

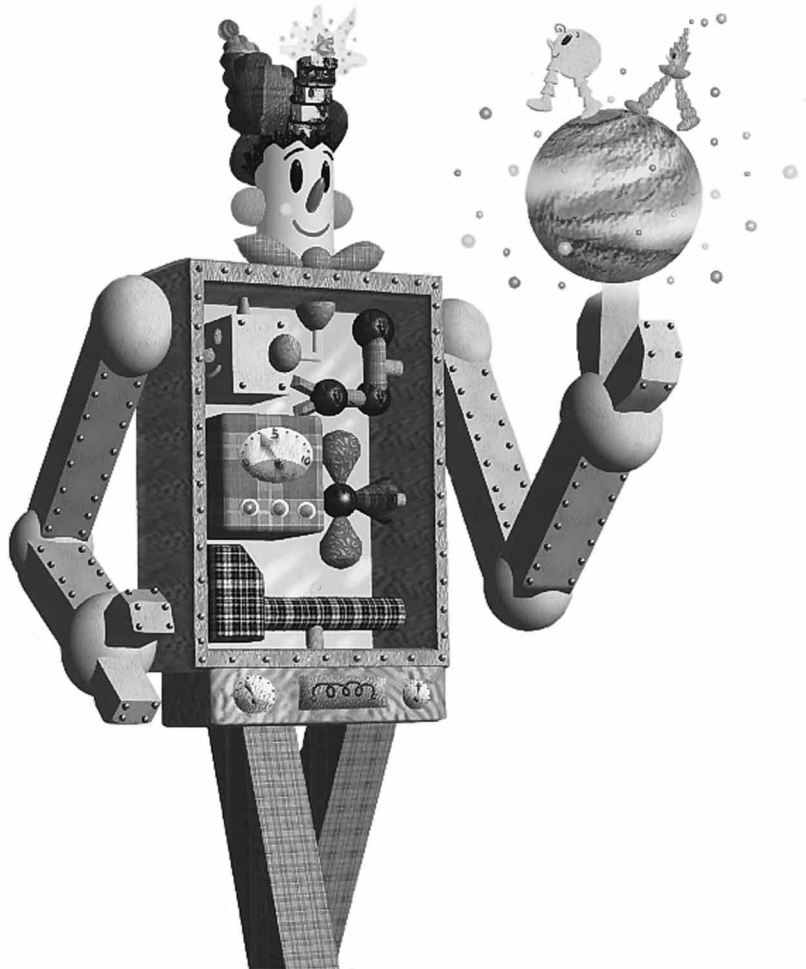
世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1998 June

6



CONTENTS

今月の特集

米SBC、アメリカテック買収を発表。収益2位、加入者回線の40%を押さえるスーパー・ローカルが年内誕生へ。... 3
 SBC Communications Inc.とAmeritech Corporationは1998年5月12日、年内合併に向け合意に達したと発表した。13州を支配し全米加入者回線の40%を押さえる新生SBCは、収益でAT&Tに次ぐ全米2位キャリアとなってNational-Local戦略を追求する。AT&T分割で誕生した7RBOCはこの合併で4社まで収斂することになった。1996年電気通信法救済を標榜する「押しかけ白馬の騎士」作戦は果たして成功するのか？ 新生SBCのプロフィールを概観しその戦略を占う。

香港の通信動向 20
香港テレコムの97年度の業績は最高益を更新。右肩あがりの成長はいつまで続くのであろうか？

BT/NTT連合、シンガポール通信市場参入 26
 本命と見られていた「StarHub」が基本通信、セルラー電話の両免許を取得。一旦、セルラー免許を落札した「P2P」はGTEの突然の不参加表明により、権利を剥奪された。

各国のテレコム情報

《カナダ》

CRTC、プライスカップ規制及び関連事項に係る決定を発出 32
 プライスカップ規制でのバスケットごとのサービス分類が決定する。また、住宅向け市内サービス料金の値上げ額の上限が確定。

《マレーシア》

マレーシア、外資制限をさらに引き上げ 36
 外資導入による市場の活性化を目論むマレーシア政府。しかし、事業者からの反応は鈍い。

《イスラエル》

イスラエルの通信 37
 BEZEQ、赤字計上。

《スイス》

競争導入が進むスイス電気通信市場 38
 スイス連邦通信委員会（ComCom）は本年（98年）4月、スイス移動体通信市場への参入を認める新規事業者免許をDiAx及びOrange Communicationsの2社に与える旨発表した。

《ウガンダ》

ウガンダの固定電話市場にテリアが参入 42
 第2事業者免許をスウェーデンと南アフリカの事業者が落札。

今月の特集

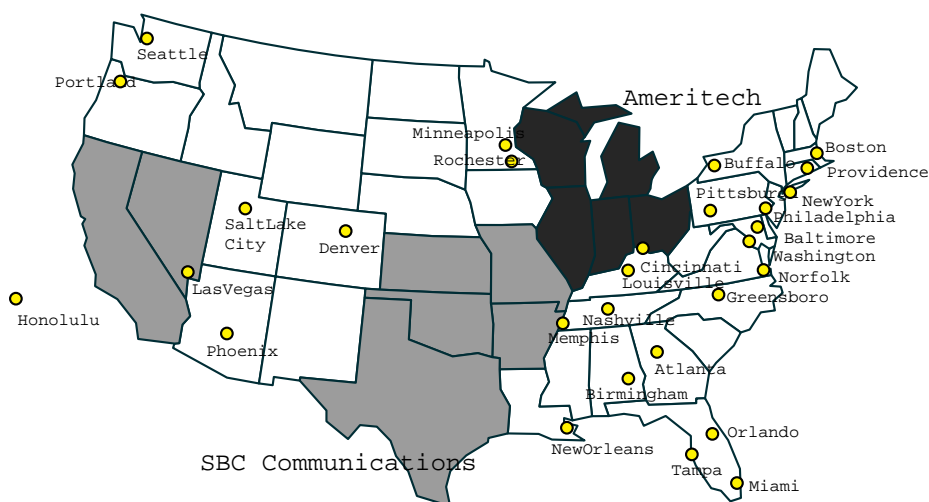
米SBC、アメリテック買収を発表。 収益2位、加入者回線の40%を押さえる スーパー・ローカルが年内誕生へ。

古閑 裕朗

SBC Communications Inc.とAmeritech Corporationは1998年5月12日、年内合併に向け合意に達したと発表した。13州を支配し全米加入者回線の40%を押さえる新生SBCは、収益でAT&Tに次ぐ全米2位キャリアとなってNational-Local戦略を追求する。AT&T分割で誕生した7RBOCはこの合併で4社まで収斂することになった。1996年電気通信法救済を標榜する「押しかけ白馬の騎士」作戦は果たして成功するのか？ 新生SBCのプロフィールを概観しその戦略を占う。

< 出典 > Telecommunications Report, Financial Times他

【図1】SBCとアメリテックの合併（ は合併新会社が地域サービスに参入する都市）



KDD RESEARCH



1. エグゼクティブサマリー

SBC Communications Inc. (以下SBC) とAmeritech Corporation (以下アメリカテック) が公表した合併条件は以下のとおり。

【合併条件】

合併は年内に完了する。

合併は株式交換（非課税）により、交換比率はSBC：アメリカテック＝1：1.316とする。

アメリカテックを資産価値ベースで620億ドル（約8兆円）（1米ドル＝131円）、事業価値ベースで710億ドル（約9兆円）と見積もり（負債を含む）、同社株へのプレミアムを43.875ドル/株（1998年5月8日終値）に対し27%に設定。

合併新会社の保有比率は、旧SBC株主：旧アメリカテック株主＝56：44とする。

交渉禁止条項はなく、アメリカテックは他の合併交渉を行うことができる。

旧アメリカテック部分の本社機能はシカゴに残し役員も留任する（SBCがパシフィックテレシスを吸収した際と同様。ただしパシフィックテレシスの時は後で役員を入れ替えた）

両社は合併による費用節減効果を年約10億ドル（約1310億円）、合併新会社の企業価値を1460億ドル（約19兆円）と試算している（現評価額の単純合計は1262億ドル）。

【買収規模比較】

表1：主要合併の買収規模比較

（1米ドル＝131円）

	年 月	会社	合併規模
1	1998年7月	SBC・アメリカテック	620億ドル
2	1998年7月	ワールドコム・MCI	370億ドル
3	1997年8月	ベルアトランティック・ナインックス	227億ドル
4	1997年4月	SBC・パシフィックテレシス	165億ドル
5	1996年12月	ワールドコム・MFS	145億ドル
6	1998年7月	AT&T・TCG	114億ドル
7	1998年1月	SBC・SNET	50億ドル

（出典）KDD総研資料





買収の財務アドバイザーは、SBCがSalomon Smith BarneyでアメリカテックがGoldman Sachsである。

【合併新会社の規模】

合併新会社の規模は収益ベースで410億ドル（約5兆円）（1997年度決算値）となり、全米ではAT&Tに迫る第2位、世界ではNTT、AT&T、ドイツテレコムに次ぐ第4位キャリアになる。

表1：1996年度収益上位ランキング (1米ドル=131円)

	会社	収益(100万ドル)	円換算
1	NTT	71,143	約9兆3197億円
2	AT&T	52,184	約6兆8361億円
3	ドイツテレコム	40,584	約5兆3165億円
	新生SBC	38,403	約5兆0308億円
4	フランステレコム	28,891	約3兆7847億円
5	BT	24,493	約3兆2086億円
11	アメリカテック	14,917	約1兆9541億円
14	SBC	13,898	約1兆8206億円
15	パシフィックテレシス	9,588	約1兆2560億円

(出典) Global Telecom Business Yearbook 1997

【合併の目的】

合併新会社は「全米で地域キャリアになる」ことを目標とし、営業区域13州外でも長距離・国際事業と連繋をとりながら事業展開する(National-Local戦略)。その手始めが29都市での地域参入である(図1)。両社は、合併による事業・財政基盤の拡張が、かかる大規模な事業展開を可能にすると説明している。両社合算では1.4兆円ほどの年キャッシュフローになる。

【政府・規制当局の反応】 ~ 認証への見通しは混沌 ~

合併実現のためには、各州公益事業委員会及びFCCの認証が必要である他、司法省の審査も行われる見通しである。両社はベルガコムを始め多くの対欧投資を有するため欧州連合の審査も予想されている。

国内認証への見通しについては、今のところ楽観説(「FCCが与えられている規制ツールでは合併を拒否することは難しい」)から悲観説(「州公益事業委員会など



KDD RESEARCH



の規制当局に合併新会社の傘下各州で競争が後退する恐れはない、と納得させることは極めて困難)まで分かれている。「規制当局が合併条件(ベルアトランティックによるNYNEX吸収の際と同様の条件)を設定しこれを拒否したSBCが法廷闘争に出て勝訴する」とのシナリオもある。

ただ、FCCの審査が徹底的なものになることだけは間違いないため(巨大勢力の誕生を簡単に許したのではFCC自身の存在意義が問われる)年内認証はないという点で論者の見解は一致している。FCC(William E. Kennard委員長)自身の見解はまだ明らかでない。

司法省の出方は、同省が効果的競争のため3社程度に減るまで統合を容認するのか、それともそこに至るまでのどこかで線をひくつもりか(draw line in the sand)を占う試金石になるとされている。

連邦議会では、Mike Dewine議員率いる院内委員会(Antitrust, Business right and Competition subcommittee)がEdward E. Whitacre(SBCのCEO)を召還して5月19日に公聴会を実施し、激しいやり取りが行われた模様である(消費者団体と財務アナリストが陪席)。公聴会に先立って同議員は、FCCのWilliam E. Kennard委員長に書簡を送付し、「我々はSBCの30都市参入のコミットメントを、1996年電気通信法が提供を目指した利点を消費者にもたらすものとして強く支持する。が、合併が顕著な危険を蔵しているのは確かであり、何よりこれが連邦レベルの独占の端緒となるようなことがあってはならない」と表明している。

続いて、両社のプロフィールと合併新会社が北米・世界市場で占める位置等を概観し、最後にその戦略を占う。

2. 両社のプロフィール

SBCの営業区域は、本来アーカンソー、オクラホマ、カンサス、テキサス及びミズーリの5州で、パシフィックテレシスとの合併(1996年)によりカリフォルニア、ネバダの2州が加わり、Southern New England Telecommunications(SNET)(BOCではない)との合併(1998年1月)によりコネチカットの一部も営業区域に加わった。

アメリテックの営業区域は、インディアナ、イリノイ、オハイオ、ミシガン及びウィスコンシンの5州である(AT&T分割当時のまま)





今回の合併が成功すれば、全米12州（コネチカットも加えれば13州）で、全加入者回線の約40%（約5500万回線）を押さえる地域事業者が誕生する。

表2：両社のプロフィール

(1米ドル=131円)

会社名	SBC Communications Inc.	Ameritech Corporation
代表者	Mr. Edward E. Whitacre (CEO)	Mr. Richard C. Notebaert (CEO)
従業員	118,000人	73,000人
本店所在地	San Antonio (テキサス州)	Chicago (イリノイ州)
総収益	250億ドル (3.3兆円)	160億ドル (2.1兆円)
総利益	33億ドル (0.4兆円)	23億ドル (0.3兆円)
株式時価総額	779億ドル (10.2兆円)	483億ドル (6.3兆円)
アクセス回線数	3400万回線	2080万回線
地域電話事業 営業区域 (ブランド)	アーカンソー (SouthWesternBell) カンサス (SouthWesternBell) ミズーリ (SouthWesternBell) オクラホマ (SouthWesternBell) テキサス (SouthWesternBell) カリフォルニア (PacBell) ネバダ (NevadaBell) コネチカット (一部) (SNET)	イリノイ (IllinoisBell) インディアナ (IndianaBell) ミシガン (MichiganBell) オハイオ (OhioBell) ウィスコンシン (WisconsinBell)
セルラー事業	SBMSがCellular One™のブランド名で展開。事業地域はイリノイ、マサチューセッツ、D.C.、テキサス、ミネソタ、メリーランド、カンサス、オクラホマ、ニューヨーク、インディアナ等の各州。約300万加入。Cellular One™はAT&T wireless等とのアライアンスブランド。	営業区域各州とKentucky, Missouri, Hawaiiで自ら提供。約330万加入。CDMAサービス (ClearPath™) を1997年導入。
PCS事業	カリフォルニア、ネバダ、メンフィス、テネシー、アーカンソー等傘下各州でPCS免許を取得。うちメンフィスのPCS免許は1996年アーカンソーのAT&Tのセルラー事業と交換。	広帯域で参入予定。現在営業区域内主要都市の免許はAT&Tが取得、事業展開。
ケーブルTV事業	1994年にCoxCableとの合併が流れて以来国内で動きなし。	イリノイ、オハイオ、ミシガン州で270万人口地域をカバーする72フランチャイズ。ディズニー等と提携。
その他の事業 主な提供ブランド		警備モニタリング (SecurityLink) 110万

(注) CEO : Chairman and Chief Executive Officer

(出典) SBC年次報告書他

3. 合併新会社のプロフィール

合併新会社の米国内での市場ポジションを把握するため、膝元各州の通信市場規模と競争進展度を概観する。



KDD RESEARCH

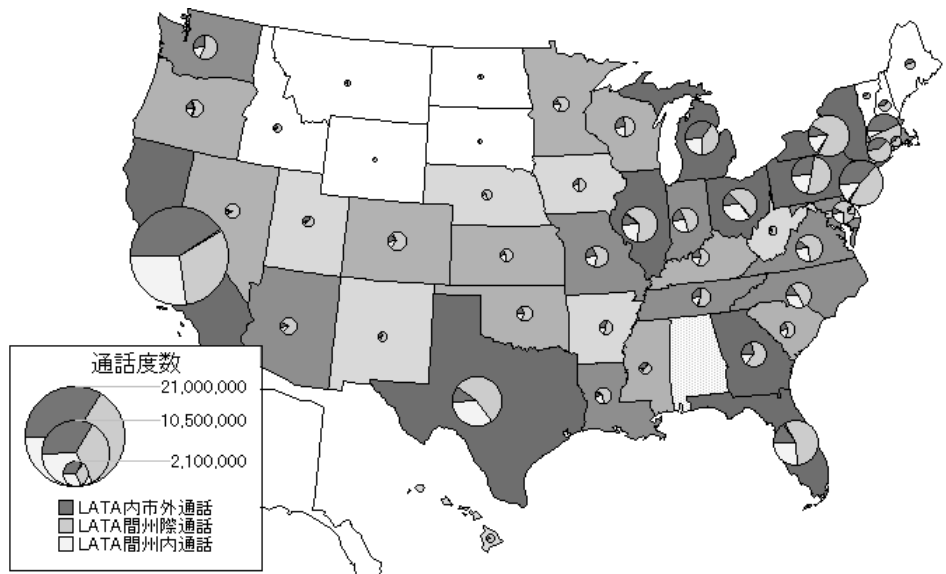


(1) 合併新会社膝元各州の市場規模

SBC、アメリテックの営業区域中SNETのコネチカットを除く12州の電話サービス市場規模は全米の43%である（度数ベース）。LATA（Local Access and Transport Area）設定に関する固有事情を反映して通話種別ごとのパーセンテージはまちまちだが、全体では加入者回線数にほぼ比例している。因に、RBOC全体の収益に占める2社の割合は32%と若干低い。

【図2】州別 LATA内・LATA間州内・LATA間州際通話度数

塗分けの濃淡は市内通話度数を表わす。色が濃い州ほど度数が多い。



(出典) FCC SOCC 1995/1996

表3：RBOC営業区域各州の電話サービス市場規模（通話度数ベース）

市場	市内通話	LATA内通話	州際LATA間	州内LATA間
BellAtlantic営業区域	115,439,568 24%	6,269,165 27%	15,417,645 31%	3,523,073 18%
BellSouth営業区域	107,272,496 22%	2,680,459 12%	8,959,246 18%	3,328,433 17%
USWest営業区域	55,640,731 12%	1,561,252 7%	5,779,262 12%	1,240,236 6%
Ameritech営業区域	76,150,070 16%	2,503,120 11%	6,966,663 14%	3,559,489 18%
SBC営業区	126,782,703 26%	9,828,205 43%	13,059,136 26%	8,453,864 42%
合計	481,285,568	22,842,201	50,181,952	20,105,095

(出典) FCC SOCC 1995/1996

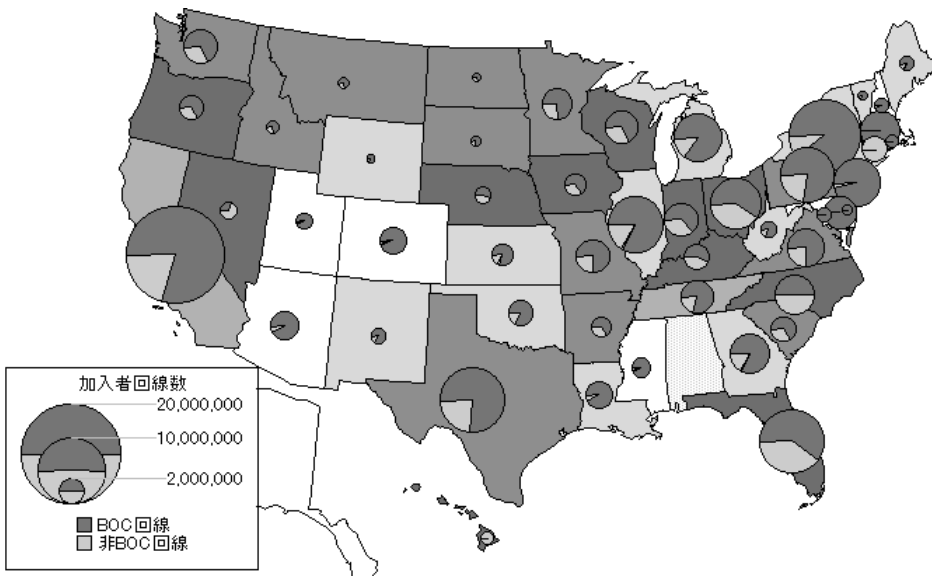


(2) 合併新会社膝元各州の競争進展度

新会社の膝元各州の競争度はカリフォルニア州を除けば高くない。競争的地域事業者 (CLECs) の参入も限定的である。これを端的に評すれば「東海岸の各州のように有力競争事業者の参入ラッシュを招く程には魅力的でないが、USWest、ベルサウス傘下各州に比べれば経済力の強い、競争度でも中くらいの市場」ということになる。これまではそれが両社の事業展開上有利に働いてきた（逆にナイネックス、パシフィックテレシスは営業区域の経済があまりに強力で競争事業者の立ち上がりも早く、経営選択に強い制約を受けた結果最後は吸収の憂き目に合った）

【図3】州別 アクセス回線構成

塗分けの濃淡は非BOC回線比率を表わす。色が濃い州ほど非BOC回線が多い。



(出典) FCC SOCC 1995/1996





表4：RBOC営業区域各州の加入者回線構成

市場	BOC回線	非BOC回線
BellAtlantic営業区域	34,832,259 30%	6,109,102 18%
BellSouth営業区域	20,377,068 18%	8,988,813 26%
USWest営業区域	14,160,997 12%	4,018,750 12%
Ameritech営業区域	18,378,267 16%	6,651,547 19%
SBC営業区域	28,597,984 25%	8,368,939 25%
合計	116,343,575	35,079,299

(出典) FCC SOCC 1995/1996

4. 投資・事業分野の競合

両社間に深刻な競合は殆どなく、補完(相乗)効果も多少は見込める分野もある。この観点からは非常に問題が少ない合併と言える。

(1) 国内事業の競合

(ア) セルラー事業

SBCはRBOC中でもセルラー事業に積極的で、子会社のSouthwestern Bell Mobile Systems (SBMS) を通じ、CellularOne™ブランド(注1)で営業区域(注2)の他、東海岸及び五大湖沿岸各州でサービスを提供している。SBMSは、1994年に浸透率7%を突破する米国最初の移動体キャリアになるなど(現在は11.5%)、強力な成長でグループの収益に貢献している。

アメリテックは営業区域内でセルラー事業を展開している。RBOCとしては比較的小規模で区域内ではGTE Mobilnetの後塵を拝してきたが、ここ2~3年で事業強化に成功しつつあり、1997年にはClearPath™のブランド名でCDMAサービスの提供を開始した。プリペイドカードも逸早く導入している。

両社のセルラー事業は五大湖沿岸地域(アメリテックの営業区域)で多少競合することになるが、SBC自身AT&Tとのアライアンスを通じて提供地域の調整を含むサービスの統合には経験が豊富であり調整は容易に達成されよう。

(注1)
CellularOne™

SBC (SBMS) とマッコーセルラーのイニシアチブで設立されたブランドアライアンスで、現在全米(及びプエルトリコ、米領バージン諸島) 13000都市で営業する66の無線通信事業者が参加。マッコーセルラーがAT&Tに売却された結果現在はAT&T Wirelessが設立メンバーの地位を引き継いでいる。

(注2)
カリフォルニア、ネバダ州を除く。両州はパシフィックテレシスから売却されたAirTouch (SBCグループではない)の営業区域でSBMSは営業展開していない。



KDD RESEARCH



(イ) ケーブルTV事業

SBCは英国で永年ケーブルTV事業に携わっていたが、国内では結局失敗に終わったCoxCableとの合併事業設立（1994年）以外特段の動きをしていない。

アメリカテックはケーブルTV事業に対し当初から積極的であったが、先駆者的なベルアトランティック、USWest^(注3)とは異なり、「マルチメディア」「インタラクティブ」のようなテーマを冠した実験には関心を示さず、もっぱら堅実に事業を営んできた。65地域でフランチャイズを展開し加入者は250万。契約率^(注4)も高率で（36%）、全米でも最大規模のケーブルTV会社のひとつである。1997年にはPay per Viewも導入した。

事業の性格上この分野で両社が競合することはあり得ないが、逆に、SBCの英国での経験がアメリカテックのケーブルTV事業に役立つことは期待できる。例えば、アメリカテックは、「電話、セキュリティサービス（SecurityLink。同社は全米2位の警備保障会社）及びインタラクティブサービス（詳細不明）」のパッケージディスクウント導入を目論んでいるが、SBCの「パッケージ化先進国」英国での経験はアメリカテックの商品開発にも役立つだろう。

(2) 海外事業の競合

両社の海外事業での競合は全くないが補完関係に立つものも特に見当たらない。強いて言うなら、新規事業者が中心のSBCの欧州投資と、既存事業者が中心のアメリカテックの欧州投資が、統合市場で両方の利点を組み合わせて活用する機会を新生SBCに与える可能性はある。

(注3)

UWWestの会社分割
USWestは永年TCIとの協力関係の下、マルチメディア事業の開拓に取り組んできたが、1997年10月、MediaOne（USWest Media Groupが1996年に買収したContinental Cablevisionが前身）を中心に、傘下のケーブルTV関連事業（Full Service Network事業を含む国内外の事業）と投資（TimeWarner等）を糾合すると発表した。このグループ再編によって、USWestは、MediaOne Group（マルチメディア事業）とUS West Communications Group（通信事業）に2分割される。

(注4)

ケーブルTVの契約率
通常は営業区域の加入契約が可能な（「線が来ている」）世帯のうち、実際に契約している数の割合で表わす。



KDD RESEARCH



(注5)
1996年電気通信法では、「RBOC (一般にはベル系運用会社 (BOC : Bell Operating Company) と地域持株会社 (RHC : Regional Holding Company) をまとめてRBOCと称する) が提供する、自らの営業区域内の州に発信する長距離サービス」を称して「域内長距離サービス」(in region Inter-LATA service) という。ひとつの州が平均2~3のLATA (Local Access and Transport Area) に分割されるため、域内長距離サービスは更に「州内」「州際」の2種があることになる。前者(州内)の場合はFCCに第271条認証を申請する前に州公益事業委員会に認可申請することが必要(例えばカリフォルニア州では、FCC申請の遅くとも90日前に州公益事業委員会に申請することが義務付けられている)。後者(州際)の場合は州公益事業委員会の認可は不要だが、通信路を新規に運用開始することになるので第271条認証の他第214条認証を併せてFCCから取得することが必要。

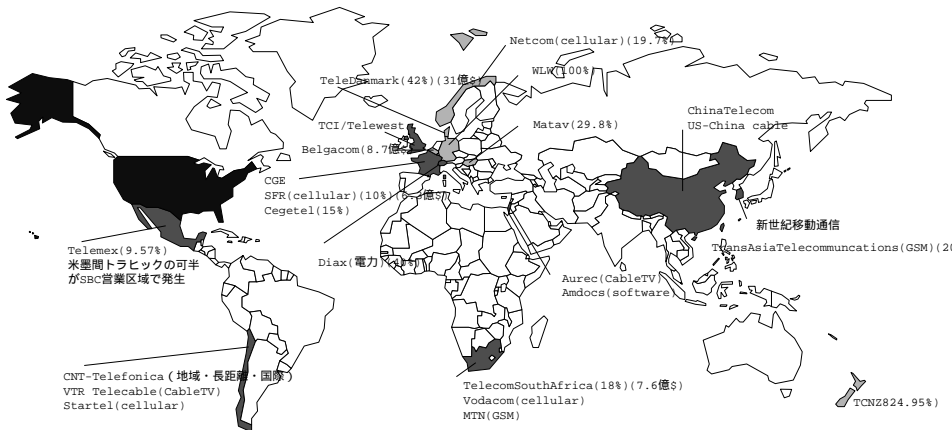
1996年電気通信法第271条(RBOCのLATA間サービスへの参入)とは1982年のAT&T分割に関する修正同意判決を法制化した規定で、第214条(線路の延長)は通信事業者による線路設備の建設・運用及びサービスの廃止・縮小について定めた規定である。

SBC、アメリカテックは現在、域内長距離サービス(州内・州際)の年内提供開始を目指して、各州公益事業委員会に申請中である。両社とも楽観的な見通しを語っていたが、最近の報道では、テキサス州公益事業委員会が、州内の競争進展が不十分であることを理由としてSBC申請の認可に難色を示しているとのことである。



KDD RESEARCH

【図4】SBCとアメリカテックの海外投資(=SBC =アメリカテック)



(ア) SBCの海外投資

SBCはテレメックスへの投資により「慎重だが果敢な投資家」との評を得た。自社のすぐ南隣で操業するテレメックスへの投資は、パシフィックテレシス吸収でますますその価値を高めている。全米の対メキシコトラヒックの60%はSBCの営業区域で発生しており(30~40%はカリフォルニア、テキサスの2州で発生)一旦長距離(国際)参入が認められた暁には(注)、資本関係を梃子に米・メキシコ通信市場で強力な地位を築くことが確実である。

表5: 米メキシコルート市場規模

(1米ドル=131円)

	通話度数	通話分数	収入
メキシコ	3億3316万度 (10%)	23億8083万分 (12%)	約1175億円 (11%)
日本(参考)	1億0321万度 (3%)	6億9857万分 (4%)	約474億円 (4%)
国際通信市場全体	34億9523万度	191億7581万分	約1兆1117億円

(出典) FCC SOCC 1996/1997

SBCの既存通信事業者への投資としては、Telecom Malaysiaとともに行ったTelecom South Africaへの投資を挙げることができるが、それ以外の地域(主に欧州)では、競争事業者又はケーブルTV事業者への投資が中心である。

なおSBCは、経営権を握る程の投資はチリとスイスでしか行っていない。英国では、CoxをパートナーにケーブルTV会社SBC Cablecommsを設立、普及世帯数全英6位にまで育てたが、1995年にTelewest (USWestとTCI (マローン会長)の合併)に



吸収させて経営の中核から手を引いている。

表6：SBCの海外投資

(1米ドル=131円)

市場	投資・提携先	投資内容・備考
メキシコ	テレメックス(Telmex) (9.57%を所有)	米墨間通信の可半がSBCの営業区域で発生している
チリ	VTR S.A. (持株会社) CNT-Telefonica (地域長距離国際) VTR Telecable (ケーブルTV) Startel (セルラー)	40% (投資額3.2億ドル/419億円)
英国	Telewest (ケーブルTV)	15%を所有
フランス	CGE (戦略パートナーシップ) SFR (セルラー) Cegetel (新規通信事業者)	10%所有 (投資額6.3億ドル/825億円) SBMSの投資 15%所有 (投資額2.4億ドル/314億円)
スイス	DiAx (電力事業者)	40%所有 1998年4月電気通信に参入
イスラエル	Aurec (ケーブルTV) Amdocs (ソフトウェア)	
南アフリカ	TelecomSouthAfrica Vodacom (セルラー) MTN (GSM)	18%所有 (投資額7.6億ドル/996億円) 50%所有 ?%所有 (投資額0.9億ドル/118億円)
台湾	TransAsiaTelecommunication	20%所有
韓国	新世紀移動通信	7.8%所有 SBMSの投資
中国	ChinaTelecomと提携 US-Chinaケーブルに参画	MoU締結

(注) TelemexはSprintとも提携関係にある。

(イ) アメリテックの海外投資

投資件数ではSBCに及ばないが、経営参加を確保できる水準の投資が中心で、投資姿勢はSBC以上に積極的である。これまでの投資総額は75億ドル(約9800億円)以上。

更に1999年までに、欧州(特に中央ヨーロッパ、東欧)に10~30億ドルを投下する考え。オーストリア(テレコムオーストリアの25%取得に関心)、バルト3国、ブルガリア、ポーランドへの進出を計画。ロシアは避ける方針である。



KDD RESEARCH



表7：アメリカテックの海外投資

(1米ドル=131円)

市場	投資・提携先	投資内容・備考
ベルギー	ベルガコム (Belgacom)	17.5%所有 (投資額8.7億ドル/1140億円)
デンマーク	テレダンマーク (TeleDanmark)	42.2%所有
ノルウェー	Netcom (移動体通信)	19.7%所有
ドイツ	WLW (ドイツ、オーストリア、ベルギー、スイス、ルクセンブルグ、オランダ、スロベニア、スロバキア、クロアチア及びチェコで電話帳サービスを提供)	100%所有 企業価値は70億ドル(9170億円)に相当すると言われる。
ハンガリー	マタフ (Matav)	29.8%所有

(注) アメリカテックはニュージーランドTCNZ株を保有していたが、保有24.95%のすべて(43697万株)を1998年4月に10億ドル(約1310億円)で売却した。経営権が握れない場合は興味を失うのが同社の特徴と言える。

5. 合併新会社の今後の事業展開に対する初期的考察 ~おわりにかえて~

今はまだ合併後の事業展開を占う時期ではないが、若干の考察を行って終わりに代える。

【新生SBCのNational-Local戦略】

合併新会社は「全米で地域キャリアになる」ことを目標とし営業区域13州外のまず29都市で地域事業に参入する(図1)

地域参入は年内開始予定の長距離事業とも連繫をとって展開し、最終的には50州の地域市場を結ぶ全米ネットワークを構築する。

全米ネットワークは海外市場の両社事業とも接続、US-based Global Carrierとなり本来的にグローバルな(in nature, global)通信産業で世界の有力事業者として活動する。

SBCは、1996年電気通信法が目標とする地域通信市場の競争化・活性化に貢献するものとして以上のNational-Local戦略を説明している。

つまるところ「RBOCに対抗できるのはRBOCだけ」ということであるが、確かに豊かなキャッシュフロー(30~50億ドル)に恵まれたRBOCにRBOC以外のものが対抗するのは容易なことではないし、「資金力の大きいRBOCが2つ以上集まってやっと他のRBOCとそのホーム市場で競争できるのだ」と言われてみればまったくその通りかも知れず、そのあたりが「1996年電気通信法の円滑実施を義務とする





FCCにはこの合併を拒否できない」と言われる所以となっている。

華々しく紹介される競争的地域事業者（CLECs）にしたところで、ローカル市場全体に占めるシェアはせいぜい1%前後に過ぎない。MFS-Worldcomのターゲット顧客になるようなフォーチュン第 位の大企業でない普通のユーザーには、競争の恩恵からはほど遠い。やはりRBOC同士の大型合併だけが1996年電気通信法の趣旨を実現する唯一の現実的解なのか。

しかし・・・、当事者であるSBCにとりこの選択が果たしてベストか疑問だとは言えまいか。SBCの注文通り、FCCが同社を「1996年電気通信法の救世主」と祭り上げて数々の義務を課す戦術に出て成功すれば、その義務と、大型合併に「安心」して保守性を更に強めた投資家（RBOCは堅実な収益を期待する保守的な投資家が多い）の間に挟まっていつしか身動きもままならなくなることだってあり得る。「対抗者のない超大企業」となることから来る組織の危機も勿論あろうが、この合併の危険はそのようなところにも潜んでいる。

それを百も承知のSBC経営陣なら戦略は「超巨大な資金力にライバルが怯む間に、さっさと全米展開と海外連繋の強化を果たし、相乗効果で市場ポジションを飛躍させ次のステップに切り込む」こと（しかない）と考えられるが、その実行の裏付けとなる財務パフォーマンスはどうであろう。

【新生SBCの企業規模】

新生SBCの規模を把握するため、両社の1997年度貸借対照表・損益計算書の合算を行いIAT&T、NTTとの比較を行った（表8・表9）。





米SBC、アメリカテック買収を発表。収益2位、加入者回線の40%を押さえるスーパー・ローカルが年内誕生へ。

表8：貸借対照表（1997年度）

（単位億円）（1米ドル=131円）

市場	SBC	アメリカテック	新SBC	AT&T	NTT
資産の部					
流動資産					
現預金	522	313	835	190	4422
短期資産（有価証券）	420	0	420	7450	1
売掛金	6577	4037	10614	11230	6265
棚卸資産（在庫）		380	380	0	351
その他流動資産	927	1235	2163	690	2921
将来の税額控除	816	0	816	1640	
流動資産計	9261	5966	15228	21194	13965
固定資産					
土地建物機械装置	35855	44617	80472	29750	90801
建設仮勘定	4287	487	4774		4069
子会社への投資	3594	2296	5890		2938
減価償却費累計額		-26909	-26909		
純固定資産計	43736	20490	64227	16090	97808
その他固定資産	2258	6775	9034	3290	
資産計	55256	33232	88488	76812	111773
負債及び自己資本の部					
流動負債					
短期負債				8180	1610
買掛金	10345	5515	15860	3080	3790
未払税金	539	0	539	700	1362
長期借入金（1年内）	2561	3981	6543	5240	3742
その他流動負債				5000	8372
流動負債計	13446	9497	22942	22194	18876
長期借入金	15763	6046	21809	8940	9868
社債				4120	16873
繰延法人税	2696	1692	4388	7480	
その他長期負債	10378	5102	15480	4410	21113
負債計	42283	22336	64620	47144	66731
自己資本					
資本金	1225	1544	2769	2127	7956
資本準備金	121351	6968	19320	20634	25305
利益準備金	1503	5495	6998	7035	11782
その他準備金	-1353	-2405	-3759	-92	
為替調整	-753	-706	-1458	-37	
自己資本計	12973	10896	23869	29668	45042
負債及び自己資本計	55256	33232	88488	76812	111773

（出典）各社年次報告書他



KDD RESEARCH



表9：損益計算書（1997年度）

（単位億円）（1米ドル=131円）

市場	SBC	アメリカテック	合計	AT&T	NTT
営業収益					
地域サービス	16528	8411	24938	2916	56770
相互接続サービス	7626	4071	11697	0	
長距離サービス	2774	1815	4589	60488	9800
セルラー他	5671	6685	12356	3785	1990
社内取引による重複の控除					-4850
営業収益計	32599	20981	53580	67228	63713
営業費用					
給与等		-5192	-5192		
販売管理費等	-21986	-6741	-28727	19520	
アクセスチャージ支払				33560	
減価償却費等	-6455	-3306	-9761	-5010	-16020
租税公課		-759	-759		
営業費用計	-28441	-15999	-44440	-58100	-58929
営業利益	4157	4982	9140	9128	4784
支払利息	-1241	-662	-1904		-328
その他	150	511	661		-795
税引前利益	3065	4832	7897	2280	3660
法人税	-1131	-1820	-2952		-1865
当期純利益	1933	3011	4944	1436	1795

（出典）各社年次報告書他

合併新会社は資産ベースで8兆8490億円（NTT11兆1770億円）、キャッシュフローは年間約1.4兆円（同約1.7兆円）の規模である。収益世界第2位のAT&Tのキャッシュフローが年間6400億圓に過ぎないことを指摘すれば、新生SBCが米国で如何にずば抜けて懸絶して強力な存在かがわかるだろう。旧ベルシステム以外の各社が束になっても、SBCの資金力にはなかなか対抗できまい。太平洋（大西洋でも良い）横断ケーブルを年に10本は単独で引けるほどの資金があれば、全米30都市での地域参入も財務的にはさしたる難事ではない（参入先の各州公益事業委員会から拒絶されるケースも少ないだろう）。

表10：世界主要キャリアと日本の大企業の規模比較

（単位億円）（1米ドル=131円）

会社	新生SBC	RBOC平均	AT&T	NTT	英BT	独テレコム	仏テレコム	豪テルストラ
キャッシュフロー	14,335	5,886	6,400	17,810	8,882	16,856	12,074	3,882
時価総額	88,488	-	76,812	111,773	35,221	119,761	-	19,412
会社	JR東海	NEC	TBS	トヨタ自動車	全日空	本田技研	ソニー	KDD
キャッシュフロー	2,239	2,772	182	5,582	598	1,622	1,305	507
時価総額	8,826	23,969	2,955	134,567	8,123	44,917	47,082	3,342

（出典）テルストラ年次報告書他

（注）SBC、AT&T及びNTTは1997年度決算値。それ以外は1996年度決算値。



KDD RESEARCH



【新生SBCの行方】 ~アライアンス入り? 海外キャリア買収?~

新生SBCにとっては全米地域参入が容易なだけでなく、自前ネットワークの構築に一定の時間がかかることを考えると、それだけではむしろ資金を消化しきれない可能性も残る。

ネットワーク構築が遅れ資金がだぶついた場合には、投資が海外に向かうことが確実である。SBCの海外展開は、既存の投資(点)を結ぶネットワーク(線)の構築を経て、グローバルネットワーク(面)の完成へ向かうプランであるが、その実行のためには、既存投資が少ないアジア・オセアニア地域との関係強化(SBCの営業区域では同地域へのトラヒックも多い)が不可欠であると同時に、既に面のネットワークを有する国際キャリアとの連繋がグローバルネットワーク早期構築の観点からは望ましい。

AT&T等米国際キャリアとの提携・合併はもはや可能性が大変低くなったので(昨年AT&Tとの交渉があったが実現しなかった)、今後は「アライアンス入り又は」事業者への新規投資(日本又はアジア・オセアニアか)の方向で何らかの動きがあるものと予想される。

関連トピックス ~QwestとRBOCが長距離電話販売協力を合意、AT&Tも参入へ~

合併報道と並んで、RBOCとQwestの間で相次いで結ばれた長距離通話サービス販売協力契約が紙面を賑わしている。

契約の内容は、Qwestが提供する終日10セント/分の長距離電話サービスをRBOCが販売するというもの。RBOCの実質的長距離参入と言えるこの契約はまずQwest・USWest間で合意された。その発表が衝撃を持って受けとめられた翌週にはQwest・アメリテックも合意を発表した。

この契約に対しては、AT&T・MCIを筆頭に、長距離事業者(IXCs)と競争的地域事業者(CLECs)が一斉に反発。Qwest・USWest合意発表の翌週にはシカゴ連邦裁判所等で契約差止めの訴えを提起した。AT&T等は「この契約は、RBOCの長距離サービス参入要件を定めた1996年電気通信法を踏みにじるもので、かつ明らかなFCCのイコールアクセス政策違反」と主張している。

しかし、FCCのWilliam E. Kennard委員長にはこの契約を厳しく咎める気がないようだ。「この種の契約が違法か精査が必要。イコールアクセス政策について言えば今回のケースにはあてはまらない」と発言している。





シカゴ連邦裁判所もAT&T等の訴えを即座に却下。しかしその一方でQwest・アメリテックの請求（今後差し止め請求を認めないこと）も却下したため法廷闘争は当分続くと見られている。次のステップはシアトル（6月1日）とシカゴ（6月11日）で行われる連邦裁判所の公聴会である。

かくしてAT&T主導の法廷闘争は現在も進行中なのであるが、驚くべきことに同社は自らもQwestと同じサービスを提供すると発表し、5月19日RBOC・GTEに社長名で書簡を送付し交渉に入った。AT&Tの提案にはアメリテックが関心を示していると言われる。



KDD RESEARCH



香港の通信動向

神保 修

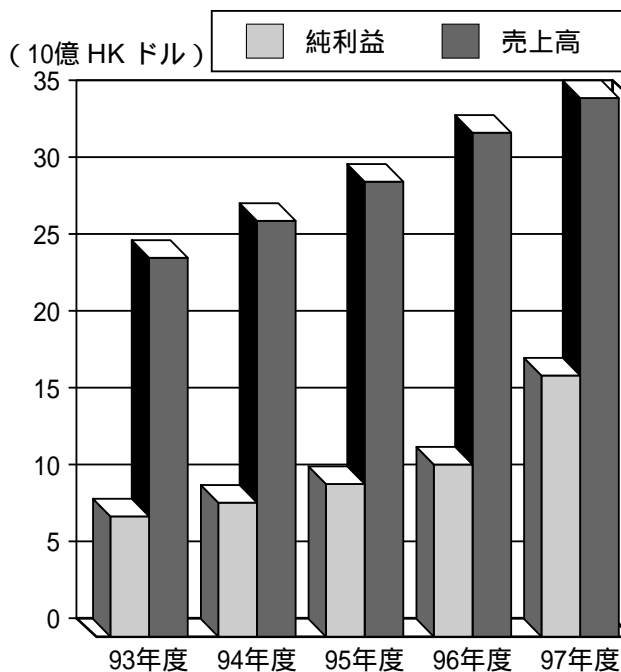
香港テレコムは97年度の業績は最高益を更新。右肩あがりの成長はいつまで続くのだろうか？

本年5月4日、香港テレコムは97年度（97年4月～98年3月）決算を発表した。売上高は前年度比7.6%増の350億4,100万HKドルで、純利益は同52.3%増の170億2,800万HKドルを計上し、過去数年に亘る増収増益基調を更新した。

前年同期比36%増のデータ通信収入や前年同期比28%増のセルラー電話収入の伸びが売上及び利益増に寄与し、香港特別行政区政府からのHKTへの国際通信独占免許早期終了補償金である67億香港ドル（1香港ドル=17円）の半額（2回払いで2回目は本年7月1日に支払われる予定）も97年度利益に含まれる。

香港の通信動向を以下に概観する。

図 香港テレコムの業績推移



(KDD総研作成)



KDD RESEARCH



1. 国際通話収入依存率は引き続き低下

これまで香港テレコム(HKT)は総売上の50%以上を国際通話収入に依存していたが、93年度の63%をピークに年々数ポイントづつ減少し、97年度で遂に半分を切った。その理由を以前からコールバックの影響と指摘してきたHKTは、昨年4月より自らコールバックを開始し、かなりの売上を記録したにもかかわらず、香港を含むアジア経済の衰退のため、97年度後半の通信需要に影響し、国際通話収入は前年度比2.3%減であった。国際通話分数自体は前年度比3.7%増で、中国宛は8.4%増という好調振りを示したが、成長率は鈍化し、コールバックサービスによる料金の低廉化の影響が収入減をもたらした。99年1月からはISR音声サービスが開始され、2000年1月にはIDDサービスに競争が導入されることから、HKTは3年後の国際通話収入の依存率は40%まで下がると予想している。

その一方、国際専用回線、セルラー電話、付加価値通信サービス等で構成する「その他通信」の収入が好調であり(過去数年4ポイント/年増加して97年度は28%)、HKTの域内通話サービスの収入も前年度比13.3%増であったことから全体でも増収となった。

一昨年4月にインターネット接続サービスも始めたが、過去2年で23万5千契約者を獲得し、100社を超える同業者の中でトップを走る。

2. セルラー電話サービス市場の競争

前年同期比27%増の収入を計上したHKTのセルラー電話の加入者数は86万(本年3月末)に達したが、ハチソンテレコムとスマートーンも各50万加入者を超えている。パシフィックリンクの買収を本年1月に実施したことによりHKTがトップシェアを維持しているが、ハチソンテレコムの追い上げも激しく、他のPCS事業者も加入者の獲得に攻勢をかけている。OFTA発表の本年2月の移動通信の加入者統計によると携帯電話の加入者数は184万で前月に比べ0.18%減少した。これは香港で初めてのことで、不況により、セルラー電話とPCS両方の利用者が通信料金が低いセルラー電話を解約するケースが増えているのではという見方をする市場関係者もいる。料金競争が一層激しくなることが予想される中、300万加入を超える日は近いと予想する向きもあるが、8社に11免許を付与したOFTAに対し、免許の過剰付与が過当





競争を招いているという声も上がっている。

なお、HKTは95年10月に「PHSインターナショナル」をNTT及び伊藤忠商事と設立して、CAS市場でも事業を開始する予定であったが、中国側の介入などにより、免許付与に係る手続きが延期されている。PHSはすでにプライベートユースで認められているが、公衆サービスの開始は来年以降となる見込み。

3. iTVサービスの開始

HKTは、本年初頭にVODサービスの免許を香港特別行政区政府から取得し、3月よりiTVというサービス名称で世界初のインタラクティブ・マルチメディア・サービスを開始した。

iTVは双方向テレビの一種で、映画、音楽ビデオ、カラオケ、ゲーム、通信販売や銀行取引、インターネットなどが利用できる新しいメディアである。

HKTは100%子会社の香港IMSを通じて過去3年間で10億香港ドル余りを、このマルチメディア関連サービスの開発に投資しており、英国やオーストラリアのC&Wグループと共同で世界共通の通信統合サービスの標準となることを目標としている。

サービスの料金は、受信機（セットトップボックス）取付け工事費が350香港ドルで、月額使用料200香港ドルである。

これにペイ・パー・ビュー料金（映画1本当たり15～28香港ドル）が加わる。

HKTは現在キャンペーン実施中で、取付け工事費無料、2ヵ月目と3ヵ月目の月額使用料無料、4ヵ月目以降12ヵ月間の月額使用料半額プラス50香港ドル分のペイ・パー・ビュー視聴サービス付きという条件で3月末までに6万世帯の加入を獲得した（最初の1年間に8万8千世帯、3年後に30万世帯の加入獲得を目指し、4年で収支が均衡することを見込んでいる）

4. 香港の通信自由化

93年7月に設立された通信規制監督機関のOFTA（The office of the telecommunications authority）は、通信自由化を推進し、本年初頭にはHKTの国際通





信運営独占免許の早期終了を実現させた。それ以前には95年7月に3社^(注1)へ域内電話免許を付与し、下記項目を実施した。

- ・国際ゲートウェイにおけるイコールアクセス
- ・ナンバーポータビリティの実施
- ・アンバンドルされたローカルループの構築
- ・コロケーションの実施

国際基本通信は1981年にHKTIへ独占運営免許が付与されていたが(期間25年)前述のように1998年3月末で廃止され、域内電話料と国際電話料のリバランシングも同時に実施した。基本通信サービス以外(VSAT、CALLBACK、IVAN)は1997年末までに自由化されている。1997年2月15日のWTOでの香港における通信市場の自由化合意では、「国際単純再販(ISRファックス/データ)、VPN、衛星携帯電話、ビデオ会議を98年までに自由化する」という約束表を提出し、順次実施している。

OFTAは香港の通信事業の目標として、「自由化が促進され、アジアでのハブ化や情報化社会の構築へ着実に前進すること」を掲げている。

OFTAの今後の課題は、次のとおり。

- ・域内電話事業者免許の追加、1999年1月からサービス開始予定のISR音声事業者免許、2000年1月からサービス開始予定の国際設備ベース事業者免許など各種通信サービスの適正な免許数の検討
- ・ナンバーポータビリティのセルラー電話への導入検討
- ・通信と放送の融合策に係る規制案の策定
- ・域内電話事業での公平競争を促進するための法制度化(ドミナント事業者規制、公平な相互接続料金、反競争的行為の禁止、番号計画の公平な管理)
- ・デリバリーフィーシステム(HKTIから新規域内電話事業者への配信料付与)の廃止の検討

香港の通信政策を策定する部門は香港特別行政区政府の情報技術放送局であるが、当局は国際電話自由化に向けての公開ヒアリングを開始した。本年6~8月にかけて2回の諮問の機会を設けている。OFTAの検討課題でもある域内電話事業者免許の追加、ISR音声事業者免許の数、国際設備ベース事業者免許の数などがヒアリング内容である。

(注1)

ハチソン・テレコム、ニューT&T香港、ニューワールド・テレホン
の3社でいずれも香港の主要産業である不動産、建築、ホテル業等を支配する華僑財閥が事業化。



KDD RESEARCH



5. まとめ

HKTの国際通信独占運営免許が終了する5年前から、コールバックによる国際電話の競争が開始され、昨年のVPN、本年のISRFAX / DATAの開放で国際通信の競争が一層激しくなっていた状況に合わせたかのように、独占運営免許の早期終了が実施されたことは時宜に叶っていたと言える。

IDDシェアが75%を切った時点で、HKTはノドミナンス宣言の申請を行い、国際電話サービスにおける料金規制の撤廃をOFTAに求めていたが、独占免許の終了により、HKTの国際通信サービスの提供について、自由度が高まり、柔軟性に富み、多岐に亘るサービス展開が可能となることが約束された。国際通信の競争対応力が大幅に向上することをHKTは期待している。

なお、HKTは上海郵電管理局と共同で企業通信サービスを提供することについて覚書に調印するなど中国本土への積極的な事業展開の姿勢も示している。

域内電話においても3年前から競争が開始され、HKTは新規参入障壁の撤廃（ローカルループへの新規事業者回線との接続）に努めている。競争市場創出にも協力しながら、シェア獲得のため、域内 / 国際電話、セルラー電話、マルチメディアサービスのパッケージ提供を推進しようとしている。

今般の通信自由化（HKTの独占免許の終了）は、域内電話事業者にとって自社設備の通信網拡充に対する大きなインセンティブである。域内電話事業者は、国際通信サービスの競争促進のため、国際ゲートウェイにおけるHKT設備の新規参入者への利用を、域内電話と同様に認めるようOFTAへ早くも要望している。

香港の通信事業は国際、域内共に開放に向い、域内ではマルチメディア、広帯域通信サービスの競争が開始されようとしている中、市場管理より経済合理性に基づく通信政策の実施が望まれている。

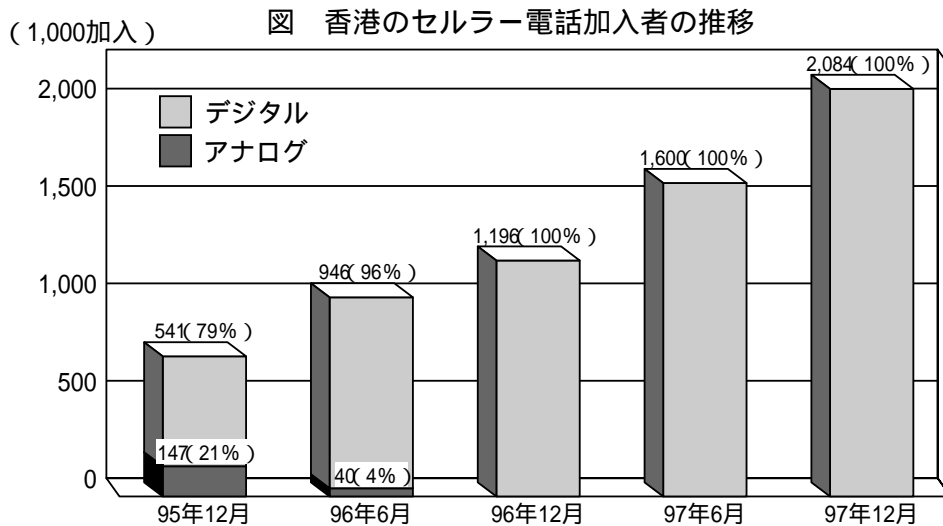
<参考文献・資料>

- KDD TELECOMET H.K. (2.26, 4.16 / 17、他)
- HKT Press Release (5.4)
- Financial Times(5.5)





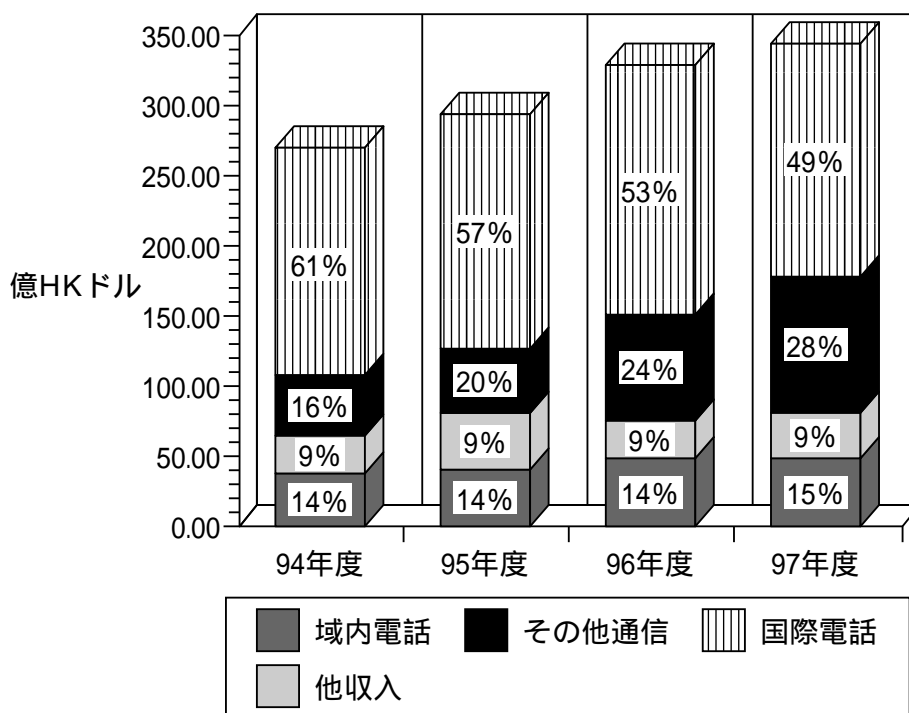
参考



注：カッコ内は全加入者に占める比率

(KDD総研作成)

図 HKT売上サービス別構成



KDD RESEARCH



BT/NTT連合、シンガポール 通信市場参入

山條 朋子

本命と見られていた「StarHub」が基本通信、セルラー電話の両免許を取得。一旦、セルラー免許を落札した「P2P」はGTEの突然の不参加表明により、権利を剥奪された。

1998年4月23日、シンガポール電気通信庁（TAS: Telecommunications Authority of Singapore）は、2000年4月1日から参入する基本通信事業者免許^(注1)及びセルラー電話事業者免許^(注2)の入札結果を発表した。BT、NTTの他、地元政府系企業2社によるコンソーシアム「StarHub」が両免許とも落札、C&W/香港テレコム連合の「TelecomOne」、WorldCom率いる「DirectLine」に競り勝った。

なお、セルラー電話事業者免許は、地元鉄鋼メーカーのNatsteelを中心とする「P2P Communications」にも与えられる予定であったが、出資企業として名前の挙がっていたGTEが、入札結果の発表直後になって、コンソーシアムへの参加を否定したことから、TASは急速「P2P」への免許付与を取り消すなどの波乱もあった。

今回の新規事業者免許入札をめぐるシンガポール通信市場の動向について概観する。

< 出典 > KDDテレコメットシンガポール（98.4.24他）、APTA（98.5.4）他

(注1)
Public Basic Telecommunication
Services Licence(PBTS)

(注2)
Public Cellular Mobile Telephone
Service Licence(PCMTS)





表 1：基本通信事業者免許 / セルラー電話事業者免許入札参加企業と落札結果

コンソーシアム	出資者（下線は外資）（表注1）	出資企業概要	基本通信	セルラー
StarHub	Singapore Technologies Telemedia (34.5%)	政府系 コングロマリットである Singapore Technologies傘下 CATV、インターネット、海外でのセルラー電話事業等に 従事		
	Singapore Power(25.5%)	政府系電気、ガス供給会社		
TelecomOne	<u>BT</u> (20%)、 <u>NTT</u> (20%)		×	… (表注2)
	Singapore Press Holdings (35%)	シンガポールの新聞発行をほぼ独占		
	Keppel Group (35%)	政府系コングロマリット（造船、不動産、金融等）		
	<u>Great Eastern Telecommunications</u> (30%)	C&W55%、香港テレコム45% 出資の投資会社		
DirectLine	Sembawang	政府系コングロマリット（造船業等）インターネット接続事業者Pacific Internetに50% 出資。	×	…
	Singapore Mass Rapid Transit	シンガポール国内の鉄道会社		
	<u>WorldCom</u> (35%)	全米第4位の長距離通信事業者		
P2P	<u>Natsteel Ltd.</u>	鉄鋼メーカー	…	×
	<u>Teledata Ltd.</u>	通信システム販売会社 ページング事業者IntraPage に出資		
	<u>GTE</u>	米国の地域・長距離・移動体 通信事業者		

（ - は今回の入札には不参加）

（表注1）シンガポールの通信事業者に対する外資出資上限は49%である。

（表注2）この3社によるコンソーシアムは、「MobileOne」としてセルラー事業者免許を既に取得している。

1. 「StarHub」の選出

基本通信サービスについては、最大2社までに参入を認める予定であったが、TASは、各コンソーシアムの事業計画書^(注3)を基に市場のシミュレーションを行った結果、2社が新規参入した場合、市場規模^(注4)に比してコストが増大し、効果的な競争環境を維持できないとの判断から、「StarHub」1社だけに免許を付与することにした。

運輸通信省のMah Bow Tan大臣は、「StarHub」を選出した理由について、「2002年までに光ファイバー網をオフィスビルや各家庭に敷設する積極的な計画を評価した」と述べている。

（注3）

各コンソーシアムは、新規事業者を1社とした場合と2社とした場合のそれぞれについて、事業計画案を提出することが求められていた。

（注4）

シンガポールは人口約310万人、通信市場売上高は、国内電話が約5億米ドル、国際電話が約11億米ドルである。（1997年現在）



KDD RESEARCH



(注5)
公衆網交換型電話サービス、公衆網交換型メッセージサービス(テレックス、電報)、公衆網交換型ISDNサービス、専用線サービス、公衆網交換型データ通信サービス、公衆網無線通信サービス(海事無線、航空無線サービス)の6つのサービスを指す。

(注6)
以下、1シンガポールドル(S\$)=81.76円(1998年5月18日現在)で換算。

(注7)
PHSについては、入札条件に適合する周波数帯が含まれていない。



KDD RESEARCH

シンガポール政府は、2005年を目標に加入者伝送路の光ファイバー化を目指す「IT2000」構想及びそれを実現するための中間プロジェクトである「SingaporeONE」といった国家情報インフラ構築計画を展開しており、基本通信事業者の入札審査においても、シンガポール政府のビジョンとの整合性及び国家プロジェクトへの貢献度が評価ポイントの1つとなっていた。

また、今回新規参入する基本通信事業者は、シンガポールテレコム(SingTel)と同様に全ての基本サービス^(注5)を国内・国際通信について、シンガポール全土に提供することが義務付けられている。設備の重複を避けるため、既に設備を保有しているSingTel及びシンガポールケーブルテレビジョン(SCV)との相互接続は認めているものの、TASはかねてより「自前の設備を保有する企業を優先する」とコメントしていた。「StarHub」の出資企業であるシンガポールパワーは、電気・ガスの供給ルートと自営の光ファイバー網を所有しており、これらの設備を利用することによって、効率的にインフラ構築を行えることが、選定上、有利に働いたと考えられる。

2. 「StarHub」の事業計画

シンガポールテレコムの独占を破り、第2の基本通信事業者となる「StarHub」は、今後の事業計画について、以下のとおり発表している。

- ・今後2年間で、光ファイバー網敷設に20億シンガポールドル(約1,635億円)^(注6)、セルラー網の構築に7億シンガポールドル(約572億円)を投資し、2000年までに全世帯の70~90%をStarHubのネットワークに接続する
- ・セルラー電話については、欧州統一規格であるGSMを採用する^(注7)
- ・市場シェアについては、固定電話で35~65%、セルラー電話で25%を目標とする。また、基本通信とセルラー電話の統合的サービスとして、ワンナンバーサービスの提供などについても検討していく
- ・2~3年以内にIPO(第一次株式放出)の実施を目指す



3. 「P2P」の免許付与取消

P2PコンソーシアムのNatsteel及びTeledatalは、入札結果発表の直前までGTE担当者との会合を持っており、出資についても合意していたと主張、またTASも、入札審査書類にはGTEの参画が明記されてあったとしている。一方GTEは、技術コンサルタントとして、コンソーシアムをサポートする話はあったが、出資について具体的な取り決めは何もなかったと反論しており、両者の主張は真っ向から対立している。TASの調査にもかかわらず、真相は明らかになっていないが、通貨危機の影響により、アジアの通信市場への投資に不安材料が出てきたことから、GTEが土壇場に来て参加を見合わせることにしたのではないかと推測されている。

4. シンガポール・テレコムへの対応

1992年以來の独占に終止符を打ち、新規事業者を迎えるシンガポールテレコム(SingTel)は、競争開始に先駆けて、料金のリバランシングを予定していることを明らかにした。SingTelはこれまで国内料金の赤字部分を国際料金からの補填により賄ってきたが、世界的な競争の進展に対応するため、度重なる国際料金の値下げを行ってきた結果、従来の料金体系を維持することが困難になってきたためとしている。料金改定にはTASの認可が必要とされるため、実施は数ヶ月先となる見込みである。

新規基本通信事業者が1社のみとなったことで、SingTelの急激な競争力の低下は免れたものの、今後予想されるさらなる規制緩和と競争の進展、外国資本の参入により、国内市場における売上の低下は必至となることから、これまで以上に積極的に海外市場の開拓を目指すものと考えられる。SingTelのLee Sheng Yang社長によると、主な投資先としては、通貨危機の影響はあるものの、今後も市場の成長と外資規制の緩和が見込めるマレーシア、インドネシアなど東南アジアを中心とし、15年から20年という長期的スパンでの投資戦略を検討していく方針である。





5. 今後の市場開放の動き

基本通信サービスについては、2002年以降、新たな事業者の参入を認めることが予定されている。入札の実施時期、入札条件等については未定であるが、TASでは、「StarHub」については、インフラ整備の役割を最重要視しており、本格的なサービス競争は、次に新規事業者が参入する2002年以降に本格化するとシナリオを描いていることから、次回の入札は、提供条件、サービスなどを限定した形で行われる可能性が高いと考えられる。シンガポールにおける加入電話の普及率は100人当たり53.5台（1997年12月現在）と既に高水準に達しており、従来通りの電話サービスだけでは、これ以上の発展は望めない。従って今後は、各事業者共、マルチメディア対応の高度情報サービスの提供が求められる。

セルラー電話については、加入者数約8万、普及率25.8%（1998年2月現在）であるが、今後30～40%までの普及が予測できるとの判断から2社（結果的には1社となった）に免許を付与することを決定した。今のところ、シンガポール政府は、「P2P」の補充という形での再入札は行わないものの、2000年までにセルラー事業者免許を追加発行する可能性はあるとしている。

しかし、1997年4月にMobileOne（M1）が参入して以来、既存のSingTel Mobile（SingTelの100%子会社）との間で既に過当競争となっており、「StarHub」がサービスを開始する2000年までにはセルラー市場は飽和状態になっていると考えられ、これ以上、新規セルラー事業者を認めることについては、否定的な見方が多い。

通信インフラ整備では先進国並のレベルに達しながら、市場開放が漸く進展しつつあるシンガポールであるが、今回参入する「StarHub」を始め、通信事業における政府系企業の占めるウエイトは大きく、依然として政府中心の構造であることに変わりはない。現在49%に制限されている外資枠の緩和^(注8)や、SingTelへの政府保有株式の放出^(注9)といった次の自由化のステップにシンガポール政府がどのように対応していくのか、今後の動向が注目される。

(注8)
シンガポール政府はWTO基本電気通信交渉の約束表で「外資規制については直接投資49%、間接投資24.99%（計73.99%）を維持」としている。

(注9)
SingTelの株式の88%は、政府系投資会社Temasak Holdingsが所有している。





参考：シンガポールの通信自由化の流れ

年月日	内容
1992年4月	電気通信事業と郵便事業の規制、運用を担当する政府機関のTASから、通信、郵便事業を分離、株式会社化、シンガポールテレコム(SingTel)が発足。SingTelに対して、基本電気通信については、15年間(2007年3月31日まで)、移動体通信のうち、セルラー電話とページングについては、5年間(1997年3月31日まで)の独占事業免許を交付
1993年10月	SingTel株式のIPO(政府100%保有のうち11%)を実施
1994年6月	移動体データ通信サービスについて、新規事業者1社に免許を付与
1995年4月	2002年4月以降、SingTel以外の事業者が付帯事業として、固定通信サービスを提供することを認める(表注1)
1995年11月	業務用無線サービスについて、新規事業者1社に免許を付与
1996年5月	基本通信サービスの競争を当初予定より7年前倒しして、2000年4月1日から導入、2社を上限として新規事業者免許を付与することが決定(表注2)
1997年3月~5月	基本通信サービス事前審査入札に「TelecomONE」、「StarHub」、「DirectLine」の3コンソーシアムが参加。
1997年7月	基本通信事業入札、3コンソーシアムとも事前審査通過 セルラー電話について、2000年4月1日からの新規事業者免許を最大2社までに付与することが決定
1997年10月~12月	基本通信サービス事前審査通過の3コンソーシアム、本入札に参加 セルラー電話サービス入札に、「StarHub」及び「P2P」が参加
1998年4月	「StarHub」基本通信、セルラー電話事業者免許、落札
2000年4月1日	「StarHub」基本通信、セルラー電話、商用サービス開始
2002年	基本通信、追加免許付与予定

(表注1) 1992年にSingTelに免許を付与した時点では、SingTel独占期間が終了する2007年4月1日以降に付帯業務としての新規参入を認めるとの但し書きが付いていた。

(表注2) シンガポールテレコム(SingTel)は、独占期間短縮の見返りとして、TASから15億シンガポールドル(約1,226億円)の補償金を受け取っている。





各国のテレコム情報

カナダ

CRTC、プライスカップ規制及び関連事項に係る決定を発出

プライスカップ規制でのバスケットごとのサービス分類が決定する。また、住宅向け市内サービス料金の値上げ額の上限が確定。

1998年3月5日、CRTC（カナダ放送電気通信委員会）はプライスカップ及び関連規制に係る最終決定（CRTC98-2）を発出した。この決定においてCRTCは、ステントール各社に課されるプライスカップ規制におけるサービスバスケットごとのサービス分類や基本住宅向け市内サービス料金の値上げ額の上限の修正、いわゆるユニバーサルサービス維持のためのコントリビューション額の算定等を行った。カナダの電気通信産業は、長距離サービスの収益からの補填によって低廉な市内サービスを維持するという従来の形態に代わって、地域市場に競争を導入しコスト削減を促しながら一定の料金値上げを認める新しい形態に移りつつある。以下に決定の概要を紹介する。

1. 経緯

94年9月、CRTCはカナダにおける地域市場競争促進のための政策を決定した（CRTC94-19）。この決定において、市内サービスに対して従来適用されてきた公正報酬率規制を廃止し、98年1月からプライスカップ規制に移行することが定められた。

これを受けて97年5月1日、CRTCはプライスカップ規制導入に係る決定を行った（CRTC97-9）^(注1)。プライスカップ規制の実施期間を98年1月から4年間とすることやプライスカップ算定のための指標が定められ、98年1月に認められる基本住宅向け市内サービス料金の値上げ額の上限は加重平均で月額3ドルとされた^(注2)。

その後地域事業者が基本住宅向けサービス料金の値上げ申請を行うと共に財務予測やコスト分離状況の結果をCRTCに提出した。これに対して40の関係者からコメント等が提出されたほか、一般消費者から2,000通もの書簡がCRTC宛てに届けられるなど、議論が白熱化した。地域競争促進のための一連の政策を予定通り実行するため97年12月にCRTCは各事業者に対する暫定的な住宅向けサービス値上げ額の上限を定めた（CRTC97-18、後掲表参照）。この上限の設定は98年1月1日に発効となり、実際に各事業者の値上げとなって反映されている。

(注1)
この決定と同時にCRTCは地域競争に関する決定(CRTC97-8)を発出し、いわゆるユニバーサルサービスの維持のために長距離事業者が地域事業者に支払うコントリビューションチャージ補助を住宅用サービスについてのみ適用することなどが規定されている。

(注2)
地域事業者の市内サービス料金は住宅向け及び企業向けサービスを対象として96年1月と97年1月に月額2ドルずつの値上げが行われており、98年1月住宅向けサービスのみ三たびいくらかの値上げが認められることが決められていた。





2. 決定の概要

(1) 市内/長距離料金のリバランシング

96年1月、97年1月の市内基本料金値上げに続いて、CRTC98-12で98年1月1日からの基本住宅向け市内サービス料金の値上げが暫定的に認められている。この値上げ額の上限は、今回若干修正され最終的に決定された。

CRTCは、今回の修正を行うに当たって以下の4点を勧告している。

- ・市内及びアクセスサービス収入の適正水準
- ・地域設備投資に係る減価償却費の増加
- ・「2000年問題」適応のためのシステム変更に係る費用
- ・各事業者固有な状況^(注3)

当初規定していた上限である3ドルを超える高水準の値上げを2つの事業者に対して認めた理由としてCRTCは、BC TELについては優先接続達成のための費用が高いこと、MT&Tについてはこれまで課金していなかった回線コストの一部が今回の値上げに含まれていることをそれぞれ指摘している。

各事業者は今回認められた範囲内であれば98年1月1日に遡って値上げすることができる。また、こうしたリバランシングはプライスカップ期間である今後4年間は行われない。

事業者別基本住宅向けサービス料金値上げ上限額 (単位: カナダドル)

	平均値上げ額 (各事業者の申請)	平均値上げ額 (暫定的決定)	平均値上げ額 (今回の最終決定)
BC TEL	3.00	2.84	3.20
Bell Canada	2.97	2.57	2.72
Island Tel	3.00	2.05	0.55
MT&T	2.00	2.00	3.19
MTS	3.00	0.35	0.84
NBTel	0.00	0.00	0.00
NEWTel	6.40	2.50	2.64
TCI	3.00	1.10	0.23

(出典: CRTC)

(2) プライスカップ規制におけるサービスバスケットへの分類

サブバスケット^(注4)に対する公益事業部門のサービスの細かい振り分けは、各地域事業者が提出した分類が概ね認められる形で事業者ごとに決定された。これにより、ほぼ全てのサービスのサブバスケットへの分類が完了したことになる。

なお、付加サービス及び競争事業者サービスにはプライスカップ規制は適用されない。競争事業者との相互接続サービスやイコールアクセス提供サービスは競争

(注3)

例えば、Bell CanadaのSIP (service Improvement Program) のための値上げはリバランシングとは別に認められた。Bell Canadaは、アクセスサービスの安定供給、長距離サービス料金の値下げやオンタリオ州北西部でのアナログ伝送設備の高度化等のサービス改善に特別に資金を要するとして、98年1月1日より住宅向けサービス(1回線目)の料金で平均1.51カナダドル(1カナダドル=約95円)の値上げを届け出ている。

(注4)

CRTC97-9で公益事業部門のサービスを1つのバスケットとし、バスケット全体に国内国内総生産物価指数を基本として生産性要素等を加味して算定されるプライスカップ指標 (Price Cap Index) を適用することが決定されている。バスケットはさらに3つのサブバスケット(基本住宅向けサービス、1回線及び複数回線企業向けサービス、及びその他の公益事業部門サービス)に分けられ、それぞれに個別の追加的なプライスカップ規制が課せられる。



KDD RESEARCH



事業者サービスに含まれ、プライスカップ規制は適用されない。また、緊急サービス(911)のほか発信番号不表示サービスはプライスカップ規制の期間(2001年末まで)中は98年1月1日時点の料金水準に凍結される。

(3) コントリビューションチャージ

カナダでは、公益事業部門(市内及びアクセスサービス)を安価に抑えるという政府の伝統的な政策を長距離市場の自由化後も引き続き維持するために、地域事業者に対するコントリビューションチャージが設けられている。実際に地域事業者が受け取る金額は、公益事業部門におけるコスト(自己資本比率の推移の中間値に基づく資産からの回収分を含む)と収入(競争事業者及び競争事業部門からのコントリビューション収入を除く)の差によって算定される。今回の決定で1997年の算定に関する主要な論点は以下のとおり整理された。

- ・地域競争事業者へのアクセス提供及びナンバーポータビリティのための費用は算定から除く(注5)。
- ・「2000年問題」適応のためのシステム改善のための費用は算定に含める。
- ・BC TELの公益事業部門(市内及びアクセスサービス)のための費用900万ドルは算定に含める。

1997年に地域事業者が受け取るコントリビューション額は下表の通り決定された。各事業者は1997年1月時点のタリフを提出する共に、事業者間での精算が必要な場合は速やかに行わなければならない。

地域事業者に対するコントリビューション額(1997)(単位:百万カナダドル)

	BC TEL	Bell Canada	Island Tel	MTS	MT&T	NBTel	NewTel	TCI	TCEI
確定額	214.9	220.2	7.1	27.6	45.0	29.7	28.8	228.7	18.5

(出典: CRTC)

また、1998年1月1日より移動体通信事業者が相互接続料金を通じてコントリビューションに寄与することが決定された。従って長距離事業者が地域事業者に支払うコントリビューションチャージは、1997年のコントリビューション額に基づいて算定された金額から移動体通信事業者が負担する金額だけ差し引かれたものとなる。

(注5) TELUS Communications Inc.(TCI)の競争事業者に対するアクセス提供のためのコストは算定に含まれる。





地域事業者に対するコントリビューション額（1998）（単位：百万カナダドル）

	BC TEL	Bell Canada	Island Tel	MTS	MT&T	NBTel	NewTel	TCI	TCEI
当初額	179.9	191.0	5.6	24.9	35.0	25.5	19.7	194.9	18.5
差引額	2.5	2.3	0.0	0.3	0.3	0.3	0.1	3.3	1.3
修正額	177.3	188.7	5.6	24.6	34.7	25.2	19.6	191.6	17.2

（出典：CRTC）

（注）差引額とは、移動体通信事業者が地域事業者との相互接続に際して地域事業者に支払う追加料金の合計である。

3. プライスキャップ規制の影響

CRTC がプライスキャップ規制を導入する狙いは、ステントール各社による事実上の独占であった地域市場への競争導入と合わせてコスト削減のインセンティブを与えると共に、既存地域事業者に長距離サービスからの内部相互補助を小さくし、政策的に安価に抑えてきた地域サービス料金の物価上昇率に応じた値上げを認めることである。

プライスキャップ規制の導入によるシナリオをCRTCは以下のように考えている。

短期的影響

地域サービス料金がプライスキャップを上限として上昇する。しかし、公益事業部門へのコントリビューション負担が減少することによって長距離サービス（当初は住宅向け及び中小企業向け）料金下落が見込まれる。長距離サービスを多く利用するユーザーにより有利となる。

長期的影響

これまで事実上の独占であった地域市場における競争が促進され、地域サービス料金が下落する。主に地域サービスを利用するユーザーも競争による利益を得る。

< 出典 > Telecom Decision CRTC 98-2、Telemanagement#154

COMMENT

今回決定された市内サービス料金値上げ額の上限に応じて各地域事業者が設定する料金水準が、2002年12月31日まで続くプライスキャップ規制下での基準値となる。CRTCのパートランド委員長はプライスキャップ規制について「消費者利益、既存地域事業者に対する規制緩和、及び競争事業者の新規参入機会の均衡を図るものである」として自信を見せている。

しかし、これまでカナダ国民は伝統的に「安い市内電話」の恩恵に浴しており、96年1月、97年1月に続く3度目のリバランシングによる値上げ額がさらに増加したことにより、消費者団体は今回の決定に対してかなり批判的である。

また長距離事業者の反応については、例えばAT&Tカナダは、地域市場で独占が続き長距離市場もステントール各社が依然として70%のシェアを有する状況で現実に地域市場が競争的になるか非常に疑問であるとしており、地域競争促進とプライ



KDD RESEARCH



スカップ規制導入というCRTCの政策は時期尚早に過ぎるものとして不満を漏らしている。

今回の決定でCRTCはローカルナンバーポータビリティ・確保のためのコスト算定の手続きを開始する旨表明している。プライスカップ期間終了前にプライスカップ規制が全面的に見直されることになっているが、この見直しはかなり早い段階で始められる可能性もある。

(末永 茂康)

マレーシア

マレーシア、外資制限をさらに引き上げ

外資導入による市場の活性化を目論むマレーシア政府。しかし、事業者からの反応は鈍い。

1998年4月30日、マレーシア政府は、同年2月に30%から49%に引き上げたばかりの通信事業者に対する外資出資上限を、今度は61%まで引き上げることを決定した。但し、出資にあたっては外国企業は、資金をマレーシア国外で調達すること、さらに5年以内に出資率を49%まで戻すことが義務付けられている。

現在、マレーシアの通信事業者に出資している外国企業は4社^(注6)あるが、ムティアラ・スイスコムに出資するスイスコムを除いては、出資率の引き上げには消極的であり、スイスコムも少なくとも年内は静観するとしている。

< 出典 > KDDクアラルンプール事務所 (5.5) APTA (5.18)

COMMENT

61%の出資が認められる期間を限定したことについて、マレーシア政府は、5年間という期間は外国企業にとって、投資資金の回収に十分な期間であり、また5年後には、経済状況の好転によりマレーシア企業が外国企業持分を買い戻すことができるとの判断から、期限付きの外資上限引き上げとなったものである。また61%の上限は、タイムテレコム、ピナリアンへの出資を検討しているものの、出資率で折り合いがつかず交渉が難航しているシンガポールテレコム、C&W、FT等の調整を図ったものとも言われている。

しかし、外国企業側から見れば、一旦、取得した経営権を手放すことは難しく、また、マレーシア国内の景気が回復した場合には、49%はおろか、以前の30%にまで引き下げられる可能性あるとの懸念から各社とも出資を見合わせている。

マレーシア政府は、1999年1月1日に予定しているイコールアクセス導入までに事業者の再編を完了したいとの意向であるが、相互接続料金、ユニバーサルサービス基金の設立など詳細についてはまだ何も決定していない。外国企業の誘致の前に、

(注6)

ドイツテレコム (セルコムに21%)、Swisscom (ムティアラ・スイスコムに30%)、US West (ピナリアンに19.8%)、International Wireless (米) (プリズマネットに30%) の4社である。



KDD RESEARCH



まずこれらの課題を解決すべきであるとの意見が政府内部からもあがっており、今回の外資引き上げ策も政府の思惑どおりには働かない可能性が高い。

(山條 朋子)

イスラエル

イスラエルの通信

BEZEQ、赤字計上。

イスラエルでも通信自由化が進み、競争が激化している。独占利益を享受していたBEZEQの97年の連結決算における売上高は、96年の25億1,000万USドル(1USドル=約132円)から1.6%減の24億7,000万となり、6,320万USドルの赤字を計上した。前年は2億1,700万USドルの純利益を計上し、イスラエルの高収益企業と目されていたBEZEQは、競争対応に係る構造改革経費の2億9,750万USドルとインドでのセルラー電話事業投資関連の損失計上(2,240万ドル)を赤字の主原因とし、国際電話での競争導入も売上高減少の要因と説明している。

新規参入2社の影響で国際電話市場のシェア60%を切ったBEZEQ Internationalの売上高は、97年上期が2億7,630万USドルで競争導入後の97年下期は1億5,800万USドルとなり、利益は91万6,000USドルで、前年同期の利益(4,500万USドル)の約50分の1に減少した。一方、新規事業者で国際電話市場のシェア25%を獲得したBarakも低価格競争の影響を受け、97年第4四半期では売上高とほぼ同額の損失(1,800万USドル)を計上した。

<出典>Telecoms & Wireless Africa/Middle East (3.27、4.22)

COMMENT

中近東諸国(レバノン、バーレーン、イエメン、パレスチナ自治区)で事業強化を行うC&WはBEZEQ株の20%を取得する予定であり、イスラエルを重点投資戦略の核にする計画を持っている。赤字計上のBEZEQに対するC&Wのかじ取りが一層注目されている。

国内通信市場(データ通信、電話サービス等)の開放や第4のセルラー電話(PCS)事業者の影響が今後も懸念されるため、本年4月1日にBEZEQは組織改正を実施し、220部門を100部門に減らしてコスト削減を行った。しかし、ローカルアクセスの接続料の引き下げ圧力も高まる状況下で、高収益企業への復活の道は険しい。

(神保 修)



KDD RESEARCH



スイス

競争導入が進むスイス電気通信市場

スイス連邦通信委員会 (ComCom) は本年 (98年) 4月、スイス移動体通信市場への参入を認める新規事業者免許をDixia及びOrange Communicationsの2社に与える旨発表した。

本年1月1日からのEU域内電気通信完全自由化に対応して、EUに加盟しないスイスにおいても、EU諸国に足並みを揃えるかたちで、電気通信市場における競争環境の整備が進められている。

市場自由化後の新規事業者の相次ぐ参入により、固定電話市場において事業者間の料金競争がスタートするなど、競争導入の効果は既に現れ始めている。

移動体通信分野における今般の新規事業者免許の交付により、これまでSwisscomが独占してきた移動体通信市場にも競争が導入されることとなり、スイスの電気通信市場は新たな局面を迎えた。

1. 新規事業者免許の交付

(1) 2つの事業免許

本年 (98年) 1月1日のスイス新電気通信法の施行に伴う、新規の移動体通信事業免許の申請受付が2月13日を以て締め切られ、外資系企業を含む6つのコンソーシアムが届出を行った。

新規事業者免許は2社に対して交付されるが、事業開始当初よりSwisscomと同等の条件 (GSM-900とDCS-1800のデュアルバンド) でのサービス提供が許されるのは1社のみで、もう1社は周波数の割当制限の関係から2000年末まではDCS-1800のみでのサービス提供となる。

規制機関Ofcom (=Office fédéral de la communication) によれば、届出を行った6社のうちの4社が、2つの事業免許枠のいずれにも申請を行った模様である。

(2) ComComによる免許交付

設備計画 (ネットワークの構築から運用)、事業計画 (今後10年間のサービスプラン、事業規模、カバー率等)、資金運用計画等を柱とした評価基準^(注9)を基に、各コンソーシアムの申請内容が審査された結果、スイス連邦通信委員会 (ComCom=Commission fédérale de la communication) は4月20日、Dixia及びOrange Communicationsの2社に対し、それぞれGSM-900/DCS-1800のデュアルバンドによる事業免許とDCS-1800単独の事業免許を交付する決定を下した。

Dixiaを選定した理由として、ComComは、同社の計画にあったカバーエリアの広さとネットワーク品質の高さ、そして市場参入の早さを挙げている。

一方のOrange Communicationsについては、同コンソーシアムに参画する英国

(注9)
評価基準には、カバーエリアに関する規定が盛り込まれた模様で、GSM-900/DCS-1800のデュアルバンド免許取得者は2002年末、DCS-1800単独の免許取得者は2004年末までに、スイス人口の75%をカバーすることが要求される。また、サービス提供に際してはローミングサービスやナンバーポータビリティの導入が義務付けられるものと思われる。





Orange が、本国の移動体通信市場において、最後発キャリアでありながらも 15% 近いシェアを誇り、最も知名度の高いブランドネームを築き上げたという実績が高く評価された模様である。

2. コンソーシアムの概要

今回の入札に参加したコンソーシアムの概要を以下に紹介する。

(1) Orange Communications

DCS-1800 方式の事業免許を獲得した Orange Communications は、英国 Orange (35%)、ドイツ Viag (35%)、スイス Swissphone Engineering (20%) 及びスイス Banque Cantonale Vaudoise (10%) の出資により結成されたコンソーシアム^(注10)。出資者の概要は以下の通りである。

- Orange
 - Huchison Whampoa (49.02%)、British Aerospace (21.11%) が出資する英国の移動体通信事業者。本国では 94 年に DCS-1800 方式で市場参入を果たした。現在の加入者は 130 万人を越え、英国移動体通信市場で 15% 近いシェアを持つ。同社は、ベルギー（免許取得済）やアイルランド（免許申請中）の移動体通信事業にも参画しており、欧州全域への進出を図っている。
- Viag
 - エネルギー、化学、通信等の事業を展開するドイツの持株会社。ドイツ国内において BT 及び Telenor と共同で Viag Interkomm を設立し通信事業に参入している。Viag Interkomm はドイツ第 4 の移動体事業免許 E2 を 97 年 2 月に取得。
- Swissphone Engineering
 - チューリヒ州に本拠を置くポケベル会社。スイス全土 335 ケ所にアンテナを設置/所有している。

なお、Orange Communications に与えられた免許は DCS-1800 方式のみであり、現在スイスで一般に普及する GSM-900 方式による提供が不可能なことから^(注11)、サービスの開始時期は 99 年以降と出遅れる見込みである。ComCom では 99 年初めのサービス開始を期待している。

(2) DiAx

DiAx は 96 年 7 月、スイス最大の電力会社 6 社 (Atel、BKW、CKW、EGL、EOS 及び NOK) によって設立され、その後、米国 SBC Communications、さらには財務的バックボーンとして再保険会社 Swiss Re が参加した。

また今回の免許取得後には、スイス保険会社 Winterthur-Vie が株式を取得し、同コンソーシアムに参加することになった (5/13 付地元紙「Le Temps」) ため、現在の出資比率は、スイス電力系 6 社と Swiss Re 及び Winterthur-Vie から成る DiAx Holding が 60%、米 SBC が残りの 40% を保有するかたちになっている。

(注10)

Orange と Viag はオーストリアにおいてもコンソーシアム「Connect Austria」を結成し移動体通信事業を展開している。

(注11)

Orange Communications の取得した免許には、Swisscom のアナログサービス (NMT-900 方式) の廃止が予定される 2001 年以降、周波数帯域の拡張が認められているが、同社は現在のところ 900MHz 帯域を使用する意向がないことを明らかにした。



KDD RESEARCH



同社は、固定電話市場において既に、Sunrise（後述）に続く公衆電気通信事業者（日本の第1種電気通信事業者）として本格参入しており、Swisscomの強力な競争勢力として市場を活性化する役割を担っている。

今回デュアルバンドの事業免許を獲得した同社は、本年10月末を目途に、チューリヒ・バーゼル・ベルン・ジュネーブ・ローザンヌでのサービス開始を目指しており、スイス全域へのサービスエリア拡大は99年末となる予定である。

なお同社は、GSM規格の通信ネットワーク設備のサプライヤーとしてNokiaを単独指名した（受注額は約2億スイスフラン（約186億円））。

（3）免許獲得に敗れたその他のコンソーシアム

Sunrise

今回の入札に参加したコンソーシアムのなかでも、免許獲得の可能性が最も高いと言われたのがSunriseであった。

Sunriseは、スイス国鉄CFF、スイスユニオン銀行UBS及び大手スーパーチェーンMigrosの共同出資により96年に設立されたコンソーシアムで、97年3月に英国BTとデンマークTele Danmarkの参画が決定された。現在スイス系企業が計51%、BTとTele Danmarkがそれぞれ20%と29%を出資している。

スイスの通信市場が自由化されると、Sunriseはいち早く活動を開始し、1月初旬には固定電話による国際電話サービスの提供に乗り出し、スイス国内では初めて公衆電気通信事業者としての市場参入を果たした。

他社に先行する同社は、今回の決定が下されるまで、事業免許取得の最有力候補と目されていた。

勝利を確信していた同社にとって、敗北の衝撃は大きいようで、5月14日付けの地元紙「Le Temps」は、スイス移動体通信市場への進出を熱望する同社が以下の対応策を検討していると報じた。

- ①スイス連邦通信委員会（ComCom）の決定に対して提訴する。
- ②免許取得事業者（DiAx、Orange CommunicationsあるいはSwisscom）との業務提携によりサービスの提供を図る。特にOrange Communicationsは自前の固定網を持っていないことから双方にとってメリットが大きいと考えられる。
- ③サービスプロバイダーとして免許取得事業者の商品を販売する。Sunriseは移動体通信事業で社名をアピールできる一方、免許取得事業者はSunriseの強力な販売網を活用でき相互にメリットがある。

なお、入札に参加したその他のコンソーシアムとその主な出資者は以下の通りである。

Fortel : Fondation Sandoz（スイス） Thomas Schmidheiny（スイス）
Mannesmann（ドイツ） AirTouch（米国）

Unlimitel : France Telecom、Deutch Telecom

Cheapernet : スイス企業数社（詳細不明）





3. 競争の本格化とSwisscomの戦略

(1) 公衆電気通信事業者の参入

スイス電気通信市場の完全自由化により、SunriseとDiAxの2社が公衆電気通信事業者として市場参入を果たし、具体的な営業活動を開始した。

Sunriseは、自由化と同時に開始した国際電話サービスに続き、移動体事業免許の獲得に敗れた直後(4月22日)に、国内電話市場への参入を表明した。スイス国内の10km以上の通話について、Swisscomよりも約20%安い料金を設定している。

一方のDiAxも、5月11日より固定電話市場へ参入し、10km以上の国内長距離及び国際通話をSwisscomよりも10~25%安い料金で提供している^(注12)。

さらに同社は、今秋以降に移動体通信サービスの開始、年末には既存プロバイダーとの提携によるインターネット事業への参入を模索しており、総合的な通信サービスの提供を目指している。

こうした新規事業者の市場参入は、Swisscomへの値下げ圧力として働くばかりでなく、今後は、イコールアクセスや相互接続条件^(注13)等、公正競争条件の整備のための議論が激しく展開されることは間違いない。

(2) Swisscomの戦略

Swisscomは、DiAxとOrange Communicationsの参入により、国内移動体通信市場シェアの25%が奪われると自ら予測する。

あらゆる分野で加速する競争の進展により、今後5年間で国内市場(全体)シェアの15%以上を失うと言われるSwisscomは、市場の拡大を図るため、近年、ドイツ、フランス、オーストリア、イタリア等近隣諸国への進出に積極的である。

以下、隣国でのSwisscomの動きを簡単にまとめる。

・ドイツ

97年11月、CNS社(=Communication Network Service、本部Stuttgart)に50%出資。両社ネットワークを相互接続し、ドイツ南西部Baden-Württemberg州においてサービスの提供を開始した。スイス間の通信量が多い中小企業を主な販売ターゲットとしている。

・フランス

98年4月、ストラスブール電力会社との共同出資(各々50%)によりジョイントベンチャーESTEL社を設立。仏アルザス地方の中小企業及び個人ユーザーを主な販売ターゲットとし、基本音声サービスのほかデータ通信、インターネットの各サービスを99年から開始する計画である。

・オーストリア

98年5月末、UTA(=United Telecom Austria)の株式51%を取得した。

UTAは、オーストリアの主要な通信事業者のひとつで、電力会社9社により95年に設立された。Swisscomは大幅な資本参加によって同社の経営権を握り、オーストリア通信市場進出の足固めをしたい考えである。

(注12)

国内通話で10%、国際通話で25%安くするほか、月間利用量に応じた割引料金を設定する。利用形態に応じて「スタンダードプラン」(国内/国際を同程度利用)、「スイスプラン」(国内通話を主に利用)、「ワールドプラン」(国際通話を主に利用)の3種類が用意されている。

(注13)

Swisscomは4月1日、新規事業者からの批判に応え、ネットワーク相互接続料金を30%程度値下げした(Swisscomの提示した接続料金の平均値は4.04サンチーム/分(約3.76円))。しかしSunriseは、Swisscomの設定料金が、欧州の料金レベルから見ても未だ高水準であり、公正競争を妨げるものであるとしてスイス連邦通信委員会(ComCom)に提訴した。これを受け、同委員会は4月30日、Swisscomに対し接続料金の値下げを促す暫定措置を発表した。ただし、今回の措置はあくまで暫定扱いであり、同委員会はSwisscomのコストデータを今後4~5ヶ月かけて分析した後、最終決定を下す予定である。一方、Swisscomは、今回の措置をSwisscomの算出コストに関する分析がなされず、単に他国との料金比較のみで判断されたものとして、4月に実施した値下げ後の度重なる値下げ圧力に反発している。



KDD RESEARCH



< 出典 > KDDジュネーブ事務所報告、Mobile Communications 他

(注14)

15.95% (98年4月1日現在) という移動体電話普及率は、ほぼ西欧の平均レベル。競争導入により、この数字は飛躍的に上昇すると予想されている。

COMMENT

これまでSwisscomが独占してきた移動体通信市場^(注14)は、年間10億スイスフラン(約930億円)の売上規模で、成長率が年30%と高く、現在の約110万という加入者数は、数年後には3倍以上に膨れあがると予想されている。

高い収益性が見込まれるスイス市場へは多くの外国キャリアが関心を寄せており、今回の移動体通信事業免許の取得に向けても、市場の将来性に期待する多数の外国キャリアが競争に参加した。

山岳地帯が多く、ネットワークの構築が容易でないというスイスの地勢的特徴を反映してか、スイス市場への新規参入を目指す外国キャリアの多くが、インフラ構築に係る費用と時間の節約のため、スイス国内に自社ネットワークを有する戦略パートナーを探し求めた。

そうした意味からも、迅速な市場参入が求められた今回のオークションでは、スイス国内に独自のネットワークを有するSunriseの勝利が確実視されたのは当然であり、ComComによる今回の決定は予想外であった。

戦略の修正を迫られたSunriseの今後の動きが注目される。

一方、スイス連邦通信委員会は、5月10日までに新規事業者免許の決定理由に関する詳細な報告書を提出するとしていたが、同報告書は未だ発表されていない。本決定に対する批判への対応に苦慮し、免許の決定理由に対する異論が出ることを懸念している模様である。

(原 剛)

ウガンダ

ウガンダの固定電話市場にテリアが参入

第2事業者免許をスウェーデンと南アフリカの事業者が落札。

今年1月、スウェーデンのテリアが南アフリカのセルラー事業者MTN等と共同で結成したコンソーシアム「MTNウガンダ」が、ウガンダの第2ネットワーク事業者の免許を560万USドルで取得した。入札にはポルトガルテレコムが率いるコンソーシアムUtelnetも参加していたが、MTNウガンダが入札額で差をつけて競り勝った。

この第2ネットワーク事業者免許は、基本音声サービス以外にデータ通信、セルラー電話まで広範囲のサービスを含んでおり、MTNウガンダは5年間で約6万回線のネットワークの建設、インターネット・サービス、セルラー電話サービスの提供を計画している。



KDD RESEARCH



MTN Ugandaには、MTNホールディングスが50%、テリアの海外事業子会社のテリア・オーバークーズが30%、Tristar Investments S.A.R.L. (ルワンダの金融資本)が10%、そしてInvestco Uganda Ltd.が10%参加している。同コンソーシアムはウガンダと隣接するルワンダおよびコンゴ民主共和国(旧ザイール)でも通信事業免許入札に参加中である。

< 出典 > MTNプレスリリース (1.12) Telecoms & Wireless Africa/Middle East (2.28) Financial Times (3.19) Telecommunications Development Report (1.30/97.6.30) 他

COMMENT

ウガンダの加入者電話普及率はわずかに0.25%程度で世界でも最低レベルに留まっており、ウガンダ政府はこれを2000年までに2%に引き上げる計画を進めている。今回の入札による新規事業者も2000年までに15万電話回線の敷設が義務づけられている。

またウガンダでは、国営ウガンダテレコム (UTL) の民営化も計画されている。民営化に備えて昨年、ウガンダ政府はUganda Posts and Telecommunications Corporation (UPTC) の再編を図り、通信部門のUganda Telecommunication Ltd (UTL)、郵便部門のUganda Posts Ltd (UPL)、規制機関のUganda Communications Commissionに3分割した。民営化に伴いウガンダ政府は競争入札によりUTL株式の51%を戦略的パートナーに売却する計画だが、応札候補者にはフランステレコムや、南アフリカのテルコム、また今回の入札で敗れたUtelnet等が期待されている。残りの49%は一般に放出される予定である。

また、ウガンダの移動体分野では現在、民間のセルテル (Celtel) がGSM サービスを提供しているが、UTLも参入を予定している。携帯電話の普及率は0.2%程度である。

(近藤 麻美)

ウガンダの既存通信事業者

事業者名	出資者	提供サービス	加入者 (96年末)	概要
Uganda Telecommunications Ltd.	ウガンダ政府(100%)	基本電話	45,585	ローカル、長距離/国際電話サービスを現在独占。
Celtel	Mobile Systems International (42%)、Vodafone (37%)、IFC (10.5%)、CDC (10.5%)	セルラー	4,500	1995年からGSMサービスを提供。
Starlight Communications Uganda, Ltd.	Starlight Telecommunications (70%)、その他(30%)	公衆電話 (public pay-telephone)、他		1995年設立。

(Privatising Telecoms Markets Africa/ Pyramid Researchから引用)



KDD RESEARCH

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 情報メディア研究部

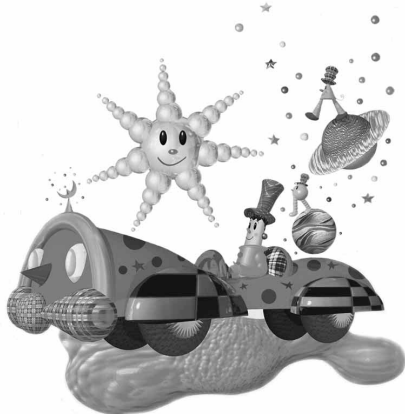
TEL 048 - 723 - 5092 FAX 048 - 723 - 5185

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

1998 June



発行日 1998年6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 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