

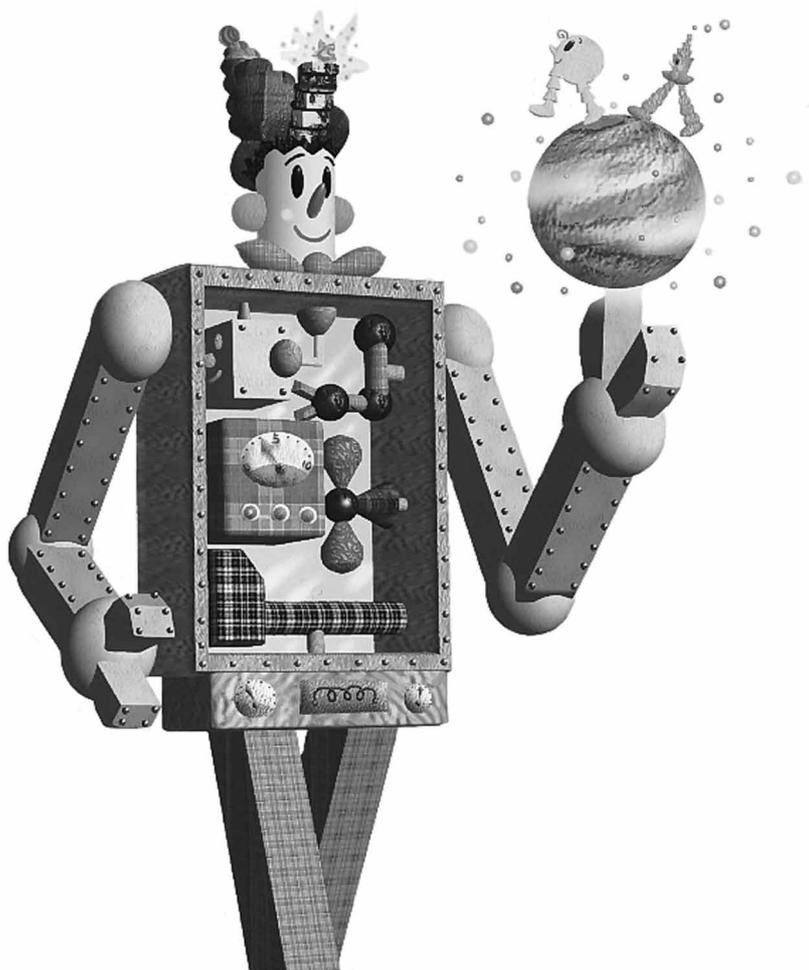
世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1998 April

4



CONTENTS

今月の特集

米国市場への外国資本参入に関するFCC規則発効 3
 FCC新規則が2月9日に発効。ECOテストはWTO加盟国に対しては廃止され、非WTO加盟国に対しては残された。

AT&TとMCI、メキシコのWTO提訴をUSTRに請願 12
 AT&TとMCIは、この2月、メキシコのGATS第四議定書違反をWTO紛争処理手続きにかけよう相次いでUSTRに要請。テレメックス(Telmex)に有利な状況をオファー不履行によって作り出していると、メキシコ政府を非難した。

マレーシア、外資規制緩和と事業者の動向 24
 外資上限の引き上げをきっかけに、市場再編への動きが活発化。

EU加盟国のユニバーサルサービスの実態 29
 通信市場の競争化と消費者利益の両立は、着実に確保されていると委員会は報告。

各国のテレコム情報

〈韓国〉
 国際電話料金、3社揃って値上げ 40
 通貨危機の影響による為替差損を料金値上げでカバー。

〈香港〉
 香港の通信 41
 チャイナテレコム(香港)、HKTの持株比率拡大。ハチソン、通信事業拡大。

〈スリランカ〉
 スリランカ・テレコム、料金リバランシング 43
 電話機の月額使用料は80%、繁忙時の国内電話料金は30%の値上げ、国際電話料金は9%の値下げを4月から実施。

〈英国〉
 電気通信庁(Oftel) 携帯電話への通話料金に係る政策文書を発出 44
 電気通信庁は本年(1998年)3月、携帯電話の料金問題に係る政策文書(Statement)を発出し、合併独占委員会に対して本件の調査を付託した。

〈スペイン〉
 テレフォニカ、MCI-ワールドコムと提携 49
 テレフォニカはMCIと共同での南米戦略の推進をとり、BTとの提携を解消。



今月の特集

米国市場への外国資本参入に 関するFCC規則発効

末永 茂康

FCC新規則が2月9日に発効。ECOテストはWTO加盟国に対しては廃止され、非WTO加盟国に対しては残された。

昨年（1997年）11月25日、FCCは「米国通信市場への外資参入政策」に係る決定（IB Docket No.97-142）を行った。これは、同年6月4日に公示された規則制定案に基づき、米国内の政府機関や事業者、業界団体のほか、外国の政府や事業者など様々な内外関係者によるコメント手続きを経て行われたものである。この新規則でFCCはWTO加盟国の事業者に対してECOテストを廃止し、「公共の利益」要件の範囲を縮小すると共に、要件適用範囲や申請手続きなどの点で今回の決定が規則制定案より開放的な政策であることを強調している。しかし、計算料金ベンチマーク条件の賦与やドミナント規制の整理、セーフガード強制力の再確認など規制の重点が事前規制から事後規制に移される中で、依然として規則適用の基準は曖昧であり、FCCの裁量の範囲も広いままであるように見受けられる。WTO加盟国の批准の遅れなどによりWTO基本電気通信合意が予定より約1ヶ月遅れて本年2月5日発効したため、新規則は2月9日発効となった。以下、その概要を紹介する。

1. 参入条件の緩和

1-1 第214条認証条件

「公共の利益」基準

外資系事業者による通信法第214条（国際通信サービス提供）申請の審査のための「公共の利益」基準は、1995年11月に行われた「外資キャリア参入決定」におい



KDD RESEARCH



て4つの要件として規定されている。この4つの要件のうち、今回の決定では、WTO加盟国についてECOテストが廃止される一方、他の3つの要件である、

- ・米国市場の競争に関する一般的な重要性
- ・コストに基づく国際計算料金の存在
- ・行政府からの要請（国防、法の執行、外交政策、貿易政策上の懸念事項）

については継続して適用されることとなった。

また、非WTO加盟国については引き続きECOテストが適用され、審査基準に変更はない。

規則制定案との比較

新規則では、規則制定案で提案されたとおりWTO加盟国についてECOテストが廃止されると共に、FCCは外国政府/事業者の反対コメントを受けて、「外資参入が米国の公共の利益にかなうという反証可能な推定（rebuttable presumption）」を行うこととし、自らの政策の開放性を強調している。

規則制定案では残された3つの公共の利益要件について特に変更点はなかったが、今回の決定では少なくとも表現上の配慮が見られる。「米国市場の競争に関する一般的な重要性」について、FCCは、米国市場の競争条件に対する「非常に高い危険」を理由とする参入条件の付与や申請の却下の可能性を残すものの、これに当てはまるのは「例外的な場合」に限られる、と述べている。以下のようなケースは、この「例外的な場合」に当てはまらない例として挙げられている。

- ・申請する事業者が外国事業者によって支配権を所有されない外資系事業者である場合
- ・当該外国事業者（申請する外資系事業者の母国市場における関連会社、以下同じ）が開放的な競争市場と競争指向の規制体制を有する国の事業者である場合
- ・当該外国事業者が外国市場で高いシェアを有することが示されただけの場合

こうした事前規制の緩和と同時に、競争上のセーフガードについては引き続き維持している。

また、「行政府からの要請」についても、他の行政機関（USTR、司法省、FBI）からの意見を考慮することは「非常にまれな状況」であるとしている。USTRの介入によって認証が遅れた事例^(注1)について、WTO合意以前のことであって、発効後はこうしたケースは減少すると見込んでいる。

(注1)
過去に外資系事業者による214条申請の手続きがUSTRの介入によって遅れたのは、テレグローブ、テレフォニカ、NTT、KDDの各米国法人による申請がある。





「コストに基づく計算料金の存在」については、申請するサービス内容に応じて条件を明確化している。再販ベースサービス（公衆網再販、相互接続されない専用線再販）提供のための第214条免許の使用については、特に計算料金ベンチマークでの決済を求めているのに対し、設備ベースサービス提供のための第214条免許の使用については、当該外国事業者が全ての米国事業者との決済をベンチマーク以下で行うことを義務付けている。また、相互接続される専用線再販^(注2)サービス提供のための第214条申請については、同等性確認テスト^(注3)を満たさない国に対しては全トラフィックの50%以上がベンチマーク以下で決済されることを認証のための条件としている。

外資系事業者による第214条申請審査のための要件一覧

214条申請内容	WTO加盟国	非WTO加盟国
再販ベースサービス（公衆網再販及び相互接続されない専用線再販）	<ul style="list-style-type: none"> ・米国市場の競争に関する一般的な重要性 ・コストに基づく計算料金の存在 ・行政府からの要請 	<ul style="list-style-type: none"> ・左記の3要件 ・ECOテスト
設備ベースサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・米国市場の競争に関する一般的な重要性 ・コストに基づく計算料金の存在 ・行政府からの要請（免許利用条件として） ・当該外国事業者が全ての米国事業者とベンチマーク以下で決済 	<ul style="list-style-type: none"> ・上記と同じ
相互接続される専用線再販サービス（国際単純再販）214条申請内容	<ul style="list-style-type: none"> ・当該ルートのトラフィックの50%以上がベンチマーク以下で決済 または ・同等性確認テスト 	<ul style="list-style-type: none"> ・当該ルートのトラフィックの50%以上がベンチマーク以下で決済 ・同等性確認テスト

(注2)
相互接続される専用線再販（resold interconnected private lines）は、しばしば国際単純再販（international simple resale; ISR）とも呼ばれる。

(注3)
同等性確認テスト（equivalency test）とは、その国で同等のサービス提供が米国事業者に対して認められているかどうかをチェックするものである。

1-2 ケーブル陸揚げ免許申請

外国事業者によるケーブル陸揚げ免許申請については、「外資キャリア参入決定」においてはECOテストは適用されないと規定されていた。しかし、テレフォニカの100%米国法人（Telefonica Larga Distance De Puerto Rico, Inc.）に対するケーブル陸揚げ免許申請の審査手続き（1997年5月の決定で却下）以降、ECOテストが実質的な判断基準として利用されてきた。今回の新規則において、ECOテストはWTO加盟国に対して廃止されたが、他の条件である「行政府からの要請」に関しては据え置かれている。

コモンキャリアのケーブル容量が不足するルートについては、ノンコモンキャリ





アに対して排他的なケーブル陸揚げ協定を禁止することがあるという従来の政策から発展して、コモンキャリアベースで運用することをケーブル陸揚げ免許取得の条件とする場合があるとの政策を採用した。また、ケーブル陸揚げ局の外国所有自由化を公認している。

さらに、「例外的な場合」において米国市場の競争条件に対する「非常に高い危険」を理由とする参入条件の付与や申請の却下の可能性を残している。

なお、非WTO加盟国についてはECOテストが継続して適用される。

1-3 第310条(b)(4)適用条件

通信法第310条(b)(4)(外国事業者等による無線局免許事業者に対する25%を超える間接出資)に規定される「公共の利益」基準の一つの要件として、FCCは「外資キャリア参入決定」においてECOテストを設定している。今回の決定でWTO加盟国に対するECOテストは廃止された。しかし、上記2件の申請と同様、他の要件である「行政府からの要請(国防、法の執行、外交政策、貿易政策上の懸念事項)」に関しては据え置かれた。

さらに、これも上記2件と同様、「例外的な場合」において米国市場の競争条件に対する「非常に高い危険」を理由とする参入条件の付与や申請の却下の可能性を残している。

なお、非WTO加盟国についてはECOテストが継続して適用される。

2. 一般的規則の整理

外国事業者による米国市場への参入が今後増加すると見込まれることに伴い、FCCは全ての米国国際事業者に対する規制を整理した。

2-1 「優遇措置禁止」規定

「優遇措置禁止」規定(No Special Concession Rule)とは、全ての米国事業者が外国事業者との排他的協定を締結することを禁止するものである。この適用範囲は以下のように整理された。





- ・当該ルートにおいて市場支配力のある（＝市場シェアが50%以上、後述）外国事業者との間の排他的協定だけを禁止する。
- ・基本電話サービス提供に必要な外国側のサービス、設備、機能等に係る排他的協定（基本サービスを包括する運用協定、価格・技術・運用上の分配や相互接続の協定、外国側基本サービスネットワークに関する非公開情報の提供）だけを禁止する。
- ・第三国通話に係る協定や共同マーケティングには適用されない。
これに合わせて、排他的協定を締結するための義務も以下の通り規定されている。
- ・当該外国事業者が、そのルートにおいて市場支配力を有していないことを証明証明するデータの提出。
- ・排他的協定の発効から30日以内での協定内容の届け出。

2.2 守秘義務規定

外国事業者が得た米国の事業者／顧客に関する情報をそれぞれの事業者／顧客の合意なく米国関連子会社が入手することが禁止された。これは、外資系事業者が不当に情報を得ることによって競争上優位になることを防ぐと同時に、米国消費者のプライバシーを守ることを目的としている。

3. 競争上のセーフガード

新規則では、外資系事業者^(注4)に対する追加的な「競争上のセーフガード」としてベンチマーク規制とドミナント規制が規定／変更されている。

3.1 ベンチマーク規制の適用

「ベンチマーク決定」においてFCCは、外資系事業者の設備ベースサービス提供のための214条免許については外国側事業者の対米計算料金がベンチマーク以下の水準にならなければ利用できないとの条件を設定している。新規則では、この条件に変更は加えられなかった。

なお、再販ベースサービス（公衆網再販、専・専・専）提供のための第214条免

(注4)

外資キャリア決定において、「外資系事業者」とは「外国事業者によって25%以上の株式または支配権を所有される米国事業者、もしくは25%の株式を所有されていなくても競争に重大な潜在的影響を及ぼすと考えられる米国事業者」と定義されており、今回の決定においてもこの定義を再確認している。



KDD RESEARCH



(注5)
ここで言う「市場」には、ケーブル陸揚げ局接続及びバックホール回線を含む国際伝送設備及びサービス、都市間設備及びサービス、及び地域接続設備及びサービスにおける市場が含まれる。

(注6)
外国事業者の市場支配力分析における判断基準の要因としては、外国市場における市場シェアの他、供給弾力性、需要弾力性、及び外国事業者のコスト構造・規模・資源が挙げられている。



KDD RESEARCH

許については、ベンチマーク基準は課されていない。

3-2 ドミナント規制

外資系ドミナント事業者

母国市場で市場支配力を有する外資系事業者（以下、外資系ドミナント事業者）の定義は、これまでの「あるサービスのための不可欠設備・サービス市場におけるボトルネックを有すること」から「外国市場^(注5)におけるシェアが50%以上であること」に変更された。但し、これは反証可能な推定によるものであるため、関係者が以下のような反証のための議論を行うことによって例外が認められる可能性がある。

- ・全ての関連要因^(注6)を考慮して分析することによって、シェアが50%未満である外国事業者がドミナント事業者として分類されるよう立証する。
- ・全ての関連要因を考慮して分析することによって、シェアが50%以上である外国事業者がノンドミナント事業者として分類されるよう立証する。

ドミナント規制の緩和

上記の通り定義される外資系ドミナント事業者に対するドミナント規制は以下の通り整理された。

- (1) タリフの届け出を14日前から1日前に短縮。
- (2) 当該ルートの回線容量追加及び廃止のための申請手続きを廃止。
- (3) 外国事業者との組織、会計及び設備（米国側半回線及び交換機）所有に関する分離義務を設定。
- (4) 収入・トラフィックの報告義務（四半期毎）については報告様式を変更する他は基本的に現行通り。
- (5) 外国事業者から調達した基本ネットワーク設備及びサービスの提供・保守に関する報告義務に関しては、随時的な全ての情報の報告から四半期毎のサマリー提出に緩和。
- (6) 設備ベースの事業者に対して回線取得状況の報告義務（四半期毎）を設定。その際、利用/休止されている設備を特定しなければならない。
- (7) 外国事業者との共同マーケティング、顧客紹介、及び外国市場の電話顧客情報



の利用を内容とする排他的協定の禁止案は採用せず。

ドミナント規制の目的は、母国市場における市場支配力を利用して外資系ドミナント事業者が反競争的行為を行うことを防ぐことである。FCCはこの目的のために規則制定案の中で、母国において競争に直面しない事業者に対しては「追加的ドミナント規制」を設定することを提案していた^(注7)。しかし、新規則ではこれを取りやめ、上記のような「基本的ドミナント規制」に一元化した。但し、反競争的行為の証拠を発見した場合には個別に規制を追加する権限を維持しており、理論上では規制を強化することが可能である。

3-3 セーフガードの強制手段

上記のような「競争上のセーフガード」を強制する手段として、FCCは罰金、免許への条件賦与及び免許の取り消しの権限を保持する旨示された。

4. その他の既存規制・政策の変更

4-1 代替精算方式の認定

代替精算方式の認定手続きについて、WTO加盟国との間でECOテストを廃止し、原則として認めることとした。具体的には、代替精算方式のための申請が公示されてから反対コメントがなければ21日後に認証されることとなる。但し、これは反証可能な推定に基づくものであり、「国際トラフィック着信市場で既存の顧客にサービス提供が可能な2社以上の設備ベース事業者による競争にさらされていない」ことが立証されれば、申請は認証されない。

1996年12月にECOテストと共に導入された代替精算方式のためのセーフガード^(注8)については、引き続き維持されている。また、統一計算料金政策については今回は変更を加えていないものの、今後計算料金に係る政策全体の見直しをしていく旨述べられている。

(注7)

外資系ドミナント事業者が「追加的ドミナント規制」の対象となるかどうか判断する基準について、FCCは「母国の国際通信サービス市場において、設備ベースでの参入に対する法規制上の障壁がないこと及び複数の設備ベース事業者に対する免許等が交付されていること」と規定していた。これに当てはまる場合、その事業者は母国において競争に直面していると判定されて「基本的ドミナント規制」の適用対象となり、当てはまらない場合は「追加的ドミナント規制」の適用対象となる。規則制定案では両者の規制内容（タリフ届け出義務やトラフィック・収入報告義務等）を差別化していた。

(注8)

このセーフガードは、外資系事業者の当該外国事業者との代替精算方式の合意内容の公開義務、25%以上の着信または発信トラフィックに影響するルートについてはその代替精算方式の合意内容の公開義務及び差別的取り扱いの禁止を規定している。



KDD RESEARCH



4-2 簡素化された手続きの適用範囲拡大

簡素化された手続きが適用される範囲については、以下の通り規定された。

- (1) ノンドミナント事業者が申請を行う場合。
- (2) WTO加盟国の外資系事業者が公衆網再販サービスのための214条申請を行う場合。
- (3) WTO加盟国の外資系事業者が自らドミナント規制の受け入れを前提とする申請を行う場合。
- (4) 第214条免許の支配権移転のための申請で、移転先の事業者による最初の第214条申請が簡素化された手続きに従う場合。
- (5) WTO加盟国の外資系事業者による第310条(b)(4)申請で、最初の申請または支配権移転を伴わない場合。

これにより簡素化された手続きの適用範囲は広がったが、申請が公示された後の手続きに変更はない。このため、公示後35日以内に反対コメント等に基づくFCCの判断や行政府からの要請を理由として簡素化された手続きから除外される旨通知されることがある。しかし通知がなければ公示後35日目に自動的に認証され、36日目にはその免許を利用してサービス提供が可能となる。

このほか、簡素化された手続きの適用から除外された場合について初めて期限が設けられた。FCCは申請公示後90日以内に次のいずれかの決定を行わなければならない。

- ・ 申請を認証する。
- ・ 「極めて複雑な問題 (questions of extraordinary complexity) が提起されていることを理由として申請手続き期間を90日間延長する (以後、90日間の延長を無制限に繰り返すことが可能)。

4-3 出資報告義務の緩和

外国事業者の米国事業者に対する出資について、これまでは10%以上の出資については報告しなければならないと規定されていたが、これを25%以上の出資についてのみ報告すればよいこととした。





5. おわりに

WTO基本電気通信合意に従って決定された新規則は、WTO加盟国に対するECOテストの撤廃と他の「公共の利益」要件の例外的適用といった事前参入条件の緩和と計算料金ベンチマーク条件及びドミナント規制に関する事後的なセーフガードの整理/維持を柱とするものである。規則制定案と比較すれば新規則がより開放的なものになっている背景には、FCCが外国事業者や外国政府の反対コメントに対応して譲歩したことや各国の報復措置やWTO提訴の可能性を恐れたこと、またFCCに対するAT&Tのロビー活動が不調に終わったこと、などが考えられる。

しかし、ECOテスト以外の「公共の利益」要件の適用基準は依然として曖昧であり、FCCその他政府機関の裁量の余地があることは否めない。

新規則の下では、より多くの第214条申請が簡素化された手続きが適用され、特に公衆網再販サービス提供のための第214条申請については計算料金ベンチマーク条件も課されていないため、多くの申請が滞り無く認証されることが期待される。しかし、設備ベースの第214条申請に関しては計算料金ベンチマーク条件が賦与されている。実際のところ新規則発効後の決定を見ても外国事業者が米国との国際計算料金をベンチマーク以下で決済することが免許利用のための条件として明示されており、事実上の参入障壁としての側面が大きく残されているとも言える。

ドミナント規制に関しても、FCCの恣意的な判断によって規制を強化する余地が残されている。また、母国市場におけるシェアが50%以上である外資系事業者がノンドミナント事業者として分類されるための反証を認めるための基準が十分に明瞭でなければ、不適切にドミナント規制が利用されてGATS原則に反する可能性すら出てくる。

このように、新規則では事前規制から事後規制への重点の転換の中でも依然として事前規制が残され、事後規制も効果的に維持されている。今後FCCがどのようにこの規則を適用していくのか、注目されるところである。

【参考文献・資料】

FCC Report and Order in IB Docket 97-142 and Order on Reconsideration IB Docket 95-22
KDDワシントン事務所



KDD RESEARCH



AT&TとMCI、メキシコのWTO 提訴をUSTRに請願

古閑 裕朗

AT&TとMCIは、この2月、メキシコのGATS第四議定書違反をWTO紛争処理手続きにかけよう相次いでUSTRに要請。テレメックス (Telmex) に有利な状況をオファー不履行によって作り出していると、メキシコ政府を非難した。

現地資本等をパートナーとしてメキシコ参入を進めてきたAT&T及びMCIと、メキシコの旧国営電話会社でSprintをパートナーとして米国市場進出を図るテレメックス (Telmex) との間には、昨年にも遡る対立の経緯がある。

請願の詳細は現時点では不明であるが、昨年、TSC^(注1)の214条申請に反対して両社が連邦通信委員会 (FCC) に提出したコメントと主張において同じであろうと推測される。

本稿では、背景としてメキシコ電気通信市場の概況を説明した後、TSCの申請に対するFCC決定文書DA 97-2289^(注2)を解説し、最後に提訴の見通しについて考察する。

1. 背景

まず、背景となるメキシコ電気通信市場の規制フレームワーク及び自由化後の市場の状況等を概観し、国際通信における米国との関係を説明する。

さらに、今回の動きに直接つながるAT&T及びMCIのメキシコ市場参入とTelmexの米国市場参入の状況について概説する。

(1) 規制のフレームワーク

メキシコの電気通信市場は、1995年に制定された連邦電気通信法^(注3)により規律される。同法に基づく監督権限は、最終的には運輸通信省 (SCT : Secretaria de Comunicacions y Transportes) に帰属するが、各種規則の制定及び日常的な規制活動

(注1)
以下本稿において、TelmexとSprintの均等出資 (50/50) により設立されたTelmex/Sprint Communications, L.L.C. (デラウェア州法人) を指す。同社は、1997年2月17日、米国とその他のすべての国を結ぶ国際交換型再販サービスの提供について連邦通信法214条申請を行った。

(注2)
1997年2月17日のTSCによる申請 (「Application for Authority under Section 214 of the Communications Act for Global Authority to Operate as an International Switched Resale Carrier Between the United States and International Points, Including Mexico」(File No. ITC-97-127)) に対する決定として、FCCが1997年10月29日に採択した「ORDER, AUTHORIZATION AND CERTIFICATE (in the matter of Telmex/Sprint Communications, L.L.C.)」を指す。

(注3)
1995年7月に発効した「Federal Telecommunications Law」を指す。同法以前に電気通信を律する独立の法体系はなく、通信運輸基本法によって規制されていた。



KDD RESEARCH



は、規制主管庁としての連邦通信委員会（Cofetel：Comision Federal de Telecomunicaciones）の任務である。

同法施行により1958年来の政府支配に終止符が打たれ、メキシコ電気通信市場は自由化された（下表）。現在、長距離電話市場を中心に競争が進みつつある。

表1：メキシコの電気通信市場の自由化状況

設備ベース事業	完全自由化（市内電話・市外電話・国際電話を含む） 外資は最大49%まで
移動体電話事業	寡占 外資規制なし
非設備ベース事業	建前としては完全自由化（注） 外資規制なし

（注）運輸通信省(SCT)は、これまでネットワーク建設のコミットメント（約束）を事業認可の条件としてきたため純粹再販の事業例はない。また、純粹再販に関する規則は連邦通信委員会(Cofetel)が策定することとなっているが、いまだ制定されていない。

事業者事前選択制度の導入

メキシコでは、1997年から地域ごとに順次、事業者事前選択の導入が進められている。FCCによれば1997年10月までに30都市（電話回線数で全メキシコの75%を占める）で導入が完了している。

導入地域の加入者には導入60日前までにパロット（投票用紙）が送付され、加入者は自身が選択する事業者を表明しなければならない。回答しなかった場合、導入30日前に再びパロットが送付されるが、それでも回答しない加入者は自動的にTelmexを事前選択したと看做される。なお、事前選択導入が事業者乗り換え（Churn）の多発に結び付いたチリの経験^{（注4）}を踏まえ一旦選択したら最低60日間は切り替えができないこととなっている。

パロットの実施は、長距離事業者委員会（Committee of Long-Distance Operators）に雇われた独立のデータベース業者が担当している。

相互接続制度の導入

事業者事業選択が導入された都市で、新規事業者は、自社を事前選択した加入者への通話発着信についてTelmexの相互接続サービスを利用する。

その相互接続料金の水準について、運輸通信省（SCT）、Telmex及び新規事業者による三者協議が開始されたのは1995年半ばだったが、0.145ドル/分を主張するTelmexと0.020ドル/分以下を主張する新規事業者の間で折り合いがつかず、曲折を

（注4）事業者事前選択導入後のチリでは、事業者を頻繁に切り替えることで実質的に料金を支払わずにサービスを利用し続ける加入者が多く出たとされている。



KDD RESEARCH



経て1996年4月に政府裁定により以下の額が定められた。

1997年度料金水準（加重平均値）	0.0532ドル/分
1998年度料金水準（　々　）	0.0469ドル/分
1999年度料金水準（　々　）	0.0315ドル/分

メキシコの相互接続料金の特徴は、国際通話の着信サービスから市内網サービスへの内部相互補助が制度化されている点にある。

通常「Telmex市内網の相互接続料金」と言った場合の料金は、裁定料金の半額程度に過ぎない0.025ドル/分であるが、国際公専公サービス等を介してTelmexの市内網に着信する国際通話に付加料金が適用される結果、Telmex市内網の受取額の加重平均値はほぼ裁定料金の水準になる。付加料金の額は、当該対地からの着信国際通話に適用される精算料金の58%相当である（下表）。

なお、Telmexは1998年度の料金水準は対米計算料金の値下げによって自然に達成

表2：メキシコの相互接続料金

	相互接続料金	付加料金
国際公専公サービス等を介して Telmexの市内網に着信する国際通話	0.025ドル/分	当該対地からの着信国際 通話に適用される精算料 金の58%相当
その他の通話	0.025ドル/分	なし
加重平均値	値0.025ドル/分	

（注）例えば、米国からの着信通話の付加料金は、 $0.395 \text{ドル/分} \times 0.58 = 0.23 \text{ドル/分}$ となる。

されたと考えており、相互接続料金や付加料金（率）の見直しは不要との見直しを持っている。付加料金は1998年度を最後に廃止の予定であるが、これが1999年度に相互接続料金値上げが行われることを意味するのか現在のところ不明である。

（2）電気通信事業者

1995年の連邦電気通信法律施行、電気通信自由化以前から存在する電気通信事業者は下表の2社である。





表3：メキシコの政府系電気通信事業体

Telecomunicaciones de Mexico メキシコ電気通信公社 通称「TELECOM」	1989年12月、運輸通信省(SCT)傘下の電気通信総局(DGT)と国内電報総局(DGTN)が合併して発足。電信事業及び衛星通信事業を営む。
Telefonos de Mexico S.A. 通称「Telmex」 (テレメックス)	Ericsson (スウェーデン)の子会社Empresa de Telefonos Ericsson S.A.を中心に数社を糾合して1948年に設立。1950年にITTの子会社Compania Telefonica y Telegrafica Mexicanaと合併しEricssonとITTが対等に出資する会社となった。続いて、1958年にメキシコ政府の意向を受けて可半がメキシコ資本の保有に帰した後、1972年に政府が議決権の51%を取得(総資本の20.4%に相当)し政府系通信会社となった。1989年に外資規制が最大49%まで緩和された後1990年12月に政府持分放出が行われ、Grupo Carso(現地資本)(10.4%)、SBC(5%)及びフランス・テレコム(5%)が持分取得した。

1995年以降、メキシコの長距離電話市場に参入した新規事業者は下表の11社(1997年初現在)で、大半は米国系である。

表4：メキシコの新規参入事業者(長距離系)

1997年初現在

会社名	外国側出資者	現地資本
Sistemas Telefonicos de la Republica S.A. de C.V. 通称「Alestra」	AT&T (20.0%), GTE Corp (14.5%), Telefonica de Espana (14.5%)	Grupo Alfa (25.6%), Grupo Financiero Bancomer S.A. (25.4%)
Avantel S.A.	MCI (45%)	Banamex-Accival (55%)
Amaritel	U.S. Global Telecommunications (49%)	Grupo Radio Centro, Advance Telecom
Bestel S.A. de C.V.	GST Global Telecommunicaitons Inc. (49%)	Grupo Varo (51%)
Investcom S.A. de C.V. 通称「Protel」	Nextel Communications Inc. LCC, Assciated Telecom, IWC, the Carlyle Group	Grupo Comunicaciones San Luis, Mobilecom
Iusatel S.A. de C.V.	Bell Atlantic (42%)	Grupo Lusa (Peralta family) (48%)
Marcatel S.A. de C.V.	IXT Communications, Westel	Radio-Beep
Miditel S.A. de C.V.	Korea Telecom (49%)	Antonio Kanahuati
PCM Comunicaciones S.A. 通称「Extensa」	Communication Equity Associates (49%)	Fredirico Wilkins, Roberto Salmeron, David Pons
Teledac	不明	不明
Telefonia Inalambrica del Norte S.A. de C.V. 通称「Telinor」	Heartland Wireless Communications (49%)	Tomas Milmo Santos, Lorenzo Zambrano, Alberto Santos
Telefononos del Noroeste 通称「Telnor」	なし	Telmex

(注) アンダーラインは米系資本。

KDD総研資料より

以上のうち、AT&T系のAlestra、MCI系のAvantelを始めとする殆どの事業者が市内電話サービス市場にも関心を示しており、主要都市でワイヤレス・ローカル・ループ技術によるサービス提供を検討している。



KDD RESEARCH



(注5)
1996年12月19日にFCCが発出した「Notice of Proposed Rulemaking (in the matter of International Settlement Rates) (FCC 96-484 / IB Docket No. 96-261)」を指す。同規則制定案の詳細は文書番号97-01101を参照。

(注6)
1997年8月7日にFCCが採択した「Report and Order (in the matter of International Settlement Rates) (FCC 97-280 / IB Docket No. 96-261)」を指す。同決定の詳細は文書番号97-09102を参照。

(注7)
ベンチマーク決定は国民一人当たりGNPにより国を5分類し、収入に応じベンチマーク値と達成期限に差を設けている。



KDD RESEARCH

(3) 国際通信における米国との関係(計算料金収支)

メキシコの発信トラヒックの88.6%は米国宛てで、両国間のトラヒック・バランスは米国発信19億2430万分に対しメキシコ発信8億3180万分と大幅な米国の発信超過である(いずれも1996年度)。FCCベンチマーク規則制定案^(注5) Appendix Bによれば、米国からメキシコへの1995年度計算料金支払は8億7570万ドル(約1130億円)(1米ドル=129円)にのぼり、2位の中国(2億3930万ドル)を断然引き離して1位の座を占めている。

1995年のTelmexの営業収益は68億ドル(約8772億円)で、うち国際サービスからの収益は18億ドル(約2322億円)であるから、同社は総収入の13%、国際収入の実に49%にあたる額を米国からの計算料金受取で得ていたことになる。

なお、ベンチマーク決定^(注6)でメキシコは上位中所得国(Upper Middle Income)^(注7)に分類されており、2000年1月1日までに現在0.395ドル/分の精算料金を0.19ドル/分以下に下げることが求められている。

(4) AT&T、MCIのメキシコ市場参入

上述のとおり、AT&TとMCIは現地資本と組んで長距離電話サービス市場への参入を果たし(Alestra及びAvantel)、最も活動的な設備ベース事業者として市場に地歩を築きつつある。

長距離電話サービスの市場規模は全体で5000~6000億円と推定され、1997年の運輸通信省(SCT)コメントによれば、Telmexは既に30%のシェアを失っているという。

Telmex以外の売り上げ、マーケット・シェアに関する情報は入手できなかったため、以下両社のネットワーク建設計画等を紹介する。

(ア) AT&Tのメキシコ市場での活動

AT&T系のAlestraは、事業認可を取得するにあたって、2000年までに8600キロメートルの光ファイバ・ネットワークを建設することを運輸通信省(SCT)に約束した。

この約束に従い同社は、4億5000万ドル(約581億円)を投じて2.5Gbps(最大20Gbps)の伝送容量を有する総延長4300キロメートルの光ファイバ・ネットワーク



を1997年1月までに敷設完了している。

なお、Alestraは1996年11月にWorldPartnersのメンバーとなり、VPN・フレームリレー等のワン・ストップ提供を開始している。

(イ) MCIのメキシコ市場での活動

MCI系のAvantelは、音声からデータ・付加価値サービスに及ぶフル・レンジ展開を目指している。参入の第一段階では18億ドル(2322億円)を投じて30都市を結ぶ約5400キロメートルの光ファイバ・ネットワークを6年かけて建設する。Avantelは同時に、Mexico City、Guadalajara及びMonterreyの3大都市に外環ネットワークを建設し、光ファイバの総延長を9400キロメートルとする予定である。

(5) テレメックス (Telmex) の米国市場参入 (Sprintとの提携)

以上の動きに対抗するように、TelmexはSprintと結んで1996年2月ビジネス向け国際通信サービス (VPN、フレームリレー及び国際専用線等) 分野での提携を発表。ハイラーキの異なる両社のネットワークを相互接続するための設備の導入を開始した。さらに1997年には米国 (デラウェア州) に均等出資でTSCを設立してワン・ストップ・サービスの提供を開始。TSCは、同年2月17日、Sprintのネットワークを利用する国際交換型再販サービス提供のための214条申請をFCCに行った。

このTSCの申請に対するFCCの判断を次項以降に紹介する。

2. 連邦通信委員会 (FCC) 決定文書DA 97-2289の概要

FCCの判断は、その時点ではまだ有効であった外資系キャリアの参入に関する決定文書FCC 95-475^(注8)に基づき行われた。

結論から言えば、決定文書DA 97-2289は、以下の2点を主たる理由としてTSCの申請をほぼそのまま認めた。

- TelmexがFCCに対し、ベンチマーク決定の要請通り現在0.395ドル/分の精算料金を2000年1月1日までに0.19ドル/分に下げると約束していること^(注9)。
- 1997年から地域ごとに順次導入された事業者事前選択の影響もあり、新規事業者の長距離電話市場に占めるシェアは既に30%に達した。このことは、メキシコ政

(注8)

1995年11月28日にFCCが採択した「Report and Order (in the matter of Market Entry and Regulation of Foreign-affiliated Entities) (FCC95-475/IB Docket No.95-22)」を指す。同決定文書は所謂「ECOテスト (Effective Competitive Opportunities Analysis)」等について定めたもの。詳細は文書番号95-12111を参照。

なお、WTO基本電気通信交渉 (NGBT) の結果に対応して外資参入規制を変更すべく、FCCが1997年6月4日に発出した規則制定案「Order and Notice of Proposed Rulemaking (in the matter of Rules and Policies on Foreign Participation in the U.S. Telecommunications Market) (FCC97-195/IB Docket No.97-142)」が最終的に採択されて規則となったのは1997年11月25日 (FCC97-398) であり、この時点ではまだFCC95-475が有効であった。



KDD RESEARCH



(注9)

1997年10月28日、SprintはFCCに対し、1998年の精算料金を0.375ドル/分、1999年の精算料金を0.345ドル/分、2000年の精算料金を0.19ドル/分とする計算料金改訂申請を行った。関係者からの反対のため1998年3月現在まだ認可されていない。

(注10)

ドイツテレコムとフランステレコムのSprintへの出資は各10%であるが、FCCは両社がSprintに対して支配力を有していると判断している。

(注11)

「公共の利益」基準による審査の適用如何の判断は概ね以下のように行われる。詳細は文書番号97-12111を参照。

- ・申請者は外資性か否か。
- ・(外資性ならば)申請者の関連会社(この場合はTelmex)は、その本国で有するボトルネック・サービス又は設備への支配力を通じ、資本関係のない米国の国際キャリアに対して差別的取り扱いをする能力(競争状態を歪める能力)を有するか否か。
- ・(もしそうした能力を有するならば)申請者は、それ故に米国と当該対地間ルートにおけるドミナント・キャリアとして扱われ、認可を受けるには本国で実効的な競争機会が存在することが必要となる(ECOテスト)他、FCCは認可に際し以下の事項を考慮する。
- ・米国電気通信市場における競争の促進に資するか
- ・国務、法務、外務及び通商上の事項に対する行政府の見解に反しないか
- ・コストに基づく計算料金の存在及び計算料金の公開
- ・本国における設備ベースでの競争導入の有無



KDD RESEARCH

府がある程度有効な競争状態を実現することに成功していることを示唆すると考えられること。

以下決定文書の詳細について見ていく。

(1)「公共の利益」基準による審査の適用如何について

FCCは、TSCの親会社であるTelmexとSprintはいずれも外資性であり^(注10)TSCは当然に外資性であるとした上で、親会社のTelmexがメキシコの電気通信市場で有する支配力故に、TSCを米国・メキシコのルートにおけるドミナント・キャリアと認定し^(注11)、TSCの申請がECOテストを含む公共の利益基準による審査の対象となることを明らかにしている。

なお、決定のこの部分を否定するような意見はTSCからも他の関係者からも提出されなかった。

(2)「公共の利益」基準による審査

(ア)実効的競争機会の存在について(ECOテスト)

FCCの言う「実効的な競争機会」は、「相手国で米国キャリアによる交換型再販サービスの提供が法的に認められており」かつ「参入に対する事実上の障壁^(注12)がない」場合に限り、存在するものと認められる。

法的な参入障壁の有無

メキシコには、純粋な再販形態の交換型再販サービスの事業例が存在しない。これは自由化来の政府方針として、ネットワーク建設のコミットメント(約束)を新規事業認可の条件としてきたためである。政府は、基本電気通信交渉(NGBT)のオファー(「再販事業については外資を100%認める」)にのっとりこの政策を撤回したが、連邦通信委員会(Cofotel)が作成することとなっている純粋再販事業関連規則はいまだに制定されていない。従ってこのメキシコ政府のオファーのこの部分は空文化しているわけである。AT&T、MCI等は、この点についてメキシコには実効的競争機会が存在しないと主張した。

これに対しTSCは、「連邦通信委員会(Cofotel)の規則制定は単に遅れているだけであり、設備ベースで参入した事業者が再販事業を営むことは今も認められている(実際に営んでいる)。AT&T系Alestra及びMCI系Avantelは、かつて純粋再販事業を導入しないよう連邦通信委員会(Cofotel)に申し入れたことさえある」と述べ反論



した。

以上の議論を受けてFCCは、再販事業に関する法的参入障壁があることは認めつつも、

- ・インフラ建設促進を優先させたメキシコ政府の前方針は理解できること
- ・純粋再販事業規則の制定は基本電気通信交渉（NGBT）の合意発効により実施が担保されていること
- ・米系通信会社数社がすでに政府認可を受けて参入済みであること

を挙げ、この問題を理由にTSCの申請を却下することはしないとした（但し連邦通信委員会（Cofetel）が近い将来に規則を制定しない場合は認可取消もあり得る）

事実上の参入障壁の有無

FCCはこの問題を、再販向けサービスの料金・提供条件、競争的セーフガードの存在及び規制フレームワークの3点に分け議論している。

Telmexは、「Plan Lada Operadores」（以下「Plan」）により38%割引の料金で再販向けサービスを提供しており料金は認可制である。これに関しAT&T及びMCIが以下のコメントを提出している。

- ・相互接続決定により、競争事業者はPlan料金に加え0.025ドル/分の相互接続料金を支払わなければならない。結局Telmexは二重の費用回復が認められている。

（AT&T）

- ・競争事業者に対するPlan料金は、事業者事前選択が導入された都市でTelmexから購入した相互接続設備を使う場合にだけ適用される。ところが、TelmexはPlan料金を一般のビジネス顧客に地域限定なしで提供しており、このことは競争事業者を著しく不利にしている（MCI）

TSCはこれに対し、「AT&Tの主張は根拠がなく」「MCIの主張はMeritlessである」と反論、FCCもまた「Plan Lada Operadores」に問題があるとする両社の主張を証拠不十分と退けている。

競争セーフガードの問題について、FCCは「内部相互補助を防ぐようコスト配賦が行われているか」「相互接続に必要な技術情報が適時かつ非差別的に公開されて

（注12）

FCCは、事実上の参入障壁になり得るものとして「再販サービス提供にあたり利用すべきサービスの料金・提供条件が非差別的かつ合理的でないこと」「反競争的行為に対するセーフガードがないこと」「事業運営体と規制当局が分離されていないこと」等を挙げて



KDD RESEARCH



いるか」「加入者及びキャリアの個人情報を守られているか」の3点に分けて議論を行い、いずれも問題なしと結論付けている。

規制フレームワークの問題については、AT&T等が連邦通信委員会（Cofotel）の情報公開が不十分であることなどを問題としたが、FCCは運輸通信省（SCT）及び連邦通信委員会（Cofotel）の自由化努力は着実に実りつつあるとして、これも退けた。

（イ）その他の基準による審査

まず、TSCの参入は米国市場における競争を増進するもので、大統領府を含む行政府からこの問題に対する懸念は提出されていないとした上で、専ら計算料金問題に紙数を割いている。

TSCの申請認可に反対する関係者は、「コストを大幅に上回る計算料金が存在する状況下でこの申請を認めると、米国発メキシコ宛電話市場で料金をコスト以下に設定（プライス・スクイズ）してメキシコ（Telmex）着信トラヒックを増やし、最終的には他の事業者を同市場から駆逐する能力をTSCに与えることになる。従って、ベンチマーク値の即時実施を認可の条件とすべきである」と主張した。

これに対しTSCは、もう一方の親会社がSprintである以上プライス・スクイズを行うインセンティブがある筈はないと主張する一方、「自己の再販サービスの平均料金をその提供のために利用するサービスの平均料金より低くしない」ことをFCCに約束している。

以上を受けてFCCは、決定文書FCC 95-475がプライス・スクイズの防止ではなくコスト・ベースの計算料金の存在を参入認可の基準として採用していることを指摘、TSCの約束を納れた上で同社の申請認可は公共の利益にかなうと結論付けている。

なお、この約束の他、FCCがTSCに課した認可条件は以下のとおりである。

- ・14日以前のタリフ届出義務
- ・外国の関連会社から調達したネットワーク設備及びサービスのプロビジョニング及びメンテナンスに関する記録の義務
- ・回線の増設又は切断について前もって認可を得る義務





- ・発着トラヒック（通話度分数）の四半期ごとの報告
- ・排他的取り扱いの禁止

(3) その他の問題に関する検討

- ・AT&T及びMCIは、Telmexが、再販用回線の提供（プロビジョニング）を故意に遅らせることにより米系キャリアを他から差別していると主張。FCCIは、Telmexが米系キャリアを他から差別する能力を持つことを認めつつも、提供期限を明記した回線供給契約を米系キャリアと締結する意思を有している（MCI系Avantelと実際に締結している）ことから懸念は不要と判断。
- ・AT&T及びMCI等は、着信国際通話に対する58%の付加料金は、Telmexとその国際サービスにおける競争者を差別するものであると主張。FCCIは、付加料金が競争者に対する比較優位をTelmexに与える可能性を認めつつも、計算料金の急激な引き下げが確実であること、付加料金自体1998年を最後に廃止される予定であることを挙げて、TSCの申請認可を公共の利益に反すると判断するような理由にはならないとした。ただし、付加料金が予定通り廃止されなかった場合にはTSCへの認可に条件を追加することもあり得るとした。
- ・AT&T及びMCIは、Telmexが、運輸通信省（SCT）の指令に反して、比例リターンの算定サイクルを4ヵ月から1ヵ月に短縮する提案に応じないのは、新規参入事業者を差別するものだと主張。FCCIは、両者の主張を認め、算定サイクル短縮の合意をTSC認可発効条件とした。

3 提訴の見通しについて

AT&T及びMCIのUSTR請願の内容は不明であるが、上述したところの（TSC認可に反対する）両社主張からある程度推定することができる。すなわちUSTRに提出された争点は以下の3つ+ であろう。

- ・再販事業外資100%自由化オファーの空文化
- ・着信国際通話に対する付加料金
- ・Plan Lada Operadoresの問題点





【第一の争点】

これは（提出されたとしても）主たる争点の扱いではないと思われる。空文化はもとより明らかな第四議定書違反ではあるが、そのような訴訟はCofetelが再販事業規則制定作業を多少進めるだけで霧散せざるを得ないし、再販事業規則の制定を勝ち取ったとしても請願主（AT&T・MCI）に何の利益もないからである。

従って主たる争点は以下に述べる第二及び第三であろう。

【第二の争点】

これは、AT&T・MCIともに主たる訴因と考えていることを匂わせている争点である。

たしかに、そもそも付加料金率（58%）がTelmex市内網の1分あたり受け取り額の加重平均値が裁定額に近くなるよう算定されたものである以上、付加料金は当然に実コストを超えている筈である（実コストの転嫁が行われている）。実コストを超える負担を相互接続サービスの利用者に課す料金は、参照文書2.2項違反のおそれがある。

このような指摘に対しては参照文書第3項に基づくユニバーサル・サービスの確保であるとする反論が予想されるが、同項に「ユニバーサル・サービスの義務は透明、非差別、競争中立的な態様で設定されるべし」とあることに着目して、最初に規制機関の独立性（参照文書第5項）の問題を取り上げるのがAT&T・MCIの訴訟戦略かと推測される。

もっとも、付加料金廃止が決まっている以上、請願の本当の狙いはPlan Lada Operadoresの料金割引対象地域拡大及び（可能なら）ビジネス顧客向け同一割引料金の停止にあるとも考えられ、その場合は次に述べる第三の争点が最重要になる。

【第三の争点】

Plan Lada Operadoresに関しMCIが指摘した問題点（下記）が本当にあるとすれば、直接にはGATS第8条（独占及び排他的なサービス提供者）違反の可能性が高いし、事業者事前選択及び相互接続制度の主要都市限定導入の適法性も第2条（最恵国待遇）及び第17条（内国民待遇）との関連で問い得る。

・競争事業者に対するPlan料金は、事業者事前選択が導入された都市でTelmexから





購入した相互接続設備を使う場合にだけ適用される。ところが、TelmexはPlan料金を一般のビジネス顧客に地域限定なしで提供しており、このことは競争事業者を著しく不利にしている（MCI）。

第三の争点はメキシコ政府を最も苦しめる争点であるだけでなく、第四議定書参照文書の解釈と適用に関する重要な先例となる可能性を秘めている。

高度な政治判断がお得意の米国政府がAT&T・MCIの思惑通り動いてくれるとは限らないが、請願が成功しともかく提訴に漕ぎつけさえすれば、それなりの法廷闘争ができるだけの材料はあるように（素人目には）思われる。

しかし、第四議定書の履行を確保する施策の実施は米国のみならず（あるいは米国以上に）我が国にとって重要であるだけに、「自国のことは柵に」式の米国流が先行してWTO紛争手続きの先例となることには一抹の不安を感じざるを得ない。とりわけこれが参照文書第3項（ユニバーサル・サービス）に関する最初の判断となるようなら、くれぐれも計算料金議論の亡霊をWTO紛争手続きに持ち込むことのないよう慎重対処して貰いたいものである。

AT&TはカナダもWTO提訴の標的と考えているようであるが、最近多少は改善されたものの依然不透明で恣意的な自国政府の参入規制（別稿参照）を何とかする方が先であろう。

【参考文献・資料】

Telecommunication Report International（1998.2.27）他



KDD RESEARCH



マレーシア、外資規制緩和と事業者の動向

山條 朋子

■ 外資上限の引き上げをきっかけに、市場再編への動きが活発化。

マレーシア政府は、1998年2月25日、電気通信事業者の外国資本の出資上限を現行の30%から49%まで引き上げることを閣議決定した。具体的な実施期日は明らかにされていないが、今後、外資審議会（Foreign Investment Committee）と郵電大臣の承認を経て、正式に発効する。

この決定を受けてのマレーシア通信市場再編の動きとテレコム・マレーシアの97年度業績の概要についてレポートする。

1. 通信事業者への外国企業出資上限の引き上げ

エネルギー・郵電省のレオー・モギー大臣によると、今回の決定は、WTO基本電気通信交渉の合意による通信市場の開放等、通信を取り巻く環境の世界的な変化に対応すると共に、アジア通貨危機の影響による景気の後退で資金調達に苦しむ国内通信事業者を救済することを狙いとしている。なお、この決定は既存の電気通信事業者が対象であり、新たな事業者免許の付与は行われない。また、テレコム・マレーシア（TM）への外資導入も未だ検討されていない。

1997年2月のWTO基本電気通信交渉で、マレーシアは「既存事業者の株式取得は自由化するが、外資上限は30%を維持する」とのオファーを提出するに留まっていた。この時期、マレーシア政府が外資引き上げを決定した背景には、新たに外国企業を引き入れることによって、国内事業者の再編を進めようとの意図が挙げられる。

マレーシアは、現在、テレコム・マレーシアを筆頭に基本通信、セルラー、PCSを合わせると計9社の事業者が免許を付与されているが、かねてより、市場規模^(注1)に比べて事業者数が多く、設備の二重投資などの問題点が指摘されており、最終的には3~5社に統合されると見られている。マレーシア政府は、これまでも事業者の統合について、二転三転する発言を行っていたが、最近では政治的な介入は行わず、事業者間の商業ベースの取引により、統合を進めるべきとの立場をとっていた。

(注1)
マレーシアは人口約2,050万人、通信市場全体の売上高（1996年）は、25億USドル（約3,250億円）である。





しかし、現在の経済状態では、国内事業者間だけで合併・買収を進めるには体力的に無理があることから、外国企業の資金力をてこに、一気に再編が加速化することを期待していると考えられる。

2. 事業者再編への動き

マレーシアの電気通信事業者のうち、現在、4社に外国企業が出資しているが（表参照）外資規制緩和の政府決定を受け、既に各社に新たな動きが出始めている。最終的には、TM、セルコム、ピナリアンの3社を中心に統合されるとの見方が優勢である。

ムティアラ・スイスコム

ムティアラ・スイスコムは、1996年にSwisscom（旧スイスPTTテレコム）からPCNサービスの拡充、伝送路整備等を目的に30%の出資を受け入れている。Swisscomは、政府の外資上限引き上げ発表後まもなく、出資率を49%に引き上げる意向を表明しており、既に他の出資者との交渉を進めているが、ムティアラ・スイスコムは事業者再編では吸収される側との見方が一般的であるため、Swisscomの増資については疑問視する声もあがっている。

ピナリアン

ピナリアンは、放送、固定電話及びセルラー電話の分野でのノウハウ吸収を主な目的に、US Westから19%の出資^(注2)を受けているが、US Westは出資率の引き下げまたは完全撤退を検討している旨報じられている。新たな外資候補としてC&W、BT、フランステレコム、Singapore Telecom、NTTといった事業者の名前が上がっているが、中でもC&Wが最有力候補といわれている。

セルコム

移動体通信で約7割のシェアを持つセルコムは、親会社であるTRI（Technology Resources Industries Bhd.）の株式の21%をドイツテレコム（DT）が所有している。TRIでは、今のところ、外資パートナーを引き入れる予定はないとしているが、DTは、アジアの景気後退の影響を懸念する株主からの圧力などにより、出資について

（注2）

1993年に出資を始めた時点では20%であったが、1997年末にPermodalan Nasional（国営投資会社）に1%を売却した。



KDD RESEARCH



(注3)
 以前のSyarikat Telefon Wirelessという社名から変更した。同社は、ペナン島北部のリゾート地であるランカウイ島のセルラー方式固定無線電話のみ提供している。ペナン、東マレーシアにもサービス拡大を予定していたが、その後の進展状況は不明である。

見直しを迫られているため、今後セルコムから撤退する可能性もあると考えられる。

プリズマネット

プリズマネット^(注3)には、米国のInternational Wireless Communications (IWC) が30%を出資している。しかし、サービス地域が限られているなど、採算性に疑問があるとして、撤退も含めた今後の事業見直しを検討している。

タイム・テレコム

タイム・テレコムは、現在TM以外に固定電話サービスを提供する唯一の事業者であり、傘下のPCN事業者、Sapura Digitalの顧客と合わせて約120,000の加入者を持っている。現在は外国企業が出資していないが、今回の外資規制緩和が決定される以前から、Singapore Telecom及びTelstraが出資について積極的に交渉を行っている。また、TMは、ビジネスユーザー層で、タイム・テレコムに一定のシェアを奪われつつあることから、同社の吸収・合併についての可能性を検討しているとの情報もある。

表：マレーシアの主な通信事業者

事業者名	国内出資者	外国出資者	取得免許			
			地域 電話	国際 通信	セルラー 電話	PCN
テレコム・マレーシア (Telekom Malaysia)	マレーシア政府 67%	---				
セルコム (Cellular Communications Network Sdn. Bhd.)	TRI (Technology Resources Industries) 100%	ドイツテレコム (TRIの21%を 所有)				
ビナリアン (Binariang Bhd.)	Binariang 76% Permodalan Nasional 5%	US West 19%				
タイムテレコム (TimeTelecommunications)	Time Engineering Bhd.	--				
モビコム(Mobikom)	TM 30%、 その他現地企業	--				
プリズマネット (PrismaNet Malaysia Sdh. Bhd.)	PrismaNet	International Wireless Communications (米) 30%				
ムティアラスイスコム (Mutiaraswisscom Bhd.)	Berjaya Group	Swisscom 30%				
MRCB Telecommunications	Malaysia Resources Corp. 100%	--				
Sapura Digital Sdn. Bhd.	Uniphone 60% Sapura Telecom 40%	--				





3. テレコム・マレーシアの97年度の業績

テレコム・マレーシア (TM) は、1997年度 (1997年1月～1997年12月) の業績を発表した。グループ全体の総売上高は対前年比11.7%増の71億6,570万リンギ (約2,337億円)^(注4) と過去最高を記録したが、税引き後利益は同2.7%減の18億3,060万リンギ (約597億円) で増収減益の結果に終わった。

サービス別売上では、業務用及び住宅用の固定電話収入がそれぞれ51%と34%、移動体通信サービスが3%、専用線サービスが8%となっている。

TMでは、減益となった主な原因として、為替差損が膨らみ、営業費用が増加したこと、加入者回線の新規需要が減少したことを挙げている。

営業費用については、前年比20.4%増の48億2,370万リンギで、そのうち約4.7%にあたる2億2,500万リンギが為替差損となっており、通貨危機により、マレーシアリンギの対米ドル相場が約35%も減少したことが大きく影響している。

加入者回線は、全体で前年比12%増の422万回線で、住宅用回線の新規需要は、景気後退により伸び悩んでいるが、業務用回線は同13%増で、ISDN回線を中心に好調な伸びを見せている。

マレーシアは、人口100人当たりの加入電話数が18.3台、セルラー電話の普及率が約12%^(注5) で、加入電話については、2000年までに100人当たり31.8台を目標としているが、TMでは、景気が回復しない限り、住宅用回線の需要は引き続き減少傾向にあると予測しており、代わって移動体通信、ビジネス顧客を対象とした高度サービスの伸びを期待している。

今後の事業計画については、ネットワークの整備・拡張に20億リンギ (約652億円) を投資し、1998年末までにネットワークのデジタル化を完了したい意向である。

また、TMは、これまでにガーナ、南アフリカ、タイ、バングラデシュ等で総額8億6,000万USドル (約1,118億円) の海外投資を行っており、1997年度にこれらの投資から得られた利益は全体の5%であったが、今後4年間でこれを20%にすることを目標に掲げている。

(注4)
以下、1マレーシアリンギ=32.62
円で換算

(注5) 数字は何れも1997年3月末
現在。



KDD RESEARCH



テレコム・マレーシアの業績

	1995年	1996年	1997年
売上高 (対前年比増減率)	5,252.8 (+16.9%)	6,416.3 (+22.2%)	7,165.7 (+11.7%)
営業費用 (同上)	3,300.0 (不明)	4,005.0 (+21.3%)	4,823.7 (+20.4%)
税引き後利益 (同上)	1,573.5 (+12.7%)	1,881.4 (+20.3%)	1,830.6 (2.7%)

(単位：百万リンギ)

【出典・参考資料】

KDDクアラ Lumpur 事務所 (2.28、3.2他)

Telekom Malaysia Press Release (1998.2.24)

Telenews Asia (3.12)





EU加盟国のユニバーサルサービスの実態

近藤 麻美

通信市場の競争化と消費者利益の両立は、着実に確保されていると委員会は報告。

欧州委員会は2月下旬、EU域内におけるユニバーサルサービスの実態に係わる調査報告書を採択した。

以下にEUにおけるユニバーサルサービス関連規制と、本報告書の主な内容について紹介する。

1. EU指令によるユニバーサルサービス

1-1 ユニバーサルサービスの定義と範囲

ユニバーサルサービスとは、1997年の「相互接続指令(97/33/EC)」の中で、「利用者の地理的条件に関わらず、負担可能な水準の料金で利用可能な、特定の種類・品質の一連のサービス」と定義されている。

負担可能な料金レベルについては各国の経済事情により異なるため各国の判断に委ねられるが、料金の負担可能性を確保する目的においては、市場競争により効果的に価格調整が行われるようになるまでの間、プライスカップ等の手段により外部からの料金規制を行うことが認められている。

そしてどのようなサービスがユニバーサルサービスにあたるのか、音声ONP修正指令第2章では加盟国に対し、以下のサービスがすべての利用者に対し公平に、負担可能な料金で利用できるようにすることが求められている。

ネットワークの接続と電話サービスへのアクセス(第5条)

固定公衆網に接続し、国内および国際の電話、ファクシミリ、データ通信サービスが利用できること。

番号案内(第6条)

電話帳の発行を含む。



KDD RESEARCH



公衆電話 (public pay-telephone) (第7条)

台数的、および地理的に十分な量の公衆電話が供給されること。また公衆電話から無料で緊急電話がかけられること。

また、障害者や特別な社会的ケアが必要な利用者に対しても、公衆固定電話サービスおよび番号案内サービスが平等に、負担可能な料金で利用できるような必要な措置を取ることが求められている (第8条)

1-2 ユニバーサルサービスの財源

1996年の「完全自由化指令 (96/19/EC)」^(注1) 第4c条により、ユニバーサルサービスの提供に係る費用負担義務は、公衆電気通信ネットワーク事業者にのみ課すこと、また費用負担の割り当ては客観的かつ非差別的な基準、比例性の原則に基づくことが定められている。

また「相互接続指令」第5条では、ユニバーサルサービスの提供が、事業者にとって過重な負担 (unfair burden) であると見なされる場合は、その提供に係る純費用を他の公衆電気通信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との間で分担してもよいと定めている。

費用の分担を行う場合は、「その目的のために特別に設けられ、受益者から独立した機関により運営されるようなメカニズム」^(注2) をとるか、もしくは相互接続料金に上乗せする形で、ユニバーサルサービスの提供事業者が他の事業者から直接徴収してもよいとしている。

ただし、その場合もユニバーサルサービス費用分担に係る料金は他の相互接続に係る料金とは明確に区別できるように切り離されていなければならない (「相互接続指令」第7条6項)。

1-3 ユニバーサルサービス費用の算定

「相互接続指令」の付則IIIでは、ユニバーサルサービス費用の算定の原則について、「ユニバーサルサービスの費用は、その提供事業者がユニバーサルサービスを提供した場合と、しなかった場合の、純費用の差額として計算する」と定めている。そして、算定にあたっては提供事業者がそのサービスから得る収入およびその他のユニバーサルサービスを提供することにより得られる有形・無形の利益^(注3) をも考

(注1)
"Commission Directive 96/19/EC of 13 March 1996 amending Directive 90/388/EEC with regard to the implementation of full competition in telecommunications markets" 1998年1月1日からの通信市場の完全自由化を定めた指令で、自由化に関連してライセンス手続き、相互接続、ユニバーサルサービス等に関する原則的事項についても定めている。

(注2)
いわゆる「ユニバーサルサービス基金」を設立することを指す。





慮すべきであり、また、費用と収入は共に未来的 (forward-looking) なものであるべきだとしている。

また1996年に委員会が出した「ユニバーサルサービス費用のガイドライン <COM (96) 608>」の中で、特に以下の項目についてはユニバーサルサービス費用に含めるのは適当でないと示されている。

(1) アクセス欠損補償 (access deficit contribution; = ADC)

アクセス欠損は既存事業者の回線基本料が適正な報酬率に基づいて決められていないために生じてくる赤字である。

従来、市場を独占していた既存通信事業者の多くは、回線基本料やローカル通話料金を低めに抑える代わりに、そこで生じた赤字を長距離・国際通話の収入から補填していたが、「完全自由化指令 (96/19/EC)」により、既存事業者はサービス料金をコスト・オリエンテッドなものに改め、異なるサービス間の相互補助を無くすように、料金リバランスを行うことを義務づけられた。しかし急激なリバランスは一部のサービス料金の高騰を招き、利用者に与える影響が大きいため、リバランスは数度に分けて段階的に行うよう求められていることから、市場の自由化期限までに料金リバランスが完了できない場合、既存事業者はローカル市場でのアクセス欠損を抱えたまま長距離市場での料金競争に突入することになる。

そこで、市場の競争化後もリバランスが完了していない既存事業者の不利を補うために、既存事業者のネットワークを利用する競争事業者に対して既存事業者のアクセス欠損への補助を求めるのがADCの考え方である。

従ってADCを設けるとしても、それはリバランスが完了するまでの過渡的な措置であり、またADCはユニバーサルサービスの範疇には含まれない。

なお、既存事業者は2000年1月1日までにリバランスを完了し、ADCは廃止することとされている。

- (2) 病院、教育機関等に提供しているユニバーサルサービス以外の通信サービスに係る費用
- (3) サービスに不備があった場合に利用者に支払う補償金、返済金、その他それに係わる費用
- (4) 通常のネットワーク整備の一環として行われる通信設備の置換・高度化に係る費用

(注3)

例えば、ユニバーサルサービス提供事業者としてのブランドイメージの向上や、「ライフサイクル効果」(現時点では経済的でない利用者も将来的には経済的な利用者に転換する可能性がある 例えば、若い夫婦だけの世帯もいずれは家族が増えて高額利用者になる可能性があり、そのような潜在顧客を早い内から囲い込んでおくことにより得られる価値のことをいう)、またあらゆるサービスについての利用データを入手できるというマーケティング上の利益等が考えられている。



KDD RESEARCH



2. 加盟国におけるユニバーサルサービスの実態

以下は各加盟国のユニバーサルサービスの提供状況を示すものとして、レポートに取り上げられているデータの紹介である。各表の内容は1997年中に委員会が加盟国に対して行ったアンケートの回答に基づいている。

2-1 加入者電話の普及状況

表2-1の「電話加入世帯の割合」に見るとおり、EU加盟国内の各家庭への電話の普及率は徐々にだが確実に伸びてきている。特にポルトガルの伸びが目ざましい。しかし問題は多くの加盟国がデータそのものを出しておらず、加入者電話の普及という最も基本的なユニバーサルサービスの発展度を測る指標が無いことであるとレポートは指摘している。また、普及率は最低でも9割を超えることが望ましいとしている。

2-2 公衆電話の普及台数

公衆電話については加入者電話の普及や携帯電話の加入者増とともにその必要性は減ってきているものの、大部分の加盟国では台数は横這いか微増傾向にある（表2-2参照）。





表2-1：加入者電話の普及

国名	電話加入世帯の割合			100世帯あたりの加入者線数		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
ベルギー				92	93.5	95.3
デンマーク				106		
ドイツ	89.0	87.1	89.3	93		
ギリシャ				96		
スペイン		85.8	87.5	89	93	95
フランス	96.4	96.2	96.2	111	100.1	100.4
アイルランド	71.0	74.0	78.0	75	74	78
イタリア		87.0	87.9	99	90.6	91.4
ルクセンブルク				105	112	115
オランダ	96.5	96.5	96.5	122.9	125.9	123.4
オーストリア						
ポルトガル	74.8	86.3	89.7	64	67.7	70.6
フィンランド	97.0	95.0		104	93	92
スウェーデン	98.7			119.6	119.5	119.3
英国	91.1	93.0	96.0	99	91.9	94.3

(注2-1-1) 電話加入世帯の割合はアンケートへの回答によるが、100世帯あたりの加入者線数は加入者回線の総数と、総世帯数のデータから割り出したものである。一世帯で複数の回線を引いていた、複数世帯で一回線を共有している場合もあるため、二つの数値の間には多少の誤差がある。

(注2-1-2) デンマークのデータは住宅用と企業用の両方を含んでいる。

(注2-1-3) ポルトガルのデータは1991年現在の世帯数データをもとにしている。

(注2-1-4) フィンランドの加入世帯率のデータは固定電話と携帯電話の双方を含んでいるが、100世帯あたりの加入者線数のデータは固定加入者線のみであり、携帯電話を含んでいない。一部の加入者が固定電話を解約して携帯電話に移行していることが窺われる。





表2 - 2 : 公衆電話の普及台数

国名	人口1000人あたりの公衆電話台数		
	1994	1995	1996
ベルギー	1.5	1.5	1.5
デンマーク	1.6	1.5	1.5
ドイツ	2.1	2.0	2.0
ギリシャ	3.5	3.9	4.0
スペイン	1.4	1.8	1.9
フランス	3.5	3.4	3.5
アイルランド	1.8	1.7	1.8
イタリア	6.8	6.7	6.7
ルクセンブルク	0.9	1.0	1.1
オランダ	0.7	0.8	0.9
オーストリア	4.3	3.8	3.8
ポルトガル	3.3	3.3	3.5
フィンランド	4.6	4.9	4.9
スウェーデン	3.7	不明	不明
英国	2.1	2.2	2.4
EU平均	2.8	2.8	2.8

2-3 料金の負担可能性 (affordability) の確保

負担可能な料金でサービスを提供することは、ユニバーサルサービスの最も重要な要素とEUは考えている。11の加盟国がユニバーサルサービスは負担可能な料金で提供することを、法律や免許条件の中で明文化している。しかし具体的にどのくらいのレベルを「負担可能」とするかの基準を設けている加盟国は少なく、サービスレベルや料金が妥当な水準にあるのか客観的な判断がしづらいという問題があると、報告書は指摘している。





表2-3：EU加盟国の通信料金の規制の現状

国名	小売料金のプライスカップ規制実施状況	負担可能性の必要	負担可能性の基準
ベルギー	ベルガコムに対し事業免許の中で規制。1998年以降、一般消費者に対する小売料金の値上げ幅はRPI-1%以内とする。	有	現行の料金プラスRPI-1%分までを負担可能な水準とする。
デンマーク	1997年1月1日から1997年12月31日までの期間、テレダンマークに対して以下の2種類のプライスカップを課す。 1)基本電話サービスについてNPI-3%まで 2)その他についてNPI-1%まで	無	特になし。
ドイツ	1998年1月1日から導入予定	有	
ギリシャ	OTEに対し、1997年1月1日から12月31日までの期間、料金の値上げ幅はCPIの3%以内とする。	無	なし。
スペイン	コスト、生産性、CPIに基づいてプライスカップを課す。	有	特になし。
フランス	フランステレコムに対して以下の2種類のプライスカップを課している。 1)基本音声サービス 1997年はCPI-6%、1998年はCPI-6.5% 2)専用線 年平均CPI-10%、また1回の値上げ幅はCPIの2%を超えてはならない。	有	異なる利用者層の比較、および国際比較等により判断する。
アイルランド	Telecom Eireannに対し当面の間、毎年CPI-6%ずつ値下げしていくことを義務づけている。	有	特になし。
イタリア	現行では無いが、テレコムイタリアに対して検討中。	有	特になし。
ルクセンブルク	無	無	無
オランダ	KPNの値上げ率はCPIと連動して定められる。	無	特になし。
オーストリア	PTAの新料金の認可条件にプライスカップの条項も含まれている。	有 (通信法で規定)	1998年1月1日時点の料金を負担可能な料金水準の指標とする。
ポルトガル	ポルトガルテレコムの1998年から2000年度の固定電話料金の変動率はCPI-4%を超えないことが、規制当局との間で取り決められている。	有 (PTの免許に規定)	料金はコストに基づき、また非差別的なものでなければならないとする。
フィンランド	プライスカップは無し。	有	特になし。
スウェーデン	独占的通信事業者に対し回線使用料と基本電話サービス料金にプライスカップを課している。	有	消費見通し、サービス提供費用を勘案。
英国	BTに対しPSTNバケットの値上げ率は以下のとおりとする。 01/08/1993 - 31/07/1997: RPI-7.5% 01/08/1997 - 31/07/2001: RPI-4.5%	有	特に無いが、電話料金の傾向、家庭への普及状況、市場調査結果等を考慮する。

(注2-3) RPI: Retail Price Index (小売物価指数)
CPI: Consumer Price Index (消費者物価指数)





2-4 福祉的サービスの提供状況

表2-4 福祉的サービスの提供状況

国名	障害者に対するサービス	低所得者層に対するサービス
ベルギー	加入料70%割引、回線使用料50%割引、通話料は2カ月間で50ユニット分無料。約37万人の障害者および高齢者が利用。	左記のサービスを適用。
デンマーク	番号案内サービスにおいて、聴覚障害者に対する文字電話サービス、視覚障害者に対する特別端末および特別割引サービスを提供。	無し。
ドイツ	無し。	無し。
ギリシャ	視覚障害者に対し割引サービスあり（月150ユニットまで無料で通話できる）。また空港、駅、病院等に障害者用の特別公衆電話端末を設置。OTEの免許には全公衆電話の0.5%は特別端末とすることが義務づけられている。	無し。
スペイン	障害者および65歳以上の高齢者（ただし一定の収入以下のものに限る）に対し割引サービスあり。月額基本料の75%割引等。	無し。
フランス	障害者に対する特別割引あり。また視覚障害者は番号案内が無料。聴覚障害者は特別端末が無料で提供される。戦争障害者に対する特別割引。65歳以上の高齢者は基本料が無料。	失業保険の受給者等の低所得者層に対する割引サービス等。
アイルランド	無し。	無し。
イタリア		特別割引あり。
ルクセンブルク	無し。	無し。
オランダ	視覚障害者は番号案内が無料。聴覚障害者に対し文字電話端末を無料提供。	無し。
オーストリア	障害者は月額基本料が無料、また市内電話1時間分に相当する料金を毎月割引。	低所得者、学生、年金受給者に対し左記と同様のサービスあり。
ポルトガル	障害者用の特別端末の配布を事業者に義務づけている。	低所得者、年金受給者に対する特別割引あり。
フィンランド	料金上の施策は特になし。障害者には国からの財政的援助がある。	無し。
スウェーデン	視覚障害者に対する無料の番号案内サービス。	事業者に対する特別な提供義務は無いが、テリアが割引サービスを提供している。
英国	電話が特に重要なライフラインになっている利用者に対しては、故障の際に優先的に復旧にあたる。聾啞者に対する特別サービス。文字電話サービスの利用者に対する特別割引。視覚障害者に対する無料の番号案内サービス等。	加入料の分割払い制度あり。

2-5 ユニバーサルサービス費用の負担方法

15加盟国中9カ国は、ユニバーサルサービス費用を事業者間で分担する必要は無し





いと考えている。特に一部の国はその理由を、ユニバーサルサービスの提供が事業者にとって過重な負担とはなっていないからと説明している。オーストリア、ベルギー、ドイツ、ルクセンブルクに関しては、ユニバーサルサービス基金の設立に関する法律は成立しているが、実際の費用がまだ明らかにされていないため、運用はされていない。これからユニバーサルサービス費用の分担メカニズムを考えている加盟国では、基金の設立を検討している国が多い。

表2-5 ユニバーサルサービス費用負担の現状

国名	1998年中にUSO負担は導入されるか?	1998年に導入するとすればどのような方法をとるか?	今後の導入予定は?
ベルギー	×		2000年以降にUS基金を開始予定。
デンマーク	×。導入の予定なし。		
ドイツ		ユニバーサルサービス基金。	1998年1月1日から予定しているが、市場の競争化による状況を見て実施を決める。
ギリシャ	検討中。		検討中。
スペイン	自由化後の市場の状況を見て判断する。		ユニバーサルサービス基金設立までは相互接続料金への付加で対処する。
フランス		ユニバーサルサービス基金。ただし地理的平準化に係る費用については2000年12月31日までは相互接続料金への付加として徴収。	1997年にUSO基金を設立。
アイルランド	2000年1月1日までは導入しない。		検討中。
イタリア			×
ルクセンブルク	×		基金の設立は97年の通信法で決定されたが、具体的な導入方法については未定。
オランダ	×		現在未定。
オーストリア	97年通信法に規定はあるが、未導入。	USO基金。音声電話市場で25億AS以上の売上がある事業者は、それぞれの市場シェアに応じて基金に貢献する。	費用分担の必要性が認められた場合のみ発効する。USO事業者の市場シェアが80%以上ある場合は、費用分担の必要性は認めない。
ポルトガル			検討中。
フィンランド	×	×	予定無し。
スウェーデン	×		導入するとすればUSO基金。
英国	×		検討中。

(注2-5) USO: Universal Service Obligation (ユニバーサルサービス提供義務)





2-6 ユニバーサルサービス費用の算定

実際にユニバーサルサービス費用を算出している加盟国はまだわずかである。

表2-6-1: ユニバーサルサービス費用の算定額

国名	ユニバーサルサービスの純費用の算定額
ベルギー	公的な算定結果は無し。
デンマーク	
ドイツ	ドイツテレコムが現時点ではUSOに係る数値を公開していない。
ギリシャ	
スペイン	年間320億から550億ペセタ
フランス	1997年- 48億2900万フラン 1998年- 60億4300万フラン
アイルランド	
イタリア	今のところ算定していない。
ルクセンブルク	
オランダ	3億7700万ギルダー（1995年）
オーストリア	
ポルトガル	算定中。
フィンランド	USO費用の分担を求める事業者がないため、算定したことがない。
スウェーデン	複数の算定モデルを検討中。
英国	4000万から8000万ポンドだが、ユニバーサルサービス提供により事業者が得るメリットを勘案すると、負担費用は相殺できると考える。

費用を算定している4カ国について、提供事業者の音声電話サービスの売上に占めるユニバーサルサービス費用の割合は、以下のとおりである。

表2-6-2

国名	US提供事業者	USO費用が音声電話収入に占める割合
スペイン	テレフォニカ	2.1 - 3.7%
フランス	フランステレコム	5.5%
オランダ	KPN	5.5%
英国	BT	0.8 - 1.6%

ユニバーサルサービス費用の水準が国により異なるのは各国の国内事情がありやむを得ないが、それにしてもバラつきが大きいのが気になると、報告書は指摘している。





2-7 まとめ

報告書では他に、各国の通信料金が全般的に下がってきていること、故障対応や利用者からの苦情対応窓口の充実など、事業者のサービス水準が各国で向上してきていることを確認している。

報告書の結論として、委員会は加盟国のユニバーサルサービスへの取り組みを概ね高く評価している。そして現時点ではユニバーサルサービスの範囲を含め、関連規制の見直しの必要はないが、いずれにしても委員会では1999年末までに通信関連指令の全般的な見直しをかけることになっており、その際にユニバーサルサービスについても再検討することとしている。

【出典・参考資料】

First Monitoring Report on Universal Service in Telecommunications in the European Union (3.25)
COM (96) 608: Commission Communication on Assessment Criteria for National Schemes for the Costing and Financing of Universal Service in telecommunications and Guidelines for the Member States on Operation of such Schemes (1996.11.27)
完全自由化指令 < 96/19/EC > (1996.2.28)、相互接続指令 < 97/33/EC > (1997.6.30)
音声ONP修正指令 (1997.12.13)



KDD RESEARCH



各国のテレコム情報

韓国

国際電話料金、3社揃って値上げ

通貨危機の影響による為替差損を料金値上げでカバー。

韓国通信 (KT) は1998年2月17日より、DACOM及びオンセ通信は同年2月16日より、それぞれ国際電話料金の値上げを実施した。値上げ率は平均で、KTが13.4%、DACOMが1.5%、オンセ通信が13%となっている。これにより、KTとオンセ通信の料金格差は6%から5.3%に縮小した。

値上げの対象となったのは18カ国で、中国、ベトナム、ロシアといった国際計算料金が韓国側の支払超過となっている対地を中心に実施されている。KTの場合、標準料金^(注1)で中国、ベトナム宛が約30%、ロシア宛が約20%それぞれ引き上げられる。

また、KTは今回の料金改定に合わせ、従来の6秒単位の課金体系をDACOM及びオンセ通信と同様の1秒単位の課金^(注2)に変更した。

<出典>KDDソウル事務所(2.9、2.12、2.18他)

COMMENT

今回の値上げの理由について3社は、1997年11月以来のウォン急落による国際計算料金の収支赤字を改善するためのやむをえない措置としており、今後、為替レートが回復した場合には、料金を引き下げること検討するとしている。韓国の国際計算料金収支赤字の3社合計は、1997年度が約1,000億ウォン(約93億円)^(注3)で、このまま為替レートが回復しなければ、1998年度には約2,955億ウォン(約276億円)に達すると試算されており、事業者の財政に大きな影響を与えることになる。しかし、事業者間交渉により解決すべき計算料金の問題を利用者からの収納料金に転嫁していることに批判の声も挙がっている。

また、韓国では、1998年1月1日から施行された改正電気通信事業法により、「別定通信事業者」^(注4)という新たな事業者区分が設けられ、これまで禁止していた公専公接続による音声単純再販、インターネット電話、コールバックサービスなどの事業を行うことが正式に認められた。格安の料金を売り物とするこれらの別定通信事業者に既存の国際通信事業者がどのように対抗していくのか、今後の動向が注目される。

(山條 朋子)

(注1)
標準料金は、平日の午前8時から午後8時まで及び土曜日の午前8時から午後6時までに適用される。

(注2)
オンセ通信では、サービス開始当初の1997年10月から、DACOMでは1997年11月から課金単位を1秒としている。

(注3)
以下、1ウォン=0.0934円(1998.3.25現在)で換算。

(注4)
別定通信事業者は「基幹通信事業者の電気通信回線設備を利用して基幹通信役務を提供する事業、または構内に電気通信役務を提供する事業」(電気通信事業法第4条)と定義されている。





KTの国際電話料金（抜粋／標準料金）

対地	改定前（2/16まで）*		改定後（2/17以降）		値上げ率 （%）
	最初の1分 1秒毎	1分以降 1秒毎	最初の1分 1秒毎	1分以降 1秒毎	
日本	13.6	10.3	16.4	12.3	20.5
中国	19.0	14.2	24.8	18.6	30.5
ベトナム、ミャンマー	19.0	14.2	24.7	18.5	30.0
香港、シンガポール	16.3	12.3	19.3	14.5	18.4
インドネシア、台湾	16.3	12.3	19.6	14.7	20.2
マレーシア、 フィリピン、タイ	16.3	12.3	21.2	15.9	30.0
カナダ	22.3	16.8	28.9	21.7	29.5
ロシア	30.0	22.5	36.0	27.0	20.0
バングラデシュ、 パキスタン、インド、 ネパール、スリランカ	30.0	22.5	39.0	29.3	30.0

（単位：ウォン）

*改定前料金は、1単位（6秒）の料金を1秒当りに換算したものの。

香港

香港の通信

■ チャイナテレコム（香港）HKTの持株比率拡大。八チソン、通信事業拡大。

本年2月初旬、中国郵電部の香港の子会社であるチャイナテレコム（香港）は、香港テレコム（HKT）の持株比率を13%に拡大した。中国国務院の投資機関である光大集団（エバーブライト）が所有するHKTの7.6%株式を譲り受けたことによるもの。54.2%を保有するC&Wとチャイナテレコム（香港）は、将来的にHKTの株主としてイコールパートナーとなることに合意している。中国への通信事業参入をその見返りと目論むC&Wにとって、中国が通信事業運営への外資の直接投資を早期に認めることを期待しているものの、政策の転換の兆しは依然として見られない。

八チソンの通信事業

香港を代表するコングロマリットである八チソン・ワンポアは通信部門の組織改正を96年1月に実施し、八チソン・テレコムコミュニケーション（香港）、八チソン・テレコムコミュニケーション・インターナショナル、八チソン・テレコムコミュニケーション・UKの3社体制を築いた。香港、マカオ、中国において事業を展開する八チソ



KDD RESEARCH



ン・テレコミュニケーション（香港）は域内電話、コールバック電話、セルラー電話、ページングなどを提供しているが、香港の移動体通信市場ではCDMA、GSM、PCSの3方式を取扱い、株価情報の提供で盛況なページングでもトップの座を占めていた。

しかし、HKTのパシフィックリンク買収により、セルラー電話のトップの座を追われることになった同社は、移動体通信のインフラ整備などのため、今後3年間で総額50億香港ドル（HKTCSLのパシフィックリンクの買収額とほぼ同じ 1香港ドル=約17円）を投じるとともに、シェア挽回を図るため、GSM方式のセルラー電話料金を30%値下げする旨を発表した。その後、HKTの国際通信独占運営免許の早期終了の機会を捉えるべく、国際通信回線設備の設置や域内電話通信網の拡充を図るため、今後3年間で総額80億香港ドルを投じる旨再発表している。

ハチソン・ワンポア社が49%出資する英国のセルラー電話会社であるオレンジ（ハチソン・テレコミュニケーション・UKグループの持ち株会社でもある）は、94年4月にサービスを開始し、98年2月時点で120万1000の加入者を保有するに至ったが、昨年の赤字額は1億3900万£（17億7000万香港ドル）で前年度赤字額2億2900万£を39%圧縮し、来年は黒字計上を見込んでいる。また、オレンジはドイツやフランスでもセルラー電話会社を所有・運営している。

ハチソン・テレコミュニケーション・インターナショナルグループは、アジア・太平洋の各地で現地企業と合弁会社を設立して、セルラー電話、ページングサービスを提供。オーストラリアでは、オプタスと3億豪ドル（約255億円）のセルラー電話のリセール協定を調印した。また、イスラエルの3つ目のセルラー電話免許（GSM方式、10年間の期限で6年間の延長付）の入札に参加し、落札している^(注5)。なお、ハチソン・コーポレート・アクセスはVSATサービスを提供している。

ハチソン・ワンポア社は、C & W、CITIC（中国国際信託投資公司）とアジアセットを88年に設立し、アジアで初の私設衛星を打ち上げ、衛星放送事業で売上を伸ばしたり、同社が60%出資しているChung Kiu Telecommunications（中国）は、中国郵電部と人民解放軍との間の合弁事業Great Wall Mobile Communicationsにより、35都市でのCDMA網の構築計画に参加している（30億香港ドルの投資）。このGreat Wallは2000年までに500万加入者の獲得を目指している。一方、ハチソン・テレコミュニケーション（香港）は、光大集団（エバープライツ）と折半出資した合弁会社を通じて、聯合通信とのCDMA網構築プロジェクトに参加する。ハチソンは資金、技術の提供を行い、聯合通信がネットワークを運営するもので、当初20以上の都市（大半は広東省内）をカバーする予定。

<出典>KDDテレコメット香港（2.13、3.16）、Telenews Asia（12 March）、他

（注5）

イスラエルのセルラー電話はBEZEQとモトローラの合弁会社であるベレフォンがDAMPS方式で、ベル・サウスと地元資本の合弁会社であるセルコムがAMPS/TDMA方式でサービスを提供しており、2社合わせて160万の加入者を獲得している（97年9月末）。旺盛なセルラー電話市場の需要に答えるべく、ドイツのマンネスマン（30%）とイスラエルのClal Industries（30.9%）を主要株主とするグループ（名称不明）スウェーデンのテリアが主導するTapuzとハチソン（57.5%）が経営権を握るPartnerの3社が入札し、本年2月、イスラエルの通信省はハチソン主導のPartnerが落札した旨発表。



KDD RESEARCH

COMMENT

香港特別行政区政府はVODライセンス（98年2月13日から12年間有効）をHKTの他にスター・インタラクティブ・テレビジョンにも発給したことを発表した。

網システムなど不明であり、VODサービスで先行するHKTに、どのように対抗していくのが注目されている。

また、同政府は、政府機関である文化放送局の組織改正について、本年4月に実施する旨発表。文化放送局から情報通信科学技術放送局に変更し、放送部門と従来経済局が管轄していた電信管理局が属する電信部門及び情報通信科学技術部門とて



構成される。通信と放送の融合施策の実施に備える措置に見えるが、名称から推察すると各部門の機能の寄せ集めのようなものである。いずれにしろ、融合政策が策定されるかどうかはその解答となるであろう。

域内電話事業への参入にワールドコムなどが意欲を示す中、同政府は、域内電話事業免許の追加発行を検討している。

競争が激化しているセルラー電話市場で、スマートーンがPCS事業者のPプラスコミュニケーションズを7億3600万香港ドルで買収する旨発表。網統合によるシナジー効果やコスト削減を目指す。買収後の加入者数は50万以上に上る見込みである。

セルラー電話の買収、固定電話への新規参入の噂など香港の通信事業が活気づいている。その中でもハチソンは、世界へ向けて通信事業の拡大を推進している。

(神保 修)

スリランカ

スリランカ・テレコム、料金リバランシング

電話機の月額使用料は80%、繁忙時の国内電話料金は30%の値上げ、国際電話料金は9%の値下げを4月から実施。

スリランカ・テレコム (SLT) が国内電話料金等の改定を1998年4月から実施することを、電気通信管理庁 (Telecommunication Regulatory Commission、以下TRC)^(注6) が発表した。値上げの対象となるのは電話機の月額使用料^(注7) 及び繁忙時間帯の国内電話料金で、機器使用料は現行の100ルピー (約220円)^(注8) から180ルピー (約390円) へと80%の大幅値上げであり^(注9)、繁忙時の国内料金については、通話単位時間を短縮することにより、約30%の値上げとなる。

一方、国際電話料金については、SLTの申請通り、約9%値下げすることが認められた。

TRCでは、今回の国内料金の値上げは、SLTが進めている国内ネットワーク拡充のための財源を確保するとともに、現在、大部分を国際通信サービスに依存しているSLTの収入のリバランスを図るために必要な措置であるとしている。

<出典>The Island (3.12)、Telenews Asia (1.14) 他

COMMENT

TRCでは、国内通話料金の値上げに対する利用者からの反発をかわすため、繁忙時のみの通話料金の値上げは「ネットワークの効率的な運用」という観点から、利用者及びSLTの双方にとって必要かつメリットの多い方策であり、一般の利用者には値上げによる影響は少ないことを強調している。

また、値上げを認可する条件として、次のような利用者へ便宜を図った改善を行

(注6)

TRCは、郵電情報省に属する電気通信規制機関で、かつてはSLTA (Sri Lanka Telecommunication Authority) と呼ばれていたが、1997年4月にTRCと名称を変更した。

(注7)

スリランカでは、SLTが加入者回線の新設時に電話機も設置するが、もし加入者が独自に電話機を購入しても、SLTに電話機を返却することはできず、月額使用料は払い続けなければならない。SLTの請求書には、月額基本料という項目はないが、毎月支払う機器使用料が基本料に相当するものと考えられる。

(注8)

以下、100ルピー=46.12円で換算。

(注9)

SLTでは、電話機使用料については190ルピーに値上げする申請を行っていたが、TRCにより認可されたのは180ルピーであった。



KDD RESEARCH



(注10)

設備設置料は、コロンボなどの首都圏（市外局番01地域）では、一律13,000ルピーであるが、それ以外の地域では、距離に応じて累算される。

うようSLTに命令した。

- ・回線障害等により、7日間以上電話が使用できなかった場合には、機器使用料を規定の計算方法により返却する
- ・電話機を移設する場合、電話が移転先で利用できるようになるまでは、機器使用料を徴収しない
- ・新規設置料（13,000ルピー／約28,000円）を支払った顧客に対して30日以内に電話を設置できなかった場合は、設置料を全額返却するか、設置が完了するまで週1,000ルピー（約2,200円）の遅延料を支払う

しかし、その他にも以前から問題とされている、設備設置料の地域による格差是正^(注10)、分かりにくい料金体系及び請求書の改善といった事項については具体的な解決策が見いだせず、今後の検討課題とされた。

スリランカでは、現在、加入者回線の積滞は約30万回線といわれ、新設の場合で2年、移設の場合は1年近く待たされるという深刻な現状であり、国民の間でも早期解消への期待が高まっている。しかし、SLTの内部組織の改正、非効率的な工事方法の見直し等、抜本的な問題を解決しない限り、設置料の返却や遅延金支払いの措置は、却ってSLTの財政を圧迫する結果になるとの懸念もある。

なお、SLTの株式の35%を所有し、経営にも参画しているNTTでは、1998年中にスリランカ国内の通信網整備のために3億7,700万USドル（約480億円）の設備投資を行い、積滞を今後2年間に解消する予定であると表明している。

（山條 朋子）

英国

電気通信庁(Oftel) 携帯電話への通話料金に係る政策文書を発出

電気通信庁は本年（1998年）3月、携帯電話の料金問題に係る政策文書（Statement）を発出し、合併独占委員会に対して本件の調査を付託した。

相互接続料金及び小売価格の低廉化を重要課題として取り上げた97年3月の諮問文書「Prices of calls to mobile phone」の発表後、関連する携帯及び固定電話事業者に事態改善の動きが見られたものの、電気通信庁との認識の隔たりは依然として大きく、両者の議論は終始平行線を辿った。

電気通信庁は本年3月、予定より3ヶ月遅れて、この料金問題に係る政策文書（Statement）を発出し、合併独占委員会の判断に事態打開の鍵を求めた。



KDD RESEARCH



1. 政策文書発出までの経緯

(1) 諮問文書発出まで

固定電話から携帯電話への通話料が高いこと、とりわけBTからヴォダホン及びセルネットへの通話料が、BTからOne-2-One及びOrangeへの通話料に比べて高額であるとの批判が、消費者団体により問題として取り上げられた。

表1：英国の携帯電話事業者

事業者	方式	加入者数	シェア(%)	主要株主(%)
ヴォダホン	GSM/アナログ	3,062,000	38.7	Bank of NY (29)
セルネット	GSM/アナログ	2,872,000	36.3	BT (60), Securicor (40)
Orange	DCS-1800	1,112,000	14.0	Hutchison Whampoa (50), BAe (23)
One-2-One	DCS-1800	875,000	11.0	CWC (50), US West(50)

出典：Mobile Communications(1997/10/30)他

表2：BTが携帯電話事業者へ支払う相互接続料金と消費者への小売価格

	相互接続料金 (97年2月現在、 VAT抜き)	小売価格 (VAT 込)			
		平日	夜間	週末	平均
ヴォダホン/セルネット	19.66	37.5	25	12.5	32
Orange	15	30	20	10	(不明)
One-2-One	13	30	20	10	(不明)

単位はペンス/分 (1ペンス=約2.2円)
小売価格は96年度平均

これをひとつの契機として、携帯電話の料金問題に着手した電気通信庁は、97年3月、諮問文書を出し、携帯電話事業者に支払われる相互接続料金ならびにそれを基に固定電話事業者が設定する小売価格の低廉化を提唱した。

(2) 諮問文書発出後

諮問文書が発出されると、ヴォダホン及びセルネットはBTから徴収していた接続料金に修正の手を加え、段階的な引き下げを実施する旨発表した。

また、これに連動するかたちで、BTも消費者への小売価格を段階的に引き下げている(後述)

しかしながら、いずれの場合も電気通信庁の考える「コストに基づいた料金レベル」との間に著しいギャップが残り、各事業者と電気通信庁の認識の隔たりが浮き彫りにされる結果となった。

(3) 政策文書発出

両者の議論が平行線を辿ったため、事態の打開を狙った電気通信庁は本年3月、97年末の発出を予定していた政策文書を提出し、解決すべき課題の焦点を明確にしたうえで、合併独占委員会による審査へと舞台を移し、同委員会からの総合的判断を求めた。電気通信庁は、委員会からの調査報告(98年9月を予定)を待ち、最



KDD RESEARCH



終判断を下すこととなる。

2. 事業者の動き

(1) ヴォダホン/セルネット

諮問文書が発出されると、ヴォダホン/セルネットの両社は、BTとの接続協定の見直しを実施し、それまで平均19.66ペンス/分であった接続料金を、両社それぞれ16.12ペンス/分、16.3ペンス/分まで引き下げた。さらに98年8月からは14.83ペンス/分、14.84ペンス/分とする予定である。

表3... : BTがヴォダホン/セルネットへ支払う相互接続料金

	平日	夜間	週末	平均
~97/08/01	23.32	15.49	7.14	19.66
97/08/01~	22.8	13.5	5.6	18.45(18.44)
97/10/01~	19(19.2)	13.5	5.6	16.12(16.3)
98/08/01~	17.5	12.2(12.3)	5.3	14.83(14.84)

単位はペンス/分(1ペンス=約2.2円)
両社の料金に相違がある場合のみ、セルネットの料金を()内に示した

電気通信庁は、この動きに一定の評価を下しながらも、携帯電話への通話料金の高どまりの原因が携帯電話事業者の設定する相互接続料金にあるとの強い認識に立ち、サービス提供に係るコストを算出した上で、ヴォダホン及びセルネットの下げ幅が未だ不十分であるとの見方を示した。電気通信庁の見解では、免許条件の規定にある全部配賦費用(FAC: Fully Allocated Costs)方式に基づいてコストを算出した場合、98/99年の相互接続料金は10.6ペンス/分にまで下がるべきものと見ている^(注11)。このため2社に対しては、より「コストに基づいた料金レベル」の実現を求めた。

しかしながら、このサービス提供に係るコストについて、電気通信庁と事業者の間に認識のずれがあるため、電気通信庁が提示した接続料金に関し、両者の合意は得られていない。

電気通信庁はまた、今回の政策文書の中で、CWC(Cable and Wireless Communications plc)が支払う相互接続料金について触れている。

CWCがヴォダホン及びセルネットに支払う接続料金は、もともとCWCから裁定を求められた電気通信庁が91年に決定したものであり、毎年の料金改定は91年の決定内容に基づいて電気通信庁が行うこととなっている。

表4 : CWCがヴォダホン及びセルネットへ支払う相互接続料金

対象年	1995/96	1996/97	1997/98
相互接続料金	16.10	14	12.3

単位はペンス/分(1ペンス=約2.2円)

(注11)

コスト算出方式については、今後、長期増分費用(LRIC: Long Run Incremental Costs)方式への移行が進むものと予想される。この方式を採用した場合、算出される接続料金は10.6ペンス以下となる。





この数値をベースとして、電気通信庁は97年末、BTが支払う接続料金との比較から、ヴォダホン及びセルネットによる差別行為を指摘し、両社には、BTが支払う接続料金をCWCの料金レベルに揃えるよう求めた。そして電気通信庁は、97年12月にも、接続料金の引き下げを迫る最後通告を提出する構えであった。

ところが本年1月、CWCとの料金交渉に臨んでいた両社は、本年8月以降、BTと同等レベルの接続料金を設定する（即ち約15ペンス/分まで引き上げる）ことでCWCと合意した^(注12)。その結果、差別行為の是正は電気通信庁の意図しない方向で収拾する結果となり、差別性排除を建前に接続料金の引き下げを狙った本来の目的は達成されなかった。

(注12)
CWCに対し包括的な販売協力/支援を行うことが条件とされている。

(2) BT

諮問文書発出後のヴォダホン及びセルネットによる相互接続料金の引き下げに伴い、BTはその小売価格を段階的に下方修正した。

表5：BTの小売価格

	平日	夜間	週末
～97/08/01	37.5	25	12.5
97/08/01～	36.5	22	10.5
97/10/01～	32	22	10.5

単位はペンス/分（1ペンス=約2.2円）

しかし電気通信庁は、その値下げ幅に満足せず、価格高どまりの主原因が小売価格に含まれる接続料金にあることを認めながらも、BTの小売価格に占める内部留保額（retention）を特に問題視した。

電気通信庁によれば、BTの自社ネットワーク内の通話の場合、小売価格に占めるBTの内部留保額は3.39ペンス/分であるのに対し、携帯電話への通話のそれは5.77ペンス/分となっている。

表6：BTの通話別内部留保額

	小売価格 (平均)	VAT差引後	割引後(*)	終端コスト	内部留保額
携帯電話への通話	26.90	22.89	21.75	15.98	5.77
自社ネットワーク内の通話	5.10	4.34	3.91	0.52	3.39

単位はペンス/分（1ペンス=約2.2円）

(*)携帯電話への通話に5%、自社ネットワーク内の通話に10%の割引率を適用

電気通信庁は、このデータを根拠にBTに対して内部留保額の修正を求め、3.39ペンス/分の水準に揃えることで、携帯電話への通話料金を約20ペンス/分とすることが可能であると訴えた。

BTは電気通信庁が使用した終端コストを不服とし、現行の設定水準の正当性を主張している。



KDD RESEARCH



(注13)

97年11月現在のマーケット・シェアは、One-2-Oneが11.0%、Orangeが14.0%であった。

(注14)

BT小売価格の値上げ(97年2月)の引き金となった2社の接続料金引き上げに対しても何ら措置を取らなかった。

(注15)

1997年6月に採択された欧州議会・理事会指令97/33/EC



KDD RESEARCH

(3) One-2-One / Orange

90年に市場参入したOne-2-One及びOrangeの後発2社は、本年4月にBTとの接続料金の改定交渉を控えている。

これまで同2社については、ヴォダホン及びセルネットとの比較において、市場支配力が劣っていること^(注13)、接続料金が低額であったことから、電気通信庁は2社の動きに静観の姿勢を保持してきた^(注14)。

しかし今後は、携帯電話市場へのナンバーポータビリティの導入が予定されていることから、電気通信庁は、携帯電話所有者が事業者を変更した際の通話料金に係る利用者の混乱を防ぐためにも、固定電話から各社携帯電話への通話料金が均一化されることが望ましいと考えている。

そのため電気通信庁は、小売価格の均一化、さらにはそのベースとなる接続料金の均一化の実現を目指し、One-2-One及びOrangeを含む全携帯電話事業者の動向を見守る構えである。4月に迫った料金改定の動きに注目し、合併独占委員会の調査報告とも照らし合せながら、今後の対応を検討することとなる。

3. 政策文書発出の意図

今回の政策文書の発出は、顕在化した電気通信庁と事業者との議論の行き詰まりを背景としているが、一方で、電気通信庁には、本件が携帯電話市場全体に与える影響が大きいとの判断があった。政策文書の中でも、電気通信庁は携帯電話事業者の収益への影響に言及しており、試算では携帯4社全体で年間2億ポンドの減収が予想されると言明した。

このことから電気通信庁は、公共の利益の観点に立ち返り、改めて携帯電話市場全体の価格構造を捉え直す必要があると判断した。合併独占委員会による総合的評価に期待し、事業免許改正の必要性とその有効性を検証することとなる。

< 出典 > KDDヨーロッパ(1998/3/9)、OfTel政策文書、Telecom Markets(1998/3/12)他

COMMENT

合併独占委員会による調査を求めた今回の政策文書の発出は、事業者との議論に解決の糸口を見い出せなかった電気通信庁にとっては、当然の選択であったと言える。しかしこのことは同時に、本件が、電気通信庁の権限のみで扱いきれないことを明らかにする結果となった。

つまり、One-2-OneやOrangeのような「顕著な市場支配力を有する事業者」の指定を受けていない事業者に対しては、非差別的/透明な相互接続サービスの提供を義務づけるEU相互接続指令^(注15)の効力が及ばない。通話料金の事業者間格差の解消を主な課題とする今回の問題では、上記2社以外の事業者のみについて、提供条件を改定するのでは十分と言えない。

政策文書の狙いは、そうした状況に置かれた電気通信庁が、本件を合併独占委員会による調査に持ち込み、通信とは独立した観点から市場の健全性を問い質すことで、EU相互接続指令に頼ることなく行動するための根拠を獲得することにあるのではないかと。



携帯電話所有者が現在の勢いで増大し、携帯電話への通話機会が増えれば、請求書を受け取る利用者の通話料金に対する関心は必然的に高まるであろう。ある報告では、携帯電話への通話料金に関する議論が、今後2、3年で、英国のみならず欧州全域において活発化するとされている。

欧州の主要携帯電話事業者について、それぞれの総収入に占める固定電話事業者からの接続料金収入の割合を見た場合、英国は他との比較において、接続料金収入への依存度が低い(表7参照)

英国電気通信庁の対応が、周辺国の注目を集めるのは必至である。英国における今回の動きは、欧州地域における先例として今後影響力を持つであろう。

(原 剛)

表7：欧州の主要携帯電話事業者の接続料金収入への依存度(単位は%、1997/98は予想)

事業者名	1995年	1996年	1997年	1998年
NetCom GSM (ノルウェー)	23	27	26	25
Europolitan (スウェーデン)	32	31	32	33
Vodafone (イギリス)	22	22	20	22
Orange (イギリス)	12	12	22	26
TIM (イタリア)	32	31	33	34
Telecel (ポルトガル)	23	24	21	22
T-Mobil (ドイツ)	17	18	20	22
E-Plus (ドイツ)	25	25	30	30
SFR (フランス)	13	19	22	24
平均	22	23	25	26

出典：Telecom Markets (1998/3/12) 他

スペイン

テレフォニカ、MCI-ワールドコムと提携

■ テレフォニカはMCIと共同での南米戦略の推進をとり、BTとの提携を解消。

テレフォニカは3月9日、米国のワールドコムおよびMCIと、戦略的提携で合意したと発表した。合意内容は以下のとおりである。

<欧州戦略>

テレフォニカはスペインにおけるワールドコムのサービス販売を行う。また、ワールドコムが欧州での事業展開のために設立を計画している新会社ユーロコムに、



KDD RESEARCH



(注16) TPAMは南米各国のビジネス拠点を結ぶ高速光ファイバー網の建設を計画しており、2001年までには北米のMCIとワールドコム、欧州のテレフォニカを通して南北アメリカ大陸と欧州を結ぶ世界的ネットワークの構築を目指している。

テレフォニカも10%出資する可能性がある。更に、テレフォニカはワールドコムのイタリア現地法人に46%出資する権利も得る。ワールドコムとテレフォニカは合併会社を設立し、東欧および南欧圏で通信事業を展開する。新会社の経営権はワールドコムが持つが、出資率はテレフォニカ51%、ワールドコム49%とする。

<ラテンアメリカ戦略>

テレフォニカの海外事業子会社TISAとMCIは、Telefonica- Panamericana MCI (TPAM)^(注16)を通して南米で共同事業を展開する。TPAMの経営権はTISAが持つが、将来的にはテレフォニカが51%、MCIが49%出資する合併会社とする。MCIがTISAの株式を10%以上買収することも検討されている。また、MCIの子会社のMCIシステムハウスとTISAが折半出資して合併会社を設立し、南米の企業・政府関係のユーザを対象にアウトソーシング事業を展開していく。

<米国戦略>

MCIが70%、テレフォニカが30%出資して合併会社を設立し、米国内のヒスパニック系市場を対象にサービスを販売する。新会社の経営権はMCIが持つ。

<役員のパイプライン>

MCIとワールドコムが合併後、テレフォニカのヴィジャロンガ会長がMCI-ワールドコムの役員会に、MCIのロバーツ会長がテレフォニカの役員会にそれぞれ参加する。

< 出典 > Financial Times (3.10)、ワールドコム (3.9)、BT (2.26) 各プレスリリース他

COMMENT

今回のテレフォニカとMCIの提携内容は、昨年のテレフォニカとBT、MCIとの提携発表の際の合意内容をほとんどそのまま踏襲したものである。

テレフォニカは昨年4月にMCIとBTとの間で提携を発表したが、11月にワールドコムのMCI買収発表によりBTとMCIの合併計画が破綻した後、テレフォニカがBT、MCIとの関係をどう整理するのか、動向が注目されていた。南米戦略の推進のためにはテレフォニカにとってMCIとの提携は欠かせない一方で、スペイン国内市場でBTが競合相手になることを恐れて、これまでテレフォニカはどっちつかずの態度を取り続けていた。

従来ワールドコムの関心はアジアに向かっており、南米市場には無関心であると見られていた。実際、MCIの買収を発表した直後の頃、ワールドコムのエバース会長は、「過去にMCIが他社と結んだ提携にはさほど興味は無い」と発言していた。しかしその後、MCI側の説得があったのか、ワールドコムは態度を変化させ、今回の提携発表の会見ではエバース会長は、ワールドコムが南米市場は現在の年間500億ドルから2000年までに670億ドル規模に増大すると見込んでいること、そしてテレフォニカとの提携は同社にとっても南米進出の唯一の足掛かりであり、「これまでのワールドコムの『単独行動』戦略を見直す時期に来ていたのだ」とコメントしている。

一方のBTは既にコンサート破綻の直後からテレフォニカに対しては興味を失っていたようである。BTは2月末にテレフォニカとの提携解消を明らかにした。BTはスペインに100%の現地法人BTテレコムニカシオネスを持ち、またテレフォニカ





とは競争関係にある第2移動体事業者エアテルにも出資している。結局コンサートによる世界戦略が崩れたことにより、スペイン市場においてはBTは再び、BTテレコムニカシオネスとエアテルを通して攻略していく戦略に戻ろうとしているようである。

MCIとワールドコムとの合併については3月12日、両社の株主総会で承認されたが、現在、両社の合併について米国司法省、FCC、欧州委員会がそれぞれ審査中である。特に欧州委員会は、両社が合併した場合に世界のインターネット基幹網市場の60%が合併後のワールドコム傘下に入ると見られている点を問題視し、審査には十分に時間をかけて慎重に行いたいとのコメントを発表している。

また、テレフォニカとMCIの提携発表後の3月11日、ポルトガルテレコム(PT)がテレフォニカとの海外業務提携を強化する方針を発表した。今回のテレフォニカとの合意では、PTがTISAに5%出資する可能性があるほか、ポルトガルに海外投資事業のための合併会社を共同で設立することも検討している。

PTは昨年4月にテレフォニカとBT、MCIとの間で提携に合意しており、既にテレフォニカが3.5%、BTは1%、またMCIも0.5%のPT株を取得している。今後のBTとの関係についてPT側は、BTとの提携はPTにとってポルトガル国内の営業力強化のために必要なものであり解消する必要は無いと強調している。

(近藤 麻美)



好評発売中!!

Map of INTELSAT/INMARSAT Earth Stations & International Submarine Cables (1997)

(インテルサット/インマルサット地球局および海底ケーブル配置図 - 1997年版)

世界の通信インフラストラクチャーがビジュアルに一目でご覧になれます。

編集発行 株式会社 ケイディディ総研

B 1 版、8 色刷り、表面コート壁掛け用

送料、消費税込 3,000円

お申し込み/お問い合わせ先は、下記まで直接お願い致します。

株式会社 ケイディディ総研 市場開発部

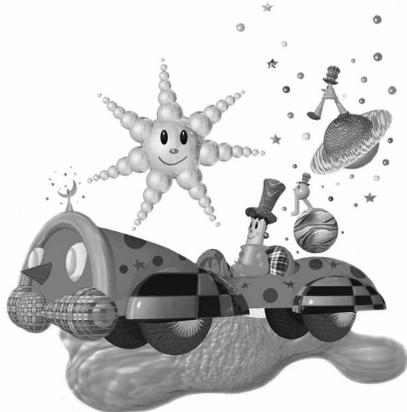
TEL 048 - 723 - 5092 FAX 048 - 723 - 5185

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1998 April



発行日 1998年4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
〒163-8003 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.

Unti 2901, 29/F Hong Telecom Tower

Taikoo Place, Quarry Bay, 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