

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1997 December

12



CONTENTS

今月の特集

MCI、ワールドコムとの合併を発表	3
MCIの業績見通し下方修正に始まるBTとの不協和音は、アライアンスの脆弱性を示し、国際競争力の本質を示唆する結果に。	
国際計算料金を巡るFCCの動き	26
FCCは対日（KDD）計算料金改定に関わるAT&Tの申請を却下する一方、他国に対してはGBA協定等を承認。計算料金に関わるFCCの政策とは。	
マルチメディア・スーパー・コリドールの全貌と課題（第2回）	36
基幹網はTMが独占提供。NTTは研究開発拠点を設立し、全面的に技術移転で協力。プロジェクトの成否の鍵を握る通信インフラの青写真は未だに不鮮明。	
EU通信市場完全自由化目前の状況	44
自由化への動きが鈍い加盟国に対して欧州委員会が警告。	

各国のテレコム情報

《欧州委員会》

欧州委員会、ユニソースを認可	51
ユニソースとユニワールドに対しそれぞれ条件付きで設立を認可。	

《EU各国》

欧州で相次ぐテレコム株放出	53
フランステレコムのIPOほか、テレコムイタリア、ポルトガルテレコムも売却を実施。	



今月の特集

MCI、ワールドコムとの合併を発表

大谷 潤

MCIの業績見通し下方修正に始まるBTとの不協和音は、アライアンスの脆弱性を示し、国際競争力の本質を示唆する結果に。

MCIは、本年（1997年）11月10日に、ワールドコムと合併することを発表した。同時にBTが保有する同社の株式（20%）はワールドコムが現金で買いとることが明らかにされ、BTとの提携関係は解消されることが明かとなった。

本件は、NTTが分割阻止の最大の論拠の1つとしたグローバルなアライアンスの脆弱性を浮き彫りにしている。

但し、投資銀行が大きな役割を果たすマネーゲームの観も否めず、MCIを巡る動きがこれで終焉したとは必ずしも言い切れない。

以下に本件の経緯、影響及び国際競争力の分析を記す。

1. 経緯

1-1 BTの世界戦略

(1) 1989年

サッチャー政権の下で推進された規制緩和政策により競争圧力にさらされたBTは、長期的には失うばかりの国内市場から未開拓の海外市場へと視点を移していた。BTは、1989年にデータ通信を扱う米国のタイムネット社を買収し、グローバル・ネットワーク・サービス（GNS）と称する「エンド・トゥ・エンド」のVANサービス提供を計画した。これは、主に多国籍企業を対象とした分野（いわゆる「グローバル市場」）への世界ではじめての単独参入と位置付けられる。尚、提供サービスはデータ通信分野に限定されていた。



KDD RESEARCH



(2) シンコーディア社設立 提携の試み

1991年、BTの「パスファインダー計画」が報道において紹介され、同時にIBM及びドイツテレコムとの提携を模索していることが明らかにされた。この報道はBTの世界戦略が着々と全身しつつあることを印象付けた他、データ通信に強力な提携先となり得るIBM及び欧州大陸最大の市場を有するドイツテレコムとの提携を模索していることで、巨大事業者達によるグローバル市場の形成・発展が期待された。その後BTは「サイクロン計画」を発表し、グローバルなVPNネットワークの建設計画を提示した。

同年9月、BTは「シンコーディア社」の設立を発表し、GNSを吸収することを明らかにした。この時点で、提携交渉先からIBMが抜け落ち、替わってNTTが取り上げられた。しかし、ドイツテレコム、NTTとも明確なコメントをするには至らず、BTの提携先探しは難航した。

1-2 BTとMCIの提携関係の推移

(3) MCIとの提携

BTの提携戦略には「AT&Tの対抗勢力形成」という明確な意図があり、これに基づきIBMや、ドイツテレコム・NTTへのアプローチが行われた。MCIが、BTの提携先として次第に有力視されるようになったのも、このBTの方針を背景としている。

1993年6月、BTは、MCIとの提携を正式に発表し、BTによるMCI株式の20%取得及び合併企業の設立を発表した。合併会社は社名を「Concert」とすることが発表され、シンコーディア社の活動及びサイクロン計画が吸収された。

1994年7月に、FCCと欧州委員会は、BT/MCIの提携及びConcert設立を承認し、これを受けて同年9月、BTのMCI(20%)への出資及びMCIのConcert(25%)への出資が完了した。

(4) 合併合意

Concertの弱点であるアジア地域の拠点獲得等を目的として、BTは、Cable & Wireless社と合併交渉を進めていたが、1996年5月に決裂が発表された。

1996年11月3日、BTとMCIは合併することを発表した。当初は国際部門に限定した統合を検討していたものが発展した結果とされる。

両者の関係強化の背景には、Cable & Wireless社との合併交渉決裂による戦略の手





詰まり感を払拭する意図があったとも考えられる。

(5) 合併承認

1997年4月2日及び4月15日に、MCI及びBTの株主総会で合併が承認された。

同年5月14日には欧州委員会（EU）が、ついで同年7月7日には米国司法省が条付きで、両社の合併を承認した。残るFCCも8月21日に認証決定を発出した。

(6) 合併条件の変更

1997年4月18日には、ワールドパートナーズ陣営のユニソースに参加していたテレフォニカとの提携を発表し、グローバル・アライアンスにおける優位性をも見せ付けていた。

ところが、7月10日に、MCIが97年度下期及び98年度の利益見込みを大幅に下方修正したことに端を発して、BTとの間に不協和音が生じ、BTは役員を含む財務調査団をMCIに派遣した。BTとMCIの合併合意には、MCIの地域参入に係る業績は合併条件の見直しの理由には出来ない旨が規定されていたが、調査団派遣後1週間程度で合併条件の再交渉を開始したことが明らかにされた。

8月21日に、BTとMCIは、合併条件の変更につき合意し、MCI株の交換比率が変更された。実質的なBTによるMCIの買収価額の引き下げである^(注1)。

1-3 買収競争

(7) ワールドコムの買収提案

BTとMCIの間の買収条件の変更で、両社の関係がこれまで以上に緩んでいること、また、買収競争を仕掛けた場合、BTが対抗措置（買収額の再値上げ）に関して株主の同意を得ることは容易ではないと考えられること等から、ワールドコムは、1997年10月1日に、MCIを約\$300億（MCI株1株を\$41.5相当のワールドコム株式と交換）で買収する提案を行った。

(8) 米国司法省による審査

ワールドコムとMCIの合併は、インターネット基盤網における有力企業の合併という側面がある。この点は、両社の合併の最大の目的・メリットとも位置付けられる。

(注1)

当初MCI株1株あたり4.5BT株と現金\$6で交換するという内容であったものを、3.75BT株と現金\$7.75に変更。BTによる買収価額は、約\$210億だったものが約\$170億となる。



KDD RESEARCH



インターネット草創期より、ネットワークの提供に積極的であったMCIは、現在基盤網を提供する限られた事業者の中でも最大手の位置を確保している。

また、インターネットの拡大に併せてファイバー網建設を展開したUUNet社は、MCIと並びインターネット基盤網を提供する大手の地位を築いており、1996年4月にCAPsの最大手であるMFSに買収され、そのMFSが同年8月にワールドコムに買収されたため、現在はワールドコム傘下にある。

この状況から、米国司法省は、ワールドコムの提案発表の翌々日の10月3日に、インターネット基幹網に係る反トラスト法の審査を開始している。

両社のシェアの合計については、報告義務等の対象となっていないことから正確には把握不可能だが、概ね50%前後と報道されている。

(9) GTEの買収提案

MCIを巡る買収競争が報道される中、兼ねてから噂されていたAT&TとGTEの合併交渉が、10月8日に報道され、通信業界の再編がクローズアップされた。ところが、一週間後の10月15日には、GTEもMCIを約\$280億で買収（MCI1株あたり現金\$40と交換）する提案を発表した。

(10) ワールドコムによる買収に

10月末頃より、MCI、BT、ワールドコム及びGTEの4社首脳が交渉を進め、BTがGTEに共同買収を提案し、これと対立することとなったワールドコムは、買収額を約\$370億（\$51相当のワールドコム株式と交換）に引き上げた。

MCIは11月10日にワールドコムの買収提案の受け入れを発表した。

GTEは対抗案を検討したが、ワールドコムの新しい提案が発表された後の株価の動向を見て結論を出すこととしたため、結局改定案を提示せず、時期を逸したと報じられている。

(11) BTとの関係解消へ

ワールドコムとの合併合意については、BTも了承しており、BTが保有するMCI株（20%分）については、例外的に全て現金と交換することとされた。このことは、BTとMCIの提携関係が継続されないことを示している。

11月12日にBTは、MCIとワールドコムの合併が完了後、コール・オプションの権利を講師して、MCIが保有するConcert株式（24.9%）を全て買い取ることを明らか





にした（額未定）

2. 今後 認証手続き等

2-1 規制機関による認証

(1) 米国司法省による反トラスト法に係る審査

「1 経緯」に記したとおり、米国司法省は、インターネット基幹網に係る反トラスト法の審査を開始しており、MCIとワールドコムの合併は、これをクリアする必要がある。手続きに係る期間は規定されていないことから明らかではないが、ベル・アトランティックとナイネックスの合併の審査に1年以上を要していることから、ワールドコムとMCIが言及している「来年夏までの完了」は難しいものと推測される。

(2) FCCによる認証

MCIが現在保有する214条認証及び310条免許を、合併後の存続会社であるワールドコムに承継させることに係る認証をFCCから受ける必要がある。

反トラスト法の問題を有するインターネットサービスは214条認証取得義務の対象外となっていることから、承継に係る認証の観点からの審査は行われませんが、1996年電気通信法によりユニバーサルサービスの定義に含まれることとなった「学校及び図書館のインターネットへのアクセスの提供」の観点から、インターネット分野における支配力に係る何らかの判断を行う可能性が考えられる。

(3) 州政府による審査

米国の一部の州は、MCIとワールドコムの合併に係る審査を開始している。

(4) 欧州委員会による承認

ワールドコムは、1990年代前半より、クローズド・ユーザ・グループ（CUG）への米欧間VPNサービスを提供してきている他、ロンドンやフランクフルト等の欧州の主要都市における地域網の建設を進めていたMFSを傘下におさめていることから、欧州委員会による承認を得る必要がある。但し、BTとの合併と異なり、ワー



KDD RESEARCH



(注2)
合併に係る(最終)契約の調印(クロージング)の20営業日前を基準日と設定している。

ワールドコム(MFS)は欧州のいずれの地域においてもローカル・ボトルネック支配力を有していないため、認証審査が難航する可能性は低いものと考えられる。

2-2 株主による承認

今回の合併は、ワールドコムによるMCIの買収形態を採用しており、その買収方法は、「MCI株1株を\$51相当と見做し、これと基準日^(注2)におけるワールドコムの株価に基づき交換比率を確定する」とされている。但し、これには「基準日におけるワールドコムの株価が\$29以上\$41未満であれば」という条件が付いており、仮に基準日におけるワールドコム株が\$29を下回った場合、MCI株は\$51より低く評価されることとなる(逆にワールドコム株が\$41を上回った場合、MCI株は\$51より高く評価される)。

このため、ワールドコムによる買収をMCIが受け入れることを発表した後の両社の株価の動きの分析では、株主による承認/否認の判断を占う漠然とした指標としての他、ワールドコム株は\$29から\$41までの範囲との関係、MCI株は\$51との関係をも考慮することが必要となる。

(5) ワールドコムの株主

ワールドコムによるMCI買収の提案の発表後、同社の株価は3%弱の下落となり、株主の不安が期待を上回っていることを示した。最終的な買収条件が発表された翌日は、その日最も取り引きされる銘柄となり、株価は5%以上下落し、\$31.375となった。翌々日には\$28.9375と、\$29を割る値が付けられている。ワールドコムの株主は、買収価額を20%程度積み増した最終的な買収額を「高すぎる」と判断したようである。

その後のワールドコムの株価は、\$29前後を推移しており、調整中であろう合併条件の詳細、特に統合益をもたらす事項に関する発表を待っているものと考えられる。

(6) MCI両社の株主の承認

一方、MCIの株価はワールドコムによる買収提案の発表の翌日、約20%上昇して\$35.25に、また、ワールドコムによる買収受け入れ発表の翌日も、約13%上昇して\$41.625となっている。



KDD RESEARCH



地域参入に係る費用予測の大幅な上方修正及びそれに起因するBTによるMCI支配の強化の様相が投資家の嫌気を誘い低迷していたMCI株価は、大胆な動きで米国長距離通信のビッグ4に食い込んできたワールドコムによって大きく戻されたのである。

しかし、\$51相当で換算される可能性のあるMCI株が、\$41程度で留まっていることから、MCI株主が、「BTにより支配されるよりワールドコムと合併することの方が、MCIの経営にとって格段に良い選択ではあるが、株式交換比率の設定においてMCI株を\$51相当とするのは高すぎる」と判断していることを示唆している。

高すぎると判断する理由が、MCIのこれまで及び将来の経営状態への評価との比較なのか、ワールドコムの株価の下落傾向を考慮してのものかは不明である。

このことが導くシナリオの一つとして、基準日にワールドコムの株価が\$29を下回り、MCI株が\$51以下のものとして扱われることとなり、これに不満を有するMCI株主が、BTに次いでワールドコムとの合併をも拒否する、というものが考えられ得る。その場合、より良いパートナーであれば、MCI株は\$51或いはそれ以上に評価され得ると、株主は主張するのであろう。

3. 他事業者への影響

3-1 Concertメンバー

(1) BT

BTは、ワールドコム及びMCIとの間で、同社が保有するMCI株式(20%)をワールドコムに現金\$70億で売却することで合意している。また、MCIとの合併合意契約に規定される違約金\$4.65億についても支払われる(ワールドコムが肩代わりすることから、BTは、併せて\$74.65億(約9,481億円/\$=¥127)の現金収入を得ることとなる。これを元にBTは、北米での新たな提携先を模索することを表明している。アナリストは、1993年6月のMCIとの提携合意から4年間で得られる投資収益としてまずまずのものと評価する一方で、世界戦略の展開を振出に戻したことの口は大きいと指摘している。

BTの新たな提携先候補としては、GTE或いはRHCsといった米国地域事業者、米





国第5位のフロンティア、第6位のCable & Wireless等の長距離事業者があげられている。

尚、MCIとワールドコムの合併の完了（クロージング）前に、BTはその他の米国系事業者との提携手続きを完了させないことが、3者間合意において規定されているとのことである。

GTEとの関係

GTEとは、MCIの共同買収を検討した経緯もあり、1996年の通信法改正において長距離分野への進出が即日可能となっていることから、有望な提携先と考えることも可能である。しかし、これまでも独立系地域事業者として独占の地位に甘んじて設備投資にも競争対応にも消極的であったことや、地域サービスの提供区域が分散し、特に大都市部が少ないこと等から、GTEは、北米における今後の長距離・国際分野での競争対応のみならず、地域分野での長期的な競争対応上も、課題の多い事業者と位置付けられている。このため、むしろ提携を強く望んでいるのはGTEの方であるといえ、BTにとり、GTEがMCIほどの戦略的パートナーとなり得るかは疑問である。

RHCsとの関係

RHCsの中でも、特にベル・アトランティック、アメリテック、或いはSBCコミュニケーションズは、通信法改正以降、積極的な姿勢を示しており、大都市圏を提供区域内に有していること以上にBTにとっては有益な提携先となり得る。但し、アメリテックやSBCコミュニケーションズが、長距離サービス提供のための改正通信法第271条に係る認証申請を相次いで却下されていることから、長距離分野への参入の見通しは当面立てられない状況である。競争が激化している同分野の状況を鑑みると、参入の遅れは極めて不利と考えられる。一方でRHCsは、地域分野における公正競争条件の整備をFCCから厳しく求めており、これらのデメリットとボトルネック支配力というメリットを有するRHCsが、MCIの代替パートナーとなり得るのか、BTの判断は興味深い。

フロンティア・Cable & Wireless等との関係

AT&T、MCI、スプリント、ワールドコムに次ぐ長距離系事業者には、フロンティア、Cable & Wireless、LCIインターナショナル等があるが、いずれもワールドコムの半分のシェアも有しておらず、ネットワーク設備も多くの部分を再販形態で賄っている等、MCIの代替事業者としては不十分と言え、これらの事業者と提携した場合、BTの北米戦略は大幅に修正されたと考えることが妥当である。





(2) テレフォニカ (スペイン)

MCIによるワールドコムの提案受け入れ発表の後、テレフォニカに関する報道は今後を心配するものばかりで、「両親が離婚した子供」と喩えられてすらいる状況である。

ユニソース/ワールドパートナーズ陣営

テレフォニカは本年(1997年)4月にワールドパートナーズ陣営に属するユニソースを脱退してコンサート陣営に移ったばかりであり、その時点で残されたユニソースメンバーとの間で、法的措置等が言及される程の軋轢を生じさせている。

また、スペインの第2事業者であるレテビシオンの株式60%を落札したイタリアのSTETは、ユニソースへの参加を決定しており、ユニソース/ワールドパートナーズ陣営は、テレフォニカとは競合する関係となってしまう。

これらから、再びユニソース或いはワールドパートナーズ陣営に戻ることは困難であるものと考えられる。

BT

BTの海外戦略は、各国の主に第2事業者への出資を通じた影響力の行使であり、スペインへは、米国のエアタッチ社と合併で移動体サービスを展開している。これを恐れたテレフォニカはコンサート陣営に寝返ったのである。このため、テレフォニカにとり、BTとの提携関係の継続は、優先順位の高い選択肢であると考えられる。しかし、BTとの提携は、北米及び南米市場での展開において問題を有している。

ここ数年来テレフォニカは、プエルト・リコを通じる等により北米市場への進出を模索してきたが上手くゆかず、コンサートに参加することでようやく達成されたところである。MCIとの提携解消後のBTと提携するということは、BT同様に北米進出計画を振出にもどすことを意味している。

また、歴史的経緯から関係が深く早くから布石を打ちつつあった南米市場への進出についても、コンサート陣営に参加することで、南米を担当するMCIとの協調関係のもとに推進できたものが、従前の対立関係に戻ってしまい、今後規制緩和が徐々に進む同地域での戦略推進に困難が予想される。但し、一方のMCIが海外展開を従来通りとするかは不明である。

BTが、MCIに充分代替する米国事業者との提携関係を新たに結ぶことが、テレフォニカにとり最も都合の良いシナリオと言える。





MCI

テレフォニカがMCIとの提携を選択する場合、そのメリットは、上述のとおり、北米及び南米市場への展開にあるが、自国市場でBTと競合することは避けられないであろう。

グローバル・ワン

グローバル・ワンはスペインに進出してVPNサービス等を提供しており、当然テレフォニカとは競合関係にある。また、南米での活動も活発ではないことから、提携のメリットは少ないものと考えられる。

このような提携戦略の困難を反映するかのようになり、今年の9ヶ月の実績を踏まえたアナリストの予測に反して、株価は市場平均を上回る率で下落している。

3-2 米国の他の長距離事業者

(1) AT&T

AT&Tは、本年11月1日にアームストロング氏がCEOに就任し、これまでの混乱を收拾して停滞を脱することが期待されている。但し、アームストロング体制の特徴や方向性については、今のところ何らの具体的な或いは手掛かりとなるような動きがなく、ローカル進出、海外展開、或いは提携戦略がどのようなものとなるかは明らかではない。

RHCsとの合併は、SBCコミュニケーションズとの交渉中にFCCから「考えられない」と明言されたことから当面は不可能と考えられるが、SBCコミュニケーションズのウィッタカーCEOは「まだ諦めてはいないよう」である。また、GTEは、MCIの買収に名乗りをあげる直前までAT&Tと合併を交渉していると噂されており、AT&TはGTEとの交渉を再開すると観測する報道も見られる。

(2) スプリント

11月11日付けのWall Street Journalによれば、スプリントの会長兼CEOであるウィリアム・エズレイ氏は、現在の通信分野のM&Aブームに乗って、スプリントを売却する意向を有しているとのことである。アナリストは、投資銀行出身のエズレイ氏なら、適切な価格のオファーには応じると見ている。なお、スプリントの広報担当は「単独で問題ない」と考えていることを明らかにしている。





(3) フロンティア等その他の長距離事業者

RHCs、GTE、或いはスプリントやBTの買収のターゲットとなり得る。

4. MCIによるワールドコムとの合併合意の背景

BTとMCIの合併計画はグローバル市場の先駆として大きく取り上げられ、国際的な統合の段階の到来と評されていた。この中で、企業の戦略判断の基準として「国際競争力」の重要性が訴えられた。我が国でも、NTTの分割論議において「国際競争力」が主張され、持株会社形態とする「NTT再編」という結論が導かれる一因となった。

ところが、BTとMCIの関係は崩壊した。確かに「1 経緯」で見たとおり、BTには他国への進出という国際戦略があったが、最終的にBTを拒否したMCIの側の事情はどのようなものであったのだろうか。

4.1 MCIとワールドコムの合併の特徴

ここでは、MCIとワールドコムの合併におけるメリット・デメリットを含む特徴を指摘し、「4.2 ワールドコムが選ばれた理由」の検討材料とする。

(1) 強い分野 / 弱い分野が共通

BTとMCIの合併では、BTの国際展開、ボトルネックに基づく安定的かつ莫大な収益源と、MCIの北米長距離市場でのマーケット・シェアと確立された地位という、相互補完関係がメリットとされ、補完できなかった米国の地域市場が関係解消のきっかけとなった。

これに対してMCIとワールドコムは、以下のとおり強い分野と弱い分野が重なっており、補完関係は少ないと言える。

長距離・国際分野

長距離・国際市場では第2位と第4位であり、第1位で50%程度のシェアを有するAT&Tに対する競争力を強化することとなる。両社の対象顧客層はMCIが大口、ワールドコムが中小口と異なっており、MCIが小口層での不振により利益率が低下していること及びワールドコムがシェアの伸び悩みにあることを鑑みると、現



KDD RESEARCH



時点での合併は、対象顧客層のバランスを改善するものでありまた、激化しつつある長距離分野における将来の競争事業者数を削減するものでもあることがメリットとしてあげられよう。但し、このような「環境整備」は長期的に効果を発揮するものと予測され、両社のシェアが併せても25%程度である現状では、短期的なメリットとして、統合益を最大限追及する必要があるものと考えられる。

移動体分野

移動体市場については、両社とも取り組みが積極的ではなかった。MCIはMCIセルラー社を通じてセルラー及びPCSを提供しているが、共に提供エリア及び顧客数とも極めて小規模である。一方、ワールドコムはセルラーの再販事業者であるチョイス・セルラーを1996年6月に買収しているのみである。合併発表後、両社のホームページに掲載された "MCI WorldCom HIGHLIGHTS" に列記された主力分野・長所の中に移動体は含まれていない。

地域分野

地域市場への進出は、ワールドコムが吸収したMFSが、CAPsの代表者であり、高額な投資を上回る収益を獲得するようになっているが、MCIの地域会社であるMCI Metroは、BTとの関係解消の元凶であり、当面収益が見込めない状態であった。この点で両社は補完関係にあると考えることも可能である。

尚、MFSとMCI Metroの収益体質の違いの要因は明らかではないが、考えられるものとして、MFSは、CAPsとして早くから地域網建設に従事し主な都市の主要顧客を獲得していたこと（先行者の利益）、MFSのかつての親会社が土木建築業であり、使用されなくなった地下の公共管路等を有効利用する等、効率的な網建設のノウハウを有していた可能性があり、いわゆる公益事業特権に関連する部分でのノウハウを蓄積してきていること等があげられよう。

ワールドコム（旧MFS）が、日本の地域網建設をどのように推進するかが興味深い。

インターネット

前述のとおり、MCI及びワールドコム傘下のUUNetはインターネット基幹網を提供する26社の中でもスプリントやGTE傘下のBBNと並んで主要な事業者であり、両社の合併の最大のメリットはインターネット基幹網における支配力の獲得・強化にあるとされている。この合併によりインターネット・トラフィックのシェアが50%を超えると報じられ、このため米国司法省による反トラスト法の審査を受けている。





(2) 合併後の役員の布陣

BTとの合併において、会長及びCEOには両社が1名ずつ出し合い、それぞれ2名とした。また、15名からなる役員会の構成は、BTから8名、MCIから7名としており、両社の対等性を示していた。

ところが、MCIワールドコムの役員は、会長にロバーツ現MCI会長、社長兼CEOにエバース現ワールドコム社長兼CEOが就任し、全15名の役員会は、ワールドコムより8名、MCIより5名を確定し、他2名は今後の検討とされている。これは、ワールドコムの従業員が16,000人程度であるのに対してMCIの従業員が50,000人程度であることを考慮すると全く対等ではない布陣である。

4.2 ワールドコムが選ばれた理由

上に記した事項を基に、MCIの判断における、単なる買収総額（の多寡）以外の要因、すなわちワールドコムがBTより好まれた点を考察する。

(1) 株価 / 買収額

MCI、ワールドコム、BT及びGTEの4社の首脳の交渉過程を見ると、買収額の競争をワールドコムが勝ち進んだことが見て取れる。買収額（株式交換比率）がワールドコムを選ぶ理由となった背景として株主の利益が主張されているが、長期見通しが悪ければ必ずしも理由とはならず、4.1の「(1)強い分野 / 弱い分野が共通」で述べた買収額以外のメリットも当然考慮されている。

但し、4.1の「(2)合併後の役員の布陣」で記した対等ではない役員布陣を見ると、BTとの合併交渉に関する報道において、約束された役員報酬（一時金）が極めて高額でありMCIの役員は合併後に株の売却益を得て退任するのではという噂が現実味を帯びてくる。仮に合併後のストックオプションの権限を得るMCIの役員が、合併による株価の上昇を利用して「株の売り逃げ」を企んでいるとすれば、MCIの長期的な経営見通しが極めて厳しいことを意味しており、AT&Tやスプリントを含む米国長距離市場に重要な示唆となる。

(2) MCIの今後の見通し

MCIの収支実績は必ずしも悪くはないが、AT&T、スプリント及びワールドコムとの比較では、利益率の低さが目だっていた。本年第3四半期の実績は、地域分野





参入に係る費用の大幅な上方修正を反映して赤字を計上している。取り巻く環境としては、長距離市場の競争激化（RHCsの参入）地域参入の高額な投資の継続はあるものの、インターネット分野の成長があり、見通しは必ずしも暗いとは言いきれない。しかし、株価は長く低迷してきており、投資家は、長期展望の様子見を、リスクの高さを考慮して低水準で行っていると考えられる。この点から、前述の「MCI役員の株の売り逃げ」でなくとも、米国の長距離分野は今後益々厳しい状況となることがうかがえ、合併が企業体力増強のために必要な選択肢であった可能性が考えられる。

(3) ボトルネック支配力との関係

MCI役員による株の売り逃げ、企業体力増強は、いずれも「合併」の背景である。では、何故「BTではなくワールドコム」なのか。

一つは、(1)で指摘したとおり、より高く売り逃げできるからであろう。もう一つは、主に国際展開においてBTより補完を受けるより、主力分野をより強固にすることを選択した、言い換えるとグローバルなネットワークサービス分野における競争力（我が国で近年「国際競争力」の一要素とされている）の獲得を捨て、既に競争力のある分野の体力増強を目指したということであろう。この点については「5 国際競争力の幻想」で触れる。ここでもう一つ指摘しておきたい点は、「ボトルネック支配力とそれにより醸成される文化」の観点である。

これまでもBTとMCIの間の軋轢は多く指摘されてきていた。MCIは、BTの後ろ盾を得て、米国内のボトルネック事業者（主にRHCs）との競争に集中する意図をも有していたのだが、MCIが財務体力を頼むBTは、ボトルネックに起因する「官僚的」な文化を有しており、MCIにとって、発言力において対等とはなりにくく、事業展開において足枷となるパートナーであったようである。合併することにより意思決定の明確化、ひいては文化の融合を図ったが、肝心の地域分野への展開を巡る不協和音がMCIのBTに対する不信感を拡大し、ボトルネックに基づく文化との融合の限界を感じたのではないだろうか。この反動もあって、カリスマ的リーダーの下で競争者としてチャレンジする姿勢を共有するワールドコムを選択したとの見方は、多くの報道において企業文化が指摘されていることや、我が国の金融産業における合併例から、妥当と考えられる。





5. 国際競争力或いは国際統合とは

ここでは、NTT分割反対の論拠において、BTとMCIの合併発表が象徴的事象として扱われた経緯を有する「国際競争力」或いは「国際統合」について考察する。

5-1では、先に「(MCIは)国際競争力の一要素の獲得を捨て、既に競争力のある分野の体力増強を目指した」と記した点を、企業の合理的な判断として整理し、5-2では、国際競争力に含まれるとされるその他の事項(NTT分割論議等で指摘されたその他の国際競争力要素)につき、その実態を考察する。

5-1 国際統合の本質

(1) 一般的な統合(合併)の目的

合併の目的として、一般的に以下の点が指摘される。

相乗効果

隣接する部門を取り込むことで、顧客ベース拡大や困り込み等の相乗効果を得られる。得意・不得意分野の補完もこれに該当する。

規模の経済

合併により規模を拡大することにより、資金調達、原材料調達、共通部門及び重複設備に係るコストを効率化することが可能となる。

内製化利益

関連部門や部品部門等の事業を獲得することによるコスト削減が可能となる。但し、当該部門は、安定供給先を得たことで競争力を失うインセンティブが働き、経営の足枷となる可能性もある。

商権確保

製造、流通、販売等の各分野において商権(自陣営)を確保しておくことにより事業の安定性を確保する。競合他社をある分野において締め出すことにより競争力の強化を図る場合もある。これが行き過ぎると独占、複占或いは寡占となる。

(2) 「国際」統合の目的

通信産業における国際統合は、(1)に列記したいずれの目的をも追及することが可能である。国際競争力の具体的な姿とされることの多い「営業、契約、請求、障害対応の窓口の一本化による優位性」を基にこの点を考察する。





まず、「窓口の一本化」自体は資本関係を有しない事業者間でも行い得ることを指摘しておく。ワン・ストップ・ショッピングは国際アライアンスが顕在化する以前から行われており、現在でも資本関係を伴わない緩やかなアライアンスでも提供されているのである。従って、「窓口の一本化」が国際統合の目的とされる場合には、その背景により具体的なメリットが存在していることとなる。

内製化によるコストダウン

相手国における営業、請求部門の「内製化」によるコストダウンは最も分かりやすい国際統合のメリットであろう。但し、国際統合の場合、営業部門の両国間のバランス調整や請求システムの改修の費用等のリスクを伴っている。

商権（自陣営）の確保

設備面でのコストダウンは、当該外国への新規独自参入のコストと既存事業者との合併等によるコストの比較となり、「内製化」というより「商権（自陣営）の確保」のメリットに分類される。

相乗効果

「窓口の一本化」は、グローバルに展開する顧客のその他のサービス分野における囲い込みという相乗効果が期待できるが、これを国際統合（合併）により行うことで追加的に得られるものとして「ブランド力」があげられよう。但し、ブランド力は飽くまでイメージの優位性であって、「窓口の一本化」が少なくとも他社と同等であることが前提となる。

規模の経済

いかなる統合においても、人材、設備或いは資金の調達コストにおける規模の経済を追及することは可能である。但し、国際統合の場合は「内製化」や「商権の確保」が重視され、合併等を行う会社間の要員や設備のバランスに係る微妙な（失敗すれば統合を困難にし得る）調整は、短期的には回避される傾向にあるといえる。

(3) MCIとワールドコムの合併の目的

MCIとワールドコムの合併の場合、サービスにおける強い分野／弱い分野が共通していることから、最大の目的は「規模の経済」であり、合併合意後、両社はこの点を最も強調している。尚、その他の目的については、「相乗効果」が顧客層においてのみ達成できる（MCIは大口、ワールドコムは中小口で優位性を有する）ものの、ワールドコムの欧州におけるネットワークは、BTの良きチャレンジャーでこ





そあれ、同等とは言えない規模であり、「内製化」及び「商権の確保」は目的とはなりにくい。

このことから、この合併が、AT&T或いは将来長距離に参入してくるだろうRHCsとの競争、すなわち米国の国内競争への対策と位置付けられる。

(4) BTとMCIの場合

BTとMCIの合併計画では、グローバルなネットワーク・サービス分野における英国市場と米国市場の「商権を確保」することが最大の目的であり、これにより既存サービスの展開を有利にしようとする「相乗効果」の目的が副次的に追及され、「内製化」や「規模の経済」によるコスト削減という目的はあまり指摘されていなかった。

BTとMCIの間における、営業活動や方針を巡る対立は、これまでもしばしば報道されてきており、これはサービスの納期や設備対応或いは料金への統合メリットの反映の仕方を巡る対立であると考えられる。しかし、「商権の確保」において相互に依存し補完しあう関係のため、「相乗効果」「規模の経済」或いは「内製化」のメリットの配分に関して、両社とも強い姿勢を取りえたのであろう。この内部対立の問題を解消させるために両社は合併に踏み込んだのである。

BTにとり、関係解消の引き金となったMCIの地域分野への参入に係る費用の問題は、前述した「内製化」のデメリットであり、これに対するBT株主の強硬な態度とMCIとの間に蓄積された軋轢が、当初の目的である「商権の確保」を手放す結果となったのである。

尚、北米における提携の次善の策であるRHCsやGTE等については、「3 他事業者への影響」に記した状況であり、BTは、北米市場における有効な「商権を獲得」することが困難な状況に追い込まれている。

(5) MCIの動向の示唆するもの

昨年（1996年）11月のMCIとBTの合併合意からワールドコムとの合併に至るMCIの動向は、以下のことを示唆していると考えられる。

「国際競争力」の実態

BTとMCIの合併合意において指摘された「国際競争力」の実態が「グローバルなネットワークサービス分野における競争力」であり、この競争力は、国内分野或いはインターネット分野といった、通信事業者が扱う多様な分野の一要素に



KDD RESEARCH



過ぎず、企業の判断等において必ず目的として設定されるべきものではないことを明らかにした。

北米市場の重要性

BTの北米市場進出計画の失敗から、「グローバルなネットワークサービス分野における競争力」は、主要市場において「商権」さえ断たれていなければ、国際統合（合併）によらずとも獲得可能であるが、北米市場の現状から、同市場における商権の確立とそれに伴う提携関係が世界の通信産業の枠組みを方向付ける可能性が高いと考えられる。

補完的な統合による効率化メリット

グローバルなネットワークサービス市場は未だ十分に発達しておらず、「統合」は、相互の「商権の確保」という補完的な面が強調され、「内製化」或いは「規模の経済」による効率化を追及する段階には入っていない。（将来的にはこの市場の競争圧力が効率化インセンティブとなる。）

(6) NTT問題との関係

NTT分割反対の主張においても「国際競争力」が主張されたが、決して定義されなかった。国際競争力の内容は、より精緻に分析され、上述のいずれのメリットが追及可能となるのかを明らかにすべきであった。そもそもBTとMCIのような国際的な統合（合併）と、日本における地域ボトルネック分野と長距離分野の統合が混同されるという根本的な問題もあったが、いずれの統合を主張するにせよ、そのメリットは明確にされるべきであった。

現在のNTTでは、「規模の経済」や「内製化」によるコストメリット（統合益）は、いかなる統合であっても、独占的非効率によって期待できる状態にないと指摘されており、「相乗効果」については、地域網のボトルネック支配力の濫用につながっていたことから、競争政策上、地域ボトルネック網を「分離」する方向にあったのである。尚、NTTによる海外における「商権の確保」、即ち海外進出については次項で述べる。

5-2 その他の国際競争力 海外進出と技術開発力

ここでは、NTTが分割論議の中で主張した「国際競争力」について考察する。

NTTは、国際競争力として、海外市場への進出と技術開発力を指摘し、これを弱





体化させることを理由に分割に反対していた。

(1) 海外市場への進出

海外市場への進出について、NTTは、分割論議においてはアライアンスの可能性も示唆していたが、再編の結論が出された後は、主要メガキャリアとの提携は当面行わないとし、アジア諸国のインフラ建設を中心とする方針を採用している。

欧米先進国における競争の進展（これに伴うインフラ建設）及びアライアンスへの指向は強化する方向に進んでおり、提携の先送りは「商権の確保」を遅らせるものであるが、NTTは、アジアでの立場の強化を優先しており、実際、先進地域との提携先は当面、相手に事欠かない状況であることは事実である。

このような現状から、NTTの海外市場への進出は、当面のアジア諸国へのインフラ建設に係る投資と、将来の先進諸国の通信サービス分野への参入に分けることが可能と考えられる。

アジア諸国等へのインフラ投資

海外のインフラ建設は、最終的なサービスの提供権限が建設事業者に残されないBOT等の形態で行われるのが主流となっており、また、多くの案件が競争入札で行われている。このため、NTTに求められる競争力とは、特にハイ・リスクなアジア諸国等への海外投資の判断力と、競争的な入札価格の下で投資収益を得るだけの海外事業推進能力を指す。

数多くの国でインフラ建設に従事した経験を有するCable & Wirelessであれば、入札価額と投資収益見込みの予測がある程度可能であろう。或いは経済的に困窮する（安易に料金値上げができない）旧東独地域のインフラ建設を行ったドイツ・テレコムも、投資のノウハウを有している候補に挙げられよう。しかし、NTTは我が国の通信インフラを建設した経験を有しているものの、その大半は公社時代の義務に基づくものであり、収益目的の事業として行われてはいないことから、これらの事業者との比較において効率的であったかは明らかではなく、競争力は未知数である。

NTTの海外進出において、提携する日本の商社の役割は、投資ノウハウの助言を提供することである。しかし、商社との提携により参入を決めているインドへの投資は訴訟を起こさざるを得ない状況であり、少なくとも数年間は投資収益を得られる状態ではなかろう。また、スリランカ・テレコムへの投資は不安材料が多すぎて投資収益どころではなく、その目的を疑問視せざるを得ない状態である。





NTTを分割せずに得られる国際競争力とは、結局のところ、地域ボトルネックからの潤沢な収入に基づく資金力でリスクを担保することなのであろうか。そのような状況では、投資の失敗から得られる経験も将来に充分役立てられるものではないのであろう。

尚、ワイヤレス・ローカル・ループ (WLL) 技術はセルラー / PCS技術との比較において、普及率、コスト、技術開発の動向及び電波障害に対する脆弱性において圧倒的に劣っており、米国の多くのアナリストが「米国においてWLLを見ることはないであろう」と予測している。このため、WLLによる展開を計画している米国のテリジェント社へのNTTによる約1億ドルの投資についても疑問視せざるを得ない。これがNTTによる北米進出の形であれば、「商権の確保」どころか投資収益すら期待できない可能性が高く、国際競争力には決して結び付かない。同時にこの件は、技術の将来動向を世界レベルで見通すNTTの能力にも関連するもので、次項の技術開発力につながる。

尚、ドイツ・テレコムやフランス・テレコムも、NTTと同様に独占的提供を行いアジア投資を活発化させているが、両社とも、EU全域の一部のボトルネックを有する事業者にすぎず、EU指令及び各国の規制により地域ボトルネックを厳しく分離し、相互接続を提供することが義務づけられている点でNTTと大きく異なっている。ドイツ、フランス共、通信事業者の民営化政策において、アジア投資を目的とはしていない。尚、両社による多くの案件での不調が噂されている。

先進諸国の通信サービス分野への参入

NTTが今後も先進国においてメガキャリアと提携しないているかは定かではないが、仮に独自進出形態を取った場合、NTTの競争力は、全ての日系事業者の競争力と同様、日系多国籍企業に対してのみ現れることとなろう。先進国における「商権」或いは「ブランド」は、各国の競争導入政策と新規事業者の布陣から、かなりの程度固められていると考えられるためである。そのような競争力であれば、NTTの分割とは何ら関係を有しないことは明らかである。

仮に、NTTが将来主要アライアンスに参画するとした場合、MCIがBTに対して抱いたような「ボトルネック支配力への嫌悪」の対象とならずにグローバルな活動を先導するのか、アライアンスの中で真に競争力のある事業者の影響下に安住するのか、或いは資金力のみを頼りに地位を維持する事業者となるのか、今後の動向を見守りたい。





(2) 技術開発力

米国の研究開発体制

先進諸国の研究開発、特に米国のそれは、一企業の研究所や予算の規模には依存していない。いわゆる産官学の有機的な連携が多く指摘されているとおりである。

現在の米国の技術開発力は、80年代のレーガノミクス或いはサプライサイドの経済学と称された、大規模な公共投資政策によって生み出されたものであり、その背景に冷戦構造とその崩壊があった。

80年代の米国では悪化する経済への対策として巨額の政府支出が軍需部門を中心に投下された。これは財政収支と国際収支における「双子の赤字」の元凶となっていたのだが、冷戦構造の最中に軍需支出を大幅に削減することは困難であった。この間、NASAを始めとする多くの軍需関連の政府機関及び軍需産業では、多くの研究者が様々な技術を開発していた。

冷戦終結に伴い、米国連邦議会において財政赤字削減が強力に推進され、軍事関連支出は極端な縮小が強制された。このため、多くの研究者は職を求めて様々な分野の民間企業へと流出し、さまざまな製品開発に携わった。インターネットが軍事目的のために米国科学財団を中心として開発されたのは有名な話であり、関係者は大学やメーカーの研究者或いはベンチャービジネスの経営者として研究を続け現在に至っている。この他、画像信号圧縮技術、衛星の高出力化及び受信アンテナの小型化の進歩により衛星放送（DBS）が商用化された。音声信号圧縮技術は、デジタル形態端末或いはCDMAのような効率的な通信方式の商用化を導いている。また、高収入を求めて金融分野に挑んだ研究者達は、難解な数式を駆使してデリバティブ（金融派生商品）を開発してもいる。我が国は、これら全てについて後追いの状態である。

クリントン政権になった後も、ゴア副大統領のNII構想（HPCC）或いは最近では多数の大学と民間事業者が推進する研究開発プロジェクト（「インターネット2」）に便乗する「次世代インターネット（Next Generation Internet / NGI）」プロジェクト等、少なくとも通信分野においては研究開発に財政を支出する傾向は継続している。しかし近年では、研究開発の主導権は大学に移っているようである。NII構想もNGIも、大学と企業が主導するインターネットの発展を追従するのが精一杯といった状況で、連邦政府の役割は少ない。

いずれにせよ、我が国の公共投資の使い道或いは大学の日本経済における役割



KDD RESEARCH



とは比べ物にならない構造である。

米国では、研究開発においても競争が重視されている。

ベル・アトランティックとナイネックスの合併に係るFCCの検討の結果、基本的には競争を回避させることから認められないとされ（FCCの相互接続ルールと交換で認証された）この中には研究開発の競争も当然含まれていたのである。

NTTの研究開発関連の動き

我が国の研究開発力の劣勢は1980年代から指摘されてきたことである。通信分野においては、NTTが開発したものは自動的に国内標準となり、電電ファミリーといわれるメーカーがこれらの技術に基づいて設備を開発した。電電ファミリーが研究開発コストをNTTに肩代わりしてもらう体制と言える。しかも、NTTは電電ファミリーから高額で製品を購入してきたとされており、この背景には地域ボトルネックの潤沢な収入がある。

これは、NTTと電電ファミリーが、研究開発競争を自主的に制限することで作り出した独占的な環境下で、潤沢に供給される「独占利潤」を配分する構造を作っているといえる。

NTTは、分割論議において海外との研究開発競争を主張したが、上述の状況であり反論を受けた。このため、今になって、PHSの普及活動或いは次世代携帯端末の国際標準化に向けた開発競争を開始している。

しかし、独占利潤がこれらの活動に無駄に費やされないこと及び国際標準となった場合に得られる特許収入等は適切に還元されるべきことを認識しているのだろうか。

我が国には研究開発費用に独占利潤を充当するとの明確な整理はない。国策として取り組むのなら、適切かつ透明な補助金システムを整備すべきである。現状のままでは、通信の各分野の市場に歪みをもたらすだけである。

いずれ、研究開発については、通信産業に閉じない、大所高所からの見直しが行われる必要がある。既存の利権の調整に留まる産業政策ではなく、有機的な循環を生み出す国家的なデザインがなければ、技術開発における国際競争力は生まれない。これは事業者ではなく国家の競争力なのである。

全国光ファイバー化（FTTH化）が、いつの間にか通信インフラの先進国への唯一の方法と断定されて推進されている。NTTは、同社の多くの研究開発の成果をこのプロジェクトに反映するのであろう。しかし、管路や局舎の開放（コロケ





ーション等)を活用して、例えば複数国において競争事業者として光ファイバーネットワークを建設した実績があるワールドコム(傘下のMFS)がこれを手掛けた場合と比べて、品質、コスト、拡張性或いは効率性において遜色のないネットワークとなるのだろうか。また、光ファイバー網に適用される「システム」は、かつて、専用回線サービスにおいてYインタフェース(NTT標準)からIインタフェース(国際標準)に移行せざるを得なかったように、他の国際標準に移行されることになり、端末設備等の買い替えコストをエンドユーザに強いることにはならないのであろうか。

尚、このプロジェクトは景気刺激策と位置付けられ政府支出が予定されているが、投資に係る資金調達の子及び各種税金等が軽減されるだけであり、NTTが行う莫大な投資の大半はユーザの使用料を通じて回収されるのである。また、その結果多くの国民が高額な使用料を継続的に支払わなければならなくなった場合、景気刺激策とは逆の効果(増税と同様の効果)が生じてしまう。

たとえ他事業者のサービスを利用しようとも、ほとんどの場合、加入者回線部分のインフラはNTTのものであり、通信サービスを利用する大半の国民に選択の余地はないのである。これがNTTの収益と我々の不安の源なのである。

5.3 企業の競争力

企業の競争力とは、結局のところ、先ず生産性と信頼性、つぎに商品開発力及び交渉・調整能力である。これらの能力の向上に明らかに資することが示されない「競争力」論議は、資本主義社会において経済活動に従事する誰もが「世論扇動の道具」或いは「政治的なプロパガンダ」以上の意義を見いだし得ず、それが導く結論が中長期的に市場に歪みを生じさせることを懸念せざるを得ないのである^(注3)。

【参考文献・資料】

KDDワシントン事務所
各社プレスリリース
Wall Street Journal
Financial Times他

(注3)
かといって「効率」と並立する「公正」の要素(例えばユニバーサルサービスとか全国光ファイバー化等)を持ち出せば必ず正当化できるというものではない。



KDD RESEARCH



国際計算料金を巡るFCCの動き

井上 茂雄

FCCは対日（KDD）計算料金改定に関わるAT&Tの申請を却下する一方、他国に対してはGBA協定等を承認。計算料金に関わるFCCの政策とは。

国際計算料金の一方向的引き下げを目指す「ベンチマーク決定」採択後（1997年8月7日）、FCCは計算料金の改定に関わるいくつかの個別的な決定を下している。9月5日には懸案となっていたGBA方式（後述）による計算料金協定について、これをFCCの計算料金政策に反するとしながら、条件付きで承認した。一方、11月7日、不均等分収に関わる日本（KDD）とAT&Tの合意に対しては、FCCの統一計算料金政策に反する等の理由によって申請を却下した。いずれの申請内容も米国事業者による計算料金支払総額削減に寄与するものであり、かつ、FCCの計算料金政策に抵触する取り決め内容であるが、一方は承認、他は却下という構造となっている。これらの決定論旨は極めて一方的で独断的な色彩が強く、「ベンチマーク決定」同様、FCCの論理を強引に押しつけようとする姿勢が維持されている。また、二つの決定を支えている論理に一貫性がない点も指摘される。本稿ではこれら2件の決定概要等について紹介し、続いてこれらの決定の根底にあるFCCの政策あるいは論理とは何かについて考察を加える。

1. GBA協定の承認

FCCは1997年9月5日、AT&T及びMCIによって提出されたGBA方式による計算料金取り決めに関わる6つの申請に対し、一括審査により、決定を下した。

GBAとは、Growth Based Accountingの略であり、2国間（あるいは事業者間）電話トラフィックの発着格差の「伸び」に着目した計算料金の取り決めである。計算料金の一般的運用では、発信トラフィック量が着信トラフィック量よりも多い事業者が、その発信超過分トラフィック（発着格差）に計算料金の半分を乗じた額を着信事業者に支払う（折半分収）。従って、発着格差が増えれば、その増加率と同率で、





相手事業者へ支払う計算料金も増大する。GBAでは、トラフィック量の発着格差にある基準値（敷居値）を定め、その敷居値を超えた部分のトラフィックには、双方で合意した、より低い計算料金を適用するものである。従って、トラフィックが増えれば、適用される平均的な計算料金は低下し、支払い総額に一定の歯止めを掛けることが可能となる。例えば、A国（事業者）とB国（事業者）の間の発着トラフィック格差の敷居値を100万分と定め、実際の発着トラフィック差が150万分となった場合、最初の100万分の部分に対しては従来の計算料金が適用され、残りの50万分に対しては、より低い計算料金が適用される。

この方式は1980年代にAT&Tによって導入され、トラフィック量が増えれば単位コストは低下するという通信産業の規模の経済性を根拠としている。

1-1 AT&Tの申請

対象のキャリアはフィリピンのPLDT、マレーシアのTelekom Malaysia、ドミニカ共和国のCODETEL、そしてウルグアイのANTELの4社である。AT&Tが申請した各社との取り決め内容は次表のとおりである。

キャリア	申請期日	取り決め内容
PLDT	1994.12.21	対象期間は1994年11月の1カ月。発着格差が950万分までの計算料金はUS\$1.34、超える部分に対してはUS\$0.87。
Telekom Malaysia	1994.12.21	対象期間は1994年11月の1カ月。発着格差が150万分までの計算料金はUS\$1.05、超える部分に対してはUS\$0.525。
CODETEL	1995. 8. 8	対象期間は1995年7月から12月までの半年間。四半期累計の発着格差が1100万分までの計算料金はUS\$1.10、超える部分に対してはUS\$0.70。
ANTEL	1996. 6.17	対象期間は1995年1月から12月までの1年間。年間期累計の発着格差が300万分までの計算料金はUS\$1.80、超える部分に対してはUS\$1.00。

1-2 MCIIの申請

MCIIの申請で対象となっているキャリアは、ウルグアイのANTELと西インド諸島^(注1)のC&W West Indiesの2社である。その取り決め内容は次表のとおり。

(注1)

対象の地域は、アンギラ、アンティグア及びバーブダ、英領ヴァージン諸島、ケイマン諸島、ドミニカ、モンセラット、セイント・キッツ、セイント・ルシア、セイント・ヴィンセント及びグレナディーン、タークス及びカーコス諸島である。



KDD RESEARCH



(注2)
敷居値は発着差の分数で定められるため、その敷居値を超え、低い計算料金の恩恵を受けるにはある程度のトラフィック量(シェア)が必要である。GBA協定の交渉は通常シェアの多い事業者が、自社のトラフィック分数をベースに敷居値を定めるため、第2、第3の事業者には達成困難なレベルとなる場合が多い。

(注3)
ISP (International Settlements Policy) と呼ばれ、1986年に第1次決定が採択されている。ISPは統一計算料金(uniform accounting rate)を原則としており、外国事業者による競争合わせを防ぐことが目的である。具体的要件は、外国事業者が米国事業者と合意する計算料金レベルが全て同一であること、分収は折半であること、そして比例リターンを採用することである。



KDD RESEARCH

キャリア	申請期日	取り決め内容
ANTEL	1995. 7.31	対象は1995年1月以降(期間の限定なし)。年間累計の発着格差が300万分までの計算料金はUS\$1.80、超える部分に対してはUS\$1.00。
C&W	1996. 3. 8	各地域毎に発着格差の基準値を定め、過去4年間に遡って次のレベルで精算する。 1992/4/1 通常 US\$1.30 割引 US\$0.90 1993/4/1 通常 US\$1.25 割引 US\$0.90 1994/4/1 通常 US\$1.20 割引 US\$0.90 1995/4/1 通常 US\$1.15 割引 US\$0.90

1-3 反対意見

米国では計算料金の改定申請に際し、利害関係者からの反対意見が提出されない限り、申請が自動的に承認されることを原則としており、反対意見が提出された場合のみFCCの審査を受ける枠組みとなっている。今回のAT&T及びMCIの申請に対しては、スプリント及びWorldComから反対意見が提出されており、いずれもGBA協定とは差別的であり、獲得シェアの大きい事業者のみが利益を受ける優遇措置等として非難している^(注2)。反対意見の概要は次表のとおり。

反対者	案件	反対理由
スプリント	AT&T/PLDT AT&T/TM	PLDT及びTelekom Malaysiaが同様の取り決めをスプリントと締結しないこと。また、例え同じ措置が適用されたとしても、低い計算料金の恩恵を受けるべく十分なトラフィックを扱うことができない。
スプリント WorldCom	AT&T/CODETEL	AT&Tに適用される計算料金レベルはスプリント及びWorldComと比較して著しく低い結果となること。
WorldCom	AT&T/ANTEL	AT&Tのトラフィックの50%以上に低い計算料金が適用される結果となり、AT&Tだけが利益を受ける措置である。
スプリント WorldCom	MCI/ANTEL	発着格差の基準値に達するだけのトラフィックがない。
スプリント	MCI/C&W	同上

1-4 FCCの決定

FCCは次の2点において、申請されているGBA協定とは差別的な取り決めであり、FCCの定めた国際計算料金政策^(注3)に反するとの見解を示している。

(1) GBAと同様の取り決めを全ての米国事業者が締結していないこと。

排他的措置



(2) 同じ取り決めが締結されている場合でも、GBA協定によって得られる恩恵の度合（低い計算料金レベルを適用されることによる利益）は規模の大きい事業者（扱うトラフィック量の多い事業者）の方が大きく、規模の小さい事業者には、利益を得るに足る（定められた基準値に達成するだけの）トラフィック量を扱えない場合もあること。

優遇・差別的措置

一方、FCCはGBA協定の利点として次の各点を挙げている。

- (1) 米国外事業者の計算料金支払総額の削減に寄与すること。
- (2) コスト要素である計算料金支払が削減されることにより、収納料金の引き下げが期待できること。
- (3) トラフィック量が増えれば単位コストが低下するという通信産業の特徴を反映した措置であること。

【結論】

以上のとおり、FCCはGBA協定の欠点と利点を洗いだしているが、欠点と利点を比較考量して結論を導くのではなく、欠点を排除することにより、利点のみ生かす形でGBA協定を承認している。

まず、排他性については、全ての米国外事業者に対し、相手事業者との合意の有無に関わらず、AT&Tが締結した取り決めと同等の措置で精算するよう命じている。そして、優遇・差別性に対しては、GBA協定を実施した場合に米国外事業者が支払う単位当たりの平均精算料金の中で最も低い値を通常の精算料金として、その額以下で精算するよう、全ての米国外事業者に命じている。例えば、AT&T及びMCIの対ウエルグアイ（ANTEL）とのGBA協定は全く同じ内容となっているが（敷居値300万分、計算料金US\$1.00）、トラフィック量の多いAT&Tには、MCIよりも多くのトラフィックに低い計算料金が適用され、従って単位当たりの平均精算料金はMCIより低くなる。今回の決定でFCCはMCIの申請を却下し、AT&Tが結果的に支払う単位当たりの料金で精算するよう命じている。

結局、AT&Tが締結したGBA協定によって得られる単位当たり精算料金が最も低いレベルをもたらすことから、その額で精算することを、全ての米国外事業者に命じる決定となっている。その額とは次表のとおりである。

なお、PLDTは、相手事業者の合意なしに一方向的な精算を命じたFCCの決定を不





(注4)
 本件と同様の決定が1996年5月、AT&Tとボリビアとの間のGBA協定の際にも採択され、ボリビアはPLDT同様、決定の無効を直ちに求めているが、同年9月にこの請求を撤回している。請求撤回に至った詳細等は不明。

当としてその無効を求める司法審査を請求する旨を表明していることが一部報道されている^(注4)。

キャリア	適用精算料金(注)	備考
PLDT	62.4セント	
Telecom Malaysia	57.9セント	
CODETEL	52.6セント	
ANTEL	1994年 69.2セント 1995年 52.6セント	MCIの申請は却下。
C&W	地域別/年次別に値を制定(省略)	MCIの申請は却下。

(注) 全てAT&Tが合意したGBA協定によって同社が結果的に支払う単位当たりの平均精算料金(計算料金の半分)

(注5)
 固定相場性の下、金フランを介して計算料金は収納料金と同額に設定されていたが、このような計算料金と収納料金の同一性も、種々の要因や環境変化によってその維持が困難となり、そのリンクは切り離されることとなる。

2. 不均等分収の却下

国際通信開始当初に定められた国際計算料金制度とは、国際通信によって得られる両国の収入(収納料金)をお互いに分配(折半)することを目的として導入された。前述のとおり、現在の計算料金の一般的な運用方法もこの考えに基づき、折半分収を原則としており、FCCもこれを政策としている。しかしながら、「収入の分配」を目的としたかつての計算料金は収納料金と同額でリンクされていたのに対し^(注5)、現在の計算料金とは、相手事業者の設備を使用することによって発生する相手の「コストを補償」することを目的に定められる料金と定義されている。ここで、「コスト補償」を目的とする制度に「収入分配」を目的に導入された折半分収という運用方法を適用することは矛盾し、折半分収による弊害が近年指摘されるに至っている。

KDDとAT&Tとの合意とは、双方のコスト構造の違い等を反映した取り決めであり、折半分収が内包する矛盾や弊害を取り除くことを意図した取り決めと言える。ここでは便宜的にこれを「不均等分収」と呼ぶが、実際は「分収」を定めたのではなく、双方が相手事業者に請求する着信部分に関わる料金をKDDとAT&Tは取り決めたのである。





2-1 申請内容

AT&Tは1997年2月14日、不均等分収に合意したKDDとAT&Tの計算料金の改定について、概ね次の内容の申請を行っている。

1分当たりの支払精算料金	適用開始期日
AT&T : SDR 0.24 KDD : SDR 0.18	1996.4.1
AT&T : SDR 0.19 KDD : SDR 0.10	1997.4.1
双方の協議に基づく競争的なレベル	1998.4.1

(注) 1SDR = 1.40US\$

現在の日米間の計算料金レベルはSDR 0.63であり、精算料金はその半分のSDR 0.315で設定されている。従って今回の改定が承認された場合、現行と比較してAT&Tの支払う精算料金は1996年で約25%、1997年では約40%の減少となり、一方のKDDは1996年で同43%、1997年は同68%の減少となる。

AT&Tは今回の申請を正当化する上で、概ね次の点を主張している。

- (1) 米国事業者の支払う計算料金が総額で削減されること。
- (2) 「不均等分収」的取り決めは昨今の国際通信産業の著しい環境変化に即した妥当な措置として評価できること。

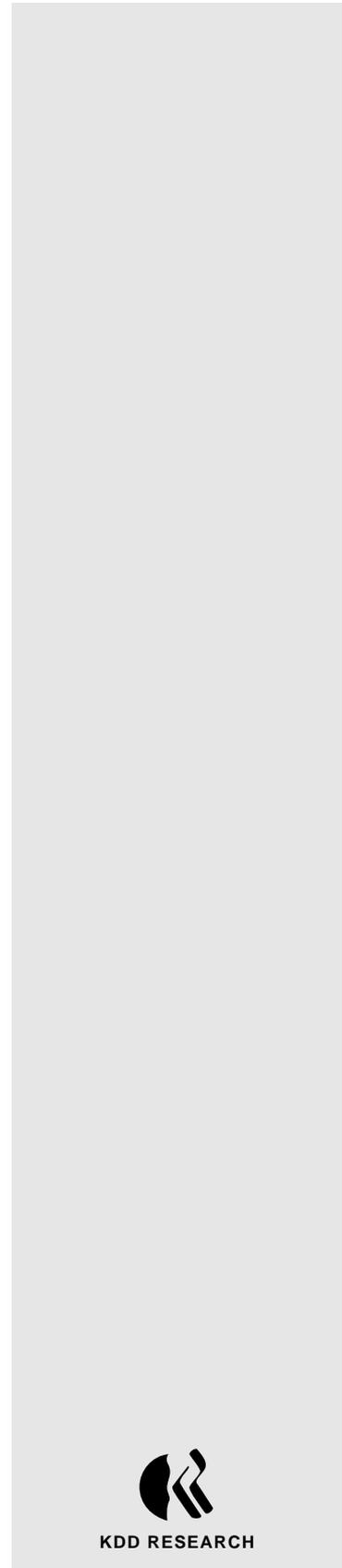
なお、AT&Tの申請に対して反対のコメントを提出しているのはMCIだけであり、同申請がFCCの計算料金政策に反する等の理由から却下するよう求めている。

2-2 FCCの決定

FCCは、AT&Tが合意した取り決めは均等分収を原則とするFCCの計算料金政策に反することから、これを認めるためには、「代替精算方法」に関わる政策を定めた「柔軟化決定」を満たすことが必要であると述べている。

「柔軟化決定」とは1996年11月26日にFCCによって採択され、同委員会の統一計算料金政策に抵触する取り決め（代替精算方法）であっても、一定の条件を満たしていれば認めるとするものである。その一定の条件とは、

- (1) ECOテストをクリアしている対地の事業者との取り決めであること。



KDD RESEARCH



(2) ECOテストをクリアしていない対地の場合、当該措置が市場支配力の濫用に当たらず、かつ、競争を促進し、市場原理に基づく料金の低廉化をもたらすこと。

FCCは、この柔軟化決定の枠組みで審査を行い、次の理由により、AT&Tの申請の却下を導いている。

- (1) ECOテストに関わる審査を日本は未だ受けておらず、また、AT&Tも日本が同テストをクリアすることを示していないこと。
- (2) 合意されたレベルによる米国事業者の支払削減総額は料金の低廉化をもたらす等に不十分であること。
- (3) 合意された不均等分収はドミナント事業者と認定されるKDDによる市場支配力の濫用に当たる可能性が高いこと。

最後にFCCはAT&Tに対して計算料金の再交渉を命じており、そして改めて合意されるレベルによって得られる米国事業者の支払削減額が、今回却下したレベルによって得られる額以上となることを求めている。

3. FCCの論理

以上、GBAと不均等分収に関わるFCCの二つの決定を紹介した。いずれの取り決めもFCCの計算料金政策に抵触するものであるが、GBAに対しては排他的・差別的行為の有無を観点に審査し、一方の不均等分収については、「柔軟化決定」の枠組みで審査している。そして前者については承認、後者については却下しているのである。

GBA協定については、すべての事業者に同一かつ最も低いレベルの計算料金で精算することを命じる決定となっている。結果として、GBAとは言い難い内容である。GBAが規模の経済性という通信産業の特徴を反映する措置としてFCCが評価している以上、トラフィック量、あるいはシェアの少ない事業者にはより高い計算料金が適用されても然るべきである。結局、米国事業者による支払総額削減という目的実現のためであればその措置の内容は問わないという論理、そして、これを一方的に命じるという米国の「覇権主義」しか見えてこない。





一方、KDDと合意した不均等分収については、すべての米国家業者に同一の条件で適用されるため、排他的・差別的措置には当たらない。かつ、同措置は米国家業者の支払総額削減に寄与することから、GBAを承認した論理に従えば、当然承認されるべき性質のものである。しかしながら、FCCは「柔軟化決定」の枠組みで不均等分収を審査し、そして却下した。同じ「代替精算方法」と位置付けられるGBA協定に対する決定文には「柔軟化決定」は触れられていない。米国家業者の支払総額が削減されるにも関わらず、不均等分収を却下したのは、このような措置が米国家業者あるいは米国の戦略を遂行する上で不都合があるからであろう。具体的には、コールバック等、外国市場をターゲットとし、トラフィックの米国集中を図るリバース・チャージ型通話の料金設定に不都合が生じるからである。

不均等分収の不都合

計算料金とは着信側業者に発生するコストを補償することを目的に定められる料金であるが、折半分収の下では、コストのより低い事業者は相手と同額の精算料金が適用されることからより多くの利鞘が生じる。その利鞘を利用した米国家業者による不当廉売的行為が近年指摘され、米国へのトラフィック集中化を助長している。例えば、現在米国家業者が日本向けコールバックサービスに設定している卸し料金は1分15セントまで低下していると言われているが、この料金では精算料金も賄うことはできず、補助が行われていることは明らかである。その補助とは着信通話で得られる利益、つまり精算料金と実際のコストの差によって生じている利鞘である可能性が高く、折半分収が内包する構造的欠陥を巧みに利用しているのである。「不均等分収」を認めた場合、米国家業者に生じるこのような利鞘幅が縮小され、リバース・チャージ型サービスの料金設定に不都合が生じるのである。

不均等分収を却下した今回の決定の根底には、リバース・チャージ型通話を保護し、トラフィックの米国集中を促進させたいFCCの意図が見え隠れする。先般FCCはリバース・チャージ型サービスの一つであるホーム・カントリー・ダイレクト・サービスについて、通常のIDDよりも高い計算料金の適用に合意したAT&Tとベトナムの取り決めを却下しているが、これもリバース・チャージ型サービスの保護政策の一つとして位置付けられよう。

一方、FCCは今回の不均等分収を却下する際、KDDの市場支配力の濫用にも言及しているが、そもそも市場支配力を行使するのであれば、自社の受取総額が減少す





る取り決めには合意しないであろう。FCCはAT&Tに再交渉を命じ、かつ、新たに合意される料金とは、却下した不均等分収と同様の効用、つまり、米国事業者の支払総額の削減額が、却下した不均等分収で得られる削減額以上となるよう求めている。

GBAそして不均等分収に関わる今回の二つの決定から浮上するFCCの計算料金政策とは、米国事業者による支払総額の削減、そして、米国へのトラフィック集中、換言すれば外国市場への侵食を容易とする構造の温存に他ならない。

4. 最後に

ベンチマーク決定同様、今回の二つの決定においても、FCCの「覇権主義」色が強く押し出されている。しかし、その一方で通信産業がWTO合意の枠組みに入った以上、米国の一方的な行動が許容されてしまう事態を否定することもできない。日本が対抗するためには、現在存在している日米間の「規制の歪み」の是正、そして「国際競争力」の醸成が早急の課題である。

「規制の歪み」とは、料金設定及び市場参入に関わる日米両国の政策の違いである。コールバックサービス等で米国事業者が日本において極めて低い料金でサービスが提供できるのは、自由な料金設定が許されているからである。一方、日本の事業者は総括原価に基づく厳しい料金規制が課されている。日本事業者に対する料金規制等を撤廃し、米国事業者との競争条件の歪みを早急に是正しない限り、日本市場が一方的に侵食されかねない。

次に「国際競争力」であるが、これは「規模」ではなく、「コスト競争力」であり、他の産業と同様、徹底した合理化が必要であることは言うまでもない。更に日本の通信産業に求められるのが、地域電話市場の透明性である。先般米国で採択された「ベンチマーク決定」においてFCCは日本の精算料金、つまり国際事業者の着信コストを15セントと定めている。この15セントの内、国内部分に係るコストは約75%を占める11セントとFCCは試算している。この11セントとはNTTのタリフに基づいてFCCが算定した値であり、これは国際事業者に固定的に発生する接続料金である。この接続料金が低下しない限り、日本は国際競争力、つまりコスト競争力を持ちえないだろう。欧州委員会はEU域内の相互接続料金の推奨値を発表したが、





最も高いレベルが約3.6円となっている。日本の接続料金が先進諸国と比較して高いのは事実である。

国際競争力を「規模」と結び付け、NTTに対する曖昧な会計・構造分離による一体経営（内部相互補助）体質を温存しようとする日本政府の姿勢は先進諸国から受け入れられるものではない。透明性を欠けば競争にも参加することはできない。欧米では相互接続料金の算定は将来原価に基づく長期増分コスト方式を基本としており、またユニバーサル・サービスを確保するための枠組みは明確に切り出されている。ドイツやフランスは、日本同様、政府がドミナントキャリアの株式を保有する中、そのドミナントキャリアの競争優位性を削ぐための施策を着実に進めているのである。日本の政策が現状のまま推移すれば、日本は国際競争から締めだされるか、あるいは外国の論理で日本の市場にメスを入れられかねない。FCCの計算料金政策とは、まさしくこのメスの役割をも担っていると捉えることができる。「ベンチマーク決定」を含め、もはやFCCの論理の正当性や客観性を論ずるには時宜を逸した感があるが、これもFCCの綿密な計算によるものなのかもしれない。

「規制の競争力」、そして「政策の競争力」が喫緊の課題である。

【参考文献・資料】

- FCC Memorandum Opinion, Order and Authorization DA 97-1882
- FCC Memorandum Opinion, Order and Authorization DA 97-1952
- FCC Memorandum Opinion and Order DA 97-2356
- Telecommunications Report 97/9/15, 97/11/17
- Communications Week International 97/10/10





マルチメディア・スーパー・ コリドールの全貌と課題(第2回)

前川 睦衣

■ 基幹網はTMが独占提供。NTTは研究開発拠点を設立し、全面的に技術移転で協力。プロジェクトの成否の鍵を握る通信インフラの青写真は未だに不鮮明。

第1回では、MSCの都市開発計画、アプリケーション開発、法的環境の整備、外資企業誘致政策を紹介したが、プロジェクトの最大の主役である情報通信ネットワークの構築はどのように進められているのだろうか。MSC域内では複数事業者による自由競争が保証されるのか、また、果たして世界的に競争力のある通信料金の設定は可能なのか。すでに、MSC域内の通信インフラ事業者として、マレーシアの加入電話でも9割以上のシェアを保つ国営企業テレコム・マレーシア(TM)1社が政府から指名されている。活発化しているTMならびにNTTなどMSC関連通信事業者の動きとともに、通信分野を中心としたMSCの今後の課題をレポートする。

1. TMが基幹網、加入者回線を含めた固定網を独占提供

TMは、MSCステータスを最初に取得した現地企業であり、MSC内の基本通信インフラ、すなわち域内の基幹網から固定加入者回線までを独占的に提供することとなっている^(注1)。

TMがMSC内に構築するネットワークは、2.5~10ギガバイト/秒の高速基幹網、およびATM交換機、公衆交換電話網、ISDN網であり、これらは現行のTMの企業情報ネットワーク(COINS: Corporate Information Superhighway、2.5ギガバイトのマルチメディア対応型広帯域網)ならびにマレー半島をカンガールからジョホールバルまで南北に走るTMの光ファイバー網に接続される。MDC(マルチメディア開発公社)理事長アリフ・ヌン氏によれば、すでにMSC域内の全長150kmの光ファイバー回線とATM交換機は建設済みとのことである。

TMは今後10年間でMSC域内の通信設備建設に50億リンギ(約1,750億円)を投資する計画^(注2)である。また、1999年までに1.5億リンギ(約52.5億円)をかけてサイ

(注1)
エネルギー郵電大臣は、昨年7月、TM一社をMSC域内における電気通信インフラ事業者に指名している。

(注2)
ちなみに、97年度のTMの設備投資計画額は、30億リンギ(約1,050億円)。



KDD RESEARCH



バージャヤに建設予定のTMのビルには、MSC・メガプロジェクト部（MSC域内の通信ネットワークを一元的に提供するワンストップ・センター）、NewCo.^(注3)（CD-ROM販売等を含むマルチメディア・コンテンツ・サービスの提供）、研究開発部、技術アプリケーション部等が移転し、約700名のスタッフが常駐する予定である。

2. KLCCの通信インフラを独占するピナリアン

MSC域内の基幹網部分はTMが独占するが、国内電話、セルラー電話、国際通信と3つの免許を持つピナリアンは、MSCの一角をなすKLCC（クアラルンプール・シティー・センター）の通信インフラの独占提供権を得ている。今年4月3日、一部入居を開始したオフィス向けにサービス提供を開始した。同社は、今後2,000万リング（約7億円）を投資し、KLCCに入居するテナント等に、電話/セントレックス、ISDN、専用線、TV会議等のサービスを提供する。本ネットワークは、MSC基幹網に接続されると同時に、VSAT経由でMEASAT衛星にも接続可能となる。

3. 付加価値通信サービス分野では自由競争

昨年7月、エネルギー郵電大臣レオ・モギー氏は、MSC域内の付加価値通信サービスの分野では自由競争を認めると述べている。しかしながら、その後提供事業者の選定に関する情報は公表されておらず、TM網との相互接続のアクセスポイント、ならびに接続条件等も不明である。

現在、MSC内の付加価値サービス分野への進出が有力視されている現地企業は、MEASAT衛星を利用したデジタル衛星放送「アストロ」を提供する放送会社MBNS（Measat Broadcasting Network Systems Sdn. Bhd.）^(注4)、ならびに民間放送会社TV3^(注5)の親会社であるマレーシア・リソース・インダストリーズを始めとするコンテンツ・プロバイダーである。

付加価値サービス分野では経験の少ないITMも、サービスの裾野拡大のため、上記2社の株式取得に意欲的であるとも伝えられている。

(注3)

TMは、1995年に組織改正を行い、その業務を次の3部門に分割したが、NewCo.はそのうちの1部門である。TelCo.（TMの提供サービス運用部門）、NewCo.（国内外の新規ビジネスチャンスの発掘と事業展開の実施部門）、ServiceCo.（TMの資産管理、職員訓練等の事業支援部門）

(注4)

MBNSは、現在DTH（家庭における衛星放送の直接受信サービス）を提供中であるが、今後アパート、コンドミニアムなどの住宅密集地域ではケーブル敷設を進め、CATV放送として提供予定である。将来的には、放送以外の高付加価値サービス（ホーム・バンキング、ホーム・ショッピング、株式情報、インターネット・アクセス、VOD、ペイ・パー・ビュー等）も導入予定であり、MSCにおけるサービス提供が期待される。

(注5)

TV3は、マレーシア初のCATVサービス「Mega TV」を提供するCableview Services Sdn. Bhd.に40%資本参加している。



KDD RESEARCH



4. NTTの参画

計画段階からMSCプロジェクトに参加し、既にMSCステータスを取得しているNTTは、サイバージャヤ開発会社への資本参加、TMとの合併コンサル会社設立、海外の研究開発(R&D)拠点としては米国に次いで2番目となる現地法人の設立など、MSCへの本格的な参入が相次いでいる。

NTTは、MSCを研究開発の実験場として位置づけているが、ATM交換技術等の分野でTMとの技術協力・提携関係を結ぶ中、参入余地があれば、付加価値通信分野などで積極的にビジネス展開を行っていく意向である。本章では、NTTグループの動向も合わせて紹介する。

4.1 サイバージャヤ建設・開発の合併会社に出資

NTTは今年5月17日、MSCの中核となるインテリジェント都市、サイバージャヤの開発主体となる合併会社サイバービュー社(Cyberview Sdn Bhd.)の設立契約を締結した。NTTは、同社に15%出資(5,120万リンギ/約17.9億円)し、出資者は他にセティア・ハルマン(Setia Haruman / Renong Bhd.^(注6))などマレーシアの大手不動産関連会社5社が25%ずつ出資する会社)55%、MDC(マルチメディア開発公社)10%、Golden Hope Plantations Bhd.(プランテーション経営会社で、サイバージャヤの主要土地所有者)10%、Permodalan Nasional Bhd.(政府系投資会社)5%、セランゴール州^(注7)政府5%。同社は、マルチメディア大学の建設、サイバージャヤのフラッグシップゾーンとなる2,800haのうちの750haの開発に携わることとなり、マルチメディアを駆使したインフラ整備に関するマスタープラン作り、開発の調整と誘致企業を対象とした各種施設の建設にあたる。

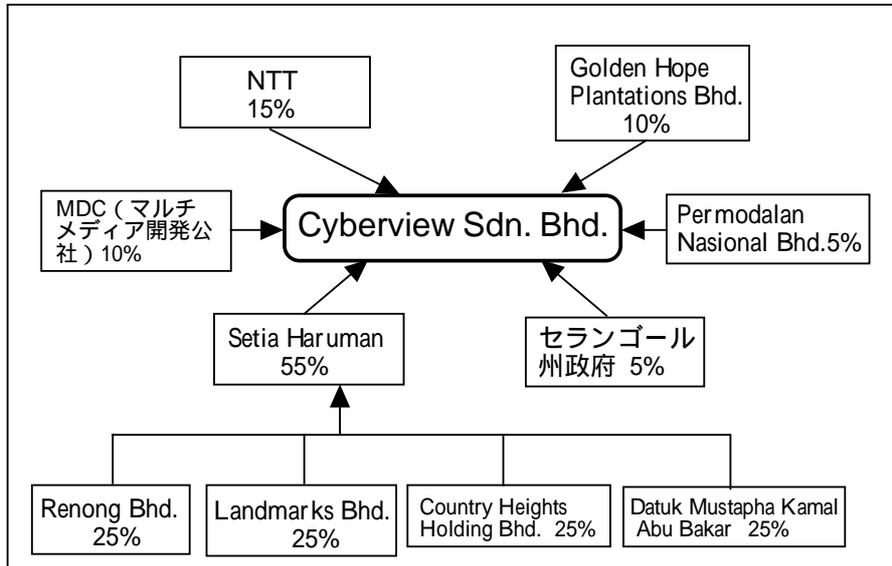
(注6)
エンジニアリング、建設、石油・ガス供給、情報通信などに携わるコングロマリット。
他の出資者であるLandmarks Bhd.は、ホテル業、不動産、ゴルフリゾート開発などを行う会社である。

(注7)
クアラルンプール、セパンなどMSCの建設される地域を包含する州。





サイバービュー社出資者



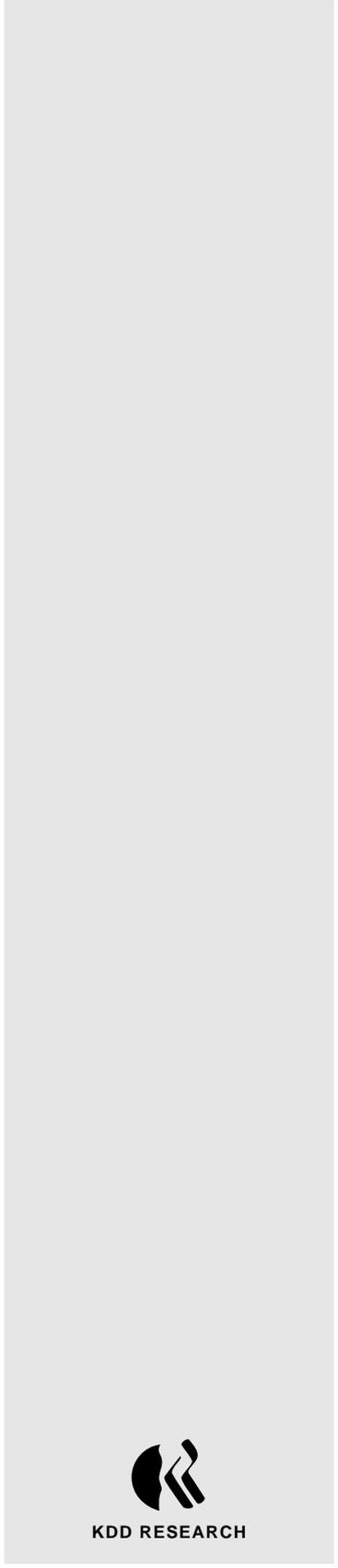
4.2 インテリジェントビル通信網のコンサル会社設立

NTTは前述のサイバービュー社の設立契約締結と同時に（5月17日）TMとの合弁会社の設立契約を締結した。同社は、商業ビル等のインテリジェントビル内の通信網構築に関する通信コンサルティングを行うこととなっており、資本金は1,100万リンギ（約4億円）で、TM70%、NTT30%の出資である。同社は、MSCのサイバージャヤにおいて、ATM-LAN（超高速通信技術を利用した企業内通信網）の構築も目指す。

4.3 NTTマレーシア事務所の現地法人化

NTTは今年9月16日、研究開発を目的とした100%出資のマレーシア現地法人「NTT MSC Sdn. Bhd.」を資本金2,600万リンギ（約9.4億円）を出資して設立した。これと同時に、NTTマレーシア事務所および昨年マレーシアに設立された「NTT International (Malaysia) Sdn. Bhd.」は、同社に吸収される。

「NTT MSC Sdn. Bhd.」は、マルチメディア・ネットワークおよびソフトウェアに関する研究開発に取り組むとともに、MSC企業向けのシステム・インテグレーション、VANサービス等を提供する計画である。当初は暫定的にクアラルンプールに本拠地を置き30名のスタッフで開始するが、98年末にはMSC内のサイバージャヤに



KDD RESEARCH



(注8)
R&Dセンターは、今年4月その建設に着工しており、98年未完成予定で、99年4月稼働を目指す。総建設費用は、約2,200万リング(約7.7億円)

NTTのR&Dセンター^(注8)と並んで建設される新社屋に移転する。今後3年間で6,400万リング(約22.4億円)を投資する予定。

NTTの高度情報通信ネットワークの技術移転が中心となるが、ATM交換機の相互接続実験や、NTTデータ通信が開発し、東京三菱銀行と実用化実験を実施している多目的カード、電子決済等マルチメディアサービス関連の技術移転も行う。

4.4 NTTグループのプロジェクト参加

(1) NTTデータ通信

NTTデータ通信は、今年5月1日、クアラルンプールにマレーシア支店を開設した。MSC内の情報・通信システム開発を受注する体制を築いている。当初は、現地での情報収集や多目的カードなどのアプリケーション開発に取り組む計画である。

(2) NTTリース

今年6月19日から発行を開始したビザ・ジャパンとの提携カード「NTTグループカード」の電算処理センターを2001年を目途にサイバージャヤに建設する計画である。MSCステータス取得による税制優遇措置や、マレーシアからの割安な国際郵便を活用して会員宛の利用明細書等の発送することで、事務処理コストの低減化を狙い、カード業務の発展を目指す。

5. MSC域内通信に関する今後の課題

数々の開発プロジェクトが進行する中で、MSC域内の通信インフラに関しては、MSC自体が先行投資型の事業であり、利用者のニーズの把握、あるいは来るべきマルチメディア社会の将来像を描くことが困難であるせいか、インフラ構築の設計図、仕様の詳細等に不明な部分が多い。それと同時に、域内で複数の事業者がサービス提供を行う際の競争・規制環境の整備、料金政策等に関する枠組みも決められていない。

域内の通信関連で特に課題と思われる点は、次のとおりである。

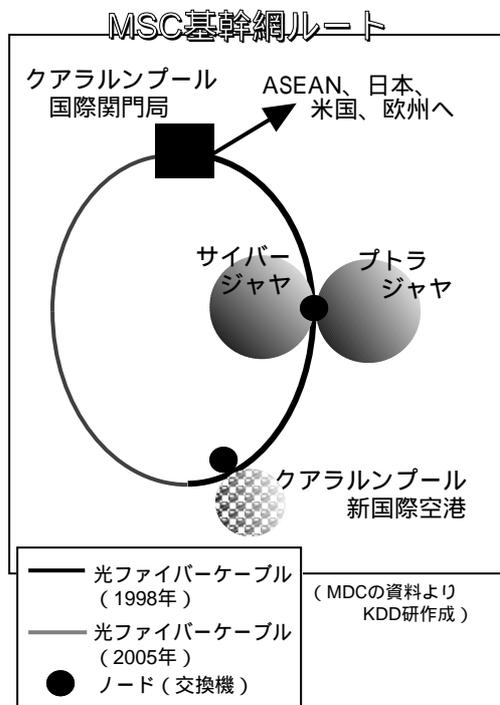




5.1 基本インフラをどこまで光ファイバー化するのが

現在までにTMが公表しているMSC内の基幹網の構成は、右図のとおりである。

MSC域内に発着する国際トラフィックは、クアラルンプール新国際空港ならびに、プトラジャヤとサイバージャヤの中間の2箇所に設置されたノード(交換機)を経由して、クアラルンプールにあるTMの国際関門局から疎通される^(注9)。すでに、MSC域内には、2.5~10Gbpsの



ケーブル幹線ルートが構築されているが、末端の加入者回線まではFTTH (Fiber to the Home : 各家庭まで光ファイバーケーブルを利用) とするのか、またはWLL技術を利用するのかなど、詳細仕様は不明である。

日本においても、NTTが当初2010年までの予定を前倒しし、2005年までに、総額45兆円をかけて、光ファイバー網の全国規模での整備を進めることとなっているが、果たして全家庭に大容量の光ファイバー回線が必要なのか否か議論が分かれているところである。しかし、MSCを電子政府、スマートカード、スマートスクール、遠隔医療など、社会サービスの高度化を実現し、将来あるべきマルチメディア社会の実験場を世界に提供することを目指すならば、加入者回線の光ファイバー化は必須であろう。

5.2 非公開入札による通信サービス提供事業者の決定

MSC内に進出する内外のマルチメディア関連会社は、MDC (マルチメディア開発公社) が審査、決定を行い、MSCステータス (第1回第4.項参照) を付与するという選考過程を経ることとなる。従って、MSCステータスの適格要件さえ備えていれば、全ての事業者に進出機会が与えられていると言えるが、通信インフラの提供

(注9) 現在、TMは米国との間に155Mbpsの光ファイバーケーブルを確保することを計画中。





に関してはこの限りではない。これまでに、通信インフラ建設への参与を認められているTM、ピナリアン、NTTなどの事業者は政府からの指名、あるいは政府との協議により決定されており、その入札は非公開であるとともに、決定プロセスが不透明である。

5.3 通信サービス料金、サービスメニューが不確定

MSC域内では、マレーシア国内とは全く別の国際的に競争力のある料金体系でのサービス提供が考えられている。特にマルチメディア産業の旗手とも言えるインターネットについては、従量制ではなく、域内一律定額料金で提供することも計画されている。

しかしながら、外国企業が進出する場合、特に注目される国際通信料金あるいは提供サービスメニューが未だに明らかではないことが、MSCに進出を決定する際の不安材料の一つとなっている。また、現行の企業進出状況では、MSC域内からの通信料金収入でその投資をカバーできるかどうかを疑問視する声や、加入電話の9割を独占し未だに厳しい企業競争を経験していないTMが世界的に競争力のある低廉な料金設定が可能なのかという見方もある。価格統制により域内の通信料金が低く抑えられる場合、TMの通信サービスにおける内部相互補助が懸念される。

6. 最後に

MSCプロジェクトは、マルチメディア関連の外国企業を誘致し、マレーシアを情報立国に変貌させ、2020年^(注10)に向けてひとつ飛びに先進国入りを試みるものである。同時に、マルチメディアの世界最先端技術の移転により情報通信産業の発展と知的労働者の育成をも狙っている。

しかしながら、MSCから発信されることとなる膨大な情報のユーザーは、いったい誰なのかという疑問が残る。マレーシアの国内市場は人口2,300万と小規模であり、しかも人口100人あたりの加入電話数が18台、セルラー電話普及率9%、CATV加入者数8万(0.35%)、インターネット加入者数15万程度(0.65%)と、先進諸国と比較すると、マルチメディアが一般社会に浸透する基盤が整っているとは言い難い状況である。従って、電子政府、スマートスクール、遠隔医療等の国民の社会生活向上の

(注10)

マハティール首相は、1991年2月、「WAWASAN(ビジョン)2020」を発表し、2020年までにマレーシアを完全な先進国とすることを宣言している。MSCプロジェクトは、これを実現するために、2020年为目标に高度情報化社会を確立し、世界の電気通信ハブを築き上げるという構想である。



KDD RESEARCH



ためのアプリケーション開発に成功したとしても、ビジネスとしての発展性には限界があるばかりか、アクセス手段を持たない大部分の国民にとっては利用できない代物となる恐れがある。

第2の疑問は、情報通信に欠かせない英語教育や研究開発に注力し、15年以上かけてITインフラを構築してきたシンガポールや、賃金の安く質の高いソフトウェア技術者を潤沢に有し、輸出志向のソフトウェア産業の振興に成功しているインドなどに、マレーシアが対抗し得るのかということである。確かに外国企業にとって、税制優遇措置などのMSCステータスの付与と安く広大な敷地という立地条件は魅力である。しかし、マレーシアの場合、知的サービス創出のための質の高い低廉な労働力すなわち、コンピュータ技術者などの理工系技術者の現地での確保という面で、困難が予想される。そのためには、賃金が高い外国人技術者を雇用するか、マレーシア大学の理工系の学生数を大幅に増やすか、将来MSC内に設立されるマルチメディア大学を卒業する優秀な人材が輩出されるのを待つしかないと言われている。

国内需要には限界があるため、MSC発信の情報は近隣のASEAN経済圏をターゲットとすることとなるが、最近のアジアの通貨危機と株価下落の影響で、アジア地域への投資が冷え込みつつあることから、アジア諸国におけるマルチメディア市場拡大のテンポも鈍化することが心配される。

このように、短期的な視野では悲観的材料が多いが、マレーシアには、全国レベルのインフラの高度化を待っていれば、世界の潮流に乗り遅れ、特にライバルであるシンガポールに先を越されるという危機感がある。10年、20年という長いレンジで見れば、MSCへの投資が21世紀の産業、経済発展の原動力となる可能性も十分残されている。MSCは情報通信技術の実験であるとともに、マルチメディア産業のビジネスとしての将来性を占う実験であるとも言えよう。

【出典】

- KDDクアラルンプール事務所(2.28、3.14、4.14、5.19、9.11、10.7等)
- "Unlocking the Full Potential of the Information Age"等(MDC発行MSCパンフレット)
- Asia-Pacific Telecoms Analyst(8.18、9.29等)
- TENENEWS Asia(7.30等)



KDD RESEARCH



EU通信市場完全自由化目前の状況

近藤 麻美

自由化への動きが鈍い加盟国に対して欧州委員会が警告。

1998年1月1日、EU域内の通信市場が一部の加盟国を除いて完全自由化される。しかし自由化に向けての規制整備状況は国によってまちまちであり、直ちに市場が競争化されることは望めない国もある。

欧州委員会では本年5月に各国の通信市場自由化への取り組み状況をまとめて発表したが、その後の追跡調査結果が10月初めに発表された。

5月の報告書では全体としてデンマークおよびスウェーデン、フィンランド、英国の4国はEU指令よりも先行して市場の自由化が既の実現しており、またその後を追ってほぼEUのスケジュールどおりに規制環境の整備が進んでいる国としてフランス、ドイツ、オランダの3国をあげ、これらの7カ国は98年1月1日からの完全自由化達成にまず問題は無いとされていた。

今回の調査の結果、一部の加盟国では未だに指令の国内法への導入がなされていなかったり、委員会への報告義務を怠っている等の問題があり、委員会は特にスケジュールの遅れが見られる国に対して警告を発し、正式な訴訟手続きに入ることを発表した^(注1)。

警告を受けたのはベルギー、イタリア、スペイン、ポルトガル、ギリシャ、ルクセンブルク、デンマーク、ドイツである。

この中でデンマークとドイツについては、それぞれテレダンマーク、ドイツテレコムによる相互接続条件を公開させていないという点で警告を受けている。

その他の6カ国と、5月時点で自由化の遅れが懸念されていたオーストリアのその後の状況について、以下に紹介する。

委員会の調査では主に以下の事項について規制緩和がどの程度進展しているかに着眼している。

EUの通信関連指令（完全自由化指令、ライセンス指令、相互接続指令、音声ONP修正指令等）ではそれぞれ自由化の実施期限や、規制内容の委員会への報告期

(注1)

委員会による訴訟手続きは、欧州連合条約第169条により、以下の3段階で進められる。

- (1) 条約に違反している加盟国に対し警告を発し、釈明を求め書状を送付する。
- (2) その後も改善が見られない場合は、委員会は理由を付した意見書を当該加盟国に送付し、公に釈明をすることを求める。
- (3) 当該加盟国が委員会の定める期間内にこの意見に従わないときは、委員会は当該事件を欧州司法裁判所に付託する。



KDD RESEARCH



限を加盟国に義務づけている。

表1：EU指令による主な実施期限

実施項目	関連指令	実施期限
音声電話以外のサービスで代替インフラ（注）の利用を自由化する。	96/19/EC	1996年7月1日
移動体網と他の加盟国の公衆ネットワークとの相互接続を自由化する。	96/2/EC	1996年11月15日
通信事業の許認可に係わる法令を委員会に届け出る。	96/19/EC	1997年1月1日
ユニバーサルサービスの費用負担方法を定め、委員会に報告する。	96/19/EC	1997年7月1日
相互接続提供条件・料金を公開する。	96/19/EC	1997年7月1日
通信市場の完全自由化（音声電話および公衆網の自由化）	96/19/EC	1998年1月1日

96/2/EC：移動体自由化指令、96/19/EC：完全自由化指令

（注）代替インフラとは既存通信事業者が所有する公衆電気通信ネットワーク以外の通信インフラという意味で、主に電力会社や鉄道会社等が従来から所有していた業務用通信ネットワークを指している。完全自由化指令では基本音声サービス以外のサービスについてはネットワークの利用の制限を撤廃し、代替インフラの通信事業利用を認めるよう定めており、これには新規インフラの構築も含まれている。

上表以外に既に音声電話以外の通信サービス（VAN、データ通信、企業通信等）は1992年末までに、移動体通信は1996年11月までにすべての加盟国で自由化されている。

1. ベルギー

1998年1月1日からの完全自由化を義務づけられている10の加盟国のうち、唯一ベルギーだけが未だに完全自由化の条項を盛り込んだ改正通信法案を採択できていない。よって欧州委員会からの警告も最も多岐にわたっている。

音声電話サービスおよび公衆網の提供/敷設の自由化に必要な法的措置がまだ採択されていない（EU指令によると加盟国はこれらの措置を1997年1月11日までに委員会に報告することとなっていた）。

音声電話以外のサービスに対し既存の代替インフラの利用は認めているが、新規のインフラ構築がまだ自由化されていない。委員会は既に96年8月にこの件に関してベルギーに是正を求めている。

ユニバーサルサービスの費用分担方法が明確にされていない。

移動体通信事業者に対し、他の加盟国の通信ネットワークとの相互接続の自由



KDD RESEARCH



(注2)

従来、既存事業者の通信料金は市内通話部分の赤字を長距離部分の収入で補填する構造が一般的であったが、完全自由化指令の中で各加盟国は1998年1月1日までに、既存事業者の通信料金を実際の費用に基づいた料金に改める料金リバランスを完了するよう求められている。しかし急激なリバランスは消費者の負担を増すため、期限までにリバランスが完了できない加盟国は、詳細なスケジュールを委員会に提出するよう求められている。

が制限されている。

ベルガコムによる相互接続料算定根拠が不明瞭である。

ベルガコムの料金リバランスのスケジュールが未だ確定していない^(注2)。

現在、ベルギー議会で通信自由化に向けて法案を審議中である。法案にはユニバーサルサービス費用、ナンバーポータビリティ、周波数の割当等の条項が含まれており、ベルギー政府は年内の成立に自信を見せているが、法案が成立したとしても到底年明けからの市場開放には間に合わないのではないかと懸念されている。

音声電話市場での具体的な新規事業者候補は明らかではないが、既にデータ通信等の分野に参入しているCATV事業者等の参入が期待されている。

2. イタリア

音声電話サービス以外のVAN、データ通信、企業通信等の分野は既に自由化されているが、自由化内容および規制整備状況に不備があるとして、委員会から以下の警告を受けている。

音声電話以外のサービスに代替インフラの新規構築を認めていない。

ユニバーサルサービスの負担方法が明確にされていない。

イタリアでは通信・放送規制当局の設立に係わる法律の議会審議が長らく難航していたが、1997年7月31日ようやく成立した。規制当局は委員長1名と、議会が任命する8名の委員で構成されることになっており、12月初めに委員長が任命されたばかりである。委員会は周波数の認可、相互接続ルールの制定と調停、ユニバーサルサービス提供事業者の指定等を行うことになっている。

音声電話市場への新規参入が有力視されているのは、オリベッティ・グループのインフォストラダと、メディアセット・BT等が率いるアルバコムである。また11月末に、電力会社ENELとドイツテレコム、フランステレコムが合併会社Windの設立を発表し、新規参入競争に加わった。しかし基本音声サービスの新規事業者へのライセンス付与がいつ頃になるかはいまのところ未定である。

一方、移動体の分野では現在、テレコムイタリアの子会社のTIMと、オリベッティ・グループのオムニテルの2社がサービスを提供している。イタリア政府は本年4月に第3移動体免許(DCS-1800)入札の実施計画を発表したが、その後スケジュー



KDD RESEARCH



ルが大幅に遅れており、入札結果の発表は来年夏頃までずれ込むのではないかと見られている。この免許にはメディアセット、BT、テレノール等によるコンソーシアムPicienneと、上述のWindが応札を計画している。

3. スペイン

スペインもベルギーと同様、代替インフラの自由化が不十分であるとして既に警告を受けていた。その後も改善が見られないため、欧州委員会は今回、法的措置を第二段階に進めることを決定した。

スペインの基本音声の自由化期限は1998年11月30日であるが、既に第二事業者としてレテビシオンが音声電話の免許を付与され、事業者識別番号も050に決定して、来年初頭にもスペイン国内の主要都市でサービスを開始する予定であり、一見、市場の競争化は順調に進展しているように見える。

しかしレテビシオンもその株式の40%はまだスペイン政府が保有している元国営企業であり、テレフォニカとレテビシオンによるデュオポリーが果たして公正な競争状態と呼べるのか、疑問視する声もある。

3番目の音声電話事業者の候補としては、先にレテビシオンの入札でテレコムイタリア陣営に敗れたフランステレコムが、Cableuropa（スペインのCATV会社）と組んでライセンス取得を計画していると思われる。

また移動体分野では現在、テレフォニカ・モビレスとエアテルの2社がGSMサービスを提供しているが、1998年6月頃に新たにDCS-1800免許の入札が実施される予定である。

4. ポルトガル

基本音声電話市場の自由化は2000年1月1日からで、2年間の猶予期限が与えられている。しかし、やはり代替インフラの開放の遅れで警告を受けている。

音声電話以外のサービスに代替インフラの新規構築を認めていない。（自由化期限はポルトガルの場合、1997年7月1日であった）

ポルトガルテレコムの料金が費用ベースであるかどうか客観的に評価できるよ





うな会計方式が未だ導入されていない（導入期限は1996年12月13日であった）7月初め、「電気通信事業の設立・運営に係わる法律」が制定され、代替インフラ自由化に向けての取り組みに着手した段階である。

また現行では基本音声電話以外のデータ通信、VAN、企業通信サービスにも個別の免許・認可が必要で、また25%の外資制限も設けられている。

基本音声電話の自由化に関しては通信規制機関（Instituto das Comunicações de Portugal）とポルトガルテレコムの間でワーキング・グループを設置し、ユニバーサルサービス等に関する検討を開始したところである。

一方、移動体の分野では順調に競争化が進んでおり、ポルトガルテレコムの子会社TMNおよび民間のテレセルの2社に加え、1997年秋に3番目のGSM免許の入札が行われ、フランステレコムと複数のポルトガル企業が共同で結成したコンソーシアムInparsaが落札した。新会社は98年中の開業を予定している。

5. ギリシャ

基本音声電話の自由化期限は2000年12月31日で、加盟国中最も長い猶予を認められている。

ギリシャではまず通信網の完全デジタル化等、OTEによるインフラ整備を緊急課題としており、移動体分野以外での自由化の動きはほとんど進んでいない。

移動体分野ではStet Hellas、Panafonの2つの民間企業の他に、OTE（70%）とテレノール（30%）による合弁会社コスモテが今秋から新たに参入したが、公衆電気通信ネットワークの敷設・運営の独占権を有するOTEによる反競争的行為等が委員会からの警告を受けている。

民間の携帯電話事業者に対して、他の加盟国の固定/移動体通信網との相互接続の自由を認めていない（必ずOTEの公衆網を介さないと他国のネットワークと接続できないようになっている）

民間の携帯電話事業者に対し、OTEの固定公衆ネットワークとの相互接続ポイントを十分に提供していない。

音声電話以外のサービスに代替インフラの新規構築を認めていない。（ギリシャの代替インフラ自由化期限は1997年10月1日であった）





6. ルクセンブルク

ルクセンブルクはネットワーク規模が小さいとの理由で、音声電話の自由化に半年間（1998年7月1日まで）の猶予を認められている。

1997年3月、新通信法が採択され、独立規制機関の設立、ユニバーサルサービス、相互接続、周波数および番号の割当等、広範囲にわたり規制環境が整備されたが、まだ一部未整備な点が委員会の警告を受けている。

音声電話以外のサービスに代替インフラの新規構築を認めていない（自由化期限は1997年7月1日）

音声電話および公衆電気通信ネットワークの新規事業者に対する許認可手続きがまだ委員会に報告されていない（報告期限は1997年7月1日）

新規事業者に対する免許の付与数が制限されている。EUのライセンス指令では、周波数の不足以外の事由で免許数の制限はできないと定められている。

移動体分野の新規事業者免許の入札実施も遅れていたが、1997年7月にようやく実施され、3コンソーシアムが応札している。この中にはフランステレコム・モビレスとベルギーの通信会社が結成したコンソーシアムと、マンネスマン、SFR^(注3)の関連会社が結成したコンソーシアムが含まれている。入札審査結果は10月末頃までに出る予定であったが、遅れている模様である。

(注3)
フランスのセルラー電話会社。セジュテル（93.5%）と、英のヴォーダフォン（16.5%）が出資。

7. オーストリア

オーストリアのEU加盟は1995年で、その前の年の94年から、他の加盟国に追いつくべく急ピッチで通信市場の自由化を進めてきた（次表参照）

5月時点では1998年1月1日からの公衆網/音声電話サービスの自由化を定めた改正通信法（TKG 1997）がまだ議会審議中であったため、欧州委員会が遅れを懸念していた。しかし同法が6月末に成立し、EUの自由化関連指令の導入はほぼ完了している。

TKG 1997ではライセンス、ユニバーサルサービス、番号計画、紛争調停手続き、規制当局等に関する基本的枠組みが規定されている。



KDD RESEARCH



サービス	自由化時期		備考
	EU指令期限	オーストリア	
通信端末機器	1988	1994.4.1	1994年通信法(TKG 1994)に基づく
データ通信	1990	1994.4.1	
VANサービス	1990	1994.4.1	
衛星通信	1994	1994.4.1	
移動体通信	1996.1.16	1995	
CATV網の通信利用	1996.10.18	1996.1.1	
代替インフラ利用	1997.7.1	1997.7.1	音声電話サービス以外
固定公衆網	1998.1.1	1998.1.1	1997年通信法(TKG 1997)に基づく
音声電話サービス	1998.1.1	1998.1.1	

(注4)
Fernmeldebüros オーストリア連邦科学運輸省による英訳は Telecommunications Office。

(注5)
Zulassungsbüros 英語訳は Approvals Office。

(注6)
番号計画の策定は連邦科学運輸省が行う。

オーストリアの通信規制に係わる機関は複雑に分かれており、通信行政の最高機関は連邦科学運輸省だが、その下に地方毎に通信行政に携わる4つの通信局^(注4)と、無線システムや通信端末機器の認可に携わる認可局^(注5)が置かれている。またこれらの行政機関とは別に非営利の電気通信管理有限会社 (Telekom Control GmbH) が設立され、ここが規制当局として事業免許の付与、番号の割当^(注6)等に携わることになっている。更にまた別に連邦政府が任命する3名の委員で構成される通信管理委員会が設置され、相互接続に係わる紛争の調停やユニバーサルサービス費用の負担金の割り振り等を行うことになっている。

事業認可については、設備ベースの公衆移動体通信および公衆音声電話サービスには免許が必要だが、その他のサービスは届出のみでよいとしている。

来年以降、オーストリアの通信市場にはスイスコムをはじめ十数社が参入の意向を表明しているが、基本音声電話については参入候補の名は特にあがっていない。

移動体分野ではオーストリアPTAとテレコムイタリアの出資によるモービルコム・オーストリア、DeTeMobile等による民間のMax.mobilに加え、1997年8月、3番目の免許が付与された。

【出典・参考資料】

Communications to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the implementation of the telecommunications regulatory package: first update (10.8)

Regulation Developments/ ESIS (10.1)

「EU制度と機能」(大西健夫・中曽根佐織編、早稲田大学出版部 1995年)

IP/97/954 (11.5)、Telecom Markets (11.6)、Financial Times (11.25、12.4)、他





各国のテレコム情報

欧州委員会

欧州委員会、ユニソースを認可

■ ユニソースとユニワールドに対しそれぞれ条件付きで設立を認可。

欧州委員会は10月30日、ユニソースおよびユニソースとAT&Tによる合併会社ユニワールド^(注1)に対し、国内通信市場における支配的地位の濫用を禁止するとの条件付きで、2001年6月30日までの期間、EU競争ルール^(注2)の適用除外とすることを認めると発表した。ユニソースの認可にあたり委員会が付した条件は以下のとおりである。

各出資会社が、専用線および相互接続の提供において、アライアンス外の事業者を差別しないこと

各出資会社が自国における支配的地位から得られる機密情報を濫用しないこと
ユニソースとその出資会社の間で内部相互補助を行わないこと

ユニソースとその出資会社の間でサービスの統合をしないこと

更に欧州委員会は、スウェーデン政府およびオランダ政府との間でEUの通信自由化スケジュールの遂行を、またスイス政府との間でもEUと同様に1998年1月1日までに通信市場を自由化することを確認した。

また、ユニワールドの認可にあたっては上記と同様の条件に加えて、AT&Tと委員会の間で、AT&Tがユニソースの親会社以外の事業者に対して国際計算料金で差別的取り扱いをしないことが確認された。

2001年以降については期限が切れる前に再度、委員会がアライアンスの活動状況を審査し、問題が無ければ延長されることになると見られる。

< 出典 > KDDジュネーブ事務所 (10.31)、IP/97/932 (10.30)、Telecom Markets (1996.5.23) 他

COMMENT

今回ユニソースに課された条件は先にコンサートおよびアトラス(グローバルワ)を認可した際の例にならったものである。

ユニソースの発足は1992年6月のテリアとオランダPTTの提携にさかのぼる。同年10月からスイスPTTも参加し、1994年にAT&Tとの間で合併会社ユニワールドの設立を発表した。欧州委員会のユニソース審査が始まったのは1995年3月である。しかし、その後1996年5月にユニソースとAT&Tはユニワールドの強化を図るためにAT&T- Unisource Services を設立することとし、その際にユニワールドの業務は同社の一部門のAT&T- Unisource Communications Services に統合され、現在ではユニワールドの社名は消えてしまっている。

今回の認可条件の基礎は1996年初めにはほぼできあがっており、欧州委員会では1996年末には認可の準備は整っていた。にもかかわらず認可が大幅に遅れたこ

(注1)

現在のAT&T-ユニソース・サービス。

(注2)

欧州連合条約(マーストリヒト条約)第85条1項で、競争を阻害するような、企業間の協定、決定、共同行為を禁止している。ただし、同条3項において、一定の限定的条件の下で欧州委員会が1項の適用除外を認めることができると定められている。



KDD RESEARCH



とについて委員会は、テレフォニカのユニソース参加そして脱退という動きがあり、出資企業が確定しなかったことが原因であると述べている。

テレフォニカは1995年7月にユニソースに加盟したが、欧州委員会はスペインの通信市場の自由化が遅れていることを理由に、テレフォニカの参加を含めユニソースの認可を渋っていた。1996年11月にスペイン通信市場の完全自由化期限についてスペイン政府と欧州委員会が合意に達し、これにより認可作業が進むと考えられた。しかし結局委員会の承認が下りる前に1997年4月、テレフォニカはBT/MCIとの提携に動き、ユニソースからの脱退を表明した。

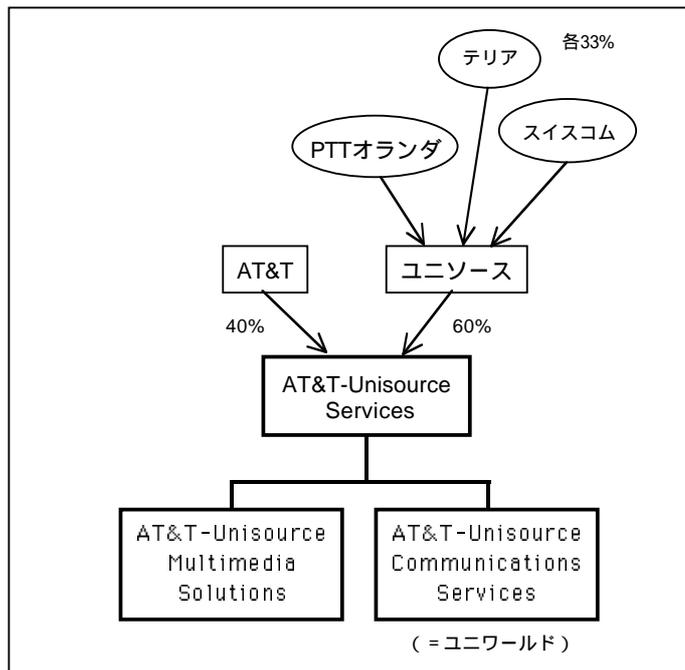
従って今回の認可条件の中にはテレフォニカは含まれていない。同様に、本年7月にユニソースとの戦略的提携を発表したテレコムイタリアについても、10月末時点で出資交渉中であった^(注3)ことから含まれていないが、今後、テレコムイタリアのユニソース参加に関しては別に委員会の審査が必要になる。

(近藤 麻美)

(注3)

11月末、テレコムイタリアがAT&T-ユニソースに30%出資する計画であることが明らかになった。他の出資率はAT&Tが30%、ユニソースが40%となる。

ユニソース出資図





EU各国

欧州で相次ぐテレコム株放出

フランステレコムのIPOほか、テレコムイタリア、ポルトガルテレコムも売却を実施。

98年1月からのEU通信市場の完全自由化を控えて、今秋、フランス、ポルトガル、イタリアで続々と通信事業者の政府保有株放出が実施された。

各国の状況は以下のとおりである。

<フランス>

社会党政権の誕生により一時は実現も危ぶまれていたフランステレコムのIPO（第一次一般放出）だが、9月初めに政府の代表がFT労組の代表と面会して話し合った結果、あっけなく売却スケジュールが実行に移された。

放出されたのは5月に発表されていた計画より減って、全体の約20～25%。放出価格は機関投資家向けには一株187仏フラン^(注4)、個人投資家向けにはそれよりも割安に182仏フランに設定され、個人投資家からは390万件もの予約が殺到した。売却総額は420億仏フラン（約9,240億円）あまりにのぼり、仏政府はIPOの成功を高らかに宣言した。また10月20日にはパリとニューヨークの証券取引所に上場された。

今後フランステレコムはドイツテレコムとの関係強化を図るために両社間の株式の持ち合いを検討しており、1998年中に実現する見通しである。また、98年中には増資も計画しており、最終的に仏政府はフランステレコムの62～63%の株式を保有することになると、政府当局は述べている。

<ポルトガル>

1996年6月に続く3回目の政府保有株放出により、ポルトガルテレコム株式の26%が売却された。放出はちょうどフランステレコムのIPOと時期が重なったにもかかわらず投資家からの人気を集め、売却総額は3,640億エスクード（約2,620億円）^(注5)にのぼった。

また今回の放出に合わせてかねて計画されていた戦略的パートナーへの株式売却が実施され、テレフォニカ（スペイン）が665万株（3.5%）、BTが190万株（1%）、テレプラス（ブラジル）が142万5千株（0.75%）、MCIが95万株（0.5%）をそれぞれ取得した^(注6)。他に95万株がテレプラスとポルトガルテレコムの合併会社であるAlianca Atlantica^(注7)に売却された。

今回の放出によりポルトガルテレコムの政府持株比率は25%となった。ポルトガル政府はこれ以上持株比率を減らす意向は無いとしている。

<イタリア>

イタリア政府は10月25日、政府の保有するテレコムイタリア株式32.8%の放出に対する一般公募を締め切った。200万件以上の購入申込が殺到し、売却総額は26兆リラ（約1兆8,200億円）^(注8)が見込まれ、欧州最大規模の民営化となった。

(注4)
1仏フラン=約22円

(注5)
100エスクード=約72円

(注6)
この直後にワールドコムのMCI買収提案によりコンサートの計画は宙に浮き、現在テレフォニカはBT/MCIとの提携を軸にした南米戦略の見直しを迫られている。

(注7)
1997年2月設立。南米における通信事業を共同で進める他、ヨーロッパ、アフリカ、南米を結ぶ大西洋ケーブルの建設を計画している。

(注8)
1リラ=約0.07円



KDD RESEARCH



一般放出に先立ってテレコムイタリアの安定株主層を形成するため、約9%の株式を内外から募った14の企業に売却した。

安定株主の中でも1%以上の株式を取得する企業は経営参加権を与えられるが、最低3年間は株式を手放さないことが条件とされている。この中には先にテレコムイタリアとの戦略的提携を締結したAT&Tとユニソースも含まれており、各1.2%を約7,500億リラ（約525億円）で取得してそれぞれテレコムイタリアの最大株主となり、各1名ずつ役員を派遣することとなった。また、テレコムイタリア側も等価でAT&T株式0.6%を取得する予定である。

外資では他にスイスの大手銀行クレディ・スイスも0.67%出資しているが、経営参加権は持たない。その他はすべてイタリア資本である。

<出典> KDDローマ事務所、KDDマドリッド事務所、KDDフランス、Financial Times他

COMMENT

EU諸国が国営通信会社の民営化を年内に急いだのは、98年1月1日に通信市場の完全自由化を控えて通信事業者の体質改善を図る必要性があったこと以外に、欧州通貨統合参加のために1997年末時点での国家財政赤字を削減しておく必要に迫られていたことが大きい。

来年以降も欧州各国でテレコム株式放出のスケジュールが続いている。

オーストリアPTAは現在100%国有だが、1999年末までに株式放出する計画で準備を進めている。PTAは1996年にコンサートと業務提携を結び、オーストリアにおけるコンサートのサービス販売窓口になっているが、移動体子会社のモバイルコム・オーストリアはユニソース陣営のテレコムイタリアと資本提携しており、最近のコンサート陣営の動揺もあり、今後どこのアライアンスに属することになるのが注目される。

またフィンランド政府も、テレコムフィンランドを一部民営化する計画を明らかにした。具体的なスケジュールは未定だが、一次放出ではまず20%程度を売却し、最終的な政府の持株比率は51%とする予定である。

しかし、民営化による外資支配の可能性を懸念して、欧州の既存事業者では株式の過半数は政府保有とするよう定めるか、完全民営化しても政府が黄金株を保有するようにしている国が多い。
(近藤 麻美)





EU加盟国の既存通信事業者の民営化状況（1997年11月現在）

国名	事業者名	民営化状況
英国	BT	政府持株比率0.5%。
ドイツ	ドイツテレコム	1996年11月、IPO実施。政府持株比率は73.99%。
フランス	フランステレコム	1997年10月、株式の20%強を一次放出。来年にかけてドイツテレコムとの株式持ち合いを実施し、最終的に政府持株比率は62-63%程度とする予定。
イタリア	テレコムイタリア	1997年10月、政府保有株44.7%を売却し、100%民営化。民営化後3年間イタリア政府が黄金株を保有する。
スペイン	テレフォニカ	1997年2月、最後の政府保有株20%を放出したが、スペイン政府が黄金株を保有している。
ベルギー	ベルガコム	ベルギー政府(50.1%) + アメリテック / テレダンマーク / シンガポールテレコム(49.9%)
ギリシャ	OTE	1996年、1997年6月の2度にわたり株式放出実施。現在81%政府保有。
オランダ	KPN	1994年6月、1995年10月に株式放出。現在45%政府保有。
ポルトガル	ポルトガルテレコム	1997年10月、3回目の株式放出実施。現在25%政府保有。
デンマーク	テレダンマーク	51.7%政府保有。
アイルランド	Telecom Eireann	アイルランド政府(65%)+テリア / KPN(35%)
ルクセンブルク	P&Tルクセンブルク	国有公社。
オーストリア	PTA	100%国有。1999年末までにIPO実施予定。
フィンランド	PTフィンランド	100%国有。1998年中にIPO実施予定。
スウェーデン	テリア	100%国有。

(各種資料によりKDD総研作成)



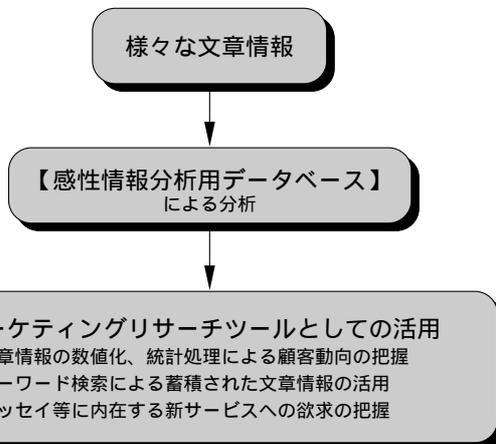
文章情報を論理化して活用するために

~(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。



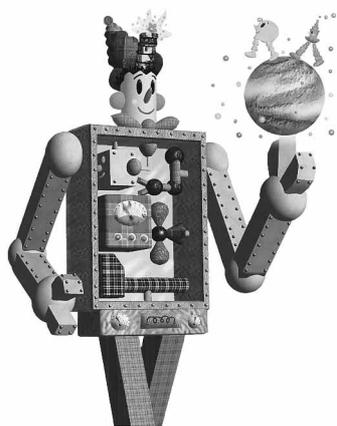
「感性情報分析サービス」についてのお問い合わせは
株式会社 KDD総研 市場開発部
〒362 埼玉県北足立郡伊奈町小室10281 KDD小室ビル内
TEL 048-723-5066 FAX 048-723-5185

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1997 December



発行日 1997年12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