

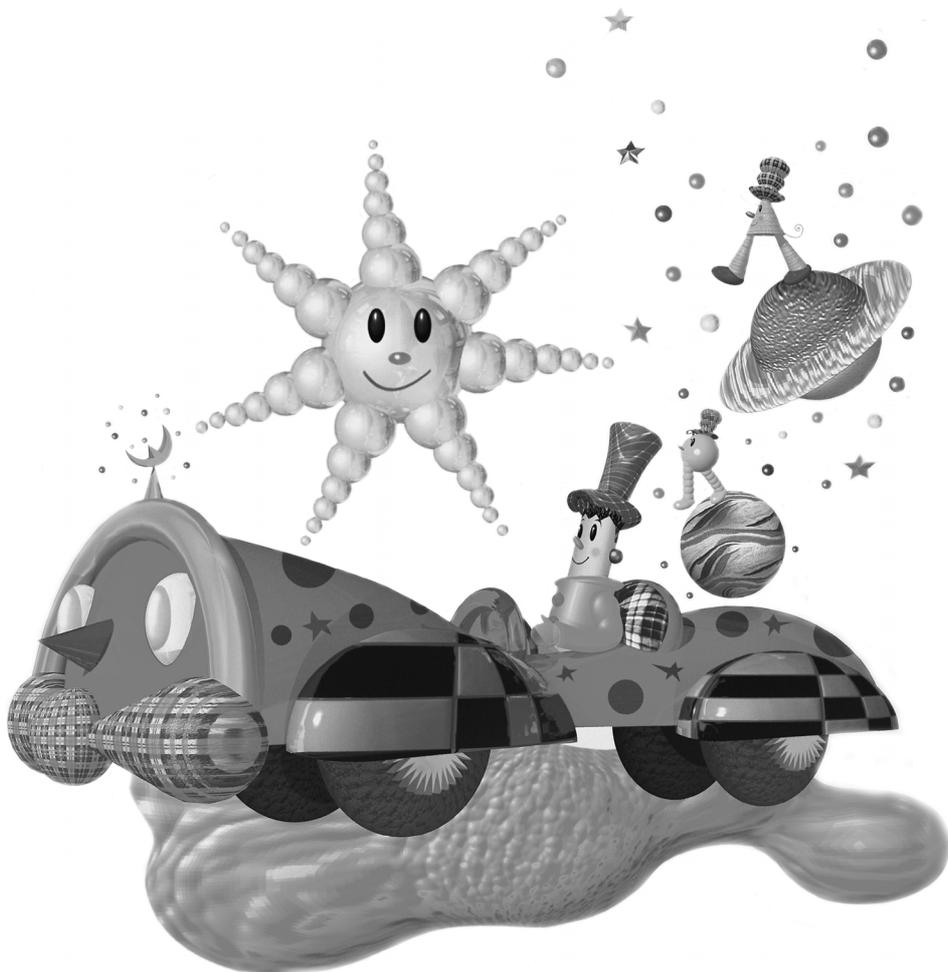
世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

2000 March

3



CONTENTS

今月の特集

- シンガポールにおける本格的競争の前哨戦…………… 3
 StarHub社の子会社 StarHub Internet社が無料の接続サービスを開始、他社も対抗する形でシンガポールにおける本格的競争（2000年4月～）の前哨戦が始まっている。StarHub社は無料の試験電話サービスも開始している。こうしたなか、規制機関IDAは2000年1月、通信の完全自由化時期を2年間前倒し、2000年4月とすることを発表した。
- トルコの通信事情 …………… 12
 1月末、トルコ議会で新通信法案が成立し、長年の懸案事項であったトルコ・テレコム为民営化と通信市場の自由化が実現に一歩近付いた。トルコの通信市場の最近の動向と、インターネットの状況について。

各国のテレコム情報

- 《米国》
 - USTR、最恵国待遇付与否決なら米中交渉の成果が危殆に瀕すと議会を説得…………… 19
 USTR (U. S. Trade Representative : 米通商代表部) のCharlene Barshefsky代表は、中国への「normal trade relations」待遇 (=最恵国待遇) の恒久付与を連邦議会に強く求め、付与が否決された場合「テレコム分野における歴史的譲歩を含む11月の米中合意の成果が無に帰す」と警告。
 - ベル系にLATA間情報サービス提供を禁じた1996年電気通信法第272条の規定が失効…………… 23
 BOC (Bell Operating Company) にLATA間情報サービス (information service) 提供を禁じた1996年電気通信法第272条の規定がサンセット条項により失効。ISP等が期限延長を嘆願したが連邦通信委員会 (FCC) は認めず。なお、情報サービスとはかつての高度サービス (enhanced service) に相当する概念。
- 《アルゼンチン》
 - アルゼンチンの通信事情 …………… 27
 通信市場に外資を導入した後、市場を完全自由化し一層の活性化を図る固定通信の現状のほか、アルゼンチンの通信事情を全般的に紹介する。
- 《英国、ドイツ》
 - ボーダフォン・エアタッチとマンネスマン、合併に合意…………… 32
 旧マンネスマン株主の出資比率を49.5%とすることで両社が合意し、時価総額1800億ユーロに達する史上最大の合併が実現。
- 《イタリア》
 - テレコムイタリア、ISP子会社Tinitをイエローページ事業と統合へ…………… 36
 当初のTinit売却計画を変更。イタリア第1位のISPと、第1位のポータルを持つSeatの統合で、eコマースにおける地位強化を狙う。
- 《スペイン》
 - テレフォニカとBBVA、提携してオンラインバンキング事業を開始…………… 38
 株式の相互保有や、eコマース、UMTS、コールセンターなど、広範な分野での提携を計画。
- 《ルーマニア》
 - ルーマニア電気通信の自由化動向について …………… 40
 ルーマニア電気通信市場の現状と規制緩和・市場自由化への取り組みを紹介する。
- 《香港》
 - ケーブル・アンド・ワイヤレスHKT、PCCWと合併…………… 46
 ケーブル・アンド・ワイヤレスHKTをめぐるシンガポール・テレコムとパシフィック・センチュリー・サイバーワークスの買収合戦は、香港の新興勢力が勝利。



今月の特集

シンガポールにおける本格的競争の前哨戦

河村公一郎

StarHub社の子会社 StarHub Internet社が無料の接続サービスを開始、他社も対抗する形でシンガポールにおける本格的競争（2000年4月～）の前哨戦が始まっている。StarHub社は無料の試験電話サービスも開始している。こうしたなか、規制機関IDAは2000年1月、通信の完全自由化時期を2年間前倒し、2000年4月とすることを発表した。

1. はじめに

StarHub社は、NTT（22%）、BT（18%）という強力な外資、Singapore Technologies Telemedia（34.5%）^(注1)、Singapore Power（25.5%）^(注2)という強力な民族資本をバックに1998年5月に設立された。同社はSingapore Telecomへの対抗勢力として十分な存在であり、シンガポール全体における顧客サービスの一層の充実化、電気通信市場の一層の活性化が見込まれ、シンガポール国家の経済価値の底上げも期待できる。

2. StarHub社（www.starhub.com.sg）の最近

(1) 従業員規模

人員については、インターネット子会社を含めて1999年末現在で900人であり、2000年4月の開業時で1,100人を予定している。なお、事業規模の拡大に応じて人員拡張する。Singapore Telecomの場合は10,000人近くで肥大感があり、StarHubの登場は、Singapore Telecomに人的資源配置の再考（国外事業へのシフ

(注1)

STTは、Singapore Technologies（www.st.com.sg）というシンガポールを本拠とする多国籍コングロマリットに所属する企業である。ケーブルテレビ（Singapore Cable Vision）、モバイル・データ通信サービス、ページング、インターネット接続、衛星通信、業務用無線、など手広く通信・放送サービスに関与しており、Singapore Telecomに継ぐ第二位の通信会社とも言われてきた。

Singapore Technologiesグループ全体では、情報関連以外にも、エンジニアリング、インフラ、不動産、金融等を手がけており、グループ全体の資産はS\$140億（8,960億円）を超える。1994年にSTTによって通信事業に進出、通信やメディア関連ビジネスに投じた投資額は、これまでS\$8億（512億円）。

(注2)

SPは電力およびガスの供給会社であり、広範な管路網と約8,000の分署を持つため、StarHubの原則的に光ファイバーベースとされる有線網構築を容易にしている。また、包括的なビルディングシステム、効率的なオンライン・カスタマーサービスのノウハウを持ち、この点もStarHubを資するとされる。SPの資産規模はS\$120億（7,440億円）で、年間売り上げ高は約S\$35億（2,240億円）。



KDD RESEARCH



(注3)

固定電話、移動体電話において、無料の試験サービスを開始しており、2000年1月18日時点で加入者は6万（計画の倍）にのぼっている。

(注4)

当初の直通対地は15~20対地と見込まれる。2、3年で直通対地数を50程度とする。なお、Singapore Telecomのサービス対地数は、2000年1月現在241。国際電話収入が連結売り上げ（98/4~99/3期）の38%を占めるSingapore Telecomは、StarHubへの対抗も意識して1999年に4回の値下げやMy Circleといった割引プランの導入を行ったほか、近く日曜日の国際電話を半額に値下げする予定である。

ト等)を迫りつつある。

(2) 電話サービスの提供準備

1998年5月、固定電話サービス、移動体電話サービスの免許を取得、2000年4月からの商用サービスに先立ち2000年初頭から試験サービスを開始している^(注3)。

2000年4月開業時点での国際電話（008）の対地数は230以上であり^(注4)、固定電話全体については、さしあたり30%のシェア獲得を目指している。Singapore Telecomが2000年3月15日から開始するIP電話についても以前提供予定がアナウンスされているが、線表は現段階で外部に明示されていない。移動体電話の方式は、GSM1800である。

価格はまだホームページ等に存在していないが、人員の抑制、Singapore Power社の管路活用、最新技術の使用等が効いて低価格に設定できる筈である。Singapore Telecomとの相互接続条件については、当初1999年3月末までとの合意目標線表があったものの遅れが出ていた模様であるが、当事者間ですでにコマーシャルベースで決している筈である。

(3) ネットワーク線表

加入者線（WLL活用も可）まで含めた100%独自網の構築が開業条件となっていたネットワークの敷設は、1998年末より開始されている。国の面積が小さいため、移動体網は当初から100%をカバーするが、固定網については、開業までの第一段階（~2000/4）として、シンガポール中央部のビジネス街向けに100%整備するとともに、シンガポール全体の世帯の64%に対して整備する。開業後の第二段階（~2002/4）として、残りの36%の世帯をカバーする。より具体的には下表のとおり。

時限	固定網	国際電話（含：Indirect）	移動体網
2000/4	・ Central Business Districtの100% ・ 法人市場の80% ・ 個人市場の64%	全てカバー	全てカバー
2001/4	・ 法人市場の100%近く ・ 個人市場の90%	同上	同上
2002/4	・ 全てカバー	同上	同上

<出典>www.starhub.com.sg/ww_wd_fm.html

(表注) 現地報道によると、1999年10月時点で、固定網の構築は予定より1ヶ月分先行していると言う。また、移動体網については、同時点で基地局サイトの97%を取得し終わり、総基地局の70%を完成したという。





設備調達はマルチベンダー方式で、主要なメーカーとして、Nokia（固定電話網、セルラー網）、Lucent（基幹光ファイバー網、アクセス網）、Ascend（IPデータ網）、Cap Gemini（課金システム、顧客対応システム）、Ericsson（網管理システム、運用支援システム）、Ascom Payphone Systems（公衆電話機、公衆電話管理システム）があがる。固定網と移動体網を統合プラットフォームとし、将来的に全てのサービスをIPベースに統合していく予定である。^(注5)

(4) キャリアアライアンス

アライアンスの相手は株主筋となる。当初は、多国籍企業向けのマネジド・ネットワークサービス提供のためのアライアンスとなる。

2000年に開始されるAT&T/BTの合併会社コンサートのサービスに関しては、シンガポールにおける排他的販売権を行使すると予想される^(注6)。

NTTコミュニケーションズのアークスター・サービスについては、シンガポールにおける排他的販売権を獲得（1999年10月、契約締結）、2000年4月から販売を開始する。^(注7)

(5) インターネット戦略

1999年1月、StarHub社がSingapore Press Holdings社（www.sph.com.sg）傘下のISPであるCyberway Pte Ltdを買収した結果、Cyberway社はStarHub社の子会社となり、1999年12月3日、名称もStarHub Internet社となった。StarHub社は早急にインターネット事業に関するアームを手にする必要があったが、買収という形で実現した。StarHubのCEOであるTerry Clontz氏は、StarHub Internet社の単年度黒字化を4、5年後と見込んでいる。

買収時点でのインターネット3社のDial-up加入者ベースの比率は、SingNet（Singapore Telecom子会社）が250,000で約50%、Pacific Internetが200,000で約40%、StarHubが50,000で約10%である。他方、専用線アクセスの顧客数はシンガポール全体で約1,700であるが、うち1/3をStarHub Internet社が占める。

なお、ACNielsen eRatings.com社の調査によると、シンガポールにおけるインターネット利用者は1999年で人口の32%と高く、顕在市場の争奪も含め、今後激しい競争が予想されるが、次に記述のようにさっそく無料接続サービスが登場した^(注8)。

(注5)

開業当初までにおいて、Nokiaの収める設備は統合DX200交換システム、Ericssonの収める設備はNM OSSシステムである。Lucentの収める基幹伝送設備は、当初SDH方式であるが、将来的にトランスポート層を排すWaveStarファミリーに置換される。自由化前倒しで見直しの可能性があるが、これまでの計画では、今後、7～10年間で計\$260億ドル(1兆6,120億円)が投資される見込みである。

(注6)

www.concert.comにアクセスし、シンガポールのディストリビュータをチェックすると現在BT Singapore Servicesとなっているが、合併コンサートのサービス開始時点で、StarHubになると予想される。

(注7)

シンガポールに存在する多国籍企業は、外国が本拠のシンガポール現地法人である場合が多く、上記アライアンスで対応可能なケースが多いと思われる。他方、シンガポールを本拠とする多国籍企業には、例えば、消費者金融に強いOverseas Union Bank（www.oub.com.sg、16ヶ国、74オフィス）といった活動の重心がアセアンを核とするアジアにある企業もあり、こういった企業のManaged Networkのサポートには、今後StarHub自らが主体的にかかわるオプションも必要かもしれない。

(注8)

Pyramid Research社は、この無料サービスはシンガポールのインターネット加入者増に大きく貢献すると見ており、1999年末のDial-up加入者約60万、加入ベース普及率約20%の状況が、2004年には同320万、92%になると予想している。つまり、StarHub Internet社の戦略は、「接続料を捨てて顧客ベース（広告収入）を取る戦略」である。



KDD RESEARCH



(注9)

これはインターネットへの加入者獲得のみを狙ったものでなく、固定電話加入増も狙った施策である。また、無料サービスによりユーザーは以前より自由にアクセスするので、利用者を利用ボリューム別に特定しやすくなり、高利用者を対象としたパッケージ型サービスによる囲い込み、高利用へのインセンティブ誘導もやり易くなるという。

(注10)

当初、丸1年間での加入数目標が20万人であった。英国では、Freeserve社が無料のアクセスサービスを始め、開始3ヶ月で加入者数1位のISPとなり、このため、AOL、Microsoftが値下げを実施した経緯があるが、シンガポールにおいても、接続提供からコンテンツ提供へのシフトが始まったと言える（収入源は接続料から広告料へ）。このため、いかに加入者の商品ニーズをキャッチし、それに適した広告主のウェブ・ポータルへの到達を提供し、（電子）商取引の成立に寄与するかという連環環境構築が重要となる。

(注11)

例えば、前段として1999年10月、コンテンツ・パートナーを3つ（音楽、オークション、リクルートメント）追加し、5に増やしている。

(注12)

例えば、80以上のベンダーが参加し、10,000以上の品物を扱っているwww.pimall.com.sgがある。ポイントを得る機会としては、(1)サイト上でのClubFusionへの登録加入時、(2)オンライン調査やゲームに参加した時、(3)Internet Relay Chatに参加した時、(4)個人情報のリリースを認めた時、(5)他の人をClubFusionに加入させた時、などである。例えば、ClubFusionへの登録加入時には、約500 atoms (=S\$5.00) がもらえる。



KDD RESEARCH

3. StarHub Internet社 (www.starhub.net.sg) の無料接続サービス

(1) サービスの概要

これまでのシンガポールにおけるインターネット接続にかかわる料金は、アクセス料金に0.7cent/分の通信料を加えたものであった。こうしたなか、StarHub Internet社は、無料の接続サービス（インターネット・サーフィンが無料）、名目的な価格（S\$1.99/月（約130円））での電子メールサービスを1999年12月6日に始めた^(注9)。

この結果、StarHub Internet社は開始当初、わずか1.5日間で38,000人、9日間で100,000人を加入させることに成功した^(注10)。なお、2000年2月下旬時点での加入は約180,000人となっている。

4. 他社の対抗

(1) SingNet社 (http://corporate.singnet.com)

SingNetも単なる接続事業からコンテンツ重視に移行していく方針に転換し^(注11)、180万人の固定網加入者に対して、無料のインターネットサーフィンに加えて電子メールも無料とするサービスで対抗に出た。ビジネス顧客は申し込みが必要であるが、一般家庭は自動的にサービス享受が可能となっている。

(2) Pacific Internet社 (http://corporate.pacific.net.sg)

PacNet社は、1995年にSingNetの独占を破った会社である。1998年までの3年間で売り上げを約25倍（S\$220万→S\$5,500万）に伸ばし、1999年2月に米国Nasdaqへの上場を成功裏に果たしている。

今回、PacNet社は、同社ポータルサイト（www.pacfusion.com）にアクセスするサーファー、もしくはこのサイト上の他のサイトにアクセスするサーファーに対して、“atoms”とブランドされたポイントを提供することで他2社に対抗し始めた。同サービスは、全世界のインターネットユーザーに対してオープンである。

このポイントによって、pacfusion.comや同社の他サイト^(注12)上で買い物ができたり、毎月の接続サービス利用料金と相殺することも可能である。

すなわち、PacNet社は接続料金も収入源とする姿勢を堅持^(注13)、眼を見開いて



Web画面を見るいわゆるEyeballトラフィックに加えて、atomsを使用する際の電子商取引時トラフィックにも期待している。

PacNet社の今後の戦略であるが、接続サービスも維持しつつEコマースを支援するサービス事業者となることを視野に、シンガポールのみに着眼せず、アセアン全体を市場と見ることとしている。

(3) その他

その他のISPとしては、民族系では法人をターゲットとしているDataOne社 (www.dataone.com.sg)、Singapore Cable Vision社 (www.scv.com.sg)、外資系ではUUNet Singapore、C&W Network Services (Singapore)がある。

この中で特に注目すべきは、シンガポール中にCATV網を完璧に張り巡らせ、定額という別料金体系を取っているため、他のISPにとって脅威であるSCV社の今後の戦略であろう^(注14)。

料金プラン	月額料金
広帯域アクセスサービス	S\$96 (6,144円)
同上 (TVも加入の場合)	S\$76\$ (当初半年) S\$96 (以降)

5. おわりに

競争が本格化すると、シンガポール国内に端を持つ通信（固定電話、移動体電話や専用系サービス）にかかわるSingapore Telecomの売り上げやシェアは急速に低下すると思われる。

よって、同社は今まで以上に国外で終始する通信、上位レイヤ分野や関連分野（ソリューション、インターネット・コンテンツ等）、今後自由化する分野（放送等）への関与を強める必要があるだろう。多国籍企業向け通信サービスでは全世界を、シンガポール拠点企業とコンシューマ（モバイルユーザー等）向け通信サービスで

(注13)

PacNetはその主要業務（売り上げの90%）がインターネット接続であるが故に、無料接続サービスは提供しないこととした。逆に、StarHub、SingNetの無料接続サービスのおかげで、www.pacfusion.comにアクセスしてくる人が増加するとも期待している。この場合は広告収入増につながる面がある。
他の2社は、親会社固定網加入者線の争奪関係に入っていくため、インターネット無料接続を、ユーザーとの物理的接続関係をグループが維持していくための「コストをある程度無視した客寄せ商品」と捉えている面がある。

(注14)

同社は1999年末に免許を得た7つ目のISPである。ケーブルモデム経由の高速（～1.5Mbps）接続であり、下表のような定額制を取っている。電話回線の不要な常時接続である。2000年1月現在、本サービスの契約数は約6,000、SCVの加入者は全体で212,000強となっている。



KDD RESEARCH



●シンガポールにおける本格的競争の前哨戦

は特に中国等も含むアジア全体を視野に入れる必要がある。

Singapore Telecomは、魅力的で安定的な有力民間株主の欠如、余剰人員があること等の弱点はあるが、十分なインフラや人材、蓄積された顧客関係、サービスのラインアップ、潤沢な資金、海外投資資産があり、StarHub等との競争について過度に反応する必要はないだろう。むしろ、四つに組む競争がなかった過去が異常状態であったと捉え、これまでの財産の適正活用により飛躍に転じるべきである。

Singapore Telecomは、新生KDDIと今後の協業に向けて相互に資本所有関係を持つほか、オーストラリアのメディア王のマードック氏が率いるニューズ・コーポレーションとの業務提携、香港HKTと合併交渉を行ったこと^(注15)、ドイツテレコムと東南アジアでの移動体事業統合を探ったことなど、国際提携戦略の実行・模索の動きが急である。安定勢力を形成するまでには、いままし時間がかかると思われるが、競争原理上、NTTグループを含む巨大キャリアのアジア戦略への拮抗勢力になる必要があることは明白である。

(注15)

欧州や米州では、市場統合を背景に、通信に限らず、自動車、金融、化学などの業界で国境や海を挟んだ企業統合が起きている。今回、Singapore Telecomは合併交渉に失敗したが、合併交渉に意欲的に取り組んだ事実が示すものは、SingTel、HKTにとって、(1)アジア企業の顧客ベース強化、(2)英語(及びマンダリン)を経営等の共通語にできる華僑系通信企業、(3)自国での通信自由化の嵐、(4)中国大陸市場の共同開拓、(5)ASEAN、中国等のアジアを面的に捉えた上での楕円の中心のような共同ハブ化、(6)NTTによるアジア席卷阻止、といった共通軸があったということであろう。

【コラム】

TASを引き継いだ規制機関 IDA

1999年12月、TAS (Telecommunications Authority of Singapore)、NCB (National Computer Board) が発展的に解消する形でIDA (Infocomm Development Authority of Singapore) が成立した。職員数は約800人である。

当面の重要課題として、Info-communicationsセクターをシンガポールの社会経済成長のエンジンと捉え、以下を達成目標とするという具体的マスタープラン (ICT21) を2000年末までに策定することである。

- ・アジア、世界の情報通信インフラにおける重要なハブとしての地位の確立
- ・圧倒的多数のICT (Info-communications technology) ユーザー (法人、個人) の確立
- ・Eコマースを隆盛させるためのサービスの開発
- ・競争力強化手段として、企業に対するICT利用の勧奨・浸透
- ・ICT産業の推進と開発
- ・ICTに関するタレントを有する多くの人材の開発と招請
- ・ICTを牽引役としたQuality of Lifeの達成
- ・政策、規制の枠組みを、透明に、ユーザー (企業、消費者) 指向に保つ
- ・政府部門をして、ICTの模範的ユーザーなさしめる



KDD RESEARCH



IDAは上記目的達成のための重要な横軸として、(1) 中小の民族資本企業の喚起育成、(2) 外資を含めた投資の呼び込みの2点を捉えており、早速ながら2000年1月、通信セクターからのブレイクスルーとして、電気通信分野の完全自由化の2年間前倒しを発表した。

これによりシンガポールの通信市場は2000年4月より完全な自由競争市場になることとなった。自由化内容の概要は以下のとおりであり、既存事業者は、完全競争前倒しに伴う推定損失につき政府から弁償を受ける。

<参入規制>

移動体電話を含む基本電話、IA（インターネットアクセス）サービス、IX（インターネットエクスチェンジ）サービス等、あらゆる電気通信サービスの提供において、参入規制はない。すなわち、行政サイドがあらかじめ事業者数の制限を設けておくということはない。ただし、周波数問題など、物理的制限状態がある場合は例外である。

したがって、客観的な基準に沿えば、免許制度のもとでいかなる者も参入が許される。客観的基準、免許制度の概要については以下のとおり。

<客観的基準>

IDAは免許発給に当たって、申請者の申請内容遂行能力、品質（IDA基準）達成能力、シンガポールのインフラへの投資能力を客観的に評価する。FBO（設備ベース事業者）はIDAに対して、事前に実行保証金（Performance Bond = Total budgeted capital investmentの5%相当）を出す必要がある。なお、周波数問題など、物理的制限状態がある場合は、オークションがありうる。

<免許制度>（免許受領後）

(a) FBO（設備ベース事業者）

免許種類：PTL^(注16)に指定されるFBO

免許料：毎年の料金としてAGTO^(注17)の1%（最低でも25万S\$=1,600万円）

免許期間：20年間、IDAが妥当と考える期間の更新が可能

免許種類：地上（terrestrial）通信網（国際、国内、選択地域）

免許料：毎年の料金としてAGTOの1%（最低でも10万S\$=640万円）

免許期間：15年間、IDAが妥当と考える期間の更新が可能

免許種類：公衆セルラー電話、公衆広帯域移動体、公衆広帯域固定無線

免許料/免許期間：免許料、期間は、免許付与手法の実行時に決定される。その手法（入札もしくはオークション）は、2000年第3四半期までに実行される。

免許種類：公衆ページング、公衆移動体データ、業務用無線

免許料：毎年の料金としてAGTOの1%（最低でも1,200S\$=約7.7万円）

免許期間：10年間、IDAが妥当と考える期間の更新が可能

(注16)
1999年通信法第6節に定義される
Public Telecom Licensee

(注17)
Annual Gross Turnover



KDD RESEARCH



●シンガポールにおける本格的競争の前哨戦

(注18)

合理化方式である。官報に揭示された条件を理解してサービス開始したものは皆、当該免許を付与されたものと見なされる。



KDD RESEARCH

免許種類：Broadcast用地上通信網、Broadcast用衛星リンク

免許料：毎年の料金として5,000S\$（32万円）

免許期間：10年間、5年毎更新

(b) SBO（サービスベース事業者）

FBOから設備を賃貸して営業する事業者。免許期間の概念はない。

・個別に免許を付与されるSBO

免許種類：SBO（個別）

免許料：毎年の料金としてAGTOの1%（最低でも10,000S\$=64万円）

免許種類：Live Audiotex

免許料：3年毎に200S\$（約1.3万円）

・クラス免許^(注18)を付与されるSBO

免許種類：SBO（クラス）

免許料：3年毎に200S\$（約1.3万円）

免許種類：交換型公衆サービスの再販、蓄積・検索型付加価値サービス（専用線を使わない）

免許料：無料

<外資規制>

外資規制は存在しない。（2000年4月前の現時点では、直接投資49%、間接投資49%（直間併用で73.5%）の制限が存在）

<その他>

公衆電話網／専用回線／公衆電話網、公衆電話網／IP網／公衆電話網、コールバックによる電話サービスの提供は可能。

（出典：www.ida.gov.sg）

（参考）

今回の通信自由化前倒しであるが、シンガポール社会において朝令暮改的な出来事は、人にさほど違和感を与えるものではないと言われる。

StarHubの開業に関しては、加入者線を含む100%独自網の構築という重い条件が課せられているが、Singapore Telecom網、SCVのCATV網の充実度、自由化前倒しを受けたStarHubのClontz社長による長期投資計画の見直し発言、を考え合わ



せると、StarHubの上記網構築条件が緩和される可能性も否定できない。

通信自由化前倒しを受けて、Singapore Cable Vision、Keppel Communicationsも電話を含む広帯域市場への新規参入を表明している。前者は、2000年末までにCATV網を使ったIP電話（TV、Internet、電話のパッケージサービス）を提供する予定を表明した。後者はLMDSという固定式無線技術を用い、半年から1年のテスト期間を経て商用化する。また、BT等以外の欧米勢の参入攻勢も予想される。

【文中の換算率】 S\$1=64円（2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場）

【出典・参考文献】 KDDテレコメットシンガポール海外調査報告書各号

Pyramid Alert（1999/12/17）

Associated Press SINGAPORE（2000/1/11）

The Business Times（2000/1/12、1/11、1999/12/14、10/22、10/18、2/15）

Asian Wallstreet Journal（2000/2/28、1999/12/6）

ニュースネットアジア（2000/1/28、1/26、1/25、1/18、1999/12/14）

本文記載中の各ホームページ



KDD RESEARCH



トルコの通信事情

近藤 麻美

1月末、トルコ議会で新通信法案が成立し、長年の懸案事項であったトルコ・テレコム为民営化と通信市場の自由化が実現に一歩近付いた。トルコの通信市場の最近の動向と、インターネットの状況について。

■表1：トルコ基本概況

人口	66,730,000人	(1998年) *
GDP	US\$1,890億	(1997年) *
一人当たりGDP	US\$3,006	(同上) *
加入者電話回線数 普及率	19,934,000回線 30.74%	(1999年末) ** (同上) **
ISDN加入件数	2,360件	(同上) **
パソコン普及台数 (推定) 普及率	2,275,000台 3.5%	(同上) ** (同上) **
インターネット利用者数 (推定) 普及率	700,000人 1.14%	(同上) ** (同上) **
ホスト数	79,293	(同上) **
接続プロバイダ数	110	(同上) **

<出典> *WORLD TELECOMMUNICATION DEVELOPMENT REPORT 1999/ ITU

**Basic facts & indicators -Turkey / ESISII / May 1999 (<http://bscw2.ispo.cec.be/esis/default2.htm>)

1. 通信市場の概況

<トルコ・テレコムの民営化>

トルコ・テレコムの民営化については既に1995年5月に49%を民間に放出するプランが決定されている。それによると49%のうち10%は以前トルコ・テレコムと同





じ組織であった郵便事業部門に譲渡し、5%はトルコ・テレコムに割り当てられることになっている。

政府は2000年中にまず20%を戦略的パートナーに売却する計画で、6月から7月頃に入札開始する予定である。売却が完了するのは今年第4四半期頃になる見通しである。

<市場の開放>

現状ではサービスの営業認可を与える権限がトルコ・テレコムにあり、他の企業はトルコ・テレコムと合弁を結ぶか、もしくは売上を折半する契約を結ぶことによって、営業許可を得ており、サービス料金を決めるのにもトルコ・テレコムからの制約を受けている。

新通信法ではトルコ・テレコムに対し既存の独占的事業者としての特別な免許条件を設け、半官的な同社の存在を改めて、一免許事業者として位置づけることとしており、既にセルラー分野では1998年にTurkcellとTelsimに新免許が交付されている。またトルコ・テレコムの民営化とともに、基本電話サービス以外の分野を自由化するとしている。基本電話サービスの自由化についても従来のスケジュールを2年前倒して、2003年12月31日までにトルコ・テレコムの独占は撤廃されることとなった。

市場の開放に合わせて、事業者、消費者等各界の代表5名から成る中立・公正な独立規制機関が新たに設立されることになっている。





●トルコの通信事情

■表2：トルコ通信市場の自由化状況

分野	自由化状況	備考
インフラ 公衆網 加入者回線 専用線 商用IPバックボーン	独占 独占 独占 独占	Turk Telekom Turk Telekom Turk Telekom TNet (Turk Telekom)
音声電話サービス 市内 長距離 国際	独占 独占 独占	Turk Telekom Turk Telekom Turk Telekom
移動体通信サービス NMT-450 GSM-900 DCS-1800 ページング 衛星通信	独占 一部開放 近日開放 独占 一部開放	Turk Telekom Turkcell, Telsimによる複占 2000年中に新免許を3通（うち1通はTurk Telekom）発給予定 Turk Telekom 商用衛星TURKSAT-1B及びTURKSAT-1CはTurk Telekomの独占だが、Turk Telekomとの利益分配契約に基づき、米国のCOMSATを中心としたCOMSAT社及びVerinetの2社がVSATの運営を認められている
データ伝送	独占	Turk Telekom
VANサービス	一部開放	一部の民間ISPがサービスを提供している模様
ISP	自由化	
端末機器供給	自由化	ただし端末機器の認定はTurk Telekomが行っている

<出典>Regulatory developments -Turkey / ESIS (<http://bscw2.ispo.cec.be/esis/default2.htm>)

<携帯電話新免許の発行>

携帯電話の分野ではトルコ・テレコムがアナログ・サービスを提供しているほか、TurkcellとTelsimの民間2社がGSMサービスを提供している。

トルコ政府は今年新たに3通のDCS-1800免許を発行する。3通のうち1通はトルコ・テレコムが取得することが決まっており、トルコ・テレコムは7月までに開業する予定で準備を進めている。トルコ・テレコムによると初期投資額は政府に支払う免許料を含めて約25億USドルにのぼる。

残りの2通については3月初めから入札が開始されているが、フランステレコム、テレフォニカ（スペイン）、SBCコミュニケーションズ（米）、テレコムイタリア等がそれぞれローカル資本とコンソーシアムを組んで応札を予定しているようである。最低入札価格は6億5千万ドルとされている。なお、既存のGSM事業者のTurkcellとTelsimは今回の入札には参加できない。

既存2社のほうでも競争の激化に備えており、先頃Telsimはモトローラと、Turkcellはエリクソンとネットワーク拡張に関する契約を交わしている。またそれぞれの契約の中にはGPRSシステムの導入が含まれており、既存2社はモバイル・イ



KDD RESEARCH



インターネット・サービスで差別化を図る狙いのである。

2. トルコのインターネット

トルコのインターネット利用者は1999年末現在、約70万人と推定されている。対人口普及率はわずかに1%を超える程度である。

現状では他の通信インフラと同様、インターネット・バックボーンの所有権と運営権もトルコ・テレコムに属する。トルコ・テレコムが民間企業にインターネット接続等の付加価値サービスの営業権を与える権限を握っており、民間のインターネット・サービス・プロバイダ（ISP）はトルコ・テレコムから回線を借りてサービスを提供している。

また他の企業やコンソーシアムがインターネット・インフラを新たに建設・運営しようとする際もトルコ・テレコムの許可を得る必要がある。1996年に中東工科大学（Middle East Technical University; METU）とグローバルワンの合弁により作られたバックボーンTurnetもこの例で、Turnetはトルコテレコムとの契約に基づいて収入の80%をテレコムに支払っている。

<TTnet>

1999年、Trunetに代わってトルコテレコムはATMをベースとした新しいインターネット・バックボーンTTnetの運用を開始した。

TTnetはアンカラ、イスタンブール、イズミール、アダナ、サムスン、ブルサ、アンタリヤ、カイセリの8都市の間を155MbpsのATM回線で結び、またその他の都市及びキプロス島も含めトルコ全土を2Mbps～34MbpsのATMリンクでカバーしている。更にイスタンブールとアンカラから光ケーブル及び衛星により米国・欧州の国際インターネットに接続している。

TTnetのアクセス・ノードの数はトルコ全土で140ヶ所。ダイヤルアップ接続、ISDN、専用線・フレームリレーの他、アンカラ、イスタンブール、イズミールの三大都市ではATM、ADSLも利用可能である^(注1)。

(注1)

TTnetのPOP一覧とそれぞれで利用可能なアクセス・サービスの種類については同社のホームページに詳細な一覧表が掲載されている。
(<http://www.telekom.gov.tr/english/ttnet/haber-port-son.html>)

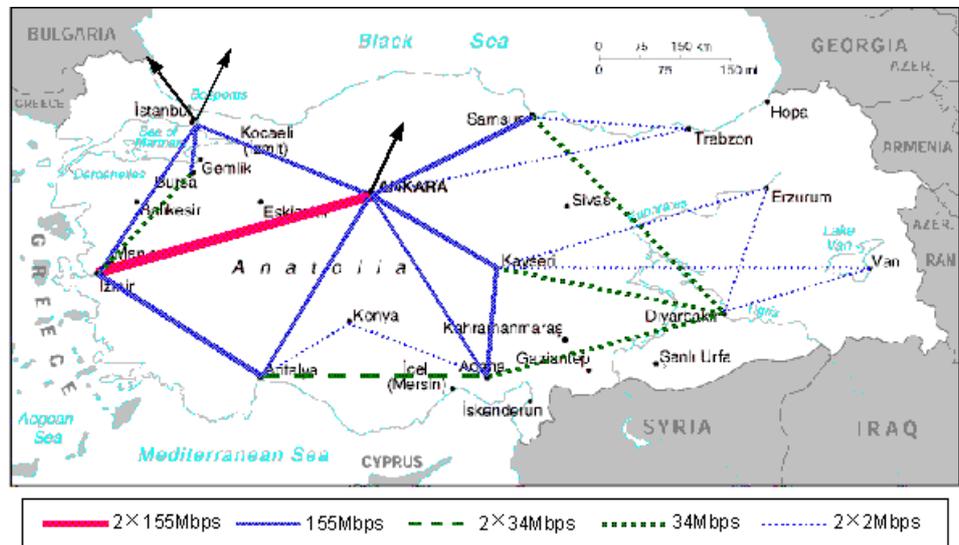


KDD RESEARCH



●トルコの通信事情

■図 TTnetネットワーク



(図注) 上図はTTnetの情報を元に簡略化して作成したものである。TTnetの詳細なトポロジーについては、TTnetのホームページ (www.telekom.gov.tr/english/ttnet/index.html) から英文のプレゼンテーション資料 (PowerPointファイル) がダウンロードできる。

■表 3 : TTnetの国際バックボーン

イスタンブール～USA	1×45Mbps (T3)	光ケーブル
イスタンブール～欧州	1×34Mbps (E3)	衛星 (TURKSAT)
アンカラ～USA	1×34Mbps (E3)	光ケーブル

■表 4 : TTnetのポート数

(1999年7月現在)

アナログ電話回線 (～56Kbps)	14,250
ISDN (64～128Kbps)	4,830
専用線 (64Kbps～2Mbps)	2,328
フレームリレー (64Kbps～2Mbps)	5,202
ADSL (640Kbps)	4,290
ATM (2～155Mbps)	92

またトルコのインターネット・バックボーンには他に非商用の学術ネットワーク ULAKNETがあり、METUを初めとする国内91の大学及び研究機関とTUBITAK (Turkish Scientific and Technical Research Council; トルコ科学技術研究委員会) を結んでいる。アンカラ、イスタンブール、イズミールの間は34MbpsのATM回線で接続、アンカラとイズミールの2ヶ所でTrunetと2Mbpsで接続しているほか、2Mbps、512Kbps、256Kbpsの3本の国際バックボーンを持つ。



KDD RESEARCH



<民間のISP>

インターネット接続サービスを提供している民間ISPは現在100社余り存在する。

表5（次ページ）は英語のホームページを開いている数少ない企業を中心に数社をピックアップして掲載しているが、この他に外資でグローバルワン、IBM等も進出している。

またトルコ語のポータルサイトにはVestelnet（www.vestelnet.com.tr）、Turkport（www.turkport.com.tr）、Turkiye-Online（www.turkiye-online.com/turk.htm）等がある。

【文中の換算率】 1,000トルコ・リラ=0.2円（2000年2月22日ブルームバーグ）
1USドル=108円（2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場）

【出典・参考文献】 Turkish Internet (TR-NET): Policies for Organizational Framework and Funding /1995（www.isoc.org/HMP/PAPER/102/html/paper.html）、Regulatory developments -Turkey / ESISII（<http://bscw2.ispo.cec.be/esis/default2.htm>）、Telecoms & Wireless Africa / Middle East (2000/01/21)、PYRAMID ALERT Africa / Middle East (2000/02/01)、Total Telecom (2000/02/23, 1999/02/16)、TTnetホームページ（www.telekom.gov.tr/english/ttnet/index.html）、Turkish Daily News (2000/03/07)（www.turkishdailynews.com）
「KDD総研R&A」（1999年2月号）





●トルコの通信事情

■表5：トルコの民間ISP

事業者名	URL	アナログ	ISDN	専用線	ホームページ	電子メール																					
Celiknet	www.celik.net.tr	○	○	○	○	○																					
	【ダイヤルアップ料金】 <固定制> 1ヶ月：15US\$、3ヶ月：40US\$、6ヶ月：80US\$、年間：140US\$ 【専用線（F/R）接続料金】																										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>速度 (Kbps)</th> <th>設定料 (US\$)</th> <th>月額利用料 (US\$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>64</td> <td>100</td> <td>150</td> </tr> <tr> <td>128</td> <td>100</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>256</td> <td>100</td> <td>800</td> </tr> <tr> <td>512</td> <td>150</td> <td>1100</td> </tr> <tr> <td>1024</td> <td>200</td> <td>1600</td> </tr> <tr> <td>2048</td> <td>200</td> <td>2500</td> </tr> </tbody> </table>						速度 (Kbps)	設定料 (US\$)	月額利用料 (US\$)	64	100	150	128	100	300	256	100	800	512	150	1100	1024	200	1600	2048	200	2500
	速度 (Kbps)	設定料 (US\$)	月額利用料 (US\$)																								
	64	100	150																								
	128	100	300																								
256	100	800																									
512	150	1100																									
1024	200	1600																									
2048	200	2500																									
【ダイヤルアップ料金】 <固定制> 1ヶ月：25US\$、3ヶ月：65US\$、6ヶ月：115US\$、年間：199US\$ 【専用線（F/R）接続料金】																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>速度 (Kbps)</th> <th>設定料 (US\$)</th> <th>月額利用料 (US\$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>64</td> <td>500</td> <td>4000</td> </tr> <tr> <td>128</td> <td>900</td> <td>8000</td> </tr> <tr> <td>256</td> <td>1700</td> <td>15500</td> </tr> <tr> <td>512</td> <td>3200</td> <td>30000</td> </tr> </tbody> </table>						速度 (Kbps)	設定料 (US\$)	月額利用料 (US\$)	64	500	4000	128	900	8000	256	1700	15500	512	3200	30000							
速度 (Kbps)	設定料 (US\$)	月額利用料 (US\$)																									
64	500	4000																									
128	900	8000																									
256	1700	15500																									
512	3200	30000																									
Rumeli Telekom	www.rumeli.net (トルコ語のみ)	○	○	○	○	○																					
	【ダイヤルアップ料金】 <固定制> 1ヶ月：20US\$、3ヶ月：55US\$、年間：200US\$ *Rumeli Groupは携帯電話事業者Telsimの筆頭株主。																										
Surfnet	www.surf.net.tr	○	○	○	○	○																					
	【ダイヤルアップ料金】 <固定制> 1ヶ月：28US\$、6ヶ月：140US\$、年間：280US\$ *他にコンテンツ・デザインやインターネット・カフェ等のサービスも提供																										





各国のテレコム情報

米国

USTR、最恵国待遇付与否決なら米中交渉の成果が危殆に瀕すと議会を説得

USTR (U. S. Trade Representative : 米通商代表部) のCharlene Barshefsky代表は、中国への「normal trade relations」待遇 (=最恵国待遇) の恒久付与を連邦議会に強く求め、付与が否決された場合「テレコム分野における歴史的譲歩を含む11月の米中合意の成果が無に帰す」と警告。

Barshefsky代表の言う米中合意とは昨年(1999年)11月に成立した政府間協定のこと。中国はそこで【表1】に掲げたような自由化約束を米国に対し行っている。約束のうちテレコム分野の詳細は【表2】の通りである。

中国はその後11月26日にカナダとも二国間合意に達しておりEUとの合意後、早ければ2000年前半にも世界貿易機関(WTO)の正式加盟国となることが予想されている。

WTO協定傘下の各協定(コラム参照)が加盟国に課す義務の中で最も基本的なものは「最恵国待遇(MFN: Most Favored Nation Treatment)を加盟国が相互にかつ自動的に付与しあう」ことである。加盟には加盟国の三分の二の承認が必要^(注1)であるが、一旦承認されれば今回の二国間合意の成果を我が国を含むすべての加盟国(の企業)が利用できるようになる(均霑される)。

■表1: WTO加盟に係る米中合意(政府間協定)(1999年11月15日北京)

1	中国政府の自由化約束
(1)	関税障壁の緩和
	・ 鋳工業製品→平均9.1%に引下げ(米関心品目は7.1%)
	・ 農産物→平均17%に引下げ(米関心品目は14.5%)
	・ 自動車(完成車)→2006年迄に現行(80~100%)から25%引下げ
	・ 自動車(部品)→2006年までに現行から10%引下げ
	・ コンピュータ・通信機器・半導体の関税撤廃
(2)	非関税障壁の撤廃(加盟後5年以内に全数量制限撤廃)
(3)	サービス分野(銀行・保険・証券・電気通信、流通、オーディオビジュアル)の自由化
2	米国政府の措置(非措置)
(1)	中→米輸出の急増に対するセーフガードとアンチダンピング措置はそれぞれ12年と15年継続
(2)	2005年までに中国製品への輸入割当を撤廃





●各国のテレコム情報

■表2：WTO加盟に係る米中合意（テレコム分野の詳細）＜中国は次の自由化を行う＞

	外資規制	事業地域制限
固定通信サービス (国内・国際)	加盟後5年 以内に49%	加盟後5年 以内に撤廃
移动通信サービス ※ページング除く	加盟後6年 以内に49%	加盟後6年 以内に撤廃
付加価値サービス 及びページング	加盟時に49% 加盟後2年 以内に50%	加盟後2年 以内に撤廃

(表注) 米中合意詳細は未公開のためTelecommunications Report誌の取材記事等からKDD総研で作成した。ここに言う付加価値サービスには、インターネット・サービスを含むとされる。衛星通信は基本サービスに含まれる

■米連邦議会は最恵国待遇の付与を拒否し中国のWTO加盟を阻止できるのか？

他国のWTO加盟は米行政府限りで承認できるので、本来なら中国のWTO加盟を議会が阻止することは不可能である。ところが従来からの立法に「対中最恵国待遇付与は1年ごとに議会で見直した上で更新する」と定められているため^(注2)、米中合意後行政府は当該法律の廃止を議会に提案し、現在もその審議が続いている。万一法律を首尾良く廃止できなかった場合には国内法優先の米国でWTO加盟国たる中国に最恵国待遇を付与できないという変則的事態も生じ得る。その場合米国はWTOパネル訴訟で確実に敗訴するであろう。

議会カードを切って中国に二国間交渉を強制し米中合意をまとめたところまでは良かったが、二人三脚で来た議会にここで梯子を外されては困る。今回のBarshefsky代表の説得は「私の面子をつぶすなよ」と念を押して議会の尻を叩いた、ということであろうか。

COMMENT

米中合意でUSTRが最も注力し最も高度な自由化を勝ち取ったとしているのはテレコム分野である。同分野では従来外資が100%禁止されていたため、外国キャリアが中国で事業を展開するには一旦Unicomとのジョイント・ベンチャーを設立し当該ベンチャーを通じて事業会社を設立する「特例的便法」に拠らざるを得なかった。WTO加盟後は49%とは言え直接投資が認められることになる。この他USTRから出た非公式情報として「中国はコスト・ベースの料金や相互接続、独立規制機関に関して定めた参照ペーパー（reference paper）も批准する」というものがあるが、実際の約束の詳細は未だはっきりしない。なおインターネットを含む付加価値サービスとページングについて昨年（1999年）4月の段階で漏れた合意素案では「2004年1月1日に51%」とされていたが、50%に後退する代わりに1年程度の前倒し実施ということになった。産業界からは過半数取得が不可になったことに若干の批判があるが、概ねUSTRの努力を後押しするコメントが発表されている。

(注2)

二国間協定による最恵国待遇の相互付与

中国は従来貿易自由化協定の類に参加してこなかったため、昔ながらの二国間合意の方法で関係国と最恵国待遇を相互に付与してきた。最恵国待遇は自動更新が普通であるが、米国の場合は対中付与が常に政治問題化するため「1年ごとに議会で見直した上で更新する」立法が行われているのである。



KDD RESEARCH



◆INTELSAT民営化法案の審議状況

この間、米連邦議会では、所謂インテルサット民営化法案が両院協議会で審議の最終局面を迎えた。両院協議会にThomas Billey下院議員（共和）、Conrad Burns上院議員（共和）、John McCain上院議員（共和）、Ed Markey下院議員（民主）、Billy Tauzin上院議員（共和）等が参加して上院法案（S.376）と下院法案（H.R.3261）を調整。焦点は最終的に後者のレベル4アクセス条項に絞られた。

COMSATはINTELSAT（国際衛星機構）の持分取得（レベル4アクセス）を認められた唯一の米企業であるが（署名当事者として20%持分を所有）、昨年（1999年）9月にLockheed Martin Corporationによって49%が買収済みで本法案成立後には100%子会社になる予定である。そこで、Lockheed Martinの衛星市場寡占を恐れる下院は、「レベル4アクセスをCOMSAT以外の企業に認めCOMSATに同持分の簿価売却（市場評価額の三分の一から二分の一）を義務づける」条項を法案に挿入。これにCOMSAT/Lockheedが強く反発し、Lockheed幹部（Gerald Musarra氏）が「COMSATの中核資産はつまるところインテルサットへの持分。それが無いCOMSATに価値はなく（レベル4アクセス条項が成立したら）合併はご破算」と談話を発表するなどしていた。

そして3月2日。長い調整を経た「Open-market Reorganization for the Betterment of International Telecommunications ACT」（S.376）がついに上院を通過。この法案から顕著な規定を拾うと次などになる。

- ・INTELSAT、INMARSAT（国際海事衛星機構）及びNew Skies NVが一定の民営化基準を満たさない場合、FCCは米国での非コア・サービス（音声電話とある種の放送以外のサービス）の提供を禁止すべき（防衛等政府機関による非コア・サービスの利用は適用対象外）
- ・INTELSATは2001年10月1日までに株式上場すべき
(FCC権限で翌12月31日まで延期可)
- ・INMARSATは2000年10月1日までに株式上場すべき
(FCC権限で翌12月31日まで延期可)
- ・衛星通信用周波数のオークションによる分配をFCCに禁止

また法案から最終的に削除された規定は次など。

- ・焦点となったレベル4アクセス条項
- ・国際電気通信連合（ITU）の手続きを通じたINTELSAT免許の国外移転をFCCに禁止した規定

国際的義務の観点から明らかに問題がある最後の条項は消えたものの、法案には上述の民営化基準に絡め一方的・報復的措置を取り得る余地が多く残っており、INTELSAT幹部等からは既に法案に対する強い憂慮が表明されている。

（古閑 裕朗）

<文中の換算率> 1米ドル=108円（2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献> Telecommunications Reports（1999年4月12日 同年9月13日 同年11月22日 2000年2月21日）
KDD総研R&A「中国通信市場の規制緩和動向」（1999年5月）（近藤 貿易と関税「中国経済へのWTO加盟による貿易自由化の影響（上）」（2000年2月）（賈宝波）



KDD RESEARCH



【コラム】「世界貿易機関を設立するマラケシュ協定」(WTO協定)

WTO協定は世界貿易機関と言う国際法人格を設立する組織規定であると同時に、従来からある(又は新設された)多国間貿易協定を附属書として包含するアンブレラ協定でもある。WTO加入を望む国は原則としてこれらの附属書をすべて受け入れなければならない(一括受諾の原則)。

附属書の構成は以下の通り(下線はテレコム関係)。

附属書一

附属書一 A 物品の貿易に関する多角的協定 (注記) 所謂GATT及び
関連議定書が含まれる

農業に関する協定

衛生植物検疫措置の適用に関する協定

繊維及び繊維製品(衣類を含む。)に関する協定

貿易の技術的障害に関する協定

貿易に関連する投資措置に関する協定 ※TRIM

千九百九十四年の関税及び貿易に関する一般協定第六条の
実施に関する協定

千九百九十四年の関税及び貿易に関する一般協定第七条の
実施に関する協定

船積み前検査に関する協定

原産地規則に関する協定

輸入許可手続きに関する協定

補助金及び相殺措置に関する協定

セーフガードに関する協定

附属書一 B サービスの貿易に関する一般協定 (注記) 所謂GATSを
指す

電気通信サービスに関する附属書 (注記) 所謂テレ
コムアネックス

基本電気通信の交渉に関する附属書

第四議定書(本文・約束表・参照ペーパー)

附属書一 C 知的所有権の貿易関連の側面に関する協定

附属書二 紛争解決に係る規則及び手続に関する了解

附属書三 貿易政策検討制度

附属書四 複数国間貿易協定

国際酪農品協定

国際牛肉協定





ベル系にLATA間情報サービス提供を禁じた1996年電気通信法第272条の規定が失効

BOC (Bell Operating Company) にLATA間情報サービス (information service) 提供を禁じた1996年電気通信法第272条の規定がサンセット条項により失効。ISP等が期限延長を嘆願したが連邦通信委員会 (FCC) は認めず。なお、情報サービスとはかつての高度サービス (enhanced service) に相当する概念。

1996年電気通信法第272条は、ベル系運用会社 (BOC : Bell Operating Company) が新分野に進出する際に実施しなければならない事業分離を定めた規定。【表1】に掲げるサービスを提供する際には、厳格な事業分離 (構造分離) を実施し、第三者に対する非差別的提供を確保すべきことを定めているが、所謂サンセット条項 (f) 項が含まれており、連邦通信委員会 (FCC) が特に措置を取らない限り、2000年2月8日にLATA間情報サービスが解禁されることになっていた。

■表1 : 事業の構造分離が必要なサービスと禁止期限

BOCが提供する場合に事業の完全分離が必要なサービス 第272条 (a) 項	禁止期限 (サンセット) 第272条 (f) 項
(1) 製造活動	当該BOCがある州で最初の長距離事業参入を認められた日の三年後。FCC権限で延長可
(2) LATA (注1) 間 電気通信サービス (=基本サービス) ・ 発信 ・ キャリア選択を伴う着信	
(3) LATA間情報サービス (=高度サービス) ・ 電子出版 ・ 警報監視サービス (注2) を除く	1996年電気通信法制定日の4年後 (2000年2月8日)。FCC権限で延長可

(注1) LATA (Local Access and Transport Area)

全米で161あり1州が平均273に分割される。LATA内通信は、①市内通信 (Local) ②LATA内市外通信 (intra-LATA) に分かれ、LATA間 (=長距離) サービスは、③州内LATA間通信 (intra-state/inter-LATA) ④州際LATA間通信 (区域内着信) (inter-state/inter-LATA) ⑤州際LATA間通信 (区域外着信・国際) (inter-state/inter-LATA) に分かれる。州を跨がるLATAもある (つまり州際LATA内通信がある) が例外的。②はかなりの州でIXCsも提供可。RBOCが扱う、自営業区域内の州に発信する長距離サービス (③④⑤) を域内長距離サービス (in region inter-LATA service) といひ、RBOCは一定の条件を満たしFCCの認証を得た場合にのみ同サービスを提供できる (第271条)。審査に際しFCCは司法省と関係州当局に諮問する。

(注2) 警報監視サービスが除外されている理由

BOCによる警報監視サービス提供は1996年電気通信法制定後5年間 (つまり2001年2月まで) 禁止されているが、1995年11月末現在提供していた会社についてはその限りではない。この祖父条項の適用対象はAmeritech Corporationで、同社はカナダにまたがる警報監視事業を展開しており規模は北米随一である。

■解禁反対の声は盛り上がり

そこで、インターネット関連の事業者団体であるCommercial Internet eXchange (CIX) と、通信事業者団体 (公称1万1000社が加入) であるInformation Technology Association of America (ITAA) は、昨年 (1999年) 11月29日、FCCに対し禁止期限



KDD RESEARCH



(注3)

情報サービス (information service) ←→電気通信サービス (telecommunication service)

1996年電気通信法には過去の連邦裁判決やFCC決定が体系化され取り込まれたが「高度サービス (enhanced service) は規制しない」とするFCCの方針を確立した一連のコンピュータ裁定もその中に入る。ただし、1996年電気通信法では議会が「高度サービス」の語を「情報サービス (information service)」と言い替えたためその後は両者が混在して使われるようになった (因みに「基本サービス (basic service)」に相当する1996年電気通信法の用語は「電気通信サービス (telecommunication service)」である)。

(注4)

Bell Atlantic Corp.の長距離料金 (2000年1月5日提供開始) ・低ボリューム層がターゲット
・コーリング・プラン名「eValues」※www.callbell.comでオンライン・サイン・アップ
・月額基本料 なし
・通話料 (1分) 5¢ (週末) ~9¢ (週日) ※主力プラン
・コーリング・プラン名「Timeless」
・月額基本料 なし
・通話料 (1分) 10¢ (均一)
・コーリング・プラン名「Best Times」※月に35ドル以上長距離電話を使う人向け
・月額基本料 5.95ドル
・通話料 (1分) 5¢ (夜間・週末) ~10¢ (週日の昼間)
・地域・長距離統合パッケージ「Complete Offer」※コーラード等オプション (8種) 付き
・月額基本料 19.99ドル
・通話料 (1分) 長距離=10¢ (均一) 市内=小額料金



KDD RESEARCH

の二年延長 (2002年2月8日) を共同で嘆願、12月9日にこの嘆願に対するコメントが招請された。しかし短期間に集まったコメントの中に嘆願支持のコメントは少なく、却ってRBOC (Regional Bell Operating Company) による反対コメントが目立つ結果に終わる。(【表2】)

■表2: CIX / ITAA嘆願についてFCCに提出されたコメント

禁止継続派 (嘆願支持)	解禁派 (嘆願不支持)
<p>Telecommunications Resellers Association (TRA) 潜在競争者に対するBOCの反競争的行為を抑制できるほど、地域市場の競争はまだ進んでいない。</p> <p>PSINet 長距離参入したBOCが地域網への支配力を梃子にして反競争的行為に及ぶのを防ぐためには、なお情報サービス提供の構造分離が必要。</p>	<p>Bell Atlantic Corp. 嘆願は、非構造分離では市場競争が進まない、という理由を示し損なっている。</p> <p>SBC Communications Inc. 期限の迫った時期の嘆願はやり方として良くない。内容も解禁が公共の利益を害することをまったく証明できてない。</p> <p>BellSouth Corp. 嘆願は第272条を読違え。</p> <p>US West Communications Inc. 法定の禁止期限を延長するには全体の法目的に適合するしかるべき理由が必要</p>

DA99-2736 / CC Docket No. 96-149 (1999年12月9日発出)

コメント期限 (第一次) 12月17日 (リブライ) 提出期限12月28日

1996年電気通信法 第3条 (定義)

(41) 情報サービス (INFORMATION SERVICE)

情報サービスとは、電気通信を通じて情報を生成、取得、蓄積、変換、処理、検索、利用させ又は利用を可能とする能力の提供を意味し、かつ、電子出版を含む。但し、電気通信システムの管理、制御若しくは運用又は電気通信サービスの管理のために上記の能力を利用することは含まない。

それは一体なぜだったのだろうか？

■市場インパクトはない？

ベル系の情報サービス (注3) 提供に対する規制はこれまで【図】のように移り変わってきた。ここに明らかな通り、情報サービスに対する規制はコンピュータ裁定後一貫して非規制化 (unregulation) の方向に進んできたが、RBOCによるLATA間 (=長距離) 情報サービスだけがトレンドから引き剥がされてきた。

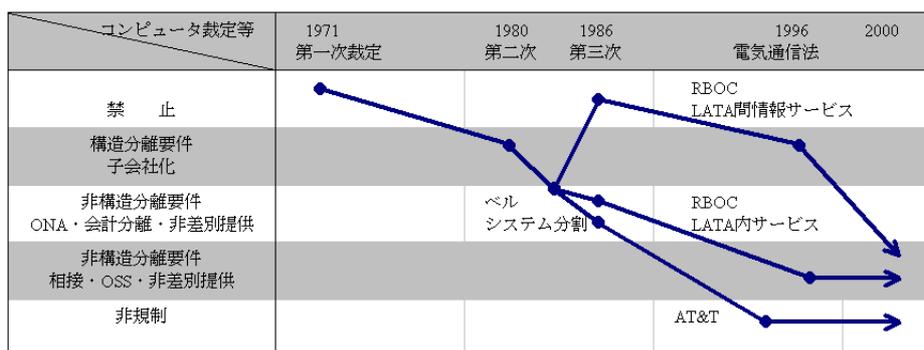
一方、Bell Atlanticが昨年 (1999年) 12月にRBOCとして初めてNew York州で長距離サービス参入を認められて (注4) 以来、同州における同社は「基本サービスなら長距離を提供してよいが情報サービスならダメ」という妙な立場になっている。こういう「ねじれ」を解消する (発生を未然に防ぐ) ためにも今回の解禁は必要な措置だったと言える。

しかし解禁反対の声が盛り上がらなかった主たる理由は制度的と言うより市場的なものであろう。コンピュータ裁定当時から隔世の感があるが、長距離情報サービスを解禁しようが市場インパクト等ないと今や考えられているのである。「解禁後は何を始めるか？」とRBOCに問うても「ホームページのコンテンツを充実でき



るようになる」(SBC)「ボイス・メッセージなどの提供をシングル・プラットフォーム化・効率化できる」(BellSouth)など返ってくるのはパツとしない答えでしかない。

【図】ベル系による情報サービス提供・規制の変遷(禁止→構造分離→非構造分離→非規制)



相次ぐ規制緩和と行き当たりばったりな(に見える)規制差し控え(forbearance)によって非規制分野が拡大してきたところに、市内・長距離に分けようもないWWWブラウザによる通信が広く普及してしまった。Prodigy(ISP)への出資(16億ドル・43%の出資。1999年11月発表。2000年2月下旬~5月下旬実施予定)を含むSBCのProject Prontoのようなビジネス・プランが発表されて解禁を市場に織り込んでしまったこともあり、構造分離要件の最後に残った一つも殆ど注目されずに規制制度から姿を消すことになったわけである。

COMMENT

今回の解禁は、Bell AtlanticとGTEが2000年1月28日にFCCに提出したインターネット部門(GTE Internetworking)分離案に影響しないのだろうか。FCCは「インターネット・バックボーンの運用は情報サービスであり、ピアリング等の慣行に1996年電気通信法第二篇の相互接続規定は適用されない」と述べたことがあるのでバックボーン・サービスが非規制であることは間違いない(線路設備を建設・運用している場合はそれについての規制は受ける)。ということは、合併認証の焦点となっている同部門の扱いも解禁の影響を受けなければならないのであるが、Bell Atlantic・GTE陣営としては特にこの点でFCCと争う考えは(少なくとも今は)ないようである。

(古閑 裕朗)

<文中の換算率>1米ドル=108円(2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>Bell Atlantic Corp.プレスリリース(2000年2月22日)
 CNN financial news industry watch (www.cnnfn.com) (1999年11月23日 2000年2月9日)
 連邦通信委員会(FCC) DA99-2736 / CC Docket No. 96-149 (1999年12月9日)
 同Office of Plans and Policy 「The FCC and the Unregulation of the Internet」



KDD RESEARCH



(1999年7月)

SBC Communications Inc.プレスリリース (1999年11月22日 2000年2月15日)
Telecommunications Reports (1999年3月8日 同年5月10日 同年9月6日 同年
10月25日 同年11月29日 同年12月6日 同年同月13日 2000年1月3日 同
年同月10日 同年2月14日)
郵政省郵政研究所編「1996年電気通信法の解説」(1997年1月)

Bell AtlanticとGTEによる
インターネット部門分離案の概要
(2000年1月28日にFCCに提出)

分離案はこれまでのFCC等との非公式折衝を踏まえた内容で、ポイントは以下の通り。

- ・インターネット部門を完全別会社（インターネット子会社）として分離。
- ・合併後のBA/GTEはインターネット子会社に10%（1996年電気通信法が許す上限）持分を維持。
- ・当該持分（10%）には特殊な転換オプションを設定する。すなわち、BA/GTEが長距離事業進出のために十分な認証を得た場合には、10%の持分を議決権ベースでインターネット子会社の支配権を確保できるレベルまで（※従前案では80%まで）拡大可。

従前の（非公式）案からの最大の変更点は、転換オプションに期限（5年）がついたことである。つまりBA/GTEが合併後5年以内に長距離完全進出に失敗すると、インターネット子会社の支配権を取り戻すには他の株主から買い取るしかなくなる。





アルゼンチン

アルゼンチンの通信事情

通信市場に外資を導入した後、市場を完全自由化し一層の活性化を図る固定通信の現状のほか、アルゼンチンの通信事情を全般的に紹介する。

1. 固定通信

政府は1991年に、国営通信事業者 ENTEL (Empresa Nacional de Telecomunicaciones) の民営化を実施した。民営化に当たり、市内および国内長距離サービスについては、2社に地域分割し、それぞれ60%の株式を戦略的パートナーに売却して、国土の南部とブエノスアイレス (BA) 都市圏を提供地域とする Telefonica de Argentina (TASA) と国土の北部とBA都市圏を提供地域とする TELECOM Argentina (TELECOM) を設立した。両社はそれぞれの提供地域で独占的にサービスを提供する。戦略的パートナーは、TASAについてはTelefonica (テレフォニカ、スペイン) が、TELECOMについてはFrance Telecom (FT、フランス) およびTelecom Italia (TI、イタリア) が選定された。ついで、1992年に政府は保有する両社の株式40%をそれぞれ株式市場や従業員に売却し、両社は完全民営化された。その後TASAは、出資者の持株比率に若干変更があったが^(注5)、両社とも政府による出資はない。

一方、国際サービスについては、独占の国際通信事業者として1991年にTASAとTELECOMの折半出資によりTelintarが設立された。

このように、アルゼンチンの通信市場は民営化以降、テレフォニカを中核とするグループおよびFTとITを中核とするグループの二大系列の主導により発展してきた。

(注5)
TASAおよびTelecomの出資者については、後掲の表2参照。

■表1：TASAとTELECOMの比較 (1998年9月末現在)

	TASA	TELECOM
加入回線数 (回線)	4,232,756	3,354,866
98年第3四半期の新設加入回線数 (回線)	17,311	83,070
デジタル化率	100%	100%
加入回線普及率	23.4%	18.8%
社員数 (人)	11,106	10,127
98年第3四半期の総売上 (百万米ドル)	877	823

(各種資料によりKDD総研作成)



KDD RESEARCH



(注6)

アルゼンチンの1998年末における加入回線普及率は、南米12か国のうち、ウルグアイの25.04%およびチリの20.55に次いで上位3位に位置する。普及率は、ITU資料による。

(注7)

7年の独占権が終了する1997年11月の時点で、TASAおよびTELECOMは両社とも、民営化に際して課された回線数や通信品質の目標値を達成していた。

(注8)

MOVICOMおよびCTIの出資者については後掲の表3、および両社の移動通信事業の概要については後述2をそれぞれ参照。

(注9)

その後、TASAの改編により、Telefonica Larga Distancia de Argentinaは、国内長距離および国際サービスを提供している。

(注10)

免許は、市内、国内長距離、国際のいずれかの分野だけでも取得可能であり、いくつかの分野を組み合わせることも可能である。また免許は、基本電話のほか、データ伝送、付加価値サービス等のカテゴリーにも分けられている。アルゼンチン政府は、免許付与の条件として、1.通話が接続される地域が国内の50%以上であること、2.市内サービスの場合、サービスの提供地域が国土全体の35%以上であること、3.国際サービスの場合は、提供対地が40か国以上であること等、をあげている。



KDD RESEARCH

アルゼンチン全国の加入回線普及率は、1998年末において19.74%であり、南米全体の平均普及率12.97%を上回っている^(注6)。TASAおよびTELECOMの両社は民営化の時点で、1997年11月までの7年間の独占権を付与されていた^(注7)。その後、独占権は2年間延長されたが、アルゼンチン政府は1998年3月に政令を公布し、両社の独占権は1999年に終了させ基本電話市場に競争を導入することを決定した。

競争の導入は二つの形態となり、一つはTASAとTELECOMでそれぞれ排他的な提供地域を廃して相互に全国的なサービスの提供を可能にすることと、もう一つは新規事業者の参入を認めることであった。新規事業者には、従来移動通信を提供していたCompania de Radiocomunicaciones Moviles (MOVICOM) およびCompania de Telefonos del Interior (CTI) が選定された^(注8)。MOVICOMおよびCTIには、それぞれ米国のBellSouthおよびGTEが中核企業として参加している。

一方、既存国際事業者であるTelintar (TASAとTELECOMの折半出資) は、1999年10月に出資者ごとに2社に分割され、TASAおよびTELECOMがそれぞれ完全出資による国際事業者、Telefonica Larga Distancia de Argentina^(注9) およびTelecom Internacionalに改編された。

こうして、アルゼンチンの固定通信市場は、4系列 (TASA、TELECOM、MOVICOMおよびCTI) 6社の体制となった。

競争は、市内、国内長距離および国際のすべての分野に導入され、99年10月にブエノスアイレス (BA) 首都圏を除く全国で、同年11月にはBA首都圏で開始された。全国のすべての加入者は、99年9月から2000年3月までの間に優先接続のための事業者登録用紙を配布され、居住地域に拘わらずいずれの事業者でも選定することが可能とされた。2000年3月から9月までの間に優先接続の登録が完了する計画である。

新規参入したMOVICOMおよびCTIは、料金割引プランを中心としてキャンペーンを展開し、TASAおよびTELECOMの既存事業者は、利用額に応じて付加されるポイントを貯める販促プログラムに重点を置いている。競争の導入により、基本電話サービスの料金値下げや顧客サービスの向上が期待されている。

アルゼンチン政府の固定通信市場の自由化計画はこれに留まらず、市内、国内長距離、国際の各分野で総数19件の免許が新規に付与されている^(注10)。これら事業者の実際の参入時期は不確定であるが、2000年末までに数社はサービスを開始する可能性がある^(注10)と伝えられており、今後のアルゼンチン固定通信市場の動向が注目されている。



■表2：アルゼンチンの固定通信事業者

【加入回線総数：7,132,000回線、普及率：19.74% (1998年末現在、ITU統計による)】

事業者	提供地域/提供サービス	主な出資者
Telefonica de Argentina (TASA)	基本電話 (市内)	COINTEL : 51%、 株式市場 : 49%
TELECOM Argentina (TELECOM)	基本電話 (市内、国内長距離)	NORTEL Inversora : 58.26% TELECOM従業員 : 10%、 株式市場 : 31.74%
Telefonica Larga Distancia de Argentina	基本電話 (国内長距離、国際)	TASA (Ar) : 100%
TELECOM Internacional	基本電話 (国際)	TELECOM (Ar)、France Telecom、 Telecom Italia : 100%
Compania de Radiocomunicaciones Moviles (MOVICOM)	基本電話 (市内、国内長距離、国際)	BellSouth (米) : 65%、 Motorola (米) : 25%、 BGH (Ar) : 10%
Compania de Telefonos del Interior (CTI)	基本電話 (市内、国内長距離、国際)	GTE (米) : 58%、 Clarín (Ar) : 24.5%、 TAICO (Ar) : 8.5%、 Compania Austral de Inversiones (ケイマン) : 5%、

(各種資料によりKDD総研作成)

(表注1) COINTELは、Telefonica Internacional (スペイン) とCEI (Ar) がそれぞれ50%ずつ出資しているコンソーシアムである。なお、Telefonica InternacionalおよびCEIはそれぞれ、株式市場からTASA株式の2.6%および0.4%を購入している。

(表注2) NORTEL Inversoraは、France Telecom (フランス) とTelecom Italia (イタリア) がそれぞれ50%ずつ出資しているコンソーシアムである。

2. 移動通信

移動通信サービスについては、固定通信に準じて従来国内をBA首都圏、南部および北部の3地域に分け、それぞれの地域が複占体制で提供されてきた。BA首都圏では、TASAとTELECOMの折半出資によるMiniphoneおよびBellSouth (米国) が中核をなすMOVICOMが、南部では、TASAの完全子会社であるTCPおよびGTEが中核をなすCTIが、北部では、TELECOMの完全子会社であるCCPIおよびCTIが、それぞれAMPS方式でサービスを提供してきた。一方、1999年には基本電話サービスへの競争導入の影響で、BA首都圏でサービスを提供してきた、TASAとTELECOMの折半出資によるMiniphoneが、出資者ごとに2社に分割され、それぞれ完全出資による事業者、Telefonica UnifonおよびTelecom Personalが設立された。また、1999年に新たにPCSの全国免許が既存の4系列 (TASA、TELECOM、MOVICOMおよびCTI) の移動通信事業者それぞれに交付されたことにより、移動通信市場は再編成され、固定通信と同様の4系列による3地域4社体制となった^(注11)。PCS免許 (TDMAおよびCDMA方式) によるサービスは、各社とも2000年内に提供を開始する計画である。

アルゼンチンの移動通信の普及率は、1999年6月末において9.70%であり、南米全体の平均普及率5.71%を上回っている^(注12)。今後、競争の進展により、移動通信の普及が一層促進されるものと見込まれる。

(注11)
アルゼンチン移動通信市場の状況は、後掲表3を参照。

(注12)
アルゼンチンの1999年6月末における普及率は、南米12か国のうち、チリの10.15%およびベネズエラの9.99%に次いで上位3位に位置する。普及率は、Latincomによる。



KDD RESEARCH



3. インターネットサービス

アルゼンチンのISP事業者は現在、加入者が300加入に満たない小規模の事業者も含めると総数は230社にのぼる。そのうち、大手3社は加入者数の多い順に、Arnet (TELECOMの完全子会社)、Ciudad Internet (アルゼンチン民間企業)、Advance (TASAの完全子会社)である。インターネットの分野でも、TASAおよびTELECOMが主導的な役割を担っている。Advanceは、加入者獲得のため3社^(注13)のISPを買収したが、Arnetの加入者数には及ばないと伝えられている^(注14)。

アルゼンチンのISP事業に関する問題点として、料金の高さがあげられている。現在、時間制限のないダイヤルアップ利用のアクセス料金の平均は、34.74米ドルであり^(注15)、利用者層が拡大しない状況にある^(注16)。そのため、ISP事業での競争進展により、料金の値下げが望まれるところである。

(注13)

買収したISPは、CompuServe Argentinaのほか、SatlinkおよびOvernetの3社である。

(注14)

各事業者の加入者の実数は不詳である。

(注15)

時間制限のないダイヤルアップ利用のアクセス料金についてのOECD諸国の平均は、1998年7月において、19.51米ドルである。ISP事業者の料金以外にも、アクセス回線に用いる国内専用線についての、固定事業者の料金が高いことも指摘されている。

(注16)

アルゼンチンのインターネット利用者の現在の構成は、学術団体が41%、大企業が37%、中小企業が16%、個人利用およびホームオフィスが6%である。

■表3：アルゼンチンの移動通信事業者

【加入者総数：3,505,047加入、普及率：9.70% (1999年6月末現在)】

事業者	提供地域	提供方式 提供開始	主な出資者
Telefonica Unifon	BA首都圏	AMPS 1993年3月	TASA (Ar) : 100%
		TDMA	
Telefonica Comunicaciones Personales (TCP)	南部	AMPS 1996年3月	TASA (Ar) : 100%
		TDMA	
TCP Unifon	北部	TDMA	TASA (Ar) : 100%
Telecom Personal	BA首都圏 南部	AMPS 1993年3月	TELECOM (Ar) : 100%
		TDMA	
Compania de Comunicaciones del Personales (CCPI)	北部	AMPS 1996年5月 TDMA	TELECOM (Ar) : 100%
Compania de Radiocomunicaciones Moviles (MOVICOM)	BA首都圏	AMPS 1989年11月	BellSouth (米) : 65%、 Motorola (米) : 25%、 BGH (Ar) : 10%
	BA首都圏 南部 北部	CDMA	
Compania de Telefonos del Interior (CTI)	南部 北部	AMPS 1994年9月	GTE (米) : 58%、 Clarín (Ar) : 24.5%、TAICO (Ar) : 8.5%、 Compania Austral de Inversiones (ケイマン) : 5%、 TCW (米) : 4%
	BA首都圏 南部 北部	CDMA	

(各種資料によりKDD総研作成)

(表注1) 「BA」はブエノスアイレスを、「Ar」はアルゼンチンをそれぞれ示す。

(表注2) Telefonica UnifonおよびTelecom Personalは、1999年10月にMiniphoneを二分割して設立された。

(表注3) PCS免許 (TDMAおよびCDMA方式) によるサービスは、各社とも2000年内に提供を開始する予定である。

(表注4) 加入者数および普及率は、Latincomによる。





■表4：アルゼンチンの主なISP事業者

【ホスト総数：66,454台、パソコン設置数：1,600,000台(1998年末現在、ITU統計による)】

事業者	提供サービス	主な出資者
Arnet	ISP	TELECOM (Ar) : 100%
Advance	ISP	Telefonica Internacional (スペイン)、CEI (Ar) : 100%
Ciudad Internet	ISP	Clarín Group (Ar) : 100%
Dginet	ISP	民間資本 : 100%
Fibertel	ISP	Telefonica Internacional (スペイン)、CEI (Ar) : 100%
ImpSat	ISP、データ通信	民間資本 : 100%
Teleatina	ISP	Inepar (ブラジル)、個人投資家 (Ar) : 100%

(各種資料によりKDD総研作成)

(表注1) 出資者および出資比率の記載のないものは、不詳である。

(表注2) 加入者が300加入以下のISP事業者を含めると、ISP事業者数はおよそ230社である。

4. 将来の展望

アルゼンチンの通信市場は、固定、移動通信ともに、市場を支配しているのは、TASA、TELECOM、MOVICOMおよびCTIの4系列であり、さらにその出資者である、テレフォニカ (TASA)、FTとTI (TELECOM)、BellSouth (MOVICOM) およびGTE (TCP) の外資系企業である。これらの外資系企業の戦略に、アルゼンチンの通信事業を託していると言えよう。

1999年までは、固定通信については独占権が付与されており、移動通信についても地域ごとに複占体制であったため、これらの事業者は一定の利益を保証されていた面がある。今後、競争の進展により、利益率が下がってきた場合に、これらの戦略的パートナーがどのような事業展開をみせるか、不透明な点がある。また、移動通信やインターネットの普及が、基本電話サービスの収益の与える影響も見逃せない。アルゼンチンの規制機関である、Secretaria de comunicaciones (通信委員会) が競争市場をどのように導くかについて、関心があつまっている。

(木庭 治夫)

<出典・参考文献> Telecoms & Wireless Latin America (99.12.3、11.19、9.3、8.6、7.9他)
 Latincom (99.12.17、8.27、7.30、7.2他)
 Global Mobile (99.9.2)
 TASAのホームページ (www.telefonica.com.ar)
 外務省のホームページ (www.telecom.com.ar)、他



KDD RESEARCH



英国、ドイツ

ボーダフォン・エアタッチとマンネスマン、合併に合意

旧マンネスマン株主の出資比率を49.5%とすることで両社が合意し、時価総額1800億ユーロに達する史上最大の合併が実現。

ドイツのマンネスマンと、同社に対するTOBを実施中であった英国のボーダフォン・エアタッチは、合併に合意したことを2月4日に発表した。合意の内容は以下の通り。

- ・新会社の名称はVodafone Airtouch
- ・マンネスマン株式1株に対し、ボーダフォン・エアタッチ株式58.9646株を割り当てる。新会社の株主の50.5%をボーダフォン・エアタッチの株主が、49.5%をマンネスマンの株主が所有することになる。2月3日のボーダフォン・エアタッチ株式の終値368.5ペンスを基準にすると、マンネスマン1株を350.5ユーロに評価したことに相当し、同社の株式の時価総額は約1,814億ユーロ（約19.2兆円）となる。
- ・マンネスマンのエッサー現会長は、ボーダフォン・エアタッチの取締役会に執行役員として加わるとともにマンネスマンのCEOに留まる。その他に4名のマンネスマンの役員もボーダフォン・エアタッチの取締役会に加わる。マンネスマンの非通信分野の分離が終了した時点で、エッサー現会長は非執行副会長となる。
- ・マンネスマンの移動体、固定網、インターネット戦略は合併後も継続する。当初計画されていた、マンネスマンの固定網事業の売却は行わない。
- ・マンネスマンの本社があるデュッセルドルフは、新会社の欧州本社の1つとなる。
- ・マンネスマンのエンジニアリング・自動車事業の売却を行う。鋼管事業についても、売却を検討する。

(マンネスマンの事業売却)

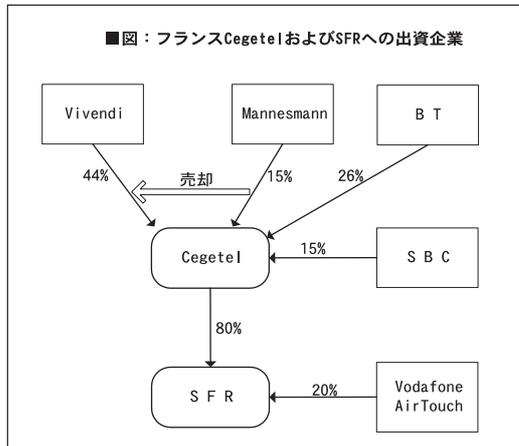
ボーダフォン・エアタッチと事業が重なる英国の移動体事業オレンジ（マンネスマンが1999年10月に香港のハチソンワンポアから買収）を売却する。また、非通信分野では、前述の通りマンネスマンの自動車・エンジニアリング部門をスピンアウトして上場する。上場時期は本年6月で、新会社の名称はAtecs Mannesmannとする。



(ボーダフォン・エアタッチとVivendiの提携)

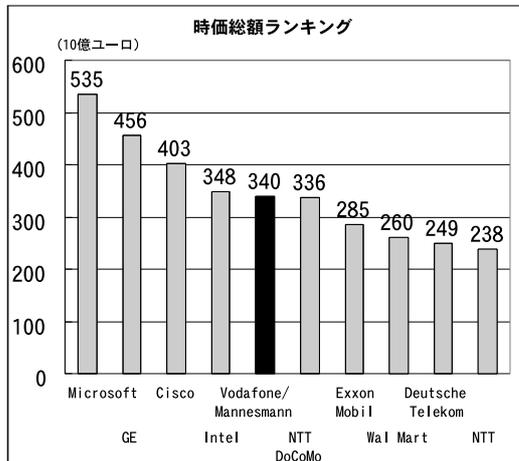
合意発表の後、マンネスマンのエッサー会長は、1月30日に発表されたボーダフォン・エアタッチとVivendiの提携発表がTOBにおけるターニングポイントであったと語った。この提携は、折半出資でインターネット事業 "Multi Access Portal" のためのJVを設立するもので、詳細な内容は本年6月末までに決定する。Multi Access Portalは、利用者に様々なプラットフォーム（テレビ、PC、移動体・固定網端

末、PDA等）によるインターネット利用、eコマース、エンターテインメントなどをシームレスな環境で提供する。また、マンネスマンが所有するCegetel株式15%をVivendiに売却することも合意されている。



(欧州委員会)

欧州委員会のモンティ競争政策担当欧州委員は、合併後の新会社が電気通信ネットワークに与えるインパクトや、シームレスサービスを提供した場合の影響について検討すると述べている。欧州委員会は、英国のように2社の業務が重なる部分だけでなく、新会社の規模そのものが与える影響にも注目していくとしている。また、前述したVivendiとの共同事業の影響も検討の対象となる。



<合併までの経緯>

- (11月14日) ボーダフォン・エアタッチがマンネスマンにマンネスマン1株に43.7株を割り当てる買収を提案
マンネスマンはこれを拒否
- (11月19日) 条件を1株あたり53.7株に引き上げ、正式に買収を提案
マンネスマンの取締役会は同日これを拒否することを株主に要請





●各国のテレコム情報

(11月28日) マンネスマンの監査役会が、ボーダフォン・エアタッチの提案を拒否
 (12月24日) ボーダフォン・エアタッチ、1株あたり53.7株の条件でTOBを開始
 (1月30日) ボーダフォン・エアタッチとVivendiが提携を発表
 (2月4日) 合併の合意を発表
 (2月7日) TOBの締切、60.3%を獲得

■表：ボーダフォン・エアタッチ／マンネスマンの欧州移動体事業

国名	事業者名	出資比率(★)	加入者数 (2000.1.1)	他の出資者
英国	Vodafone AirTouch	100%(V)	7,940,000	—
ドイツ	Mannesmann Mobilfunk(D2)	65%(M) 35%(V)	9,500,000	—
イタリア	Omnitel	55.2%(M) 21.7%(V)	10,418,000	Bell Atlantic(23.1%)
フランス	SFR	20%(V) 12%(M)	7,345,000	上図参照
オランダ	Libertel	70%(V)	2,179,000	ING Bnk(30%)
スペイン	Airtel	21.7%(V)	4,938,000	BT(34%)
ギリシア	Panafon	55%(V)	1,633,000	Intracom(10%) France Telecom Mobile Int'l(3%) 公開(32%)
ポルトガル	Telecel	50.9%(V)	1,745,000	公開(49.1%)
スウェーデン	Europolitan	71.1%(V)	883,000	公開
ベルギー	Proximus	25%(V)	2,067,000	Belgacom(75%)
ポーランド	Polkomtel	19.3%(V)	1,600,000	カナダTIW(62%) 英ROMGSM Holdings(16%) 現地企業(12%)
ルーマニア	Mobifon (Connex GSM)	10%(V)	702,000	Tele Danmark(19.5%) Petrochemia Plock(19.5%) KGHM Polska Miedz(19.5%) PSE及びその他現地企業(22%)
マルタ	Vodafone Malta	80%(V)	37,000	Maltacom(20%)
オーストリア	Tele.ring	53.8%(M)	—	citycom(21%) OeBB(12.6%) Verbund(12.6%)
ハンガリー	Vodafone Hungary	50.1%(V)	—	RWE Telliance(19.9%) Antenna Hungaria(20%) Magyar Posta(10%)

(★) V : Vodafone AirTouch M : Mannesmann

(各種資料によりKDD総研作成)



KDD RESEARCH

 COMMENT

買収金額の点からも、ドイツ初の敵対的TOBであることから注目された今回の買収であるが、最終的には両社の合意という結末となった。当初はマンネスマン経営陣、組合をはじめ、ドイツ政府まで巻き込んで反対の大合唱であったが、合併受け入れの決定を行った監査役会では、レイオフが行われることはないとの見通しから従業員代表も合併に賛成した。また、マンネスマン株主にとっても、株式の値上がりと、より有利な交換条件を獲得した今回のTOBは満足に行くものであったと評価されている。TOBの期間中である1月初め、エッサー会長はマンネスマン株式は350ユーロの価値があり、ボーダフォン・エアタッチのオファー金額である245ユーロはこれを大幅に過小評価するものであると非難したが、最終的にはボーダフォン・エアタッチ株式の値上がりでこの主張通りの結果となったのが興味深い。

合併する両社の相違点として、移動体に特化した方向性を打ち出してきたボーダフォン・エアタッチに対し、マンネスマンは移動体と固定網の融合を目指していたことが挙げられる。一般には移動体の方が収益率は高くなっているが、両者を融合させることで顧客あたりの収入増が実現できるとともに、統合型サービスの導入で顧客の忠実性を高める効果もあるとされている。合併の時点では、前述のようにマンネスマンの従来路線に配慮した表現がなされているが、一方でボーダフォン・エアタッチのGent会長は、移動体に集中する従来の戦略を捨てたわけではないとして、更なる固定網取得の可能性を否定しており、今後の方向性が注目されている。

売却されるオレンジの行方であるが、フランステレコム、オランダのKPN、NTTドコモといった名前が挙がっている。また、オレンジと引き換えにマンネスマンの株主（約10%）となった香港のハチソンワンポアは、合併後の新会社への出資比率がさらに半分に低下することから、その戦略的意味を失い、同株式を売却して新たな出資に使うのではないかと考えられている。

（細谷 毅）

<文中の換算率>1ユーロ=106円（2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>各社プレスリリース、Financial Times（各号）、Business Week(2.14,21)他



KDD RESEARCH



イタリア

テレコムイタリア、ISP子会社Tin.itをイエローページ事業と統合へ

当初のTin.it売却計画を変更。イタリア第1位のISPと、第1位のポータルを持つSeatの統合で、eコマースにおける地位強化を狙う。

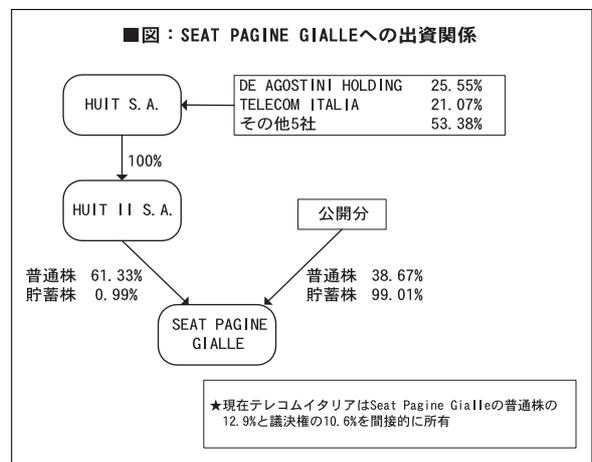
テレコムイタリア(TI)は、イエローページ事業者Seat Pagine Gialle (以下Seat) とTIのISP子会社Tin.it(Telecom Italia Net)を統合する計画を発表した。TIはまずSeatの株式を1株あたり4.5ユーロで購入し、出資比率を29.9%に高め、その後Seatとの株式交換によってTin.itを統合する。株式交換によって、TIのSeatへの出資比率が30%を超えるため、TIは規定によりSeat株式の公開買い付けを行う(4.2ユーロ)。また、貯蓄株については30%の割引で公開買い付けの対象とするとともに、普通株への転換を可能とすることを検討している。なお、本計画の実施により、かねて発表されていたTin.itの株式売却は行わないこととなる。

詳細な内容については3月1日の取締役会での決定後に発表される予定であったが、TIはConsob(証券取引規制機関)の調査結果を待つ必要があるとしてこれを延期した。

(両社の概要)

Seat Pagine Gialleはテレコムイタリアの電話帳の作成・広告スペースの販売を行っており、最近ではインターネットを利用して同事業を展開している。同社はイタリアのネット広告の70%を扱っており、運営するイタリア最大のポータルサイト・サーチエンジンVirgilioは1億ページビュー/月に達している。1999年の売り上げは9億8,000万ユーロ(約1,040億円)、純利益は1億5,000万ユーロ(約160億円)となっている。

Tin.itはイタリア最大のISPで、契約者数は本年2月15日現在で250万(このうち70万は有料契約)。ポータルサイトとしてもSeatに次いでイタリア第二位の7,000万ページビュー/月を誇る。同社は、イタリアのインターネットトラフィックの55%を扱う。



 COMMENT

インターネット関連子会社の上場が相次ぐ中、TIの戦略は独自路線を行くものと言える。アナリストによればTin.itの時価総額は100～150億ユーロ（1～1.6兆円）と算定されており、15～30%を本年夏に上場する従来の計画を実行した場合には、資金調達に大きく貢献することが期待されていたが、TIのコラニンノ会長は、今回の計画はTI株主にはるかに大きな利益をもたらすとしている。

発表された統合計画は、イタリアにおけるeコマースのプラットフォームとして最有力になり得るとして高く評価されており、Seatおよびテレコムイタリアの株価が大きく上昇した他、統合後に必要となるコンテンツを所有するメディア関連の株式も値上がりした。両社との共同事業を検討するために、ベルルスコーニ会長率いるMediasetや国営放送RAIもすでにコンタクトしたと伝えられている。

イタリア政府はこの計画を歓迎しており、現在所有するTIの株式3.9%について、これを機に完全売却することを示唆した。なお、競争当局は本件を詳しく調査することを発表している。

（細谷 毅）

<文中の換算率>1ユーロ＝106円（2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>各社プレスリリース、Financial Times(2.12/13,14)他



KDD RESEARCH



スペイン

テレフォニカとBBVA、提携してオンラインバンキング事業を開始

株式の相互保有や、eコマース、UMTS、コールセンターなど、広範な分野での提携を計画。

2月11日、スペインのテレフォニカと大手金融サービスグループのBBVA(Banco Bilbao Vizcaya Argentaria)^(注17)は、以下のような提携を行うことを発表した^(注18)。

1)オンラインバンキング

テレフォニカが49%、BBVAが51%を出資するUno-e.comによって、オンラインバンキング業務を行う。Uno-e.comは、提携発表直後の2月14日にすでにスペインでの事業を開始しており、今後本年中にフランス、イタリア、ポルトガル、アルゼンチン、ブラジル、メキシコへの進出を計画している。Uno-e.comには、BBVAの子会社で250の支店を持つBanco de Comercioを統合する。

2)本体株式の相互保有と役員との交換

テレフォニカはBBVAの株式3%を購入し、BBVAはテレフォニカへの出資比率を現在の8.6%から10%に高める。また、テレフォニカのVillalonga会長がBBVAの副会長に、BBVAの取締役2名がテレフォニカの副会長にそれぞれ就任する。

3)子会社への出資

それぞれの子会社に対し、以下のような出資・提携を行う。

- ・テレフォニカがビジネス間のeコマースを扱うために米国で設立した子会社 Telefonica B2Bの株式40%をBBVAが取得する
- ・Mobilpagoを通じて固定網・移動体を利用した新支払いシステムを開発する
- ・テレフォニカの欧州でのUMTS事業のコンソーシアムに、BBVAが上限5%で出資する
- ・テレフォニカの子会社でコールセンター事業をヨーロッパ、米国、ラテンアメリカで行う Atento, S.A.に、BBVAが20%出資する
- ・テレフォニカが設立したインターネットを利用した新規ビジネスに投資するファンド Communicapital Partnersに、BBVAが2億ドルを上限に出資する

さらに2000年3月には、アイルランドのEnba^(注19)に2億9,100万ユーロの現金を支払って、同社が設立したオンラインバンキング事業のFirst-eをUno-eに統合することを発表している。統合後の新会社への出資比率はBBVAが34.4%、テレフォニカが33.1%、Enba株主が32.5%となる。新会社の名称はUnoFirstとするが、ブランドネームはポルトガル、イタリア、ブラジル、メキシコではUno-e、フランス、ベルギー、ドイツ、米国ではFirst-eを使用する。First-eは1999年11月に営業を開始しており、英国で51,000顧客を獲得している。

(注17)

BBVA(Banco Bilbao Vizcaya Argentaria)は時価総額および収益においてスペイン最大の金融グループ。スペイン国内での預金シェアは17%で、4375支店を持つ他、広くラテンアメリカでも事業を行っている。

(注18)

本提携発表に先立つ本年1月12日、BBVAとテレフォニカのインターネット部門子会社Terraの提携が発表されている。内容は、(1)BBVAによるTerraへのUno-e.com株式20%の売却、(2)BBVAによるTerra株式3%取得、となっていた。今回発表の提携は、これをベースとして大きく発展させたものと位置づけられる。

(注19)

EnbaにはMorgan Stanley、Intel、Paine Webber、英国の保険会社CGU、オンライン投資グループApax及びWit Capital等が出資している。



KDD RESEARCH

 COMMENT

提携する両社はスペインにおける時価総額第1位（テレフォニカ）および第2位（BBVA）の大企業であり、ともにラテンアメリカに強固なネットワークを持っている。テレフォニカは、本年1月にもラテンアメリカの移動体通信事業の完全子会社化を発表するなど同地域への積極的進出を進めており、今回の提携も各国でのインターネット事業を強化するものである。また、今回の提携は株式の相互取得を含むものであり、企業買収からの防衛策としての意味も持つものとされている。

一方、強大な両社の組み合わせは競争上問題であるとの指摘もなされており、スペインでは3月に総選挙を控えていることから野党側の攻撃材料となっている模様である。1997年1月の勅令により、テレフォニカ及び子会社のTelefonica Mobilesの株式を10%以上取得する場合については、政府の事前承認が必要となっている（いわゆる「黄金株」）が、Rato経済相は、この権利行使を行わないことを明らかにしている。また、BBVAも、テレフォニカへの出資比率を10%ちょうどに留めることで、事前承認の問題を避ける見込みである。

UnoFirstは2003年末の時点で300万顧客を獲得し、その後短期間に収支均衡することを目指している。当初のうちは有利なレートを活用するサービスをインターネット上で提供して、顧客ベースを増やすことを第一とし、その後各種金融サービスを顧客ニーズに合わせて販売していく方針である。（細谷 毅）

<出典・参考文献>BBVAおよびテレフォニカWebサイト、Financial Times(2.12, 13 /14, 3.7)他



KDD RESEARCH



ルーマニア

ルーマニア電気通信の自由化動向について

ルーマニア電気通信市場の現状と規制緩和・市場自由化への取り組みを紹介する。

1. 市場概況

(1) ルーマニアの概要

首都はブカレスト。面積は23万8391平方キロメートルで、ほぼ本州と四国をあわせた大きさである。人口はおよそ2250万人、GNP(国民総生産)は313億米ドルで、国民一人当たりのGNPは1390米ドルである(1998年世界銀行報告)。国内産業の内訳は、農業16.4%、工業40.1%(うち製造業29.9%)、サービス業43.4%となっている。主な貿易相手国はドイツ、イタリア及びフランス。民族構成は、ルーマニア人89%、ハンガリー人7%で、ルーマニア語を公用語としている。ルーマニア経済は1997年より、旧共産主義が色濃く残る体制から市場主義経済体制への移行を始めたところであり、経済改革の実施においては他の東欧諸国から数年遅れている。国営企業、公団、国営銀行の大規模な民営化が今後の経済回復のカギとされている。



(2) 通信市場の基本データ

次頁表1に東欧の主要6ヶ国における電気通信市場の基本データをまとめた。

ルーマニア政府は、1991年7月に採択した100億米ドル規模のインフラ整備15ヶ年計画(1991~2005年)^(注20)に基づき、EBRD(欧州復興開発銀行)からの借款のほか、世界銀行、欧州投資銀行、日本輸出入銀行からの融資を受けて、通信インフラの近代化と拡充に取り組んでいる。

しかしながら、表1からも分かるように、ルーマニアは東欧諸国の中でも通信市場の発達が未だかなり遅れている。特に6ヶ国中最低の16.24%という電話回線普及率が、同国における通信インフラ整備の遅れを際立たせている^(注21)。

(注20)

電話普及率の向上のほか、高速基幹ネットワークの構築や無線ネットワークの拡張、VANサービスの育成、ネットワークの完全デジタル化等を計画の柱にしている。

(注21)

このほか、加入者回線積滞数はおよそ130万回線(1998年末)、回線敷設待ち期間は約4年(1998年末)、ネットワークのデジタル化率は55%(1999年11月)の水準に留まっている。



KDD RESEARCH



■表 1：東欧の主要6ヶ国の基本データ

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
(1) 通信市場規模 (1998年収入) (単位は百万米ドル)						(6) パソコン普及率 (1999年) (単位は%)			
(2) 加入者回線数 (1998年) (単位は千)						(7) インターネット普及率 (1999年) (単位は%)			
(3) 電話普及率 (1998年) (単位は%)						(8) ISP数 (1999年)			
(4) ISDN回線数 (1998年)						(9) CATV世帯普及率 (1999年) (単位は%)			
(5) 携帯電話普及率 (1999年9月末) (単位は%)									
ルーマニア	549	3,649	16.24	—	4.9	2.7	0.34	150	15.6
ブルガリア	305	2,742	32.89	3,000	3.0	2.8	1.24	170	6.9
チェコ	2,014	3,742	36.39	2,750	14.7	11.0	2.50	13	8.0
ハンガリー	1,388	3,423	33.59	5,650	13.8	26.8	0.90	75	14.0
ポーランド	2,939	8,812	22.76	1,210	9.1	13.7	1.04	250	8.1
スロバキア	468	1,539	28.63	770	15.2	—	—	—	—

(表注) (1)～(4)はITU(国際電気通信連合)統計データ、(5)はMobile Communications、(6)～(9)はESIS(European Survey of Information Society)統計データ(<http://www.ispo.cec.be/esis/>)を参照。

2. 制度枠組み

(1) 法的な枠組み

1996年電気通信法(Telecommunications Law)が、電気通信サービスの定義、通信事業者の一般的義務、規制機関の役割等を規定する根拠法となっている。EUへの正式加盟を見据えるルーマニア政府は、EU通信市場への調和化を図るため、EUの通信関連指令の原則を国内法規へ転換させている。しかしながら、その後の対応は遅れており、ライセンス指令や相互接続指令など一連の通信関連規則を国内法に取り込むことが今後の課題となっている。

(2) 政策/規制機関

1998年12月の組織再編に伴い創設された情報通信庁(National Agency for Communication and Informatics、NACI)(前通信省)が情報通信の主管庁となっている。NACIは、通信政策・法案の策定から予算管理、市場の監視業務まで、ルーマニアの情報通信に係る政策機能全般を担当している。またNACIと共に規制機関としての役割を担うのが無線通信総合管理局(General Radiocommunications Inspectorate)である。電気通信法及び関連規制の番人として、通信市場を監視するほか、無線周波数の管理・割当、技術認定や端末機器認定を行う。このほか、1996年電気通信法の施行に併せて、電気通信諮問委員会(Telecommunications Consultative Council)を新たに設置し、政策の助言機能を持たせた。通信事業者をはじめ、通信機器メーカー、消費者、専門家の代表らが参加する。





3. 規制緩和・市場自由化への取り組み

(1) Romtelecomの民営化動向

ルーマニア政府は1996年に入り、国営の電気通信事業者であるRomtelecomの民営化計画の策定を本格化した。そして翌年の春には通信省より、財務基盤の強化と経営合理化の推進を狙いとした外資の積極導入を柱とするRomtelecom民営化計画の詳細が発表された。

この実施計画に基づき、1997年10月にまずRomtelecomの株式会社への移行が実施された。その後1998年12月に政府は、Romtelecom株式の35%をギリシャの旧国営通信企業OTEに6億7500万米ドル^(注22)で売却した。さらにルーマニア政府には、向こう5年以内もしくは株式の一般公開までに投下資本利益率がある水準を越えた場合について、OTEから最高4億米ドルが追加的に支払われることになっている。

一方、OTEは契約条件として株式保有率を上回る51%の議決権を確保し、実質的にはRomtelecomの経営権を手にした^(注23)。またOTEは、未整備な市場環境への投資リスクを軽減するため、Romtelecom株式の単独購入に際して、米GTEから技術供与及び経営支援を受ける約束を取り付けている^(注24)。

当初の政府計画によれば、この後1、2年以内に、株式の3～5%をRomtelecom従業員に割り当て、残りを国内外の株式市場で一般公開することになっている^(注25)が、今後の計画の詳細は今のところ明らかにされていない。

なお、Romtelecom株には当初、オランダKPNのほか、米SBC Communicationsやテレコムイタリアが関心を示していたが、政治的及び経済的に不安定なルーマニアへの投資はリスクが高すぎるとの判断から、いずれも最終的には応札を取りやめている。

(2) 市場の自由化動向

次頁表2にルーマニア電気通信市場の自由化状況を示した。

1996年電気通信法は、市内から国内長距離、国際までの基本音声サービスならびに固定通信網インフラの提供について、2002年12月31日までRomtelecomの独占権を保証している。

それ以外のサービス分野については、政府が市場自由化を段階的に実施してきた。端末機器の供給(自由化は1991年)にはじまり、ページング・携帯電話サービス(同1992年)、ケーブルテレビ(CATV)、ラジオ・テレビ放送(同1992年)、データ伝送サービス(同1992年)、VSATサービス(同1992年)が相次いで自由化され、民間企業による市場参入が進んでいる。

(注22)

売却益の半分は国家予算に組み込まれ、残りの半分が通信インフラの整備に当てられている。

(注23)

新しく組織された監査役会では半数を占めるOTE代表を送り込んだ。

(注24)

逆にGTEは、OTEが保有するRomtelecom株の一部(10～15%)を5年以内に購入する権利を手に入れた。

(注25)

但し政府は所謂「黄金株」を確保する見通し。





■表2：ルーマニア通信市場の自由化状況

マーケット区分	状況	備考
通信インフラ		
公衆網/アクセス網	独占	Romtelecom(2002年末まで)
専用回線	独占	Romtelecom(2002年末まで)
放送・CATV	競争	CATV事業者は500社以上
基本音声サービス		
市内	独占	Romtelecom(2002年末まで)
国内長距離	独占	Romtelecom(2002年末まで)
国際	独占	Romtelecom(2002年末まで)
移動体通信サービス		
携帯電話	競争	-Telefonica Romania(NMT450) -MobiFon, MobilRom(GSM) -Romtelecom(DCS1800)
ページング	競争	9社
衛星通信	競争	VSAT事業者は9社 -Logic Telecom -Digicom 他
データ伝送サービス	競争	-GlobalOne Communications Romania -Logic Telecom 他
VANサービス	競争	
インターネット接続サービス	競争	-GlobalOne Communications Romania -Logic Telecom -Digicom -Rokura -Kappa(CATV事業者) 他
端末機器供給	競争	Alcatel, Ericsson

<出典>ESIS(European Survey of Information Society)(<http://www.ispo.cec.be/esis/>)

3. 主な通信事業者

(1) 携帯電話事業者

ルーマニアの携帯電話普及率は1999年9月末現在でおよそ4.9%。現在は以下3社により競争が行われている。また今春には、Romtelecomが第4の携帯電話事業者として市場に参入する見通しである。

Telefonica Romania

スペインのテレフォニカ(60%)、Romtelecom(20%)及び国営Radiocomunicatii(20%)が出資するTelefonica Romaniaは、1993年5月よりアナログ(NMT450)サービスを提供している。GSMサービスが登場する1997年春までは市場を独占していたが、インフラの整備が遅れたことや端末価格及び通信料金が高額であったことなどから、一般市民への普及はあまり進まなかった。なお、Romtelecomはその後、DCS1800方式による事業ライセンスを単独で取得している^(注26)。

(注26)

Romtelecomは今春にも国内初のDCS1800サービス「CosmoRom」を開始する模様である。第一段階としてブカレスト(Bucharest)、コンスタンツァ(Constanta)及びブラショフ(Brasov)の3主要都市圏でサービスを開始し、2002年までには全国を網羅するネットワークを構築したい考え。同社は既におよそ6000万米ドルの資金を無線システムの整備に投下している。



KDD RESEARCH



●各国のテレコム情報

Mobifon

同社は、1996年11月にGSMライセンスを取得し、翌年4月に「Connex GSM」のサービス名で国内初のデジタルサービスを開始した。また1998年には、GSMネットワークを利用して、ファクシミリ、電子メール、インターネット接続等のデータ伝送サービスの提供を開始している。同社の現在の出資構成は、カナダのTIW(Telesystem International Wireless)が62%、英Chase Capital率いる投資家グループROMGSM Holdingsが16%、ポーダフォン・エアタッチが10%、R.A.Posta Romana等の現地企業が12%となっている。

MobilRom

1996年11月にGSMライセンスを取得し、翌年6月よりデジタルサービス「Dialog」を開始した。Mobifonと同様、現在はデータ伝送サービスの提供も手がけている。同社には、フランステレコム(France Telecom Mobiles International)が51%、現地企業Media ProとComputer Landがそれぞれ30%と10%、Tomen Telecom Romania(トーマンの現地法人)が6%、仏アルカテル(Alcatel Network Systems Romania)が3%を出資している。

■表3：ルーマニアの携帯電話事業者

事業者名 (サービス名)	方式 (開始年月)	加入者数 (1999年9月末現在)	市場占有率	出資構成
Telefonica Romania (Telemobile)	NMT450 (1993年5月)	20,000	1.8%	テレフォニカ(60%) Romtelecom(20%) Radiocomunicatii(20%)
Mobifon (Connex GSM)	GSM (1997年4月)	558,000	50.4%	TIW(62%) ROMGSM Holdings(16%) ポーダフォン・エアタッチ(10%) 現地企業(12%)
MobilRom (Dialog)	GSM (1997年6月)	530,000	47.8%	フランステレコム(51%) Media Pro(30%) Computer Land(10%) Tomen Telecom Romania(6%) アルカテル(3%)
Romtelecom (CosmoRom)	DCS1800 (2000年春開始予定)	—	—	Romtelecom

加入者数データはMobile Communications(1999/10/28)に基づく





(2) データ通信分野における海外事業者の動向

上述MobilRomを通じて移動体通信事業を手がけるフランステレコムであるが、同社は1990年代初頭から既に、ルーマニアのデータ通信市場の育成にも深く関与してきた。フランステレコム傘下のTranspac(51%)とRomtelecom(49%)による合併会社GlobalOne Communications Romaniaは、現在、データ通信サービス(サービス名は「Rompac」)のほかインターネット関連事業を手がけている。

またBTが、現地のデータ通信大手Logic Telecom社を通じて、コンサートのデータ通信サービス(サービス名は「LogicNet」)を販売している。

COMMENT

電気・ガス・鉄道などの公益企業が、独自に保有する通信ネットワークを代替通信インフラとして活用する事例は一般的によく見られるが、ルーマニアでは、公益企業による私的ネットワークの商業利用に向けた動きはほとんどない。

しかしながら、インターネット接続やデータ通信といったサービス分野では、近年、携帯電話やVSAT、ケーブルテレビ(CATV)等が代替通信手段としての存在価値を高めつつある。本文でも触れた通り、携帯電話各社がGSMネットワークを使ってデータ通信やインターネット接続サービスを提供するほか、VSAT事業者が大企業向けに高速の専用線ネット接続サービスを提供している。さらに、他の東欧諸国と比べても見劣りしない普及率を達成しているCATV網は、なかなか普及の進まない加入者回線に代わる高速のアクセス手段として、今後の成長が最も期待されている。

(原 剛)

<出典・参考文献>Pyramid Research社 Telecoms & Wireless Eastern Europe / CIS 関連各号、
Pyramid Research社 Pyramid Alert Eastern Europe 関連各号、
Mobile Communications(1999/10/28)、Financial Times関連記事、
ITU統計データ「World Telecommunication Indicators (October 1999)」、
ESIS(European Survey of Information Society)統計データ
(<http://www.ispo.cec.be/esis/>)、
世界銀行(<http://www.worldbank.or.jp/>)、外務省(<http://www.mofa.go.jp/>)他



KDD RESEARCH



香港

ケーブル・アンド・ワイヤレスHKT、PCCWと合併

ケーブル・アンド・ワイヤレスHKTをめぐるシンガポール・テレコムとパシフィック・センチュリー・サイバーワークスの買収合戦は、香港の新興勢力が勝利。

パシフィック・センチュリー・サイバーワークス（PCCW）と英ケーブル・アンド・ワイヤレス（C&W）は2月29日、C&Wが54%保有する香港のケーブル・アンド・ワイヤレスHKTとPCCWが合併することで合意したと発表した。昨年11月以来、HKTとの合併交渉を続けていたシンガポールテレコムは合併を断念した。

PCCWの買収提案によると、HKT株主は（1）HKT株1株に対しPCCW株1.1株と交換するか、もしくは（2）HKT株1株とPCCW株0.7116株及び現金0.929USドル（約100円）を交換のいずれかを選ぶ。

C&Wはこの売却により約50億ポンド（約8,850億円）の現金収入を見込んでいる。また新会社の最大20%前後の株式を取得するが、長期的にPCCW-HKTの株主に留まりつづけるかどうかは未定だという。

PCCWは新会社の35%以上を所有する単独筆頭株主になる。またHKTとPCCWのそれぞれの現株主であるチャイナテレコム（香港）、インテル、光通信等も新会社の少数株主として参加する。

新会社の株式時価総額は700億USドル（約7兆5600億円）以上と見られ、アジアではNTTに次ぐ規模の通信会社となる。

買収手続きは今年6月上旬頃までに完了する予定である。

■新生PCCW-HKTの主要株主構成予想

サイバーワークス	37%
ケーブル・アンド・ワイヤレス	11.2~20.9%
チャイナテレコム（香港）	約5%
CMGI、インテル	約5%
光通信・重田康光同社社長	約3%

<出典>South China Morning Post (3.1)

COMMENT

PCCWが属するパシフィック・センチュリー・グループ（PCG）は不動産開発を主要事業としており、香港政府と共同で香港島の南部にハイテク産業基地「サイバーポート」を建設する計画を進めている。その資金調達のための「裏口上場」の目的で、PCGは1999年5月に香港上場企業のトライコム・ホールディングズを買収し、サイバーポートの開発権及び香港・中国本土の不動産等の資産を注入、社名を





パシフィック・センチュリー・サイバーワークスに改めてグループの旗艦投資会社とした。PCCWはネット株ブームの追い風を受けて、設立後半年余の短期間に時価総額で香港で十指に入る企業に急成長したが、実際は現実の収益に結び付くような事業はこれまで持っていなかった。同社にとってHKTは初めて手に入れた"本物の資産"と言われている。

またPCCWは子会社のパシフィック・コンバージェンス・コーポレーションを通して2000年以降に衛星等を利用した広帯域インターネット・サービスを開始する構想を発表しており、HKTのインフラはこの計画の実現性を一気に高めるものと見られる。

だがHKTは一段と競争化の進む香港の通信市場で守勢に立たされており、通信分野で実績の無いベンチャー企業が今後、どのような戦略を打ち出すのかに注目が集まっている。その一つとして買収完了後にPCCWはHKTの不採算部門を分離するとともに、新たな海外戦略パートナーを求めるとは見られている。

(近藤 麻美)

<文中の換算率> 1USドル=108円、1英ポンド=177円、1HKドル=14円 (2000年2月1日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献> KDDテレコメット香港報告 (3.2)、
C&W plc.プレスリリース (2.29)、PCGプレスリリース (2.29)、
South China Morning Post (3.2、3.1、2.29)、Total Telecom (2.29)、
Asian Wall Street Journal (3.2、3.1、2.29)、PYRAMID ALERT/Asia (2.29) 他

■C&W HKT/PCCWファクトシート

	C&W HKT	PCCW
株 価	25.95HKドル (2月28日)	22.15HKドル (2月25日)
会社規模 社員数 発行株式数 時価総額	13,600人 121億1,900万株 3,144億9千万HKドル	440人 101億3,000万株 2,254億9千万HKドル
財務データ 売上高 純利益(損失) 総資産	(1999年3月期) 324億1千万HKドル 115億1千万HKドル 539億7千万HKドル	(1998年12月期)* 2億8,360万HKドル (6,200万HKドル) 3億4,880万HKドル
主要株主	Cable & Wireless plc. (54%)、 China Telecom (Hong Kong) (10%)	Pacific Century Regional Developments (53.5%) **、 Pacific Century Group Holdings (2.8%)、 Pacific Century Diversified (5.6%)、 Intel Pacific Inc. (8.0%)、 CMGI Inc. (3.3%)、光通信 (2.5%)

<出典> Reuters 2.29

*PCCWの財務データはPCCWの前身のトライコム時代のもの。

**Pacific Century Regional DevelopmentsはPacific Century Group Holdings (PCG) の子会社 (78%)。またPCGはリチャード・リーPCCW会長が100%所有している。



KDD RESEARCH

編集後記

■紋白蝶と菜の花の季節になりました。年度末の3月を迎え、皆様には、何かとお忙しいことと御推察申し上げます。

■本誌「KDD総研 R&A」の2000年度のご購読の継続申込（年度契約）を沢山頂いております。有り難うございます。また、本誌を手になされて、新たに購読を希望される方は後記の連絡先にお問い合わせ下さい。

■KDD総研のホームページをご案内させていただきます。

<http://www.kdd-ri.co.jp>

■読者の皆様とのコミュニケーションをより緊密化したいと考えております。

本誌に掲載の記事等について、お問い合わせ、御意見、御要望をお寄せ下さい。

本誌に反映させ、利活用度の高い誌面づくりの参考にさせていただきます。

■弊社では、東南アジアを始めとする諸外国の通信事情の調査、課題調査として諸外国の線路敷設権など、各種の個別調査も受託しております。また、講演会の講師の派遣や本誌への広告も承っております。企画の段階からでも、ご一報いただければ、随時ご相談に応じさせていただきます。

(三宅)

〒163-8550 東京都新宿区西新宿2-3-3
KDDビルアネックス4F
株式会社 KDD総研 メディア研究部
三宅宛
TEL03-3347-9116
FAX03-5381-7017
E-mail:se-miyake@kdd-ri.co.jp

KDD 総研

R&A

世界の通信ビジネスの最新情報誌

2000 March



●発行日 2000年3月20日

●発行人 松平 恒和

●編集人 三宅 誠次郎

●発行所 株式会社 KDD総研

〒163-8550 東京都新宿区西新宿2-3-3 KDDビルアネックス4F

TEL. 03 (3347) 9139 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 TELECOMET Deutschland GmbH

Immermannstr. 45, D-40210 Düsseldorf, Germany

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

■KDD TELECOMET H.K. LTD.

Unit 2901, 29/F Hong Kong 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