

## CONTENTS

### 《全世界》

- ネットワーク機器ベンダの四半期決算報告 ..... 2  
90年代、米国の好景気を牽引してきたインターネット産業は、景気の後退とともに凋落の一途をたどり、いまや連鎖的な業績悪化を各分野に引き起こしている。そうしたなか、ネットワーク機器ベンダの最大手、Cisco Systemsの第三四半期決算が発表された。

### 《米国》

- Jeffords議員離党で共和党は上院少数会派に転落。Hollings議員が委員長に返り咲き ..... 6  
米共和党は、党内保守派に辟易したJames M. Jeffords上院議員の離党で院内少数会派に転落、全委員長ポストを民主党に明け渡すことになった。テレコムを所掌する商業・科学・運輸委員会委員長には、1989年から1994年まで同職を務めたErnest F. Hollings議員が返り咲く見通し。多数派交代でベルの長距離（LATA間）参入を高速データ通信に限って解禁する法案（H.R.1542）が成立する可能性はほぼなくなった。

### 《ドイツ》

- ドイツDSL市場の最近の動き ..... 13  
高速データ伝送を実現する手段として注目されているDSLサービスについて、EU諸国の中でも普及が進んでいるドイツを中心にその現状および他の高速アクセス手段の普及も含め、将来の市場動向を概観する。

### 《ノルウェー》

- ノルウェーの通信市場概況 ..... 19  
規制動向ならびに事業者動向を中心にノルウェー情報通信の現状を紹介する。

### 《台湾》

- 台湾セルラーと泛亞電信が合併 ..... 28  
全国事業者1位の台湾セルラーが地域事業者の泛亞電信を買収することに。これで台湾の地域携帯電話会社は中部の東信電訊を残すのみとなる。泛亞の筆頭株主だったSBCコミュニケーションズは台湾携帯電話市場から撤退。

### 《シンガポール》

- StarHubとSingapore Cable Visionが合併交渉 ..... 31  
シンガポールにおいて影の第二の通信事業者とも言われてきたSingapore Technologies Telemediaが株を有する両者が正式に合併交渉を行っている。合併すると、Singapore Telecomにとっては手強い相手になって行きそうである。

### 《オーストラリア》

- テレコムNZと豪ハチソンが次世代携帯電話で提携 ..... 35  
C&Wオプタスを買収損ねたテレコムNZだが、豪の3G免許を持つハチソンと手を結んで念願の豪携帯電話市場進出を果たす。しかし既にTNZの豪子会社が始めていたCDMAネットワークの建設計画は中止された。

### 《オーストラリア》

- ワン・テル倒産 ..... 37  
格安電話サービスでテルストラ、オプタス等の既存の大手キャリアに対抗し、一時は新興キャリアの雄ともてはやされた企業が消えることに。



## 全世界

### ネットワーク機器ベンダの四半期決算報告

90年代、米国の好景気を牽引してきたインターネット産業は、景気の後退とともに凋落の一途をたどり、いまや連鎖的な業績悪化を各分野に引き起こしている。そうしたなか、ネットワーク機器ベンダの最大手、Cisco Systemsの第三四半期決算が発表された。

#### 【対照的なCiscoとJuniperの決算】

あたかも景気循環などというものは存在しないかのような錯覚を多くの人々が共有していたほんの数年前までとは違って変わり、現在、米国の情報通信・ハイテク産業からは毎日のように暗澹としたニュースばかりが聞こえてくる。とりわけ新興通信キャリアは壊滅的な打撃を受けている。4月以降、大手ISP(インターネットサービスプロバイダ)であるPSINetが上場廃止に追い込まれたのに続き、Covad CommunicationsやNorthPoint Communicationsといったブロードバンド接続サービスプロバイダが次々と窮地に立たされるなど、事態は深刻だ。

そうした状況はネットワーク機器ベンダにも大きな悪影響を及ぼしている。米Lucent Technologies、加Nortel Networks、あるいは米Cisco Systemsといったベンダは、これまで、資金繰りに苦しむ新興キャリアにネットワーク機器購入のための資金を融資し、それによって自社製品を買わせることで売上げを伸ばしてきたからである。ところが、新興キャリアが破綻もしくは破綻寸前であるいま、キャリアへの融資は焦げついて不良債権化してしまった。また、すでに倒産してしまったキャリアが事業清算時に売り払ったネットワーク機器は安価な中古品として市場に出回り、ベンダは売上げ面で二重、三重の打撃を被ることにもなる。

5月8日にCiscoが発表した2月—4月期決算報告は、苦しいネットワーク機器ベンダの状況を正確に反映したのものとなった。主だった数字を二、三ひろってみると;

売上高・・・	47億2800万ドル (前年同期49億3300万ドル、前年比▲4%)
プロフォルマ純利益 <sup>(注1)</sup>	2億3000万ドル (前年同期10億500万ドル、前年比▲77%)
純損失・・・	26億9300万ドル (前年同期、純利益6億4100万ドル▲520%)

プロフォルマ純利益が前年同期と比較して77%も下回っており、純損失も約27億ドルにのぼっている。ネットワークインフラ市場で確固たる地位を築き、一般消費者向け基本ソフトのMicrosoft、データベースソフトのOracle、あるいはインターネットポータル Yahoo!などとともに90年代米国のハイテク産業と好景気を象徴してきたCiscoだが、同社の今後の成長性には疑問を投げかける筋もでてきた。

(注1)

プロフォルマベースの数値とは一時的な要因による損失を差し引いた数値のことで、今回のCiscoの決算報告におけるプロフォルマ純利益とは、リストラ費用などの諸費用を除いたものを指している。



KDD RESEARCH



たとえばZDNetはCiscoの業績悪化がマクロ経済要因のみによるものではないことを指摘するアナリストの声を紹介している。<sup>(注2)</sup> ここでは、Ciscoの製品は競合他社、とりわけ、いまや同社の最大のライバル会社となりつつある加Juniper Networksの製品に比べ絶対性能において劣っており、仮に景気が上向いて通信キャリアが新たな設備投資を始めたとしても、Ciscoからは離れてゆくだろうという見解が示されている。事実、光ネットワークを中心としたネットワーク関連情報を提供するウェブサイトとして影響力のあるLight Readingは、今年3月6日にルータの性能テストをおこなった結果、Juniperのフラッグシップモデルである“M160”がCiscoの新製品“12416”を各分野で上回っていることを報じ、業界関係筋ではちょっとした話題となった。<sup>(注3)</sup> ネットワークインフラ機器の世界では、製品やベンダの知名度、あるいはコストなどよりも、当該製品の絶対性能が売れ行きを決定的に左右する傾向にあるといわれているため、市場に対して絶大な影響力を有するCiscoといえども神経質にならざるを得ないような報告であったろう。

## AT A GLANCE RESULTS

	Best IP	Best MPLS	Best OC48	Best OC192	Best Overall
Juniper	1	1	1 (tied)	1	1
Cisco	2	2	1 (tied)	2	2
Foundry	3	n/a	2	n/a	3
Charlotte's Web	4	n/a	3	n/a	4

参考: "Juniper Wins!" — Light Readingウェブサイトが掲載したルータテストの結果

Juniperの事業規模はCiscoなどに比べればはるかに小さいが、小規模であるがゆえに、逆に前述のような新興キャリアに対する“不良債権問題”を抱えていない。4月12日に発表された同社の1月—3月期決算報告を見てみても、景気の世界的な冷え込みにもかかわらず、かなり見栄えのよいものとなっている。翌13日には同社のCEO(最高経営責任者)、Scott Kriens氏が、顧客(通信キャリア)の業績悪化による周囲の悲観的、もしくは控えめな観測を一蹴し、マクロ経済の影響を受けつつも、光通信インフラの整備にともなう同社の短・中期的な業績についてはかなりの成長が見込めるとして強気な姿勢を見せた。<sup>(注4)</sup> Juniperの決算報告は下記のように、Ciscoとは好対照をなしている。

売上高・・・	3億3210万ドル (前年同期6388万ドル、前年比△420%)
プロフォルマ純利益・・・	8539万ドル (前年同期1046万ドル、前年比△716%)
純利益・・・	5856万ドル (前年同期、807万ドル、前年比△625%)

(注2)

ZDNet01年3月14日付記事  
([http://www.zdnet.co.jp/zdi/0103/14/an\\_001.html](http://www.zdnet.co.jp/zdi/0103/14/an_001.html))、もしくは4月18日付の記事  
([http://www.zdnet.co.jp/zdi/0104/18/hn\\_001.html](http://www.zdnet.co.jp/zdi/0104/18/hn_001.html))参照

(注3)

Light Readingテストページ  
(<http://www.lightreading.com/testing/>)

(注4)

ZDNet01年3月14日付記事  
([http://www.zdnet.co.jp/zdi/0104/13/hn\\_002.html](http://www.zdnet.co.jp/zdi/0104/13/hn_002.html))参照



KDD RESEARCH



### 【いくつかの明るい材料】

巨人Ciscoの業績低迷は業界全体に暗い影を落としているが、しかし株主や投資家にとって明るい要素がないわけではない。

#### 一 Ciscoの過剰在庫償却

情報通信関連産業全体の短・中期的な見通しという観点から今回のCiscoの決算報告で注目に値するのは、同社が22億4900万ドルもの在庫償却費用を計上していることである。

Ciscoは同社の製品を構成する各部品の多くを外部製造業者に委託している。米国が牽引してきた世界のインターネット産業が絶好調であった時期、同社は尽きることのない受注を満たすためにそれら外部製造業者に対して大量の部品発注をしてきた。しかし、景気が一気に暗転してしまった現在、Cisco製品に特化された発注部品の大半が、取り回しの利かない単なるゴミになってしまった。これに対し、Ciscoは既に発注済みの大量の在庫部品を、すべて自社の費用と責任で償却することに決めたのである。

仮に発注元による過剰在庫の償却が当然のことであるとしても、不景気の泥沼のなか、ベンダ最大手が四半期売上高の実に47%にもものぼる額を償却費として割り当てたことは、中小の外部製造業者の株価を大いに救ったことになる。これは重要なことだ。景気の回復や財務体制の建て直しによる通信キャリアの新たな設備投資環境が整い次第、それら下請け製造会社はクリーンな状態からいつでも注文を受け付ける体制を維持することができるからである。通信インフラ産業の最底辺に位置するそれらの業者が救われたことは、今後、ブロードバンド時代のインフラ面での展開において一筋の光明になるかもしれない。

#### 一 研究開発費の維持

不況時の生き残りをかけ、どのベンダも思い切った経営合理化を迫られている一方、絶えざる技術革新のための研究開発費用は依然として高い水準が保たれている。たとえば米Extreme Networksは前四半期売上高1億1210万ドルのうち1650万ドル、Juniperは同売上高3億3210万ドルのうち4299万ドル、Nortelは同売上高61億7700万ドルのうち10億2700万ドル、Ciscoにいたっては同売上高47億2800万ドルのうち9億7000万ドルと、売上高の約1/5に相当する額の資金を研究開発のために費やしている。研究開発はそれ自体が各ベンダにとっての生命線となるものであり、熾烈な技術競争によって強いられた支出であるとはいえ、業界全体の発展にとっては好ましい要素であるといえるだろう。

#### 一 活発な事業展開

各ベンダは売上げとともに事業展開までも鈍化させているわけではない。たとえば5月に入ってからも、Ciscoはインドにおける事業規模の拡大、米AOLタイムワナーとの提携、ソニー・コンピュータエンタテインメント(SCE)とのIPv6用プロトコルスタック・ソフトウェアの共同開発計画等の発表を矢継ぎ早におこなった。他方、Juniperも通信キャリアやISP向けのIP網構築サービス計画、あるいはIPバックボ





ーン構築のための新製品を続々と発表している。まだまだ黎明期にあるブロードバンド接続ならびにそれを用いた新サービス、それにIPv6の今後の普及は、各ベンダの事業展開にとっては好条件を提供してゆくだらう。

確かに一時の狂騒的なインターネットブームは潰えたが、ソフト、ハード両面におけるインフラ整備は確実にデータコミュニケーションの世界を次のステップへと運んでいる。ネットワーク機器ベンダにとって、現在の苦しい状況は次世代への生き残りのための正念場であるといえそうだ。

(布施 哲)

<出典・参考文献> Cisco Systems HP (<http://newsroom.cisco.com/>)  
Juniper Networks HP (<http://www.juniper.net/>)  
Nortel Networks HP (<http://www.nortelnetworks.com/>)  
Extreme Networks HP (<http://www.extremenetworks.com/>)  
Light Reading HP (<http://www.lightreading.com>)  
ZDNet Japan HP (<http://www.zdnet.co.jp/>) 他



KDD RESEARCH



## 米国

### Jeffords議員離党で共和党は上院少数会派に転落。Hollings議員が委員長に返り咲き

米共和党は、党内保守派に辟易したJames M. Jeffords上院議員の離党で院内少数会派に転落、全委員長ポストを民主党に明け渡すことになった。テレコムを所掌する商業・科学・運輸委員会委員長には、1989年から1994年まで同職を務めたErnest F. Hollings議員が返り咲く見通し。多数派交代でベルの長距離（LATA間）参入を高速データ通信に限り解禁する法案（H.R.1542）が成立する可能性はほぼなくなった。

米共和党（the Republican Party、略記はGOP（Grand Old Party））は、党内保守派との意見対立を理由とするJames M. Jeffords上院議員（Vermont州選出）の離党で院内少数会派に転落、全委員長ポストを民主党（the Democratic Party）に明け渡すことになった。Jeffords議員は（2001年）6月5日に離党の上無所属となる。ただし減税法案の採決が遅れた場合は採決まで党籍に止まる模様。

上院でテレコム関連法案を所掌する商業・科学・運輸委員会（Commerce, Science and Transportation Committee）の委員長には、1989年から1994年まで同職を務めたErnest F. Hollings議員（民主党、South Carolina州選出）が返り咲く見通し。共和党の少数会派転落でベル寄りとの批判が強かったH.R.1542（「Broadband Relief Bill」<sup>（注5）</sup>）の成立可能性が消えたと見られる他、一連の1996年電気通信法見直し法案審議にも影響が出る見通しである。

（注5）  
H.R.1542の名称  
法案の正式名称は「A Bill to Deregulate the Internet and hight Speed data Services, and for other purpose」で法案が定めた通称は「Internet Freedom and Broadband Deployment Act of 2001」であるが、簡便のため本稿では一般的な呼称となっている「Broadband Relief Bill」を使用した。

■表1：米連邦議会の議席状況・Jeffords議員離党の背景

	上院 the Senate			下院 the House of Representatives		
	共和党	民主党	その他	共和党	民主党	その他
1998年選挙後	55	45	0	223	211	1
2000年選挙後	50	50	0	223	210	2
	↓ ↓					
Jeffords議員離党後	49	50	1			

■ Jeffords議員離党の背景

1994年の中間選挙で、Newt Gingrich下院議員（当時共和党院内総務）率いる共和党は「リベラルな福祉国家から保守的で機会均等な国家への転換」「ニューディールの利権構造の打破」を訴え、40年ぶりに下院で民主党を下した。下院議長となったGingrich議員は、民主党利権の解体と再構成を進める一方、党議拘束を強めた党集権的議会運営で選挙公約（「アメリカとの契約」）を次々立法化。しかし強硬姿勢が党内穏健派の反発を招いて1998年選挙の責任を取る形で議員辞職を余儀なくされた。党内保守派（旧Gingrichサークル）と穏健派の対立は現在も続いており、Jeffords議員が辞職理由の中で名指した共和党院内総務のTrent Lott議員（Michigan州選出）には少数会派転落の批判が集中している。







## ■ H.R.1542 (「Broadband Relief Bill」) の概要

下院(第107議会)で審議中の法案H.R.1542は、RBOC(Regional Bell Operating Company)の域内長距離(LATA間)サービス参入を<384Kbps>以上のデータ通信サービスに限り解禁することを目的として1934年通信法を改正するもので、第106議会(自1998年至2000)で廃案となったH.R.2420を今年(2001年)4月26日に再提出したものである<sup>(注6)</sup>。

## ■表2: H. R. 1542 (「Broadband Relief Bill」) の主なポイント

(1)	連邦通信委員会(FCC)とすべての州に対し、高速(≧384Kbps)のデータ通信サービス又はインターネットアクセスサービスの料金等を規制することを(原則として)禁止
(2)	連邦通信委員会(FCC)が、既存地域事業者(ILEC)に対し、上記サービス用設備をUNE(Unbundled Network Element)として他社に開放するよう義務付けることを禁止
(3)	RBOC(Regional Bell Operating Company)が、域内長距離サービスの認可を得ていない州で、上記サービス用設備を使用して長距離(LATA間)音声サービスを提供することを禁止
(4)	既存地域事業者(ILEC)に対し、加入者が自由にインターネットアクセス事業者(ISP)を選択できるようにすること(イコールアクセス)を義務付け
提出者	下院エネルギー・商業委員会のW. J. (Billy) Tauzine委員長(共和党、Louisiana州選出)が提出し、John D. Dingell議員(民主党、Michigan州選出)(同委員会の少数会派筆頭)、Bob Goodlatte議員(共和党、Virginia州選出)、Rick Boucher議員(民主党、Virginia州選出)などの院内有力者を含む、計75名がCo-sponsorになっている(2001年4月24日現在)。
この法案を巡る最大の争点は現在のところ(2)。既存加入者系ネットワークの高度化(光/DSLハイブリッド化等)を進めているRBOCは、FCCが新ネットワークの開放義務を課す可能性を予め排除しCLECを市場から追い出すため(2)に固執している。エネルギー・商業委員会に提出された修正要求はTauzine委員長が一旦巧みに封殺したが、その後提出された削除要求が賛否同数に漕ぎ着けている。	

第106議会にH.R.1291を提出して注目を集めた<sup>(注7)</sup>電気通信・インターネット小委員会のFred Upton委員長(共和党、Michigan州選出)はCo-sponsorに加わらなかったが、法案は彼の小委員会を即日通過、その後、エネルギー・商業委員会を若干の修正<sup>(注8)</sup>の後通過して(5月9日)、近くJ. Dennis Hastert下院議長(共和党、Illinois州選出)の指示により司法委員会に送付される見通しである。同委員会では、RBOCの域内長距離(LATA間)サービス参入に対する司法省の役割変更の適否(つまり1996年電気通信法第271条との整合性)を中心に30日をかけて審査を行うが、Hastert議長が特に権限を付与した場合には法案の具体的内容に踏み込んだ修正も行うことも可能とされる。司法委員会のF. James Sensenbrenner委員長(共和党、Wisconsin州選出)は予ねて法案に反対の立場を隠していない。

(注6)

H.R.2420の廃案

H.R.2420は、W. J. (Billy) Tauzine議員とJohn D. Dingell議員が共同提出し200人以上のCo-sponsorを集めたが、当時エネルギー・商業委員会委員長だったThomas J. Bliley(共和党、Virginia州選出)の強い反対で廃案に追い込まれた。

(注7)

H.R.1291への注目

H.R.1291は、連邦通信委員会(FCC)がインターネット電話を含むインターネットサービスにアクセスチャージを課すことを禁止する法案。インターネットサービスはFCCの現行規制上エンハンスト(高度)サービスに分類されるためアクセスチャージ支払い義務が発生しない。法案は下院を通過できなかったが、CLECの経営悪化が伝えられる中で新興産業擁護の観点からFCCの政策見直しに歯止めをかける試みが共和党議員から出たことで注目を集めた。

(注8)

下院エネルギー・商業委員会における修正点(2001年4月27日)

- ・FCCが事業者に対し高速データ通信サービスの有料化を義務付けることを禁止
- ・ILECが、高速データ通信サービス用設備上に設定したUNEを子会社のみ開放することを禁止
- ・RBOCによる無料音声サービスの提供も(3)の禁止対象とする

この他にも5月17日に電気通信・インターネット小委員会で採択された追加修正が法案に組み込まれる予定である



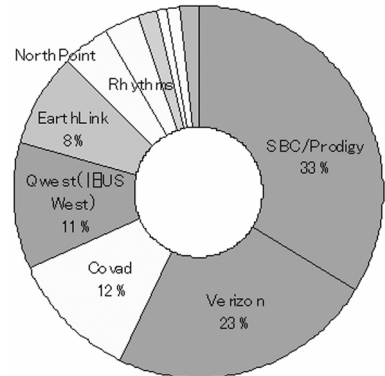
KDD RESEARCH



■ 法案修正に向けた現在の動き

法案に対する直接の修正提案が受け入れなかった場合、米議会では、①同種又は類似の法案を提出して擦り合わせる②別法案を一体化する提案を行う、等の方法で修正を狙うことがある（司法委員会など原委員会とは違うところで行うことが多い）。あまりにもベル寄りのH.R.1542はもともと上院通過が困難と見られていたため、上院会派逆転に力を得た修正の動きが両党入り乱れて活発化している。以下にその主なものを紹介する。

【図1】DSL加入者数シェア（2001年3月末現在）



統計に含まれないBellSouthを加えるとRBOCのシェアは80%近くに達するものと思われる

(1) H.R.1765を付加する動き

電気通信・インターネット小委員会のFred Upton委員長が提出したH.R.1765は、RBOCのネットワーク開放義務違反に対してFCCが課し得る罰金の上限額を現在の12万ドルから100万ドルに引き上げるよう1996年電気通信法を修正する法案。審議は順調に進んでいる。BellSouth他のRBOCは相互接続提供の遅れ等に対しこれまで度々罰金を課せられてきたが「年に数回の10万ドル程度の罰金では経営上のインパクトはなく違反の抑制効果はないに等しい」と指摘されてきた。H.R.1765をH.R.1542に一体化して「アメとムチ」の組み合わせを作ることを狙うグループが法案一体化に向けた調整を行っている。

(2) 1996年電気通信法と反トラスト法の連携を強化する法案

もう一つの大きな修正の動きとして、RBOCによる1996年電気通信法（ネットワーク開放義務）違反をそのまま反トラスト法違反と見做す法改正をH.R.1542に追加するものがある。

1996年電気通信法施行後、RBOCのネットワーク開放義務違反に対し反トラスト法を適用する試みがこれまで何度か行われたきたが裁判所の判断は否定的に止まってきた。その代表的なものは2000年7月の連邦第7巡回（控訴）裁判所（Chicago）の判決で、同裁判所は、Ameritech（現SBC Communications）に対する消費者の立場からの提訴（クラスアクション）に対し「反トラスト法に基づくクラスアクションが成立するためには自社市場への参入を促進する積極的義務（affirmative duty）

（シャーマン法に基づくもの）がAmeritechにあると証明する必要があるが、そのような義務を見つけ得るとすればシャーマン法ではなく1996年電気通信法の規定の中である。1996年電気通信法は端的に言ってこの場合の特別法であり一般的な反トラスト法に対して優先すると考えられる」と判断している。その後、競争的地域事業者（CLEC）のIntermedia社がBellSouth Corp.を訴えた裁判（注9）でも原告の主張が認められなかったため、危機感を強めたCLEC業界が1996年電気通信法改正を議会に切望している状況にある。

(注9)

競争的地域事業者（CLEC）のIntermedia Communications, Inc., は、2000年7月11日、1996年電気通信法及び反トラスト法に基づくBellSouth Corp.への訴えを連邦地方裁判所（Florida中部地区Tampa支部）に提出し、RBOC（Regional Bell Operating Company）のネットワーク開放義務を反トラスト法で裁く試みとして注目された。



KDD RESEARCH



COMMENT

上院では先の大統領選挙で善戦したJohn McCain議員（共和党、Arizona州選出）が、H.R.1542と同種の法案を準備中と伝えられている（ただし極端にベル寄りの部分を削除してCLEC業界にも配慮したComprehensiveな内容になる模様）。しかし、そのMcCain議員にもJeffords議員に続く離党の噂があり（2001年5月の報道）上院共和党の動揺はしばらくおさまりそうにない。

（古閑 裕朗）

<出典・参考文献> 連邦通信委員会（FCC）「Trends in Telephone Service」（2000年12月）  
 Telecommunications Reports（2001年2月12日、同年同月26日、同年3月5日、同年同月12日、同年同月26日、同年4月2日、同年同月9日、同年同月16日、同年同月30日、同年5月14日、同年同月21日、同年同月23日、同年同月24日、同年同月28日）  
 TR's Online Census（2001年4月）  
 世界の議会（阿部齊）（ぎょうせい）  
 現代アメリカの政治権力構造（吉原欽一）（日本評論社）

■表3：上下院の主な相違点

		上院 the Senate	下院 the House of Representatives
主な特徴		広汎な政治利益（国家的な目標）を代表し、時間をかけて形式に捕らわれない議論を行う。議員の威信が高く多くのスタッフを抱え、一人の議員が多くのテーマに関わる傾向がある。議長は副大統領が兼務するが言わば中立の議事進行役に過ぎず院内政治では無力。多数党院内総務が下院議長に相当する役割を担う	狭い範囲の利益を代表し（利益誘導型）、議員の専門化も進んでいる。2年毎の全改選が議論の継続性を阻害しているが、形式的かつ迅速な審議でそれを補う。議長は互選で強力な権限を有し、多数党院内総務がこれを補佐する
定数・任期・選挙区		100議席・6年 州程度の広い選挙区 (2年毎に三分の一を改選)	435議席・2年 通常は州を分割した小さな選挙区 (2年毎に全議席を改選)
会期等		下院議員の任期2年を以って一議会とし（1789年の第一議会から数えて107番目になる現在の議会は第107議会（the 107th Congress）と呼ばれる）、一議会を第一会期（the first session）（奇数年）と第二会期（the second session）（偶数年）に分ける。第一会期で審議未了になった法案は第二会期で継続審議されるが、第二会期末（=議会末）までに成立しなかった法案は廃案となる	
立法権限の優劣		立法権限に優劣はなく（衆院が参院に優位する我が国等とは異なる）、両院協議会が大きな役割を果たす。ただし、	
所掌上の相違点		以下は下院の専権に属する ・条約批准 ・官吏任命の承認（大使やFCC等行政委員会委員等の大統領指名は上院の承認で発効する）	下院は以下の法案について先議権を有する ・歳入法案 ・歳出法案（憲法に定めはないが慣習として）
リーダー	議長	Richard B. Cheney（副大統領）	J. Dennis Hastert（共和党）
	院内総務 Floor Leader	（共和党）Trent Lott （民主党）Thomas Daschel	（共和党）Dick Armey （民主党）Richard Gephardt
	院内幹事 Whip	（共和党）Don Nickles （民主党）Harry Reid	（共和党）Tom DeLay （民主党）David Bonior





●米国

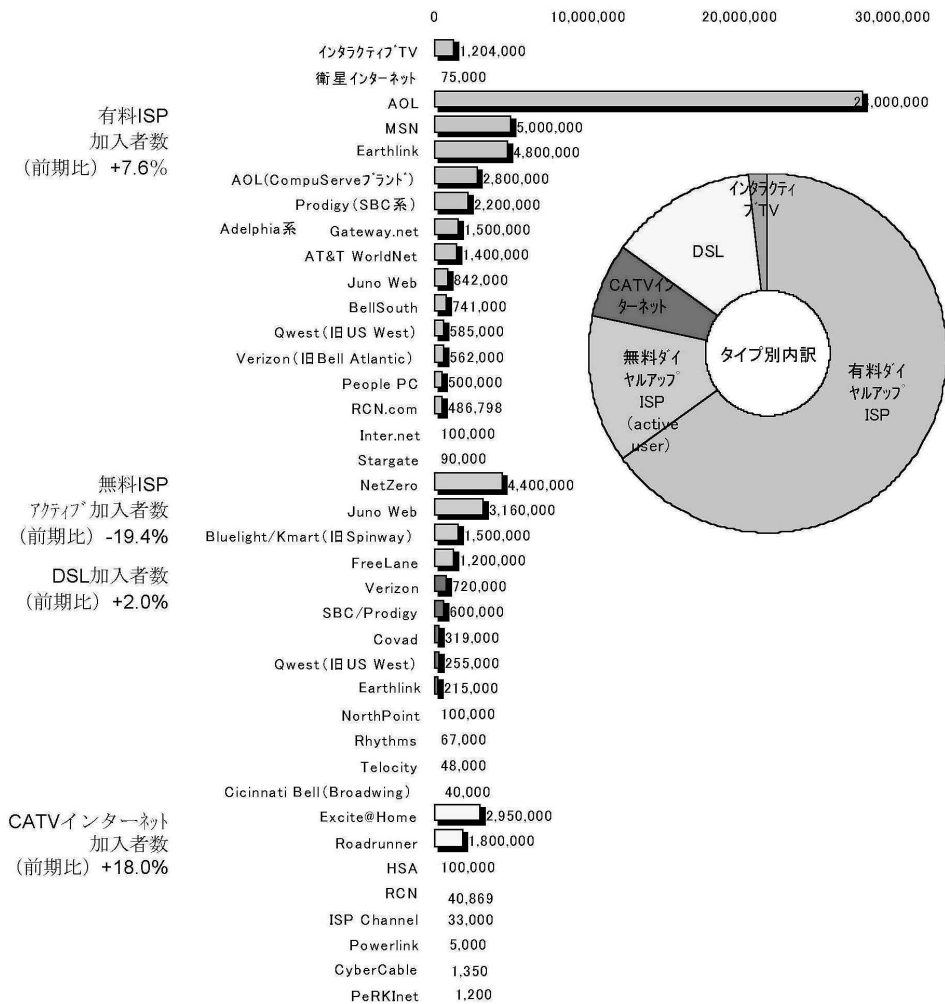
委員会の種類等	委員会としては、常任委員会（上院16、下院22）、特別委員会、合同委員会及び両院協議会の四種があり委員長は多数党の院内議員総会で互選する。1970年代以前は多数党が先任者優先で選んでいたがその後改めた。上下院に提出される法案は一期期2万を超すが、その80%（上院）乃至95%（下院）が常任委員会で葬られ、生き残った法案の成否も本会議の議事日程を握り両院協議会で院を代表する多数党の意向次第である	
主要なテレコム関連常任委員会、小委員会	商業・科学・運輸委員会 （委員長）John McCain （民主党筆頭）Ernest F. Hollings 同 通信小委員会 （委員長）Conrad Burns （民主党筆頭）Ernest F. Hollings	エネルギー・商業委員会 （委員長）W. J. Tauzine （民主党筆頭）John D. Dingel 同 電気通信・インターネット小委員会 （委員長）Fred Upton （民主党筆頭）Edward J. Markey

■コラム(1)：連邦通信委員会（FCC）の新旧委員（2001年5月現在の指名・承認状況）

	旧委員		新委員	
委員長	William E. Kennard委員長 2001年1月退任、シンクタンクのAspen Instituteに移籍後、2001年5月21日にNextelのBoard of Directorsに入ることが発表された	民主党	Michael Powell委員長 （～2006年6月） 2001年1月 大統領指名。議会承認待ち	共和党
委員	Susan Ness委員 （～1999年6月） 第107連邦議会の第一会期又は後任が確定した時点で退任予定	民主党	Kevin J. Martin委員 （～2006年6月） 2001年4月に大統領指名。Furchtgott-Roth前委員の元アドバイザーでブッシュ陣営の選挙スタッフ、トランジションチームメンバー。議会承認待ち	共和党
	Gloria Tristani委員（留任）	民主党	Kathleen Q. Abernathy委員 （～2005年6月） 2001年4月に大統領指名。US West連邦規制担当副社長を経て現在はBroadband Office社政府担当役員。議会承認待ち	共和党
	Michael Powell委員（留任）	共和党	Gloria Tristani委員 （～2003年6月） 2001年末までに退任の意向	民主党
	Harold W. Furchtgott-Roth委員 （～2000年6月） 近く退任予定	共和党	Michael I. Copps委員 （～2004年6月） 2001年4月に大統領指名。Ernest F. Hollings上院議員（民主党）の元議会スタッフ（chief of staff）で同議員が強く推薦。議会承認待ち	民主党



■コラム(2)：米国インターネット接続サービス市場統計 (※) 加入者数等は2001年3月末現在



(出典) TR's Online Census (2001年4月)

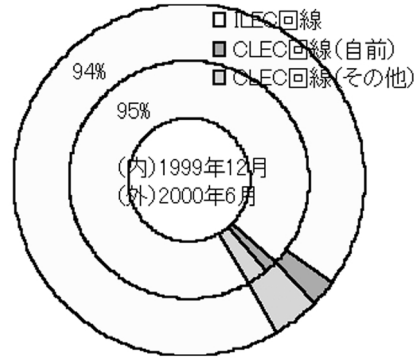




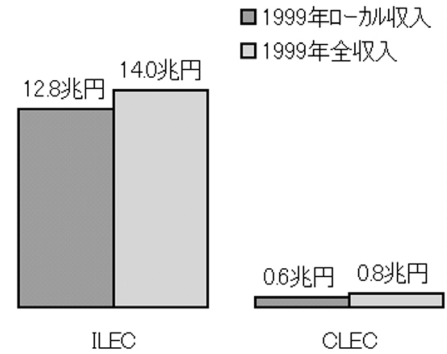
●米国

■コラム (3) : 連邦通信委員会 (FCC) 「Trends in Telephone Service」から主な統計データの抜粋

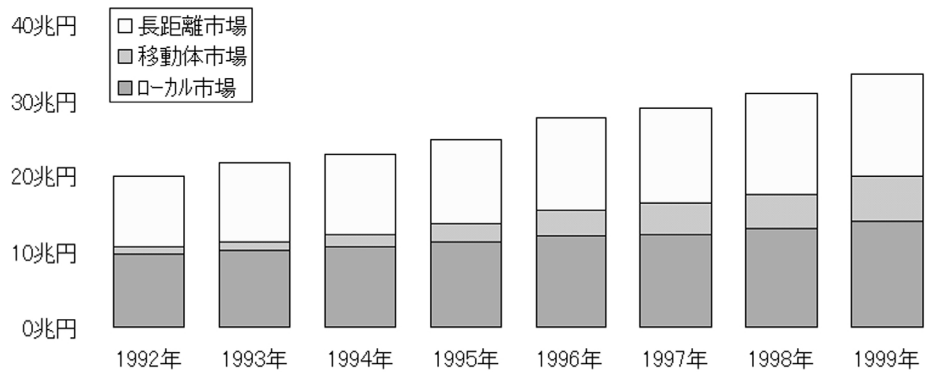
【図2】 ローカル市場競争の状況



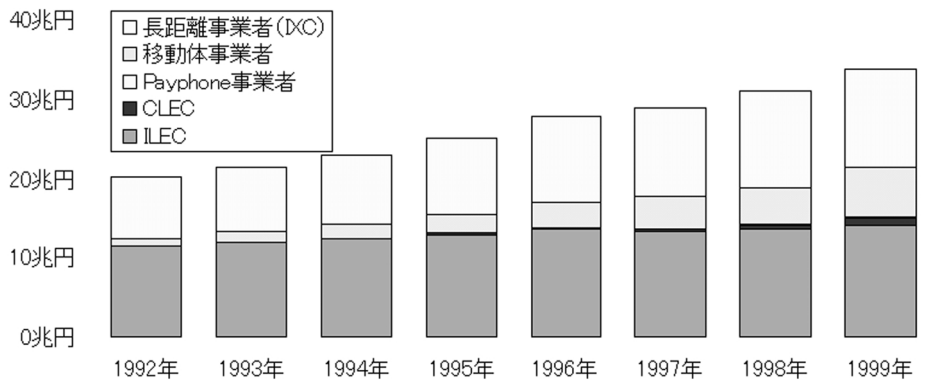
【図3】 ILEC/CLEC収入の状況



【図4】 市場別収入規模



【図5】 事業者タイプ別収入規模





# ドイツ

## ドイツDSL市場の最近の動き

高速データ伝送を実現する手段として注目されているDSLサービスについて、EU諸国の中でも普及が進んでいるドイツを中心にその現状および他の高速アクセス手段の普及も含め、将来の市場動向を概観する。

### 1. ヨーロッパのDSL市場の概況

EU欧州委員会は、1999年12月に、「eEurope—すべてのEU市民のための情報社会」<sup>(注10)</sup>と題する通達を発表し、EU全体でIT戦略に取り組んでいる。EUは、eEurope戦略を実現するため、2002年を達成の目標とする具体的な行動計画である「eEurope 2002 Action Plan」を定めた<sup>(注11)</sup>。そのなかで早期に実現すべき課題の一つとして、「より安価で、より高速で、より安全なインターネット」を挙げている。その「より安価で、より高速」なインターネットのアクセス手段として、デジタル加入者線(digital subscriber line、DSL)<sup>(注12)</sup>が注目されている。

EU加盟国におけるDSLの普及は緒についたところであり、2000年末においてEU全体のDSL回線数は60万に満たない段階である<sup>(注13)</sup>。EU全体の加入者線に占める割合はおよそ0.3%である<sup>(注14)</sup>。しかし、今後DSL回線は増加傾向をたどり、2004年には1,200万から1,500万回線に達すると予測されている<sup>(注15)</sup>。加盟国別の普及状況は、ドイツが大幅に進んでおり、2000年末におけるドイツのDSL回線数はおよそ50万回線である<sup>(注16)</sup>。フランスは同時期に8万回線、英国は2000年10月末において1万4,000回線である。

EU加盟国中DSLの普及が最も進展しているドイツの状況を以下に紹介する。

### 2. ドイツのDSL市場の現状

ドイツの加入者線(local loop)のアンバンドル化は、1998年1月からドイツの元独占通信事業者、ドイツテレコム(Deutsche Telekom、DT)に義務づけられた<sup>(注17)</sup>。1999年末においてドイツ国内でDSLサービスの免許を付与された事業者は12社であった。2001年春までには23社がDSLサービスの提供を開始する計画である<sup>(注18)</sup>。このうち、実質的に顧客を保有していると言える事業者は、DTとケルンに本拠を置くQS Communications(QSC)の2社である。QSCの回線数は2000年9月末において3,200回線、2000年末において9,000回線に達したところであり、2000年末におけるドイツ全体のDSL回線の推定数50万回線は、大部分がDTにより提供されている回線とみなされる。以下に、DTとQSCのサービス、および現状の問題点の概要を紹介する。

(注10) この通達(communication)の正式名称は、「eEurope An Information Society For All」(COM(1999) 687、1999.12.8)である。

(注11) この計画は、2000年6月に閣僚理事会において採択された。

(注12) DSLは、従来の銅線の加入電話回線を利用して高速なデータ通信を可能にする伝送方式の総称で、ADSL、HDSL、SDSL等の方式があり、それぞれ伝送速度が異なる。

(注13) 回線数の予測値は、IDATE「2000: the year of DSL's first steps」(Idate news n° 173-6、2001.2.6)による。なお、同報告によると、2000年末におけるEU全体のCATVによるインターネットアクセスの回線数はおよそ70万回線である。

(注14) 1999年末においてEU全体で、加入電話回線が1億7,330万回線およびISDN回線が3,110万回線あり、固定加入者回線の合計は2億440万回線であった。なお、この他に携帯電話回線が1億4,830万回線あった。(欧州委員会「just numbers」(2001.1))

(注15) この他に、西欧諸国のDSL回線数の予測値としては、IDATEのほかに、2005年末における回線数について、およそ1,500万回線(the Yankee Group Europe)、およそ2,700万回線(Forrester Research)あるいはおよそ4,300万回線(ABN AMRO)といった予測も出されている。(Telecom Markets (00.9.12))

(注16) 国別の2000年末の回線数は、IDATEの前掲報告書による。なお、DTの発表によると、2000年末における同社のDSL回線数は60万回線である。また、同時期における同社の実稼働のDSL回線数は30万回線とも伝えられている。

(注17) EUは、2000年12月に「加入者線のアンバンドルアクセスについての規則」("Regulation on unbundled access to the local loop" (300R2887、2000.12.8))を採択し、加盟各国に2000年末までに加入者線をアンバンドル化することを義務付けた。

(注18) Reg TP (ドイツ郵電規制庁)「Annual Report 2000」による。







(注19)

日本のNTT東西地域会社が提供しているISDNサービスであるINSネット64は、TCM (time compression multiplexing) という時分割多重伝送技術を用い320kHzまでの周波数帯を使用するので、ADSLと一部の周波数帯が重なることから、INSネット64によりADSLサービスを利用することはできない。

(注20)

T-Online Internationalの株主構成は、DT81.71%、Lagardere (仏) 5.69%、Commerzbank (独) 2.03%、Jazztel/Ya.com (スペイン) 1.25%、上場9.32%である。

(注21)

DTのT-InterConnectは、IPによるネットワーク基盤を企業向けに提供するサービスで、1999年末において74か国のノードと接続されている。

## 2. 1 DTのDSLサービス

DTのDSLサービスは、「T-DSL」というブランド名で販売され、ADSL (asymmetric digital subscriber line、非対称デジタル加入者線) 方式を採用している。T-DSLは、1998年6月に、ケルン、ボン、ドルトムントおよびデュッセルドルフの4都市で試行サービスとして開始され、1999年4月にISDNとパッケージにされて、ISDN回線を利用したADSL方式によるデータ伝送を可能とするサービスとして本提供が開始された<sup>(注19)</sup>。ついで1999年7月にDTは、同社のインターネット事業会社、T-Online International<sup>(注20)</sup>のISPサービスであるT-Onlineへのアクセス手段として、T-DSLを利用した、家庭向けのISDN (T-ISDN mit T-DSL) またはアナログ回線 (T-Net mit T-DSL) 経由のサービス、および企業向けの高速度サービス (T-InterConnect<sup>(注21)</sup>、T-ATM) を組み入れて提供を開始した。伝送速度は、家庭向けサービスの場合は下り768kbps/上り128kbps、企業向けサービスの場合は下りが1.5Mbpsから6Mbpsまでの4種類がある。

T-DSLの販売回線の累積数は、DTの発表によると2001年3月下旬において85万回線に達しており、2001年末までに260万回線のT-DSLを販売することを目標としている。DTは、2000年および2001年の2年間に22億DMをT-DSLに投資し、ドイツの総世帯数に占めるT-DSLの利用可能な世帯数の比率を、2000年末に50%に、2001年末には90%にまで高める計画である。

DTは当初、T-DSLの中核となる販売ターゲットを中小企業に置いていたが、現在は家庭利用にターゲットを移している。

■表1：T-DSLの速度および料金の概要

サービス名	速度 (下り/上り)	月額基本料 (DM、消費税込み)
T-ISDN Standard mit T-DSL (2001年1月1日現在)	768kbps/128kbps	T-ISDN Standard : 44.89 T-DSL : 19.90 合計 : 64.79
T-Net mit T-DSL (2001年1月1日現在)	768kbps/128kbps	T-net : 24.81 T-DSL : 39.89 合計 : 64.70
T-InterConnect Classic mit T-DSL (2001年4月1日現在)	1.536Mbps/160kbps	317.64
	2.048Mbps/192kbps	567.96
	4.096Mbps/384kbps	1,905.77
	6.016Mbps/576kbps	2,246.09

(表注) 月額基本料のほかに、通信料およびインターネットに接続する場合には、ISPの料金が必要である。なお、T-ISDNおよびT-Netの通信料は次の付表のとおりである。  
また、T-DSLを経由して、T-Onlineの各種接続サービスが利用できる。定額制の「T-Online dsl flat」の料金は月当たり49DMである。T-Onlineの定額制サービスは、2001年3月から、T-DLSを経由する「T-Online dsl flat」のみとなり、その他のT-Onlineの接続サービスはすべて従量制となった。

■付表1-1：T-ISDN Standardの1分当たりの国内通信料金

時間帯	月～金 (18～7時) および週末	その他
国内通信料 (Pf、消費税込み)	6	18





■付表1-2：T-Net Standardの1分当たりの国内通信料金

時間帯	月～日 (21～7時)	週末 (7～21時)	月～金 (18～21時)	月～金 (7～18時)
国内通信料 (Pf、消費税込み)	6	9	12	24

(表注) 100Pf (ペニヒ) = 1DM (マルク)

現在DTは、ネットワークのアクセス部分に着目した戦略を立てている。これは固定網の加入者を狭帯域の従来加入者線から、DSL等の広帯域の加入者線に移行させる計画である。これにより、ネットワーク事業の収入基盤を、従来の通話料による収入から、アンバンドル化した加入者線の提供も含め、アクセスによる収入に移行させる考えである。

## 2. 2 QSCのサービス

QSC<sup>(注22)</sup>のDSLサービスは、「speedw@y-dsl」というブランド名で販売され、SDSL (symmetric digital subscriber line、対称デジタル加入者線)方式を採用している。同サービスは、1999年11月にケルンにおいて提供が開始され、同年末にはミュンヘンおよびベルリンにおいても開始された。同社は2000年に8,580万ユーロの設備投資を行い、ドイツ国内の大都市40か所にネットワークを拡張し、800局以上のDTの中央局にコロケーション設備を設置した。同サービスの販売累積回線数は、2000年末に9,000回線に達している。伝送速度は、下り／上りともに等しく、144kbps、256kbps、512kbps、1.024Mbpsおよび2.3Mbpsの5種類である。

QSCは、同サービスの販売ターゲットを中小企業に置いている。また、ドイツ国内で事業を展開している、米国のWorldComやその系列のUUNET、スペインのTelefonicaの子会社であるISP事業者mediaWays、あるいはドイツの新興通信事業者Talklineなどと積極的に提携し、顧客の獲得を図っている。

さらにQSCは、2001年4月にプレーメン地域において、ADSL方式によるDSLサービス、Q-DSLの提供を開始した。本サービスの伝送速度は、下り1,024kbps／上り128kbpsで、料金は定額制で月額59ユーロ(115.40DM)である。サービスの提供地域は、今後順次ドイツ全土に拡張される計画である。QSCは、Q-DSLをDTのT-DSLに対抗するサービスと位置づけ、ターゲットを家庭利用に置き、現在ドイツのADSI市場をほぼ独占しているDTに対して競争を挑む心算である。

## 2. 3 ドイツDSL市場の問題点

ドイツDSL市場で圧倒的に優勢であるDTに対して、競争事業者から不満が寄せられている。不満は、DTによるコロケーションの提供が、多くの場合申込み後5か月から8か月と時間がかかり過ぎること、あるいはコロケーション用の空スペースがないことによりコロケーション自体が拒否されることについてである。

ドイツの規制機関 (Die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post、Reg TP) は、2000年6月7日の決定で、コロケーション提供のための期限を定めた。それによると、DTはコロケーションの申込み後20日以内にコロケーションルールの提案を出さなければならない。ついで注文を受けた後、DTは、それが新しいコロケーションルームの場合は16週間以内に、既存のコロケーションルームの場合は7週間

(注22)

QSCは、ドイツのケルンに本拠を置き、1997年1月に通信関係のコンサルタント会社として設立され、1999年11月からDSLサービスの提供を開始したことに伴い、コンサルタント事業から撤退し通信事業会社となった。同社の株主構成は、Baker Communications Fund (米国の投資会社) が39.5%、QSCの役員および従業員が30.0%、ドイツ銀行が4.0%、その他が8.1%のほか、フランクフルトの新証券市場およびNasdaqに18.4%が上場されている。



KDD RESEARCH



以内に提供しなければならない。

しかし上述の期限内に提供される場合は希で、期限より6週間遅れが平均的な提供時期であると伝えられている。コロケーションの遅れは、競争事業者が自社の顧客に開通日を確約することができないなど、営業活動に重大な支障を生じさせることになる。一方、元独占通信事業者には新規競争事業者に協力するインセンティブがないため、事態はなかなか改善されないという状況にある。Reg TPの決定による期限の設定には、期限に遅れた場合の罰則がないことが問題であるとの指摘がある。これについてReg TPは、DTによるコロケーションの提供が遅れたことに対して損害賠償を求めて民事訴訟を起こしても、DSLはまだ新しい技術なので現在では賠償が認められることはない、との見解をとっており、罰則が定められることは当面なさそうである。

またReg TPは、2001年3月30日に、アンバンドルな加入者線の共同利用を認める決定を行なった。加入者線の共同利用は、1本の加入者線を大きい容量の部分と小さい容量の部分の2つに分け、新規事業者にそのうちの大容量部分（または小容量部分）のみを利用することを認めるものである。一般的な利用方法としては、大容量部分により新規事業者が高速なデータ伝送を、小容量部分によりDTが電話サービスをそれぞれ同時に提供する形態が想定される。2001年9月から商用が開始される予定である。

このほか、同決定により、アンバンドル加入者線の月額使用料が25.40DMから1DM値下げされ24.40DMに改定された。新料金は、2001年4月から適用されている。

また同時にReg TPは、DTのT-DSLの料金水準について、違法性はないとの判断を示した。これは、T-DSLの料金がコストより低く設定されていて、競争事業者を市場から締め出そうとする反競争的料金ではないかという点について、2001年2月からReg TPが調査してきた事項で、Reg TPは、T-DSLの料金を略奪的（predatory）ではないとして、不問とした。

Reg TPは、アンバンドル加入者線の共同利用や月額利用料の値下げにより、ドイツのDSL市場が活性化することを期待している。

また、加入者線の部分に関しては、元独占通信事業者が確立してきたブランドが依然として顧客層に強く浸透していることが、新規事業者の回線数が伸び悩んでいる理由の一つに挙げられている。そのため、DSL市場における新規事業者のシェアは急激に増加することは難しく、徐々に増加するものと予想されている。

(注23)

加入者数は1999年末現在で「internet markets」(2000.6.23)より、普及率は1999年11月末現在でThe Inside Cable & Telecoms Europe等による。なお、CATVのケーブルが敷設されている（加入しているかどうかは問わない）世帯の全世帯数に対する割合は、同時期においておよそ65%である。



KDD RESEARCH

### 3. ドイツの高速アクセス回線市場の将来動向

DSLと並んで有線系の高速アクセス手段として注目されているものに、CATVネットワークがある。

ドイツのCATV加入者数はおよそ1,920万加入で、全世帯数に対する普及率はおよそ48%である<sup>(注23)</sup>。ドイツのCATVネットワーク事業は、局間の番組伝送の区間から各家庭への配信の区間まで4つの層で分かれていて、各層にそれぞれ事業者が参入する複雑な構造になっている。DTは、各家庭への配信区間を基盤として広くネットワークを所有し運用しており、直接の加入者は540万加入ではシェアはおよそ



28%であるが、ネットワークでみるとシェアは90%に達していて、他の事業者の直接加入者も含めると、DTは所有するネットワークを介して1,770万の加入者を擁しているといえる。一方、DTのCATVネットワークは70%が旧来の片方向アナログシステムで、改修しなくては双方向な高速データ伝送には利用できないものである。DTは、この高度化に必要な経費の総額をおよそ60億マルクと見積もっている。2000年には設備改修のために、4億マルクを超える投資を行なった。しかし、現在DTは上述のようにDLSの普及を最優先としており、CATVネットワークの高度化には積極的には取り組んでいない。

このようなCATVネットワークの高度化の遅れを憂慮してきたEU欧州委員会は、CATVネットワークの高度化を促進し、高速アクセス市場の競争を活性化させるために、基本電話サービスの提供で支配的な地位にある通信事業者がCATVネットワークを兼業することを禁ずる指令を、1999年6月に採択した<sup>(注24)</sup>。DTは、EUの政策を先取りする形で、1999年1月に100%子会社のKabel Deutschlandを設立してCATVネットワーク事業部門を移管し、同事業をDT本体から分離した。ついで2000年7月にはネットワークを9地域に分割し9社の地域会社を設立した。DTはこれらの地域会社の株式を最大で75%まで売却する方針で、現在までのところ3社の株式の過半数を売却した。残る6社の株式も、売却の交渉が進んでいると伝えられている。

ドイツのCATVネットワークの高度化は、外部の資本を受け入れた後これらの地域会社に中心に、今後2、3年をかけて進展するものと予想されている。その間に、DTはDSL市場において一層確固とした地位を築いておきたい考えである。

また、高速アクセス手段としてCATVネットワークに加えて、電力線を利用したデータ通信も実用化されようとしている。ドイツの大手電力事業者RWEの子会社、RWE-Powerlineは、電力線を利用して6Mbpsまでの伝送を可能とする高速データ伝送サービスの提供を近く開始する予定である。同社は家庭利用や中小企業を販売ターゲットとし、当初はドイツのRhine-Ruhr地域の人口集中地区を対象に提供し、その後順次全国にサービスを展開する計画である。同社は、2002年までに電力線による電話サービスも開始する予定で、データ伝送と電話にさらに電力も含めたパッケージとして販売する考えである。

電力線によるデータ伝送には、伝送速度の保証に関して問題が指摘されている。各家庭やオフィスと送電局との間の電力線は、200利用者程度で共用されていて、利用のピーク時には伝送速度がかなり落ちることはやむを得ないと言われている。一方、電力線によるデータ伝送の利点は、家庭やオフィスにあるどこのコンセントからでも通信することができる点にあり、加入者線やCATVに比べてパソコン等の機器の設置場所についての制約が格段に小さくなることが挙げられる。また、高速伝送を可能にするためには電力線を高度化する必要があるが、CATVネットワークの高度化と異なり局設備の改修だけで高度化できるため、投資額が少なく済む分、事業展開に有利である。このような利点から、電力線によるデータ伝送は今後発展することが見込まれている。

固定系の高速アクセス手段としては、上述のように加入者線、CATVおよび電力線が有望視されている。現在は加入者線によるDSL方式が先行しているが、今後1、2年のうちにはCATVや電力線の利用も台頭してくるものと予想されている。各メディア間の競争により、「より安価で、より高速」なインターネットへのアクセスが普及することに期待が集まっている。

(注24)

この指令は、「単一事業者により所有される電気通信ネットワークとCATVネットワークは分離された法人とすることを確保するために指令90/388/EECを修正する指令」( "Commission Directive amending Directive 90/388/EEC in order to ensure that telecommunications networks and cable TV networks owned by a single operator are separate legal entities" (1999/64/ec, 1999.6.23) ) である。この指令では、事業を分離すべき期限については定められていない。



KDD RESEARCH





## ●ドイツ

■表2：Kabel Deutschland (KD) のCATV地域会社

地域	加入者数 (万)	出資者	売却時期
Nordrhein Westfalen	410	Callahan Associates(英):55% KD:45%	2000.7
Hessen	120	Klesch(英):65%、KD:35%	2000.8
Baden-Wuerttemberg	220	Callahan Associates(英):55% KD:45%	2001.1
Hamburg/Mecklenburg/Vorpommern/ Schleswig-Holstein	170	KD:100%	未定
Lower Saxony/Bremen/Niedersachsen	190	KD:100%	未定
Rheinland-Palatinate/Saarland	100	KD:100%	未定
Bavaria/Bayern	250	KD:100%	未定
Berlin-Brandenburg	170	KD:100%	未定
Sachsen/Thuringen	140	KD:100%	未定
計	1,770	KD:100%	未定

(「Telecom Markets」(01.2.27)等によりKDD総研作成)

(表注1) 加入者数は、KDのネットワークを利用している他のCATV事業者の直接加入者も含む。

(表注2) 株式が売却されていない6地域会社については、Klesch(英)とLiberty Media(米)のコンソーシアムに各地域会社ごとに55%の株式を売却する交渉が現在行なわれている、と伝えられている。残りの45%は引き続きKDが保有する方針である。

(木庭 治夫)

<文中の換算率> 1DM=56.8円、1ユーロ=111.1円 (2001年4月26日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献> Telecom Markets (01.2.27、1.30他)

internet markets (01.3.16他)

Total Telecom (01.3.30他)

Financial Times (01.2.15、1.17他)

IDATE 「2000: the year of DSL's first steps」(Idate news n° 173-6、2001.2.6)

EU欧州委員会「電気通信規制の導入状況に関する第6次報告書」

(COM(2000)814)

(www.europa.eu.int/ISPO/infosoc/telecompolicy/imprep6/com2000-814en.pdf)

Reg TPのホームページ (www.regtp.de)

DTのホームページ (www.telekom.de)

QSCのホームページ (www.qsc.de) 他



KDD RESEARCH



# ノルウェー

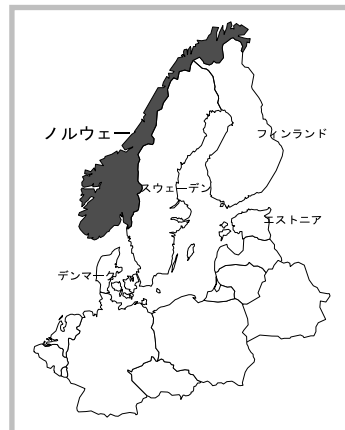
## ノルウェーの通信市場概況

規制動向ならびに事業者動向を中心にノルウェー情報通信の現状を紹介する。

### 1. 市場概況

#### 1- (1) ノルウェーの概要

首都はオスロ。面積は38万7,000平方キロメートル（日本とほぼ同じ）で、人口はおよそ445万人（1998年）。1997年のGDP（国内総生産）は1,534億ドルで、国民一人当りのGDPはおよそ3万4,800ドル（日本はおよそ3万3,200ドル）である。主要産業は、石油産業（GDP全体の14.6%）、水産業及び海運業で、スウェーデン、英国及びドイツを主な貿易相手国としている<sup>(注25)</sup>。



欧州での経済的利益を確保するためEEA（欧州経済領域）に参加するノルウェーであるが、EU（欧州連合）への加盟については、1994年11月の国民投票でこれを否決している（1972年にもECへの加盟を否決）。

#### 1- (2) 通信市場の基礎データ

ノルウェーの市場基礎データを下表1にまとめた。1998年の売上がおよそ40億ドルという同国の通信市場は、欧州最大の市場であるドイツ（約500億ドル）や英国（約370億ドル）に比べると見劣りするが、北欧ではスウェーデン（約48億ドル）に次ぐ規模である<sup>(注26)</sup>。また、他の北欧諸国<sup>(注27)</sup>と同様、73.57%という携帯電話普及率の高さが際立つ。

■表1：マーケットの基礎データ

(1)	人口（1998年）	約445万人	(8)	携帯電話加入者数（2001年2月末）	3,285,000
(2)	世帯数（1999年10月）	約210万世帯	(9)	同普及率（2001年2月末）	73.57%
(3)	GDP（1997年）	1,534億ドル	(10)	インターネットホスト数（1998年）	318,993
(4)	通信市場規模（1998年収入）	約40.3億ドル	(11)	インターネット利用者数（1998年）	約100万人
(5)	電話加入者回線数（1998年）	約293.5万回線	(12)	PC普及率（1998年）	37.34%

(注25)

ノルウェー発国際通話の宛先上位3ヶ国（トラフィックベース）は、スウェーデン（全体の27.0%）、デンマーク（同14.4%）、英国（同12.8%）の順となっている。

(注26)

以下デンマーク（約38億ドル）、フィンランド（約36億ドル）と続く。ちなみに日本は約840億ドル、米国は約2,464億ドルとなっている（いずれもITU統計に基づく1998年の売上）。

(注27)

携帯電話普及率は、フィンランドが74.03%、スウェーデンが71.36%、デンマークが67.18%となっている（いずれもMobile Communications（2001/3/20）に基づく2001年2月末現在のデータ）。





## ●ノルウェー

(6)	同普及率 (1998年)	66.01%	(13)	CATV加入世帯数 (1999年10月)	約81万世帯
(7)	ISDN加入者数 (1998年)	約15万加入	(14)	同ホームパス (接続可能世帯数) (1999年10月)	約90万世帯

### 【参照データ】

(1) (3) (4) (5) (6) (7) (10) (11) (12) ; WORLD TELECOMMUNICATION INDICATORS October 1999 (ITU)

(8) (9) ; Mobile Communications (2001/3/20)

(2) (13) (14) ; Inside Cable & Telecoms Europe (<http://www.inside-cable.co.uk/>)

## 2. 制度枠組み

### 2- (1) 法的な枠組み

1995年電気通信法 (The Telecommunications Act) がノルウェー電気通信の根拠法となっている。同法は無線通信を含むあらゆる電気通信事業をカバーしている (但し放送事業分野は適用外)。

### 2- (2) 政策決定/規制監督機関

ノルウェーでは、運輸通信省 (Ministry of Transport and Communications) が情報通信の主管庁となっており、同分野の政策機能全般を預かっている。これに対し、同省の情報通信政策に基づいて形成された法規制の遵守状況を監視するのがノルウェー郵便通信庁 (Norwegian Post and Telecommunications Authority (Post- og teletilsynet)、以下PT) である。PTは、1987年に創設された独立規制機関 (当時はノルウェー通信規制庁 (Norwegian Telecommunications Regulatory Authority) <sup>(注28)</sup>) で、事業者が支払う免許料や無線周波数使用料を財源としている。また長官 (Director General) は国王により任命されることとなっている。なお、PTは主に以下の業務を担当している。

- ・ 通信法ならびに関連規則、免許条件等の遵守状況の監視
- ・ 郵便及び電気通信サービス提供者の監督 <sup>(注29)</sup>
- ・ 事業登録及び許認可業務
- ・ 製品テスト及び認定業務
- ・ 電気通信サービスに係る技術標準策定
- ・ 無線周波数の管理/割当
- ・ 番号計画/管理
- ・ 国際業務全般
- ・ 運輸通信大臣への助言
- ・ 苦情申立てや事業者間紛争の処理 (他の機関との連携を含む)

なお、PTには四半期毎ならびに年次毎に運輸通信省への活動報告が義務付けられている。

### 2- (3) 主な規制内容

EUには加盟しないノルウェーであるが、情報通信分野の規制方法は、EUの定める各種指令 (Directive) 及びその関連規則の方針に概ね則っている。現在の主な規制

(注28)

郵便事業分野の監視業務は1997年6月からPTの管轄となった。

(注29)

電気通信法により、PTには事業者の違法行為に対して状況改善もしくは活動停止命令を行う権限が付与されている。事業者がこの命令に従わない場合、PTは事業者の保有する免許もしくはその他の権利を剥奪することも可能。さらにPTは、違反者に対して罰金を科すとの決定を行うこともできる。



KDD RESEARCH



内容を以下にまとめた。なおノルウェーは、本年（2001年）末までに予定されるEU新指令の採択にあわせて、自国の規制内容も見直す方針である。

#### ■支配的事業者規制

ノルウェーは、EU加盟国と同様の支配的事業者規制を採用している。これは、顕著な市場力（Significant Market Power）を有する事業者（これをSMP事業者と呼ぶ）を予め指定<sup>(注30)</sup>し、その事業者に対してのみ特別な義務を課す規制方法である。市場支配力の有無によって規制内容に強弱を付けることから非対称規制とも呼ばれる。公正な競争を促すことを目的として、SMP事業者には、他事業者とのネットワーク相互接続に関する透明性（相互接続諸条件の公開）や非差別性（自社内部と同等な条件での提供）の確保、コストに基づいた相互接続料金の設定などが義務付けられている。なおPTは、1998年6月の決定において、テレノール（Telenor AS）、Telenor Mobil AS及びNetCom GSM asの3社をSMP事業者に指定した。

#### ■免許制度

関連するEU指令の原則に従い、ノルウェーは免許制度を大幅に簡素化している。通信事業者はPTへの事業登録を行うのみで、無線周波数を利用する場合を除き、免許の取得は不要となっている（ただし前述のSMP事業者には免許取得が求められる）。

#### ■優先接続

事業者事前選択（Carrier Preselection）とも呼ばれる優先接続制度を1999年6月1日より導入している。

#### ■番号ポータビリティ

優先接続と同様、1999年6月1日より番号ポータビリティ（Number Portability）制度が導入されている。現在はフリーフォン（着信者課金サービス）などの非地理的番号を含む固定電話番号が対象であるが、携帯電話番号への適用も検討されている。

#### ■ユニバーサルサービス

旧独占事業者であるテレノールの免許には、ユニバーサルサービスの提供義務に関する規定が含まれている。

#### ■ローカル・ループ・アンバンドル

テレノールは2000年3月より「Provider Access」サービスを開始した。これにより競争事業者は、テレノールの所有する加入者回線を使い、ADSLなどの高速通信サービスを提供できるようになった。

### 3. 規制緩和・市場自由化の状況

#### 3- (1) テレノール（Telenor AS）の民営化状況

ノルウェー政府は2000年12月4日、オスロ及びナスダックにて、100%国有企業であったテレノールのIPO（第一次株式公開）を実施、21%相当の株式を放出した。この部分的民営化を通じて、政府はおよそ156億NOK（ノルウェークローネ）（約2,200億円）の売却益を得た。

(注30)

市場シェアが25%を超える事業者は「顕著な市場力を有する」と推測される。ただし実際の判定にあたっては、当該企業の売上高のほか、エンドユーザーへのアクセス手段の支配力、市場条件への影響力、市場経験といった市場シェア以外の諸条件も考慮されることになっている。



KDD RESEARCH



## ●ノルウェー

(注31)

外資規制はなく、100%の外資参入が可能となっている。

### 3- (2) 通信市場の競争状況

EUに加盟にしないノルウェーであるが、域内市場との調和化を図るため、同国は常にEU加盟国の規制緩和スケジュールに歩調を合わせてきた。1988年1月1日の通信端末機器の自由化を皮切りに、他の市場についても段階的にこれを開放、1998年1月1日にはEU諸国と同様、通信市場の完全自由化を達成した。この結果、今日では外資<sup>(注31)</sup>を含む多数の新規事業者が市場参入を果たし、通信市場のあらゆる分野で競争を繰り広げている。

## 4. 主な通信プレーヤー

1999年末の時点で、PTに事業登録を行った企業は37社を数えた。以下、主要なプレーヤーを市場セグメント毎に紹介する。

### 4- (1) 固定電話/データ通信分野

固定電話サービス市場における主要各社の市場シェアを下表2に示した。1997年末まで市場を独占していたテレノールが依然として市場支配的な地位を堅持しているのが分かる。最も競争の進んでいる国際電話市場でもそのシェアは7割を超える。

■表2：固定電話市場シェア（1999年）（トラフィックベース）

事業者名	国内通話（固定着）	国内通話（携帯着）	国際通話
Telenor	88.5%	85.6%	73.2%
Tele2 Norge	8.3%	4.3%	6.8%
Telia Norge（現Enitel）	1.9%	3.4%	5.2%
GTS Norge	0.5%	1.6%	2.1%
Facilicom International AS	0.2%	1.3%	5.8%
Tele1 Europe	0.3%	0.4%	0.9%
その他	0.3%	3.4%	6.0%

【出典】THE NORWEGIAN TELECOMMUNICATIONS MARKET Statistics and Analysis 1999

### 【テレノール（Telenor AS）】

テレノールは、固定電話から携帯電話、データ通信、インターネット、CATV、衛星通信まで、あらゆる通信サービスを取り扱う総合通信事業者。1999年末現在の従業員数は23,470人（この内およそ20,000人はノルウェー国内）。2000年度は約376億NOK（約5,300億円）の売上を計上した。前述の通り、同社株式の79%は現在も政府が保有している。

国内では、1998年から他事業者との本格的な競争に直面するも、依然として高いシェアを保持している。一方、国内市場における競争導入への対応として、テレノ



KDD RESEARCH



ールは早くから、市場拡大を図るべく海外の主に携帯電話市場への進出に活路を求めてきた。2000年度の投資総額503億NOK（約7,000億円）のうち366億NOK（約5,100億円）（約73%）が海外に向けられている。ただし、本年に入ってから同社は、負債返却と第3世代携帯電話事業に向けた資金繰りのため、Viag Interkom（ドイツの大手総合通信企業、携帯電話事業は国内第4位）ならびにESAT Digifone（アイルランド第2位の携帯電話事業者）の持株をそれぞれ1月と4月に相次いで売却した（売却総額は300億NOK（約4,200億円））。現在の主な出資先を下表3に示す。

■表3：海外におけるテレノールの主な出資先

国名	事業者名	出資率	種別（携帯国内順位）	携帯加入者数
スウェーデン	Telenordia AB	50%	固定系通信事業者	—
デンマーク	Sonofon	53.5%	携帯電話事業者(第2位)	*1,030,000
オーストリア	Connect Austria(One)	17.45%	" (第3位)	*1,250,000
ギリシャ	Cosmote SA	22%	" (第2位)	*2,250,000
ハンガリー	Pannon GSM	25.8%	" (第2位)	**1,217,000
モンテネグロ	ProMonte GSM d.o.o.	40.1%	" (独占)	**200,000
ロシア (St. Petersburg)	VimpelCom	32.7%	"	N/A
ロシア (Moscow)	North-West GSM J.S.C.	12.7%	"	N/A
ウクライナ	Kyivstar J.S.C	35%	" (第2位)	**150,000
バングラデシュ	Grameen Phone	51%	" (第1位)	***180,000
マレーシア	DiGi.Com Bhd	32.93%	総合通信事業者(第4位)	***1,100,000
タイ	Total Access Communications(TAC)	30%	携帯電話事業者(第2位)	***1,429,000

【参照データ】 \*Mobile Communications (2001/3/20)、加入者数は2001年2月末現在のデータ  
 \*\*Mobile Communications (2001/2/6)、加入者数は2000年12月末現在のデータ  
 \*\*\*Global Mobile (2001/2/28)、加入者数は2000年12月末現在のデータ

#### 【Tele2 Norge AS】

1995年より企業ユーザーを対象に専用線／データ通信サービスの販売を開始したTele2 Norge ASは、その後1998年1月の市場自由化と同時に長距離及び国際電話市場に参入、同年5月からは一般ユーザー向けにインターネット接続サービスを提供している。また2000年4月には、Telenor Mobil AS（後述）のサービスプロバイダー（MVNO）として、企業ユーザーを対象とする携帯電話サービスの販売にも乗り出した。さらに2000年11月、同社はノルウェーの第3世代携帯電話免許の獲得に成功している（後述）。

Tele2 Norge ASは、隣国スウェーデンの新電電最大手Tele2 AB（旧名NetCom AB）の100%子会社にあたる。親会社のTele2 ABは、本国スウェーデンにおいて、固定電話及び携帯電話（Comviq）から、データ通信、インターネット、さらにはCATVサービス（Kabelvision）を包括的に提供するほか、デンマークにも固定電話及







## ●ノルウェー

びインターネットサービスを手がける子会社Tele2 A/Sを所有するなど、北欧各国でその勢力を拡大しつつある。

### 【Telia Norge AS (現Enitel ASA)】

Enitel ASAは電力エネルギー会社が1996年に設立した通信子会社。親会社の所有するインフラ資産を活用し、全国規模の高速通信ネットワークを構築している。またEnitel ASAは2000年初頭、スウェーデンの通信最大手テリア (Telia AB) のノルウェー子会社Telia Norge ASをおよそ20億NOK (約280億円) で買収した<sup>(注32)</sup>。なおテリアとは、2000年8月に企業ユーザー向けの通信サービスならびに端末販売で2年間の業務提携を結ぶなど、良好な関係<sup>(注33)</sup>を現在も維持している。また2000年11月には、フィンランドの通信最大手ソネラ (Sonera Oyj) と共同で設立した合弁会社Broadband Mobile ASAが、ノルウェーの第3世代携帯電話免許を獲得している(後述)。

(注32)

これより以前に、テリア (Telia AB) がテレノールとの合併を目指した際、欧州委員会は北欧地域で重複する事業の売却を条件として両社の合併を承認した経緯があり、Telia Norge ASもその対象とされていた(ただし両社の合併は主導権争いが原因となって最終的には失敗)。

(注33)

1997年にも光海底ケーブルの建設を手がけるNor-Sea Com社を共同で設立するなど、テリア (Telia AB) とは以前から提携関係にあった。

### 4- (2) 移動体通信分野

普及率が約74%に達するノルウェーの携帯電話市場は、現在、Telenor Mobil ASとNetCom GSM asによる複占の状態にある(ただし、TelePluss ASAやTele2 Norge AS等が自社設備を持たずにサービスプロバイダーとして市場に参入)。

### 【Telenor Mobil AS】

上述テレノールの100%子会社Telenor Mobil ASが市場の7割以上を占有している(下表4参照)。1999年度はおよそ75.7億NOK (約1,100億円) の売上を計上。また本年2月には、2.5世代の携帯電話にあたるGPRSサービスの開始を発表した。

### 【NetCom GSM as】

ノルウェー第2のGSM事業者はNetCom GSM asで、同社は2000年12月にスウェーデンのテリアの完全子会社となった。1998年度の売上は20.3億NOK (約280億円)。

■表4：ノルウェーの携帯電話事業者

事業者名	提供方式	開始年月	加入者数	市場シェア	出資構成
Telenor Mobil AS	NMT-450	1981年11月	70,000	71.2%	Telenor AS (100%)
	NMT-900	1986年12月	40,000		
	GSM	1993年 5月	2,230,000		
NetCom GSM as	GSM	1993年 9月	945,000	28.8%	Telia AB (100%)

※加入者数は2001年2月末現在、データはMobile Communications (2001/3/20) に基づく

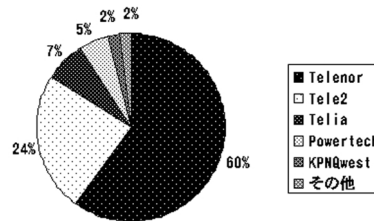


KDD RESEARCH

## 4- (3) インターネット分野

右の円グラフが示すように、ノルウェーでは、テレノール、Tele2 Norge AS及びTelia Norge AS（現Enitel ASA）の3社が、インターネット接続市場の約9割を占有している。6割の市場シェアを誇るテレノールのインターネット部門の売上（1999年度）はおよそ8.9億NOK（約120億円）。

インターネット接続市場シェア（1999年）



【出典】THE NORWEGIAN TELECOMMUNICATIONS MARKET Statistics and Analysis 1999

## 4- (4) CATV分野

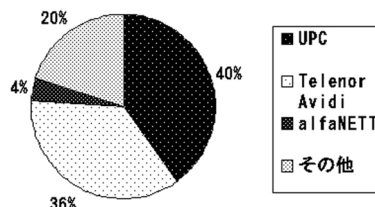
UPC Norge AS及びTelenor Avidi ASの上位2社が、ノルウェーCATV市場の76%を占有している。

## 【UPC Norge AS（旧Janco Multicom AS）】

4割の市場シェアを誇る同国最大手のUPC Norge ASは、放送サービスの他に、1999年3月からはCATV網を使った高速のインターネット接続サービスや電話サービスを提供している。

フランチャイズエリア内の世帯数は約52.9万世帯、同社システムのホームパス（接続可能な世帯数）は約47.4万世帯に達する。なお同社は、独立系としては欧州最大のCATV会社であるUPC（United Pan-Europe Communications BV、本拠地はオランダ）の100%子会社にあたる。

CATV市場シェア（1998年）



【出典】THE NORWEGIAN TELECOMMUNICATIONS MARKET Statistics and Analysis 1999

## 【Telenor Avidi AS】

第2位のTelenor Avidi ASはテレノールの100%子会社。UPC Norge ASと同様、高速のインターネット接続サービスも提供する。

## 5.最近の動き

## 5- (1) 第3世代携帯電話（3G）事業への取り組み

運輸通信省は2000年11月29日、第3世代携帯電話（3G）の事業免許を既存のGSM事業者2社を含む以下の4社に交付したことを明らかにした。なお、事業者選考は比較審査（ビューティーコンテスト）を通じて行われた。免許の有効期間は交付より12年間で、それぞれ2×15+5MHzの周波数帯域が割り当てられている。

- テレノール（概要上述）
- NetCom GSM as（概要上述）
- Tele2 Norge AS（概要上述）
- Broadband Mobile ASA（上述Enitel ASA（50%）とソネラ（50%）のコンソーシアム）

免許取得者は、その免許条件<sup>(注34)</sup>から本年11月までに3Gサービスを商用化するよう求められている。テレノールは、エリクソン（Ericsson）及びノキア（Nokia）を

(注34)

3G免許にはネットワーク・カバレッジに関する以下の規定が含まれている。

人口の多い主要12エリアを対象として、

- (1) 免許交付より1年以内に主要12エリアに住む総人口の10%
- (2) 免許交付より3年以内に主要12エリアの内の8エリアにおいて人口の40%
- (3) 免許交付より5年以内に主要12エリアのそれぞれにおいて人口の90%

をカバーするネットワークを整備しなければならない。



KDD RESEARCH



## ●ノルウェー

(注35)

エリクソンはコア・ネットワーク部分を、ノキアは無線通信機器及びネットワーク部分を主に供給する。受注額は明らかにされていないが、インフラ整備にかかる費用は総額で20億～40億NOK(約280億～560億円)程度にのぼると言われている。

(注36) SBCは米国及び南米の事業に専念するため、欧州事業から撤退する方針を明らかにしている。

(注37)

テレノールは1990年代後半、スウェーデンの旧国営通信会社テリア(Telia AB)との合併に2度も失敗した苦い経験がある。特に2度目は、合併調印にまで持ち込みながら、結局は合併後の携帯電話部門の本社機能をどこに置かかといった問題で両国政府の主導権争いが再発し、最終的には合併解消に追い込まれるという結末に終わった。

(注38)

テレノールは2000年6月に、テリアやフィンランドのソネラ(Sonera)との買収合戦を制し、Sonofonの株式53.5%を18億ドルで買収した。

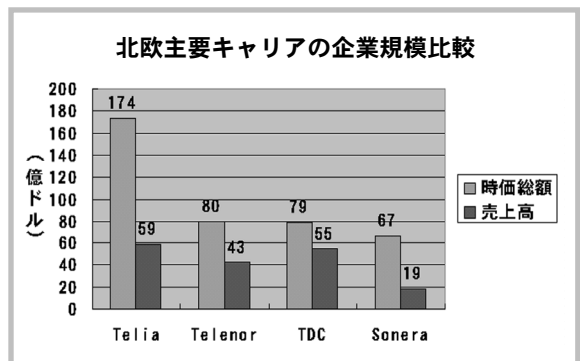


KDD RESEARCH

3G用インフラの主要サプライヤーに指定する契約<sup>(注35)</sup>をそれぞれ昨年末と本年2月に締結、今秋のサービス開始に向けた準備に取り掛かっている。サービス開始当初はおよそ17万人をカバー、2005年12月までには主要エリアをすべてカバーする計画。

### 5- (2) 北欧における業界再編の動き

デンマークの旧国営通信会社TDC(旧名TeleDanmark)との合併を目指していたテレノールは、本年5月18日、TDCの株式41.6%を保有する筆頭株主米SBC Communications(以下SBC)<sup>(注36)</sup>との間で行われた同株取得に関する交渉を打ち切ることを明らかにした。TDCとの合併計画を一部マスコミで報じられ、テレノールがSBCとの交渉の事実を正式に認めたのはこの2日前(5月16日)であるが、両社の話し合いは数週間に及んだ模様である。



テレノールとTDCの合併が成立すれば、旧国営通信会社同士による初の合併<sup>(注37)</sup>となり、株式時価総額にして北欧最大の通信会社スウェーデンのテリア(Telia AB)にほぼ肩を並べるおよそ160億ドル規模の企業が誕生するはずであった。

交渉が打ち切られた理由は明らかでないが、テレノールの株式を現在も79%保有するノルウェー政府の影響力が合併後の新会社に及ぶことにTDC側が強い警戒感を示したことが最大の障害になったと見られる。また、この1年間で5割近く値を下げたTDC株の評価額を巡るテレノールとSBC間の条件交渉がもつれたことを要因として挙げるアナリストもいる。さらに、合併が成立した場合でも、デンマークの競争当局が独禁法上の観点からテレノールに対し、同社の保有するSonofon(TDCに次ぐデンマーク第2位の携帯電話事業者)株<sup>(注38)</sup>の売却を迫るのは必至と見られたことから、テレノールが改めて戦略の見直しを行ったとも考えられる。

なお、テレノールが交渉中止を発表した翌週、TDCの最高経営責任者Henning Dyremose氏は地元放送局に対し、テレノール側に話し合いを継続する意志があるならTDCもそれに応じる準備があることを表明しており、両社が交渉を再開する可能性も残されている。

アナリストの多くは、テレノール/TDC合併の実現性とその効果について、いずれも悲観的な見方をしている。テレノールにとって、スウェーデンあるいはフィンランドに事業基盤を持たないTDCとの合併は、テレノールが求める北欧でのプレゼンス強化に繋がらないばかりでなく、合併条件としてSonofon株の放出を強いられれば合併は同社の国際戦略に何のメリットももたらさないとの評価が支配的である。

北欧最大のライバル会社テリアに対抗すべく勢力の結集を図った今般のテレノールの行動は、皮肉にも眠っていたテリアの目を覚ましその買収意欲を刺激する格好となった。5月24日付けの英Financial Times紙によれば、テリアがTDCの買収を打診



するため、既に同社首脳陣と接触を図った模様である。さらに、テリアの買収ターゲットとして、国際戦略でやや出遅れた感のあるフィンランドの通信最大手ソネラ（Sonera）や同国第2位のElisa Communications（旧Helsinki Telephone Corporation）ならびにその傘下の携帯電話会社Radiolinjaといった名前が取り沙汰されている。また仮に、テレノールとTDCの合併が成功した場合にはSonofon株の取得に乗り出すことも予想される。

テレノールやテリアをはじめとする北欧の旧国営通信会社はいずれも、競争の進展に伴う国内シェアの落ち込みを補うため、経済的な繋がりの深い近隣諸国への進出を図ると共に、海外のメガキャリアによる買収の脅威から身を守るための手段として合併という選択が不可避であるとの認識を共有している。

テレノール及びテリアによるTDC買収合戦を機に、テリア／テレノールの合併失敗以降やや沈静化したかに見えた北欧通信業界再編の気運が一気に高まりそうな気配である。

（原 剛・五十嵐 望）

<文中の換算率>1NOK（ノルウェークロネ）＝14円（2001年4月2日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>ノルウェー運輸通信省ホームページ（<http://www.dep.no/sd/engelsk/>）  
ノルウェー郵便通信庁ホームページ（<http://www.npt.no/>）  
THE TELECOMMUNICATIONS ACT  
（[http://www.npt.no/english/E\\_regelverk/lover/eng\\_teleloven.htm](http://www.npt.no/english/E_regelverk/lover/eng_teleloven.htm)）  
テレノール（Telenor AS）ホームページ（<http://www.telenor.no/>）  
General Trends in Telecommunication Reform 1998 Europe Volume VI（ITU）  
Telecom Markets（2000/12/19）  
外務省（日本）ホームページ（<http://www.mofa.go.jp/mofaj/index.html>）  
Financial Times（2001/5/16、5/17、5/18、5/21、5/24）  
Total Telecom（2001/5/16、5/18、5/23、5/24）（<http://www.totaltele.com/>）





## 台湾

### 台湾セルラーと泛亞電信が合併

全国事業者1位の台湾セルラーが地域事業者の泛亞電信を買収することに。これで台湾の地域携帯電話会社は中部の東信電訊を残すのみとなる。泛亞の筆頭株主だったSBCコミュニケーションズは台湾携帯電話市場から撤退。

台湾最大のGSM携帯電話事業者の台湾セルラー（Taiwan Cellular）が、台湾南部の地域事業者である泛亞電信（TransAsia）を傘下に収めることになった。

台湾セルラーは泛亞電信の97%、約3.3億株を一株39.9台湾ドル（約144円）で現金買収する。買収総額は135億台湾ドル（約486億円）に上り、台湾では過去最大規模の企業合併となるが、台湾セルラーによると同社には90億台湾ドル（約324億円）の手持ち資金があるほか、毎月20億台湾ドル（約72億円）以上のキャッシュフローがあり、買収資金には事欠かないという。

泛亞電信の株主である米国のSBCコミュニケーションズ、台湾企業の国産実業（Goldsun Development）、中興保全（Taiwan Secom）、華新麗華、三商行等はすべて持株を手放す。残りの3%は泛亞電信の社員持株になっているが、株主側が希望するならば台湾セルラーはこちらもすべて買い取る意向である。

泛亞電信の昨年の売上は82億台湾ドル（約295億円）、純益は16億台湾ドル（約58億円）。台湾南部では最も多くの加入者を擁し、サービス品質に対する評価も高い企業だが、地域事業者としてこれ以上の成長に限界を感じ、昨年筆頭株主のSBCコミュニケーションズが売却の意志を表明、他の株主もこれに同意し、遠伝電信（FarEasTone）、台湾セルラー、和信電訊（KG Telecom）等と交渉を進めていた。

途中、遠伝電信が単独交渉権を獲得したが、結局買収価格をめぐる合意に到らず、今年4月下旬に泛亞は引き続き遠伝と台湾セルラーの2社と交渉を行なう傍ら、独自での株式公開計画も進める決定を下していたところだった。

合併後も泛亞電信は台湾セルラーの子会社として独立性を保ち、泛亞の社名及びブランドも残ることになっている。これまでは地域事業者というハンディがあったが、全国事業者の台湾セルラーとの合併により一層の躍進が期待される。また株式公開計画もこれまでどおり進め、順調に行けば来年1月に実現したいとしている。

一方の台湾セルラーの昨年度の売上は451億8千万台湾ドル（約1,626億円）、純益は141億5,300万台湾ドル（約510億円）。携帯加入者数は現在550万人に達し、台湾第1位である。

合併後の両社を合わせた携帯電話加入者の数は610万人を超え、中華電信を初め2位以下の事業者を大きく引き離して携帯最大手の地位を更に強固なものとする。合併後の今年の売上高は610億台湾ドル以上（約2,196億円）、利益は180億台湾ドル（約648億円）と見込まれている。







■表：台湾の携帯電話事業者

事業者	主な出資者	エリア	方式	加入者数 (2000. 4Q)
中華電信 (Chungwa Telecom)	台湾政府 (97%)	全国	GSM-900/1800 AMPS	4,600,000
台湾大哥大 (台湾セルラー) (Taiwan Cellular)	台湾固網 (9.3%) 太平洋電線グループ Verizon (13.5%)	全国	GSM-1800	5,100,000
和信電訊 (KG Telecom)	和信グループ NTTドコモ (20%)	全国	GSM-1800	3,550,000
遠伝電信 (FarEasTone)	遠東グループ AT&T Wireless (22.7%)	全国	GSM-900/1800	3,211,000
泛亞電信 (TransAsia)	台湾セルラー (97%)	南部	GSM-900	612,000
東信電訊 (MobiTai)	東元グループ (77%) 遠東グループ (4.25%) 住友商事、日本テレコム	中部	GSM-900	556,000

<加入者数データ出典> Global Mobile (February 28, 2001)

#### <台湾固網が台湾セルラーの株主に>

今年開業した台湾の新電電の一つで、台湾セルラーの姉妹企業である台湾固網 (Taiwan Fixed Network) が5月21と22日の両日、台湾店頭市場に上場している台湾セルラー株の公開買付を実施、台湾セルラーの3億4,180万株を総額133億3,800万台湾ドル (約480億円) で買収した。台湾固網の台湾セルラーに対する持ち株比率は9.31%となり、筆頭株主である米Verizonの13.48%に次いで、台湾資本の中では最大株主になった。

その後6月上旬に台湾固網は更に台湾セルラー株を買足して、出資率を9.86%とした。太平洋電線等、その他の太平洋グループ企業の持ち株を合わせると、グループ全体での台湾セルラーの保有率は20.22%となる。

台湾固網は台湾セルラーに対する発言力を強め、固定電話サービスと携帯電話サービスの連携を図り、市場競争力の強化がねらいだったという。

#### COMMENT

結局、携帯市場首位の台湾セルラーが泛亞を買収することになり、市場全体としては順位の入替わりもなく、ただ2位の中華電信としては台湾セルラーに更に水をあげられるという面白くない結果になった。また、泛亞を買収した遠伝は、GSM-1800サービスは全国免許を持っているが、GSM-900では台湾北部の地域免許しか持っていないため、中部の東信と提携したのに続き、南部の泛亞を買収して全国規模でGSM-900と1800のデュアルバンド・サービスを展開しようという野望を碎かれてしまった。

台湾では1998年まで全国事業者と地域事業者を合わせ全部で7つの携帯電話会社が存在していたが、1999年初めに台湾北部の地域事業者だった和信電訊が中部と南





## ●台湾

部で営業していた東栄電信（Tuntex）を吸収して全国事業者が4つになった。今回の台湾セルラーと泛亞の合併により地域事業者は中部の東信電訊（Mobitai）を残すのみとなり、その去就が注目されている。

東信には既に遠伝電信の筆頭株主である遠東グループの資本が入っているが、東信の筆頭株主の東元グループは全国事業者3位の和信電訊にも出資しており、また台湾セルラーの株主の太平洋グループとも台湾の新幹線計画に共同で係っているなど、東信の立場は複雑である。更に今年後半に実施が予定されている台湾の次世代携帯電話免許の入札に向けて、やはり和信電訊の株主の一つである霖園グループと一緒にコンソーシアムを結成しており、遠伝・台湾セルラー・和信のいずれとくつついてもおかしくないと言われている。

これに対し東信は全国事業者と合併する気は無いが、株式持合いを含む戦略的提携の強化は考えており、また次世代携帯電話で全国に進出することを目指しているという。

台湾政府の計画では次世代携帯電話免許の数は全国免許が全部で5社（2GHz帯が4社と800MHz帯が1社）。この5通の免許をめぐって、既存携帯電話事業者も含め7～8つのグループが入札参加を検討中と見られ、今後も既存事業者と新規参入組の連携等、合従連衡の動きが続きそうである。

（近藤 麻美）

<文中の換算率>1台湾ドル=3.6円

<出典・参考文献>工商時報 (<http://news.chinatimes.com>) (5.22, 5.10)  
聯合新聞報 (<http://udnnews.com/NEWS/>)  
Asian Wall Street Journal (5.10, 5.9)  
Total Telecom (<http://www.totaltele.com>) (5.9)  
台湾セルラー (<http://www.twngsm.com.tw>)



KDD RESEARCH



# シンガポール

## StarHubとSingapore Cable Visionが合併交渉

シンガポールにおいて影の第二の通信事業者とも言われてきたSingapore Technologies Telemediaが株を有する両者が正式に合併交渉を行っている。合併すると、Singapore Telecomにとっては手強い相手になって行きそうである。

### 1. 合併交渉の背景

2001年4月30日、StarHubとSingapore Cable Vision（以下、SCV）は合併交渉中であることを正式にアナウンスした。アナウンスの内容から判断すると、交渉は推進力を得て進められているようであり、Singapore Telecomに対する総合的な対抗勢力の育成を考慮すると、主管庁IDAによる認可に障害はないという気がする。

合併交渉の背景には基本的に以下が考えられる。

- ◆ 事業相互補完、すなわち固定系アクセス網が依然弱い総合通信事業者であるStarHub<sup>(注39)</sup>と強固な固定系アクセス網を持つ放送／広帯域インターネット事業者で電話サービスの提供を望んでいたSCVとのシナジー
- ◆ 両者共通の大株主であるSingapore Technologies Telemedia社<sup>(注40)</sup>の支持

### 2. 合併が実現した場合のインパクト

合併が実現した場合の新会社（以下、単に新会社）の定量的影響を推定することは難しいが、定性的影響として、例えば以下を挙げることができよう。

- ◆ 放送事業と通信事業の区分消滅、放送と通信の融合は明白な時代の流れと思われるが、シンガポールがコンパクトな先進都市国家であるだけに、新会社は本件に先導的、加えて実験的役割を果たし得ると思われる。その成果はNTTなどの株主にもフィードバックされる可能性がある。
- ◆ SCVの筆頭株主であるMedia Corp. of Singapore<sup>(注41)</sup>は、Singapore Oneを運営する1-Net社（SBO免許保有）の親会社でもあるが<sup>(注42)</sup>、放送と通信の融合の流れにおいて、今後Media Corp.の存在感が増してくる可能性もある。
- ◆ Right of Wayの獲得により、将来的に各加入者まで光ファイバーを引くこともできる。
- ◆ Singapore Telecomへの影響としては、同社の業績に直ちに大きなマイナス影響を及ぼすとは考えられない。ただ、Singapore Telecomは新会社の存在感<sup>(注43)</sup>に危機

(注39)

StarHub（概要はコラム1）は、1998年の事業免許取得時、全住宅の近辺（neighborhoods）まで網を構築する義務を課せられた。商業ビルへの回線引き込みを着実にやってきた同社は現在もこの義務を負っている。ただ、通信自由化の2000年4月への2年間前倒しにより計画変更を余儀なくされたStarHubは、上述の網構築および住宅への加入者線敷設を棚上げしている（他方、同社は通信自由化前倒しに伴う補償金（10.8億S\$（約762億円））の受領を政府から保証されている）。Singapore TelekomとSingapore Cable Visionが完璧に近い加入網をもっている現状で、第3の加入網をStarHubが全面的に作ることは営利的にも社会効率的にも疑問も感じられ、StarHubはIDAと交渉を持っていた。

ちなみに、2001年4月の完全自由化以来、多くの設備ベース事業者（FBOs）、サービスベース事業者（SBOs）が参入している。IDAのホームページ（<http://www.ida.gov.sg>→Policy & Regulation→Licensing Guidelines→List of IDA licensees→pls click here）によると、その数は2001年5月15日現在、それぞれ29社、544社となっている。

(注40)

Singapore Technologies Telemediaは、政府系の巨大コングロマリットSingapore Technologies（[www.st.com.sg](http://www.st.com.sg)）の電気通信事業ユニットで、1994年以来グローバルに活動している。StarHub、SCVへの出資以外にも、モバイル・データ、衛星事業、業務用無線、ページング、インターネット事業、IT企業向けリサーチパークといったビジネスに関与している。

(注41)

かつてのシンガポール放送公社（SBC）が1994年放送法に基づいて私企業化された総合メディア事業者（TV、ラジオ、新聞、出版等等）であり、総合性という点ではシンガポール唯一である。Media Corp. of Singapore（[www.mediacorpsingapore.com](http://www.mediacorpsingapore.com)）自体は持ち株会社で、傘下に事業会社がある。資本的には政府系であり、株式は未公開である。通信系子会社（FBO）にMediaCorp T&Tもある。



KDD RESEARCH



## ●シンガポール

(注42) Singapore Oneは1997年開始の政府主導の商用マルチメディア通信網で(ONEはOne Net for Everyoneの略)、アクセス網は専用線(直収)、Singapore TelecomのADSL網、SCVのCATV網となっている。バックボーンで強行にパーツを結合させるようなお仕着せの感があり、キラー・アプリケーションを捉えるに到らず必ずしも成功していない。利用者数も政府発表では十数万とされているが、シンガポールの人口(2000.7現在で約415万人)を考えると少ない数字である。

1- Net社の株主は昨年まで、政府系投資会社のSingapore Communication Investment、Singapore Telecom、SCV、Pacific Internet、StarHub Internetで、フルメンバー参加の感があった。しかし、事業者系株主は2000年4月の完全競争の導入もあってSingapore Oneへのloyaltyを薄め、現在はMedia Corp. of Singaporeの完全子会社になっている。

(注43)

一部のアナリストによると、未上場の両者の合計資産(推測)は約S\$30億(2,032億円)である。合計従業員数は約2000人である。一方、Singapore Telecomの総資産(2000年3月期末)はS\$139.2億(9,429億円)、従業員数は約1万人である。



KDD RESEARCH

意識を感じ、むしろ、同社の民営化や海外進出を一層促すなど、シンガポール国家にとってプラスに働くことが考えられる。

### 【コラム1】StarHub社の一般的情報

シンガポールでは、1997年4月にモバイル分野が解禁され(=同分野におけるSingapore Telecomの独占排除)、これを受けてMobileOne社が参入した。固定電話サービス分野の解禁(=Singapore Telecom以外に1社の参入を許容)は2000年4月に予定され、これを受けてStarHub社が免許を得、総合的な事業者として同年同月に参入した。

他方、規制機関IDAは当初2002年4月に予定していた通信完全自由化(=免許制のもとで参入規制なし/外資規制なし)をStarHub開業時期の2000年4月に2年間前倒して実施した。このため、StarHub社にとっても事業環境は厳しいものとなっている。

#### 1. サービス概況

固定電話、法人系各種サービス、インターネット、モバイル、多国籍企業向けマネージド・ネットワーク(Concert、Archstar)等、総合的な体制をほぼ整えている。

#### 2. マーケット・ポジション

モバイル加入は2000年末現在約243,000で、シェアは約10%となった。2001年2月には、年度末(3月末)の加入目標である30万を達成した。

2000年12月時点のIDDシェア(IDD008とICコール018のコールベース合計)は8%である。

#### 3. 財務概況

2001年3月のプレスリリースによると、2001年3月期の売り上げは2億5000万S\$ (169億円)を超える見込みであると報道されている。ただし、一部の現地アナリストによると、まだ赤字状態であり、単年度黒字を達成するには5~6年かかると分析されている。

なお、次世代携帯電話用のネットワーク構築等向けに、今後6~9ヶ月間で10億S\$ (6,774億円)以上の長期借入を行う予定である。

#### 4. その他

株主構成は、Singapore Technologies Telemedia (STT) (60%)、NTTコム(22%)、BT (18%)である。当初は、現地資本構成として、STT (34.5%)、電力・ガス供給のSingapore Power (SP) (25.5%)であったが、SPTは子会社(FBOのSP Telecommunications)を通じて通信事業を展開することとしたため、その持ち株をSTTに売却した。なお、BTが欧州でかかえた債務返済のため、アジ



アの既存投資を引き揚げ始めているが、StarHubからの引き上げについても噂にのぼっている。

2000年4月開業時の従業員数（インターネット子会社従業員を含む）は1200名と、SingTel（約1万名）に比べるとかなり少ない。

（参考資料：StarHub社のHP（[www.starhub.com.sg](http://www.starhub.com.sg)））

### 【コラム2】 Singapore Cable Vision社の一般的情報

Singapore Cable Visionは、1995年にCATV用のHybrid Fiber Coax（HFC）網の構築を開始、4年間で全国網を完成した。また、1999年末から通信事業者としてインターネット接続サービスを開始、2000年には通信規制機関IDAから公衆通信サービス提供事業者（public telecommunications licensee）（＝設備ベース事業者（FBOs）の中でも主要なもので、ユニバーサルサービス提供義務を負う）に指定された。

#### 1. サービス概況

主要サービスは、SCV Max TV（1995.6開始）とSCV Max Online（1999.12開始）である。

前者は多チャンネルCATVサービスで、CCTV4（中国）、TV5（仏）、Deutsche Welle（独）、NHK（日本）、TVBJ（香港）、AusTV（豪）、Worldnet（米）、Zee TV/Sun TV（印）といった外国番組も視聴可能である。

後者は広帯域インターネット接続サービスで、Dial-upの電話線不要（always-on）、広帯域の享受（～1.5Mbps）、定額制（月96S\$（6,500円）。Max TVとの抱き合わせ割引、学生割引等あり）での無制限アクセスといった特徴を持ち、世界のインターネットおよびSingapore One網への接続性を持つ。

将来的サービスの方針としては、CATV電話、電子商取引、双方向TV、インターネットTV、ビデオ会議、ビデオメール、VOD/MOD（music on demand）といった通信と放送の融合を意識したものとなっている。

#### 2. マーケット・ポジション

現在、シンガポールで唯一のCATV事業者である。CATV加入数は2001年4月末現在で約265,000（世帯普及率20%程度）、広帯域インターネット接続加入数は同約50,000である。

#### 3. 財務概況

ホームページ上に情報がなく詳細はわからないが、現地紙ではloss-makingと紹介されており、財務状況は悪いことが推測される。網の投資が先行している割には顧客がまだ十分ついておらず、販促費用等ランニングコストがかかっているのではないかと想像される。







## ●シンガポール

### 4. その他

株主構成は、Media Corp. of Singapore (41.3%)、STT傘下のSTT Communications (32%)、Singapore Press Holding (26.7%) となっている。従業員規模は800名程度である。

(参考資料：SCV社のHP ([www.scv.com.sg](http://www.scv.com.sg)))

### COMMENT

米国のAT&TはCATV網の通信適性化(双方向化、電話サービスへの適用)に手間取っているが、シンガポールの場合、何といても国土が狭く、網は小さい。このため、合併が実現した場合の新会社は、資金の手当てさえつければAT&Tのような苦勞をせずに済む可能性がある。

(河村公一郎)

<文中の換算率> 1S\$=67.74円 (2001年5月29日の東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献> KDDIシンガポール調査報告各号

Business Times紙 (2001.4.4、2001.4.19、2001.4.27)

Total TelecomのHP ([www.totaltele.com](http://www.totaltele.com))

MEDIACORP News ([www.channelnewsasia.com](http://www.channelnewsasia.com))

米のCentral Intelligence AgencyのHP

(<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/sn.html#People>)



KDD RESEARCH



## オーストラリア

### テレコムNZと豪ハチソンが次世代携帯電話で提携

C&Wオプタスを買収したテレコムNZだが、豪の3G免許を持つハチソンと手を結んで念願の豪携帯電話市場進出を果たす。しかし既にTNZの豪子会社が開始していたCDMAネットワークの建設計画は中止された。

Telecom Corp of New Zealand (TNZ) は5月11日、オーストラリアとニュージーランドにおける次世代携帯電話(3G)サービスの展開で、ハチソン・テレコミュニケーションズ(オーストラリア)及びその親会社の香港ハチソン・ワンポアと戦略的提携を結んだと発表した。

オーストラリアにおける提携の主な内容は以下のとおり。

- ・オーストラリアでの3Gサービスの展開のために新会社Hutchison 3G Australia (H3G) を設立する
- ・TNZはH3Gに19.9%、2億5千万豪ドル(約158億円)を出資するほか、今後更に1億5千万豪ドル(約95億円)を追加出資する
- ・H3GにHutchison Telecom (Australia) が持っている1,800MHz帯及び2.1GHz帯の周波数免許を移管する。H3Gはハチソン・ワンポアが世界で展開する3Gコンテンツや商品、技術、及びブランドを使用する権利を有する
- ・H3Gはオーストラリアにおける3Gサービスの早期開始を目指す

またニュージーランドにおける提携内容は以下のとおり。

- ・ニュージーランドにおける3Gサービスの展開のため、TNZは新会社Telecom 3Gを設立する
- ・ハチソン・ワンポアはTelecom 3Gの開業後12~24ヶ月の間に同社の19.9%を2億5千万NZドル(約128億円)で取得できるオプションを有する
- ・Telecom 3Gはハチソン・ワンポアの世界的な3Gブランドを使用し、またハチソン・ワンポアが開発・提供する3Gコンテンツ・商品及び技術を利用する協定を結ぶ
- ・ニュージーランドにおける3Gサービスの開業時期についてはTNZが決定する
- ・Telecom 3Gはcdma2000 1X<sup>(注44)</sup>のネットワークでハチソン・ワンポアが開発したコンテンツ及びアプリケーションを使用できるようにする

ハチソン・テレコムは今年3月に実施された豪の3G周波数オークションでシドニー、メルボルン、ブリスベン、パース、アデレードの5大都市の周波数を落札したが、昨年ニュージーランドで行われた3Gオークションには参加したものの、金額が高くなり過ぎたとして途中で降りている。

一方のTNZは本国NZでの3G全国免許を取得しているが、豪での3Gオークションには不参加だった。

(注44)

TNZはニュージーランドでCDMA網を建設中で、今年中にサービス開始予定。更に2001年末までに、2.5世代技術と呼ばれる1XRTTを導入して最大144Kbpsの高速データ通信サービスを開始する計画である。



KDD RESEARCH



## ●オーストラリア

この提携で両社は念願だった互いの国の3G市場への進出を果たしたうえ、TNZは世界各国の3G事業に進出しようとしているハチソンのブランド力とネットワークを利用でき、一方のハチソンのほうは3G資金の一部を手に入れることになる。ハチソン・オーストラリアは新規ネットワークの建設費用がかさんで今年上半期は約1億豪ドルの損失を出す見通しで、更に来期以降も当面の間は同等の赤字が見込まれ、ハチソン・ワンポアが全面的バック・アップを表明していたところだった。

オーストラリアの他の携帯電話事業者のテルストラ、ボーダフォン等は3Gサービスの展開は2003年以降と考えているようだが、ハチソンとTNZは少しでも早くサービスを開始することでライバルに差をつけるねらいで、2002年末から2003年初め頃の開業を予定している。

### COMMENT

TNZの100%子会社のAAPTは今回の提携発表の1週間ほど前に、オーストラリアにおけるCDMAネットワークの建設計画を取り止め、自前でネットワークを持つよりも他のネットワーク事業者と提携するほうに戦略を切り替えると発表していた。

AAPTとハチソンは豪の携帯電話市場で共に後発組に属する。いずれもテルストラやオプタス等の既存キャリアのサービス再販により市場に参入し、その後無線周波数免許を取得して独自のCDMAネットワークの建設を開始、うちハチソンは昨年7月からシドニーとメルボルンを中心にサービスを開始している。

ハチソンとAAPTのCDMAの営業地域が互いに補完的な関係にあったことから、以前から両社の提携は噂にのぼっていた。しかしTNZとハチソンの今回の提携は次世代携帯電話事業に関するものなので、AAPTの計画中止により使い道を失った周波数を今後どうするのかはまだ定かでない。

豪の携帯電話加入者の数は約1千万人で、普及率は53%程度。営業中のネットワーク事業者は先日倒産したワン・テル（本誌別記事参照）を除き、テルストラ、オプタス、ボーダフォン、ハチソンの4社である。

既存4社に加え、3Gサービスでは他に2社が新たに参入して事業者の数は6社になる。また今年9月下旬からは携帯電話に番号ポータビリティが導入されることになっており、豪携帯電話市場は更に激しい競争が予想されている。

(近藤 麻美)

<文中の換算率> 1豪ドル=63円、1NZドル=51円

<出典・参考文献> テレコムNZ プレスリリース (5.11, 5.3)  
The New Zealand Herald (www.nzherald.co.nz) (5.11, 5.4)



KDD RESEARCH



## オーストラリア

### ワン・テル倒産

格安電話サービスでテルストラ、オプタス等の既存の大手キャリアに対抗し、一時は新興キャリアの雄ともてはやされた企業が消えることに。

オーストラリアで4番目の携帯電話ネットワーク及び電話再販サービスを提供していた新興通信キャリアのワン・テル (One.Tel) が倒産した。

ワン・テルの主要株主である豪メディア大手ニュース・リミテッドとパブリッシング・アンド・ブロードキャスティング (PBL) を中心とする取締役会が5月30日、管財人を指名し再生手続を開始したと発表した。

同社の資金難は長い間懸念されてきたが、創業者でオーナー社長だったジョディ・リッチ氏は一貫して「我が社は着々と黒字に向かっており、資金も十分に足りている」と主張し続けていた。

それぞれワン・テルの24%と23.3%を保有するニュースとPBLは、『我々はこれまでワン・テルの財務内容について全く違う情報を与えられてきた』と怒りをあらわにし、訴訟も辞さない構えである。PBLとニュースは1999年以来これまでに合わせて9億豪ドル (約567億円) 以上の資金をワン・テルに注ぎ込んでいるという。

ワン・テルは今年2月に、2001年6月期の決算では現金残高が前年度の3億3,600万豪ドル (約212億円) から7,500万豪ドル (約47億円) にまで減少するが、2002年6月には1億2,500万豪ドル (約79億円) に回復するとの予想を示していた。ところが5月中旬になって、実際の残高はもっと少なく、このままでは資金ショートに陥る見通しが明らかになり、ニュースとPBLは1億3,200万豪ドル (約83億円) の第三者割当増資に応じる代わりにワン・テルの共同経営者だったジョディ・リッチとブラッドリー・キーリングの両氏を解任した。

しかしその後ワン・テルの財務状況を子細に検討した結果この金額では到底間に合わないことが判明し、新株発行を断念したという。

その後、管財人に指名された会計監査法人フェアリー・ホジソンは事業継続は困難と判断、6月5日、数週間以内にワン・テルのすべての事業を分割、売却すると発表した。

フェアリー・ホジソンによると、ワン・テルの負債総額は約6億豪ドル (378億円) にのぼると推定され、その中にはワン・テルに携帯電話や固定電話のネットワークを賃貸していたテルストラとオプタスに対する合わせて約1億豪ドル (約63億円)、ワン・テルのために携帯電話ネットワークを建設中だったルーセント・テクノロジーズに対する5千万豪ドル (約32億円) 等が含まれている。

#### COMMENT

会社清算の方針が出され、どの事業をどこが買うかということに関心が向かっているが、既にワン・テルの長距離電話サービスの利用者25万人と、ワン・テルの自





## ●オーストラリア

前のGSM-1800ネットワーク「Next Generation」の加入者17万人はテルストラが引き取ることが決定した。他にテルストラはワン・テルのインターネット・サービスの利用者についても買収交渉を進めている。

「Next Generation」ネットワークの建設費用約11億豪ドルはルーセント・テクノロジーが肩代わりしているが、未完成部分はワン・テルへの引き渡しが進んでいなかったためルーセントの所有物となり、ルーセントは独自の管財人を立てて売却先を探している。ハチソン・テレコミュニケーションズ（オーストラリア）とテレコム・ニュージーランドが関心を示しているとも伝えられていたが、ルーセントには6月8日現在、まだどこからも正式な意思表示は届いていないという。

1995年に設立されたワン・テルは新興勢力とはいえ携帯電話サービスの分野では豪第4位、また固定電話でも第3位だった。豪を代表する2大メディアがバックにつき、10代から30代前半の若年層をターゲットに大々的な宣伝活動を行ない、存在が目立っていただけに、その倒産は豪の社会に大きな衝撃を与えた。また同社の経営にニュースのラクラン・マードック氏、PBLのジェームズ・パッカー氏等、豪実業界の大物の二世経営者等が深く関わっていたことでもマスコミの注目を集めている。

アナリスト等は、ワン・テルの敗因の一つは国内での再販事業の基盤が固まらないうちに急激に海外進出や携帯電話ネットワーク事業への参入を進めたことにあると見ている。

ワン・テルは1998年以降、英国、オランダ、フランス、スイス、ドイツ、香港に次々と拠点を築いて固定及び携帯の再販サービスやISP事業を展開、更に、結局実現はしなかったが、2000年から自由化されたシンガポール市場への参入も検討していた。これらの国のうち約72万人の利用者がいるという英国を除いてはビジネスは危機的な状況にあると言われ、英国以外の国の事業には買い手が見つかるかどうか危ぶまれている。

更にワン・テルは1999年に1,800MHz帯周波数オークションに参加し、5億2,300万豪ドル（約329億円）で免許を落札したが、この巨額の投資が主な原因で2000年6月の決算でワン・テルは前年度の700万ドル（約4億4千万円）の黒字から一転、2億9千万豪ドル（182億7千万円）の純損失を出した。しかし同時に売上が年間でほぼ倍増していることをあげてリッチ氏とキーリング氏は強気な態度を崩そうとしなかった。

その後もリッチ、キーリングの両氏が1999/2000会計年度に業績が赤字にもかかわらず各750万豪ドル（約4億7千万円）近い役員報酬を受け取ったことが明らかになり両氏の派手な私生活が批判的になったり、強引な戸別訪問営業や料金督促に対して再々ACCC（豪競争消費者委員会）の調査が入り、また督促業務をリッチ、キーリング氏名義のペーパー・カンパニーに委託していたことが発覚するなどスキャンダラスなニュースが続き、ワン・テルは経営に対する信頼をすっかり失って株価は下がり続けた。1999年11月にニュースがワン・テルへの増資を決めた直後には2.84豪ドルの高値を記録した株価は1年後の2000年10月には60セント台に低下、5月17日に両氏の更迭が発表された後はついに16セントにまで下がってしまった。28日以降、ワン・テル株は取引停止になっている。豪証券取引委員会（The Australian Securities & Investments Commission）はリッチ氏が今年に入ってから度々『ワン・テルには十分な資金がある』と発言してきたことを問題視し、



KDD RESEARCH





虚偽の企業情報を流した疑いで調査を開始している。

結局、若手実業家たちの稚拙な経営がワン・テルを倒産に追い込んだと非難されているが、ワン・テルが豪の通信料金水準を下げる上で果たした役割は評価すべきで、市場プレーヤーが一つ減ってしまうことを惜しむ声もある。

(近藤 麻美)

<文中の換算率>1豪ドル=63円

<出典・参考文献> Sydney Morning Herald ([www.smh.com.au](http://www.smh.com.au))  
Total Telecom ([www.totaltele.com](http://www.totaltele.com))  
One.Tel ([www.onetel.com.au](http://www.onetel.com.au)) 他



## 編集後記

■ドックイヤーとは、IT技術の発展の速さを言うのだと、思っていましたら、インターネット関連企業の栄枯盛衰もドックイヤーのようです。Cisco Systems までもが業績悪化とは驚きです。

■先日、NHKテレビで、「起業」についてのインタビューに堀場製作所会長の堀場雅夫氏が登場。堀場氏曰く、今世界中の優秀な頭脳の持ち主が、一齐にEコマースを研究している。企業の起業、継続には、次から次へとアイデアがでることが必要。そんなところで太刀打ちは難しい。しからば、もっとローテクの分野に照準を当てて考えたかどうか。なかなかの慧眼の持ち主であると感じました。

■マイラインを販売中です（マイラインのサービスは2001年5月1日から開始されています）。マイラインの販売に向け、通信事業者は電話料金を相次ぎ値下げし、市内電話8.5円と極限の体力勝負の様相です。料金比較表が雑誌等に掲載されていますが、KDDIの割引サービス「だんぜんトークIIDX」の適用を受けられますと、非常に安い料金となります。マイラインの契約獲得は通信事業者の死活問題です。10月までは、無料で事業者を選択（変更）できます。KDDIをよろしく願い致します。

■本誌を手になされて、新たに購読を希望される方は弊社のホームページ経由で、メールにて購読申し込

みを受付けております。ご利用下さい。又、ご気軽に後記の連絡先にもお問い合わせ下さい。

■KDD総研のホームページをご利用下さい。  
<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。本誌に掲載の記事について、お問い合わせ、ご意見等をお寄せ下さい。頂いたご意見は本誌に反映させ、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、諸外国の通信事情の調査など各種の個別調査を受託しております。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。

(編集人 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

2001 June



●発行日  
●発行人  
●編集人  
●発行所

2001年6月20日

山本 隆臣

三宅 誠次郎

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  
●レイアウト・印刷

30,000円（消費税等・送料込み、日本国内）

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)

〒108-0023 東京都港区芝浦2-9

Tel:03 (5476) 8131 Fax:03 (3453) 9338