期間中はこのコントリビュー - ションチャ - ジは変更しないとしている。

CRTCはこの値上げの後プライスカップ期間の4年間は、市内 / 長距離電話料金のリバランシングを行なわないとしている。

<出典> Telecom Decision CRTC97-9、Telemanagement#146,#147

COMMENT

本文中に記した通り、CRTCは規制の枠組みを大幅に変更した94年9月の決定 (CRTC94-19) において、カナダの地域通信市場に98年1月から競争を導入する方針を打ち出した。今回の決定はこれを受けて、より具体的なルール策定の一環として発出されたものであり、同日 (5月1日) には地域電話市場への競争導入のルールを定めた決定 (CRTC97-8) 及び電話会社の放送配信事業申請に関する公示 (Public Notice1997-49) が、さらに6月16日にはコロケーションの提供に関する決定 (CRTC97-15) が発出されている。

このように徐々に競争条件の整備は進んでいるものの、競争導入の期日である98年1月までにCRTCが解決しなければならない課題として、ロ - カルナンバ - ポ - タビリティ確保の制度作りやコントリビュー - ションチャ - ジの料金改訂等が残されている。また今回決定された市内料金の値上げに関しても、CRTCは予想される消費者団体の反発への対応を求められることになる。(橋口 有)





韓国

市内・市外電話、回線賃貸業等5分野で新規競争事業者10社確定

国内競争力強化政策も最終段階に。第2市内電話事業者にDACOMを中核とするハナ口通信が、また第3の市外電話事業者にオンセ通信が選定された。

情報通信部（MIC：Ministry of Information and Communication）は、1カ月余りの選定期間を経て、本年6月13日、市内電話、市外電話、地域ページング、業務用無線通信（TRS）、回線設備賃貸の5分野において、新規事業者10社を決定、発表した。

約100年間続いた市内電話における政府の独占状態を打破することとなるハナ口通信は、すでに国際電話および市外電話に進出しているDACOMの他、自営の光ファイバー基幹網を所有する韓国電力（KEPCO）ならびにセルラー電話のSKテレコム^(注8)などを主要株主とする合計444社から構成されるコンソーシアム^(注9)であるが、他に候補者のないままの決定となった。1999年初頭からソウルを初めとする5大都市および済州島において市内電話サービスを開始し、その後順次サービスエリアを拡張する予定である。また、KTおよびDACOMの複占であった市外電話サービスでは、すでに国際電話免許を取得しているオンセ通信が、事業計画書の審査では評価の高かった韓国高速通信^(注10)に対して、最終的に研究開発出捐金で競り勝って選定された（その他のサービスは下表参照）。

表：韓国における競争事業者参入状況

（KDD総研作成）

サービス	現行事業者	新規事業者（97年6月決定）
市内電話	KT	ハナ口通信（DACOM 10%、SKテレコム7%、韓国電力7%他）
市外電話	KT、DACOM	オンセ通信
国際電話（参考）	KT、DACOM、オンセ通信	---
ページング	全国	SKテレコム
	地域	11社
業務用無線通信（TRS）	7社	釜慶移動通信
回線設備賃貸	国内	忠南TRS、セハンテレコム、全北移動通信、江原テレコム
	国際	KT、DACOM、ドルーネット ^(注) 、G&G
		ドリームライン、韓国電波基地局管理
		オンセ通信

（注）ドルーネットは、韓国電力（9.9%）および三宝コンピュータ（10%）等の合併会社である。

<出典>ソウル事務所(6.24, 7.3)、Asia Pacific Telecom Analyst(6.30)、The Korea Economic Weekly(6.23)等

COMMENT

韓国通信市場では、1990年代前半より付加価値サービス、国際電話、セルラー電話、ページング等の分野で段階的に競争を導入しており、1995年には1998年以降の対外開放に照準を合わせ、全ての通信分野において、競争導入を行い国内事業者

（注8）

SKテレコムは、97年3月24日、韓国移動通信（KMT）から社名を変更した。

（注9）

DACOM10%、SKテレコムならびに韓国電力がそれぞれ7%の他、ドルーネット、三星電子、現代電子および大宇テレコムが4%から8%ずつ出資している。

（注10）

英語名称は Korea High-speed Telecom。道路公社（Korea Highway Corp.）（9%）、第一製糖（10%）を筆頭株主とするコンソーシアム。



KDD RESEARCH



(注11)

市内電話の売上は96年ベースで約3兆ウォンであったが、移動体通信、およびインターネット等の各種マルチメディアサービスにより新規需要が刺激され、2005年には10兆ウォン市場になると予測されている。

を育成、強化するという政策が発表されている。昨年の国際電話、PCS等7事業27社に対する新規免許付与に続き、KT独占の最後の砦であった市内電話への競争導入をもって、国際競争時代に向けての準備が完全に整ったこととなる。

97年5月現在、KTの電話加入者数は2,000万を超え、既に100人当たりの加入電話台数も43台あまりと先進国並みのレベルを到達している。これに対抗すべく新規事業者ハナロ通信は、都市部では光ファイバーケーブル、採算性の低い地方部では広帯域WLL技術を駆使し、高速データ通信およびマルチメディアサービス対応型の市内電話サービスの提供を進め(2003年までに光ファイバーケーブル23%、無線35%、ハイブリッド同軸ケーブル12%、残り30%を銅線)、30%のシェア獲得(年間売上2兆7,000億ウォン^(注11)、約3500億円)を目指す。

一方、KTは2001年までに交換機の完全デジタル化を実現し、2006年までに通信網のマルチメディア対応を図る計画である。ネットワークの高度化にあたっては、一般家庭については既存網にADSL技術を利用する予定である。

情報通信部は、先のWTOの基本電気通信交渉結果を反映した電気通信事業法の改正案を今年5月10日に立法予告している。現在、外資参加が認められていない有線通信においては、1998年以降、従来の無線通信同様の33%まで、2001年以降は49%まで認められる(ただし、KTにおける外資上限は1998年以降20%、2001年以降33%まで拡大)また、1998年以降、国内事業者に限定して音声回線の単純再販およびインターネット電話、コールバックサービスを解禁するという内容も盛り込まれており、同法案が通過すれば、韓国通信市場における自由化が更に加速することが予想される。

(前川 陸衣)

< 韓国電気通信市場における規制緩和の流れと今後の予定 >

- 1991年12月 DACOMの国際電話サービス開始。
- 1993年12月 CATVネットワーク運用者として、KT、KEPCO(韓国電力)、DACOMの3社が選定される。
- 1994年 1月 付加価値サービス市場の国内外への完全自由化(外資100%まで可)
- 1994年 3月 第2移動電話事業者として新世紀移動通信を選定(96年4月よりサービス開始)
- 1995年 2月 第2市外通話事業者としてDACOMが選定される(96年1月よりサービス開始)
- 1995年12月 MICは、国際通信、PCS、業務用無線(TRS)CT-2、ページング、移動体データ通信、専用線における競争促進政策を発表。
- 1996年 6月 国際電話1社、ページング1社、PCS3社等7分野における新規事業者を選定。
- 1997年 6月 市内電話1社、市外電話1社、地域ページング1社、業務用無線4社、回線設備賃貸3社を新たに選定。
- 1998年 1月 有線通信における外資制限緩和(33%を上限。KTは上限20%。)
- 1999年 第2市内電話サービス開始。



KDD RESEARCH



インドネシア

DCS-1800、PHS サービスの11 免許の公開入札開始

PCSの技術標準に欧州のDCS1800および日本のPHSを採用。すでに発行済みの5免許に加え、本年末に向け11事業者を公開入札により選定する。

インドネシア政府は、今年7月4日、新規サービスであるPCS公開入札に関わる説明会を実施し、本年8月中旬に事前入札を開始、来年1月初旬を目途に11事業者に対してPCS免許を交付するというスケジュールを明らかにした。政府は96年初頭、PCSサービスの入札実施を発表していたが、免許事業者数、および入札方法を公表しないまま1年以上が経過していた。その間、100社を超える外国企業の関心を集め、非公式レベルでの事業提案も受けていた。

観光郵電省（MTPT：Ministry of Tourism, Posts and Telecommunications）は、PCS実用試験を実施した上で、中核となる事業者を決定するため、PT セルネット^(注12)およびPT プリマセル^(注13)の2社を指名し、昨年3月から12月までの期間、それぞれジャカルタ市内におけるDCS1800、スラバヤにおけるPHSの実用試験の実施を認可した。その結果、PTテルコム^(注14)のサービス提供地域のうち、次の事業者に対して5地域のPCS事業免許が先行的に付与されている。

事業免許	免許取得者
全国DCS1800	PTテルコム、PTセルネット（2社）
東部ジャワ（Division V）のPHS	PTプリマセル
ジャカルタ（Division II）のDCS1800	PTテルコム・PTインドサット・PT Inti連合
ジャカルタ（Division II）のPHS	PTテルコム・PTインドサット・PT Inti連合

上記の他、国内外の他の民間企業に対しても門戸を開放するため、ジャカルタ市内を除く6地域のPCS11免許について事業者を決定する。予定どおり、事業者が決定すれば98年第1四半期にもサービスが開始されることとなる。

<今後のPCS入札スケジュール>

- 97年 7月4日 入札の説明会、ヒアリング実施
- 97年 8月中旬 事前入札開始
- 97年 9月 正式入札のガイドライン発表
- 97年11月 正式入札開始（事前審査通過者、資料提出）
- 98年 1月 落札者発表

<出典>ジャカルタ事務所(1.13, 6.25)、Asia Pacific Telecom Analyst(6.30、7.21)等

COMMENT

インドネシアでは、移動体電話サービスはPCSを含めて「基本サービス」に分類され、加入電話の代替インフラとして重要な位置づけをされている。第6次国家開発5ヵ年計画では1999年までに電話回線800万回線の増設、人口100人あたり約5台

(注12)

正式名称はPT Indoprima Mikroselindo。スハルト大統領の従兄弟にあたるSudwikatmono氏が、スハルト大統領の娘Mamiekとの間で設立した会社。PEPABRI（退役軍人協会）、PT Agra Teleadhigama Adwitya、PT Dwi Investindo、PT Mitra Panca Ekapraya等が出資する。

(注13)

PTインドサット、PT Inti、PT Yamabri Komunikasindo（軍関連会社）、Pimkop parpostel co.（観光郵電省組合）の4社が出資する会社。



KDD RESEARCH



の普及を目指している。この内訳は加入電話回線が670万回線、移動体電話回線が130万回線であり、新規事業であるPCSによる回線増設分も130万回線のうちに含まれることになる。

また、「基本サービス」においては、国有企業であるPTテルコムの特権が保障されているため、PCS事業への民間企業の参入は、セルラー電話サービス同様、PTテルコムとの合併方式を取ることが義務づけられ、外資は35%に制限される予定である。計11のPCS事業免許は、現行のPTテルコムの通信区分に従って付与され(下図参照)人口密度が高く最も営業効率の良いジャカルタおよびスラバヤについては、PTテルコム、PTインドサットなどの国有企業あるいは軍関連企業によって、ほぼ独占提供されることとなる。

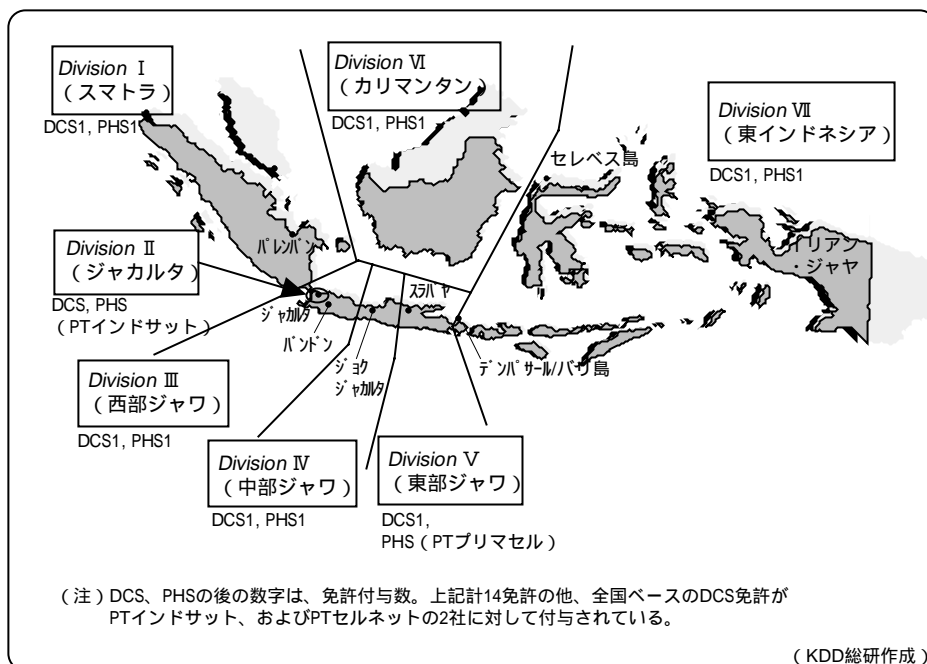
ちなみに、PHSの日本以外での本格導入は、今年10月からタイのバンコクでテレコムアジア社が開始するのにつき、インドネシアで2カ国目となる。日本のPHSが採用された背景には、95年第3四半期にNTTがPTテルコムとの技術協力ベースで、バンドンにあるPTテルコムの研究所内においてPHSの実用化試験を実施し、その後も96年6月から年末にかけて京セラ、NEC、日本無線の日本企業3社がPHSシステムを供給し、PTテルコム、PTインドサットならびにPT INTI(注14)が中心となって試験運用を行うという実績作りがあった。

インドネシアは人口が2億人を超え、加入電話普及率がASEAN諸国の中でも最低レベルの100人当たり2台を越えた程度、セルラー電話も100人当たり0.3台(96年末)で、今後大いに潜在需要が期待される魅力ある市場となっている。国内事業者では、リッポグループ、サテリンド、テレコムインドなどの既存のセルラー電話事業者、外国企業ではNTT、テルストラ、シナワトラ(タイ)、テレコムアジア(タイ)、サブラ(マレーシア)、ハチソン(香港)、ノキア、エリクソン、モトローラ、ノーテル等の参加が得られる模様である。(前川 陸衣)

(注14)

PT Industri Telekomunikasi Indonesia. インドネシア最大の国営の通信機器メーカーで、研究・開発庁の監督下にある。シーメンス、フィリップス、NECなどの技術協力を結び、主に国内の通信事業者に、デジタル電話交換機、光ファイバーケーブルシステム、VSAT地球局、移動体電話システムから、電話端末、公衆電話端末まで供給している。

図：PTテルコムのサービス提供区分、およびPCS免許付与エリア





イスラエル

イスラエルの通信自由化

2つの新規国際電話会社がサービス開始。3つ目のセルラー電話免許の入札が開始。

イスラエルの通信自由化が着々と進んでいる。入札方法を巡る訴訟も決着した後、本年1月に国際電話事業免許が付与された2社は、本年7月1日からサービスを開始する予定であったが、数日遅れでサービスが開始された。同月中旬には政府のBEZEQ株式所有比率の引き下げ決定に呼応して、3つ目のセルラー電話免許(GSM方式)の入札が開始された。次に控えているのは、国内通信市場(データ通信、電話サービス等)を99年1月1日までに開放するという政府方針である。

1. 国際電話

GlobalOneとMatav(イスラエルのCATV事業者)等のコンソーシアムであるBarak及びSBC(米国ベル系電話会社)とイタリアのSTET等のコンソーシアムであるGolden Linesの2社がサービスを開始した。Barakの株主構成はスプリント(25%)、ドイツテレコム(10.5%)、フランステレコム(10.5%)、イスラエルのClalcom(44%)、Matav(10%)というもので、免許入札時に提示した国際電話料金(加重平均で1分当たり0.30USドル)を最低6年間値上げできない。Golden Linesの株主構成はSTET(26%)、SBC(10%)、その他地元企業であり、加重平均の1分当たり国際電話料金は0.35USドルである。BEZEQは昨年100%子会社のBezeq International Services Ltd.を設立し、公正競争実施のために同社へ国際通信業務を移管した。同社は、平均で8割程低廉な国際電話料で提供する新規事業者に対抗すべく、同水準の料金への改定を行う動きを示したものの、競争開始後6ヵ月間は既存料金の改定を認めない政府規定により、通信省の認可を得られない模様である。また、イスラエルのコールバック大手3社も、旅行者や出張者を対象としたコーリングカードの提供に事業活動の焦点を移している。

BEZEQの96年の総収入(82億シェケル:22.8億USドル)の約3割を占める国際電話市場(7.5億USドル)に3億USドル近い投資を行う新規事業者2社は、ノーテル製交換機とイスラエルのECIテレコムの多重化装置を購入・設置し、衛星伝送路を確保しつつ、新しいケーブルへの投資も計画している。

2. セルラー電話

本年7月中旬に3つ目のセルラー電話免許(GSM方式)の入札が開始された(締切りは本年10月28日)。セルラー電話はBEZEQとモトローラの合併会社であるペレフォンがDAMPS方式で、ベル・サウスと地元資本の合併会社であるセルコムがTDMA方式でサービスを提供している。サービス開始後2年半で2社合わせて140万加入者を有している(イスラエルの人口は570万で電話加入者数は260万)。セ





ルラー電話熱が高い理由として、低廉な料金の他に、1加入者当たりの月平均通話分数が500分という世界有数の電話好きということが伝えられている。第3の事業者が参入すれば、40万以上の加入者を獲得するものと予想されている。

3. BEZEQのイスラエル政府保有株式の売却

政府(76%)、C&W(10.02%)、一般投資家(13.98%)が所有するBEZEQ株式のうち政府保有分の12.5%がメリルリンチへ売却されることが本年7月中旬に発表された。本年11月には更に10%が売却される予定であるが、BEZEQの社員は、政府保有株の5%以上を取得する際の事前通知が実施されなかったことと、新経営陣が策定した総社員数の12%削減案に反発して、4日間のストライキを打った(C&WはBEZEQ株を20%まで買い増そうとして、政府に事前通知したが、政府の許可を得られなかった経緯がある)。

<出典>Financial Times(3.7/15.7他)、PYRAMID RESEARCH AFRICA/MIDDLE EAST VOL.4 NO.2

COMMENT

2ヵ月前に民間から初めて起用されたBEZEQのErel会長は、BEZEQの競争対応策(マーケティングやセールス訓練の実施)に期待しながらも、Bezeq Internationalのシェアは50%に下がると見ている。Erel会長の現在の関心事は国内通信市場(データ通信、電話サービス等)を99年1月1日までに開放するという政府方針と第3セルラー電話免許の入札である。2001年以降のイスラエルの通信市場では事業者数の制限撤廃の可能性もある。政府は最新鋭の情報通信サービスのユーザーへの提供と電気通信産業の興隆を目指して、通信市場へ段階的に競争を導入している。

(神保 修)





フランス

ART、ユニバーサルサービスの負担費用を算定

ユニバーサルサービス提供にかかる費用は年間総額約48億仏フラン。

フランスの通信規制当局ART (The Autorite de Regulation des Telecommunications) が、ユニバーサルサービスの提供に係る1997年度分についての費用の試算結果を発表した。

フランスにおけるユニバーサルサービスの定義は、「全利用者に対し均質の電話サービスを負担可能な料金で提供すること」であり、その範囲は以下のとおりである。

- ・加入者間の通話の伝送 (基本電話サービス)
- ・番号案内および電話帳 (電子情報によるものを含む) の発行
- ・公衆電話ボックスの提供
- ・緊急通話の無料提供

また、上記の定義には含まれないが、障害者、低所得者層等の社会的弱者に対する割引料金によるサービスの提供もユニバーサルサービスの範疇で扱われている。

ユニバーサルサービスの提供義務はフランステレコムが負うが、それに係る費用については他の公衆ネットワーク事業者および公衆音声電話サービス事業者も負担することとされており、ARTはその費用を以下のように分類している。

(1) 電話料金の地理的平準化のための費用

フランステレコムは、過疎地域等の収益性の低い地域の加入者に対しても、全国的にほぼ同じ水準の料金でサービスを提供しなければならない。これによりフランステレコムが被る赤字額は97年度は約26億4,000万仏フラン (502億円)^(注15) になるとARTは見ている。

(2) 料金リバランシングのための費用

従来のフランステレコムの料金は回線費用に対して基本料および市内通話料が低めに抑えられ、それにより生じる赤字を長距離通話の収入から補填してきた。通信市場の競争化に備えてフランステレコムはこのような料金構造の不均衡を是正するため、基本料および市内通話料を値上げし、長距離通話料を値下げする料金改正 (リバランシング) を進めているが、それが完了するまでの期間、基本料と市内通話料部分の赤字をユニバーサルサービスの費用として計算する。1997年度のこの費用は約17億5,000万仏フラン (333億円) である。リバランシングは2000年末までに完了する予定で、その後はこの費用は発生しない。また、移動体通信事業者はこの費用を負担する義務はない。

(3) 公共的サービスのための費用

過疎地域の公衆電話ボックス、番号案内、緊急通話、障害者等に対する割引料金サービス等に係る費用で、97年度は約4億3,900万仏フラン (83億円) と見られる。ただし、この内番号案内には現在のところ赤字が生じていないため、ユニバーサルサービス費用の計算には入っていない。

上記の費用のうち(1)と(2)については相互接続料^(注16) に上乗せする形で他業者に請求されるが^(注17)、1997年度についての上乗せ分は1分あたり(1)が1.0仏サンチ

(注15)
1仏フラン=約19円。

(注16)
フランステレコムの相互接続料金は今年4月にARTの認可を受け、1分あたりの平均が市内は6.09仏サンチーム (約1.2円)、長距離が17.57仏サンチーム (約3.3円) となっている。

(注17)
(3)の費用については第三者機関が運営する「ユニバーサルサービス基金」を設立し、すべての公衆網/電話サービス事業者 (移動体も含む) がそれぞれのトラフィック量に応じて資金を拠出する。また、フランステレコムの料金リバランシングが完了すれば、(1)の費用も(3)と同様に基金でまかなうよう一本化されることになっている。



KDD RESEARCH



ーム(約0.2円)(2)が0.7仏サンチーム(約0.13円)となる。この計算結果についてフランス通信業界の一部からは高過ぎるという不満の声が上がっている。

なお、1998年度の負担額については今年9月頃に発表される予定である。

<出典>Reuter News Service(7.08)、Telecom Markets(7.17)他

COMMENT

料金リバランシング途上の赤字をユニバーサルサービス費用の一部として他事業者にも負担させるのは、英国で既に昨年2月に廃止されたADC (Access Deficit Contribution) と同じ制度である。

欧州委員会は1996年11月にユニバーサルサービスの費用負担方法のガイドラインに関するコミュニケーション・ペーパーを発表し、その中でADCはユニバーサルサービス費用とは切り離して過渡的な費用として考えるべきだが、ADCを課すこと自体は問題ないという見解を示している。フランスの方法も委員会の考えに従ってはいるが、ADCは利用者に直接貢献するための費用というよりも、既存事業者の赤字サービスを補填する色合いが濃く、これを他事業者にも負担させることに対しては批判も多い。しかも英国のADCがある程度の市場シェアを占めている事業者にしか支払い義務が無かったのに対し、フランスではフランステレコムの回線を利用する固定電話事業者はすべて負担を求められており、新規参入事業者にとって不利な内容になっている。

今年2月に英国のオフテルが試算したBTのユニバーサルサービス費用は総額で4,500万から6,500万ポンド(約89億~129億円)で、比較するとARTの試算額はかなり高めである。ARTにはフランステレコムの民営化を睨んで同社株式の評価額を維持したいとの狙いがあり、これが同社に対する今回の有利な施策に現れているのではないかと考えられる。

(近藤 麻美)





スペイン

STET、レテビシオンを落札

■ スペイン国内市場のシェア10%獲得を目指して、年内に開業予定。

7月11日、イタリアのSTETとスペインの電力事業者Endesa等が結成したコンソーシアムが、レテビシオン株式の60%を落札したことが発表された。レテビシオン側が示していた最低入札価格456億ペセタ（約356億円）^(注18)に対し、STET/Endesa側は1,163億ペセタ（約907億円）の高値を提示していた。競争相手のコンソーシアムOpera^(注19)の入札額は840億ペセタ（約655億円）であった。

レテビシオンはテレフォニカよりも15%から20%安い料金の長距離/国際電話サービスの提供を予定しており、テレフォニカとの相互接続交渉がまとまり次第、年内にもスペインの主要12都市でサービスを開始したいとしている。

<出典>KDD マドリード事務所(7.16)、KDD ローマ事務所(7.14)他

COMMENT

レテビシオンが明らかにした審査結果によると、入札者は入札額、経営戦略、設備、実績、スペイン経済への貢献度の5つの観点から審査され、Opera陣営は戦略と貢献度では優位につけたものの、結局入札額で大差をつけたSTET/Endesa陣営が落札に成功した。

レテビシオンは1989年10月、国営の放送ネットワーク会社として発足した。その後1995年に通信関連子会社Optelを設立して専用線、企業内通信等のサービスを開始したが、1996年、新通信法により基本電話サービスのライセンスをレテビシオンに与えることが承認され、同時に同社の民営化が決定された。

レテビシオンは、スペイン全土に及ぶデジタルネットワークを有するほか、RENFE（スペイン国鉄）との間にRENFEが鉄道網沿いに敷設している光ファイバー網を利用する協定を結んでいる。また、Endesaも延べ1万キロメートルに及ぶ独自の光ファイバー網を所有しており、更に今後10年間で総額約3,600億ペセタ（約2,800億円）を投資して通信網を整備する計画である。

STET/Endesa陣営には他に、Union Fenosa（電力会社）、Euskaltel（地域系電話会社）、BBK、Kukxa、Unicaja、Caja del Mediterraneo、Caja Navarra、Ibercaja（以上、銀行）が参加している。
（近藤 麻美）

(注18)
100ペセタ = 約78円。

(注19)
OperaはBanco Central de Hispano、フランステレコム、USスプリントがこの入札のために結成したコンソーシアム。単独で名乗りをあげていたドイツのマンネスマンは6月9日の最終締切の直前に入札を断念した。



KDD RESEARCH



南アフリカ共和国

SBC/テレコムマレーシアがTelkomの戦略的パートナーに

■ 入札の結果、SBC/TM連合が株式の30%を取得、DTは最終局面で撤退

昨年来、入札が行われてきた国営公衆電気通信事業者Telkomの民営化に伴う戦略的パートナー選定の結果、1997年3月、米国SBCコミュニケーションズ/テレコムマレーシア(TM)連合^(注20)が、Telkomの株式30%を総額12億6100万USドルで落札した^(注21)。

最終選定後、南アフリカ政府とSBC/TM連合はTelkomの通信インフラ整備計画について次のような合意に達している。

- Telkomには、国内・国際双方の、公衆交換通信サービスの提供、公衆データ通信網の構築、及び公衆電話サービスについて、今後5年間の独占的提供権が保証される。
- この5年間に、270万の新規電話加入者回線の敷設、125万の既存アナログ回線のデジタル化、及び12万の公衆電話の設置を行わなければならない^(注22)。
- 4年後末の検収の結果、Telkomが上記インフラ整備条件の90%を満たしていた場合には、さらに6年間の追加的独占提供権が付与される。

この条件の下で、Telkomは、5年間で総額120億の投資計画で、過疎地域や医療・教育等の公共施設について優先的にインフラ整備を進めることとし、これら優先地域・施設については当初の電話加入一時金は無償とすること等も約束している。

<出典>KDDクアラルンプール事務所(3.5)、Pyramid Research Africa/Middle East(Vol4.No.2 ~ No.5)ほか

COMMENT

現在のアフリカ電気通信市場で最大と言われる南アフリカの独占的公衆電気通信事業者Telkomの戦略的外資パートナーがついに決定した。

それにしても、昨今のテレコムマレーシアの積極的な海外事業展開には目を見張るものがある。特にアフリカにおいて、ガーナテレコムへ30%、ギニアのSOTEL-GUIへ60%、マラウイPTTとのGSM及びデータネットワーク構築の共同事業へ60%出資しているほか、今後ケニア、モザンビーク、ジンバブエの公衆電気通信事業者の民営化に伴う入札にも参画する予定である。さらに、アジア地域についても、タイの通信会社サマート・グループの株式20.12%を取得することで本年6月合意しており、従来からもバングラデシュ、インド、スリランカのセルラー電話事業に出資を実施してきている。最近、テレコムマレーシアでは、海外投資事業の子会社をクアラルンプール株式市場へ上場し、投資資金を確保する計画を検討している様子である。

一方、今回のTelkomに係る入札において、最終段階で突然撤退したDTは、これに引き続いた本年5月のスペインの第2事業者候補と目されるレテレビオンへの最終入札の際にも、FT/スプリント等とのコンソーシアム(Opera)から突然脱退

(注20)

本コンソーシアムへは、SBCが60%、TMが40%出資。従って、Telkom株式取得は、実質的にSBCが18%、TMが12%となる。

(注21)

入札に係る最終ショートリストには、SBC、TMのほか、ドイツテレコム(DT)、フランステレコム(FT)の4事業者が残り、このうち前2者と後2者がそれぞれコンソーシアムを結成したが、DTは最終段階で本入札から撤退することを決定したため、残ったFTは、単独での最終選考へ向けた十分な検討が不可能となり、SBC/TM連合が勝利を収めるところとなった。

従来より南アフリカ市場に深く関わってきたDTの急な撤退決定は関係者を驚かせたが、DT側からは「海外投資事業については多数関与しており、財務面も考慮して本件撤退については十分な社内検討を行った結果である」とのみコメントしている。

(注22)

95年末の加入者回線数は392万、人口100人当り9.45回線、積滞数は13.7万、潜在需要は406万回線となっている。(ITUデータより)



KDD RESEARCH



している。

DTとFTとの間の不協和音は明確には聞こえてこないが、フランスにおける社会党内閣の誕生によるFT 民営化の遅れからDT/FT間の株式持ち合いに進展は見られないこと、FTが進めていたと観測されるC&Wのグローバルワンへの参加にも進捗がないこと等を勘案すると、FT/DTの連携は欧州にとどまらないグローバルな競争環境にあって、どのようなかたちで真価を発揮しうるのか今後ますます注目していく必要がある。

(寺嶋 眞)



KDD RESEARCH

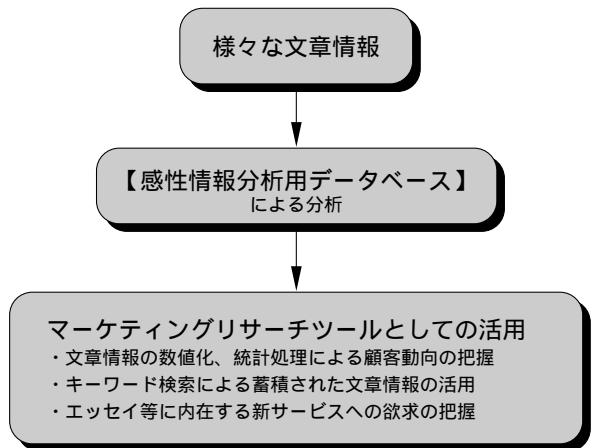
文章情報を論理化して活用するために

~(株)KDD総研の「感性情報分析用データベース」を用いた情報分析サービス~

(株)KDD総研の「感性情報分析用データベース」を用いた情報分析は、さまざまな文章情報に含まれている感性情報を、定量化、論理化し、企業活動に役に立つ情報として加工することができます。

本情報分析を用いることにより、苦情、お客様からのコメント、アンケート、エッセイ等の文章情報から、生活者の欲求や生活行動を論理的に分析し把握することが可能となります。

なお、この他に生活者の感性を分析する各種サービスも行っています。



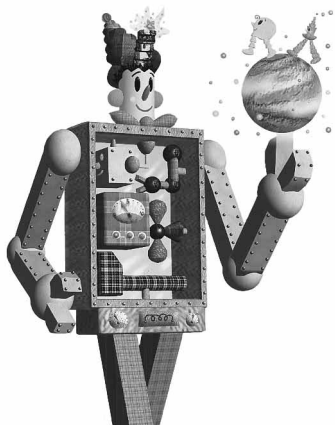
「感性情報分析サービス」についてのお問い合わせは
株式会社 KDD総研 市場開発部
〒362 埼玉県北足立郡伊奈町小室10281 KDD小室ビル内
TEL 048-723-5066 FAX 048-723-5185

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1997 August



発行日 1997年8月20日
発行人 景山 正
編集人 安道 幸一郎
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 30,000円(消費税等・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 Europe 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:32-2-502-9158

KDD Deutschland GmbH

Immermannstr. 45, D-40210 Dusseldorf, Germany

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

KDD TELECOMET H.K. LTD.

Room 2701, Lippo Tower, Lippo 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