

CONTENTS

《米国》

- 連邦通信委員会 (FCC)、移動体通信市場に関する第6次年次報告を発表 (前編) 2
- 連邦通信委員会 (FCC) は、2001年7月17日、Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993第6002条に基づく議会報告「商用移動体通信サービスの市場競争に関する (第6次) 年次報告及び分析」(FCC01-192) を公表した。2000年の米国市場は好調だった前年を上回る24%の加入者増を記録し、上位10社の収益は32%増を記録した。しかしモバイルインターネットが期待された牽引効果を発揮しないまま2001年の景気減速に直面し、第三世代対応を含む周波数政策も前途多難。

《米国》

- ヒューレット・パカードとコンパック、合併に合意。パソコン業界再編成につながるか 16
- 米国の大手コンピュータ・メーカーのヒューレット・パカードとコンパックが合併に合意したという情報に接して、一種の驚きを感じたが、次の瞬間「やっぱり」という納得の気分になった。これでIBMに匹敵する売上870億ドル (約10兆1800億円) の大コンピュータ会社が出現するわけだ。この合併に対して、業界筋やマスコミ・サイドでは業績不振の太りすぎ会社の縁組で、メリットが少ないと評価する者が多いが、私はこの合併がパソコン業界の合理化に寄与し、消費者の利益が増進されることを期待したい。

《欧州》

- 過剰債務増大で期待から悲観へ、欧州系事業者第2四半期業績 21
- 海外の電気通信事業者の第2四半期業績が出揃った。米国経済の減速下で旧来の電話事業収入が伸び悩む一方、鳴り物入りで離陸することが予想されていた第3世代携帯電話の事業者免許コストの重圧化で、France Telecom、British Telecom、Deutsche Telekomといったメガキャリアが軒並み最終損失を計上。巨額債務の重圧が改めて浮き彫りにされた。米国同時テロ事件を機に深まる世界同時不況色に呼応するかのようになら、金融コストの増大は不可避だ。過剰債務と株価の持続的な低下圧力にさらされた各社の業績からも、期待から悲観へのシフトがより鮮明に見られる。

《中華人民共和国》

- 中国網通の最近の動向 26
- 中国初の本格的ブロードバンド事業者として99年に誕生した網通が順調に業績を伸ばしている模様。

《香港》

- 香港3Gオークション終了 28
- 4つの免許枠に入札者も4社しか現れず。ハチソン、CSL、スマートーン、サンデー等、すべて既存の2G携帯電話事業者が最低価格で免許を獲得することになった。

《インド》

- 民活の度合いを増すインド通信業界 32
- インドでは、固定、モバイルの両分野で民間事業者が多数の免許やその内定を新規に獲得、民間の活力が徐々に台頭している。同時にVSNLといった国有系企業の民営化も推進中で、同国通信業界も変容してきた。

《ニュージーランド》

- ニュージーランドにおける新電気通信改革。新段階か、それとも、規制緩和の見直しか? 38
- ニュージーランドに関して、1987年から90年代前半に至る第1次電気通信改革の内容とその問題点、諮問委員会答申、および、2000年末に発表した第2次電気通信改革の内容を紹介すると共に、分析を加える。



米国

連邦通信委員会（FCC）、移動体通信市場に関する第6次年次報告を発表（前編）

連邦通信委員会（FCC）は、2001年7月17日、Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993第6002条に基づく議会報告「商用移動体通信サービスの市場競争に関する（第6次）年次報告及び分析」（FCC01-192）を公表した。2000年の米国市場は好調だった前年を上回る24%の加入者増を記録し、上位10社の収益は32%増を記録した。しかしモバイルインターネットが期待された牽引効果を発揮しないまま2001年の景気減速に直面し、第三代対応を含む周波数政策も前途多難。

連邦通信委員会（FCC）は、2001年7月17日、Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993第6002条に基づく議会報告「商用移動体通信サービス（CMRS：Commercial Mobile Radio Services）の市場競争に関する（第6次）年次報告及び分析」（FCC01-192）を公表した。

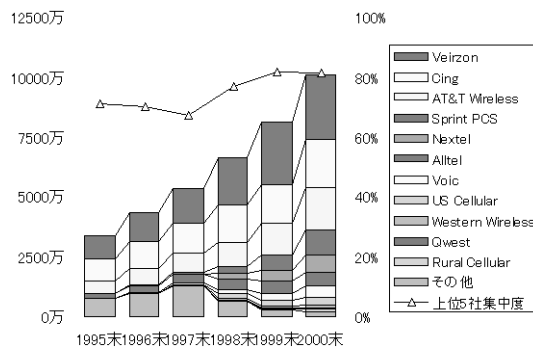
移動体電話加入者の2000年純増は2007万（前年純増1477万）で、同年末現在の加入者数は24%増の1億0119万加入となり（普及率39%）、上位10社の収益は32%増を記録した。中でも、444万加入の純増で1062万加入となったSprint PCSの躍進は著しく、高い利益率を維持しながら収益を倍増させることに成功している^(注1)。

(注1)

Sprint PCSの利益率

2000年のSprint PCSの総収益に対するEBITDA（Earning before Interests, Tax, Depreciation and Amortization）の比率（EBITDAマージン）は66%で大手キャリアの中ではずば抜けて高かった。同社を除く加入者5位以内のキャリアとそのEBITDAマージンは次の通り。Verizon Wireless（27%）Cingular（38%）AT&T Wireless（26%）Nextel（40%）（JP Morgan（2001年4月3日）から）

■表1：米国移動体通信市場加入者数推移



	1999末	2000末
Verizon	2587万	2751万
Cingular	1649万	1968万
AT&T Wireless	1324万	1776万
Sprint PCS	618万	1062万
Nextel	452万	668万
Alltel	502万	630万
VoiceStream	275万	479万
US Cellular	260万	306万
Western Wireless	83万	105万
Qwest	47万	81万
Rural Cellular	23万	56万
その他	293万	239万

(出典) EMC World Cellular Review 2000-2005



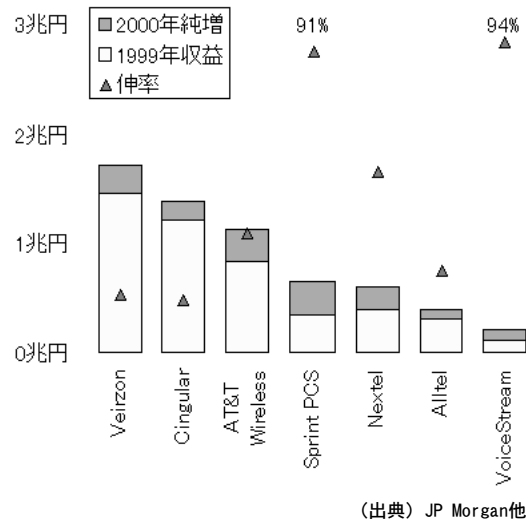
KDD RESEARCH

FCCは今次報告で、800MHz帯で提供されるサービス（セルラーサービス、アナログとデジタルの両方がある）と1900MHz帯で提供されるサービス（PCS、デジタルのみ）に市場を区分することをやめるなどして統計を簡素化する一方、昨年以上の紙幅をモバイルインターネットに割いている。

以下、本稿前編ではまず移動体電話市場の世界的趨勢と米国のポジションを概観し、後編では今次報告の概要を紹介しながら、MVNO（Mobile Virtual Network Operator）であるVirgin Mobileの対米進出を含む

業界動向を振り返る。さらに、アナログ提供義務廃止、周波数上限撤廃、第三世代周波数の割当などの規制動向にも可能な限り触れることとしたい。

■表2：米国移動体通信主要事業者 2000年収益



(出典) JP Morgan他

1. 世界的な移動体電話市場の趨勢と米国のポジション

(1) 市場趨勢 主な事業者

全世界の移動体電話加入者数は2000年末に7億0957万加入（前年末比51.9%増）に達し、米国（1億0119万加入）、中華人民共和国（7442万加入）、日本（5801万加入）、ドイツ連邦共和国（4830万加入）、イタリア共和国（4238万加入）が加入者数で上位を占めた（表3）。2000年末現在、世界の固定電話加入（推定で9億7千万）と移動体加入を合わせた全加入者のうち42%を移動体が占めている。

米国は、2001年第1四半期末に中国に逆転されて第二位となったが（中国の1億1670万に対し1億1158万加入）、先進国中では比較的低い普及率に止まるため（2000年末39%）潜在成長余力はなお高いと考えられる。

一方、2000年に最も高い加入者伸率を示したのはモロッコ王国（576%）、エジプト・アラブ共和国（168%）、エルサルバドル（168%）、クロアチア共和国（153%）及びユーゴスラビア連邦共和国（セルビア及びモンテネグロ）（132%）の国々だったが、純増で見た場合は中国（3093万）、ドイツ（2475万）、米国（2008万）、英国（1612万）及びイタリア（1209万）が上位に並んだ（表4）。中でもドイツは、Mannesmann Mobilfunk/Vodafone（D2）（104%増）、T-Mobile/Deutsche Telekom（D1）（107%増）、E-Plus（74%増）、Viag Interkom（E2 Citypartner）（217%）の各社が西欧平均（45%）を上回る加入者増を達成した結果、全体で105%の加入者増を記録した。





●米国

■表3：移動体電話加入者数上位25ヶ国

国名	各年末加入者数						過去5年平均伸率	2000末普及率	市場余力 (表注)
	1995末	1996末	1997末	1998末	1999末	2000末			
1 米国	3341万	4340万	5364万	6635万	8112万	10119万	115%	39%	23
2 中国	370万	711万	1385万	2499万	4349万	7442万	180%	6%	29
3 日本	805万	1817万	2875万	3900万	4848万	5801万	144%	46%	23
4 ドイツ	368万	573万	835万	1382万	2355万	4830万	165%	<u>58%</u>	21
5 イタリア	384万	642万	1173万	2049万	3030万	4238万	159%	<u>73%</u>	21
6 英国	536万	681万	846万	1300万	2394万	4007万	145%	<u>67%</u>	21
7 フランス	137万	251万	581万	1108万	2031万	2905万	182%	49%	21
8 韓国	165万	318万	683万	1398万	2341万	2682万	172%	<u>56%</u>	20
9 スペイン	95万	300万	434万	705万	1501万	2438万	190%	<u>61%</u>	21
10 ブラジル	142万	266万	446万	731万	1502万	2297万	172%	13%	26
11 台湾	77万	97万	147万	470万	1063万	1665万	183%	<u>75%</u>	19
12 トルコ	43万	80万	161万	353万	808万	1620万	205%	25%	22
13 メキシコ	69万	102万	174万	332万	769万	1475万	183%	15%	26
14 オランダ	54万	101万	171万	340万	665万	1072万	180%	<u>67%</u>	19
15 豪州	317万	444万	526万	595万	777万	1022万	117%	<u>53%</u>	20
16 カナダ	318万	362万	404万	520万	668万	841万	110%	28%	21
17 南アフリカ	49万	84万	147万	255万	440万	752万	170%	17%	24
18 ポーランド	8万	24万	86万	204万	403万	676万	241%	17%	23
19 アルゼンチン	41万	67万	203万	287万	436万	668万	173%	18%	24
20 ポルトガル	29万	66万	151万	308万	467万	666万	185%	<u>66%</u>	19
21 スウェーデン	199万	248万	318万	411万	513万	652万	118%	<u>73%</u>	18
22 オーストリア	40万	60万	117万	228万	422万	615万	170%	<u>76%</u>	19
23 ギリシャ	28万	49万	93万	206万	389万	593万	183%	<u>56%</u>	19
24 フィリピン	48万	85万	125万	151万	283万	581万	162%	7%	28
25 ベルギー	25万	48万	98万	176万	319万	558万	185%	<u>54%</u>	20
全世界	8770万	13593万	20383万	30687万	47390万	70957万	148%	18%	28

(出典) EMC 外務省「世界の国一覧表2001年版」他

〈表注〉各国移動体電話市場の成長余力を図る一応の目安とするため以下により算出した。

$$\text{市場余力} = \log_e \frac{\text{人口} \times \text{一人あたり GNP}}{(\text{移動体普及率} \times \text{固定電話普及率})^2}$$

■表4：移動体電話入者数2000年<純増数>上位25ヶ国

国名	国別純増数÷世界純増数						過去5年平均伸率	2000末加入者	2000末普及率
	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	5年間			
1 中国	7%	<u>10%</u>	<u>11%</u>	11%	<u>13%</u>	<u>11%</u>	180%	7442万	6%



KDD RESEARCH



2 ドイツ	4%	4%	5%	6%	11%	7%	165%	4830万	58%
3 米国	21%	15%	12%	9%	9%	11%	115%	10119万	39%
4 英国	3%	2%	4%	7%	7%	6%	145%	4007万	67%
5 イタリア	5%	8%	9%	6%	5%	6%	159%	4238万	73%
6 日本	21%	16%	10%	6%	4%	8%	144%	5801万	46%
7 スペイン	4%	2%	3%	5%	4%	4%	190%	2438万	61%
8 フランス	2%	5%	5%	6%	4%	4%	182%	2905万	49%
9 トルコ	1%	1%	2%	3%	3%	3%	205%	1620万	25%
10 ブラジル	3%	3%	3%	5%	3%	3%	172%	2297万	13%
11 メキシコ	1%	1%	2%	3%	3%	2%	183%	1475万	15%
12 台湾	0%	1%	3%	4%	3%	3%	183%	1665万	75%
13 オランダ	1%	1%	2%	2%	2%	2%	180%	1072万	67%
14 韓国	3%	5%	7%	6%	1%	4%	172%	2682万	56%
15 南アフリカ	1%	1%	1%	1%	1%	1%	170%	752万	17%
16 フィリピン	1%	1%	0%	1%	1%	1%	162%	581万	7%
17 ポーランド	0%	1%	1%	1%	1%	1%	241%	676万	17%
18 モロッコ	0%	0%	0%	0%	1%	0%	250%	290万	10%
19 豪州	3%	1%	1%	1%	1%	1%	117%	1022万	53%
20 マレーシア	1%	1%	0%	1%	1%	1%	134%	551万	25%
21 チェッコ	0%	0%	0%	1%	1%	1%	248%	435万	42%
22 ベルギー	0%	1%	1%	1%	1%	1%	185%	558万	54%
23 アルゼンチン	1%	2%	1%	1%	1%	1%	173%	668万	18%
24 ギリシャ	0%	1%	1%	1%	1%	1%	183%	593万	56%
25 ポルトガル	1%	1%	2%	1%	1%	1%	185%	666万	66%
全世界	4823万	6790万	10304万	16702万	23567万	62186万	148%	70957万	18%

(出典) EMC 他

2000年末現在、単独で世界最大の加入者を擁する事業者はChina Mobile（中国移动）（6611万加入）で、第二位はNTT DoCoMo（日）（株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ）（3122万加入）、第三位はVerizon Wireless（米）（2752万加入）であった。

子会社を含めたproportionate base^(注2)の加入者数で世界最大の事業者はVodafone（英）で、同社発表によれば全世界で8340万の加入者を抱えている（2001年第1四半期末現在）。ただしChina Mobileの単独加入者数が2001年第1四半期の7583万加入から同第2四半期の8749万加入に増加したため、既に同社がどちらの基準でも世界最大の事業者となった可能性もある。

(注2)

proportionate baseの加入者数

移動体電話子会社の加入者数に当該子会社への出資比率を乗じた値と本体加入者数を合計して算出する。

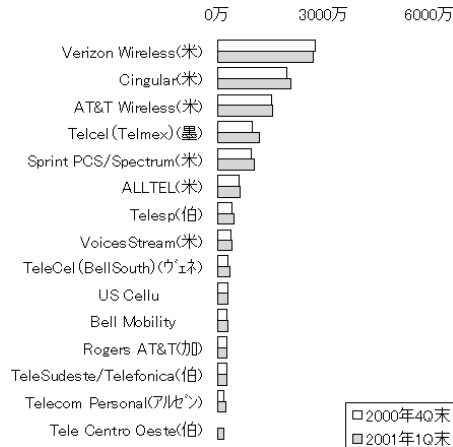


KDD RESEARCH



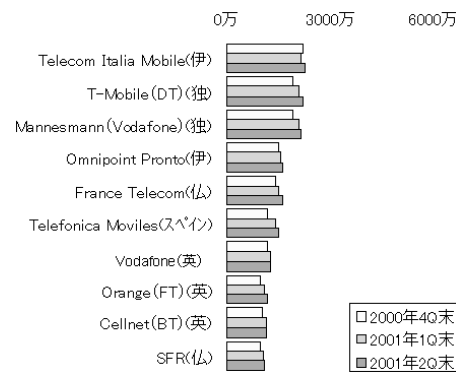
●米国

■表5：加入者数上位14社 南北米州

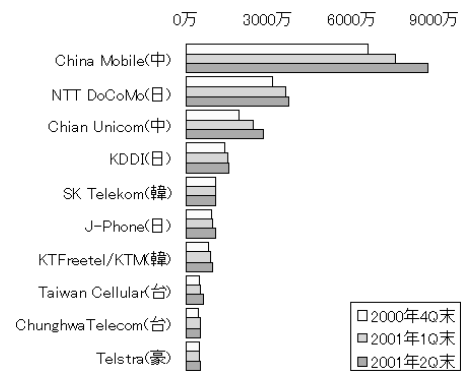


	2000年4Q末	2001年1Q末	伸率
Verizon Wireless(米)	2752万	2712万	-1%
Cingular(米)	1968万	2054万	4%
AT&T Wireless(米)	1516万	1575万	4%
Telcel (Telmex)(墨)	1010万	1171万	16%
Sprint PCS/Spectrum(米)	955万	1036万	8%
ALLTEL(米)	630万	635万	1%
Telesp(伯)	430万	450万	5%
VoicesStream(米)	388万	436万	12%
TeleCel (BellSouth)(ベネズ)	323万	341万	5%
US Cellular(米)	306万	322万	5%
Bell Mobility(加)	261万	293万	12%
Rogers AT&T(加)	251万	261万	4%
TeleSudeste/Telefonica(フラ)	254万	260万	2%
Telecom Personal(アルゼンチン)	206万	235万	14%
Tele Centro Oeste(ブラジル)	0万	190万	NA

■表6：加入者数上位10社 西欧



■表7：加入者数上位10社 アジア太平洋



(出典) Global Mobile誌 他

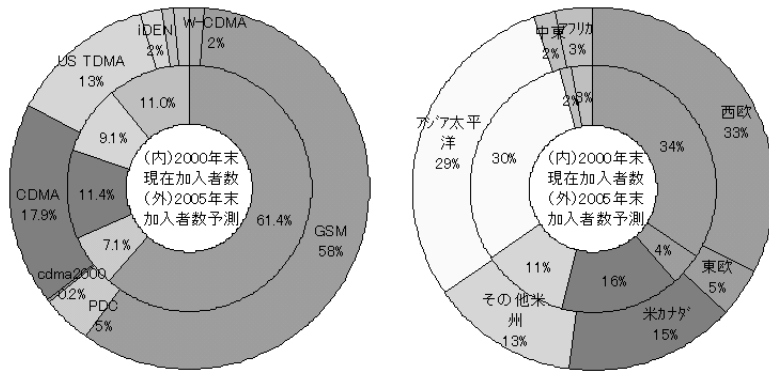
(2) 標準別・地域別加入者数の動向と予測

標準別では依然GSM (Global System for Mobile communication) が全世界加入者の61.4%を占めてドミナントな立場にあり、急伸著しいCDMA (Code Division Multiple Access) が11.4%で第二位に付けている。

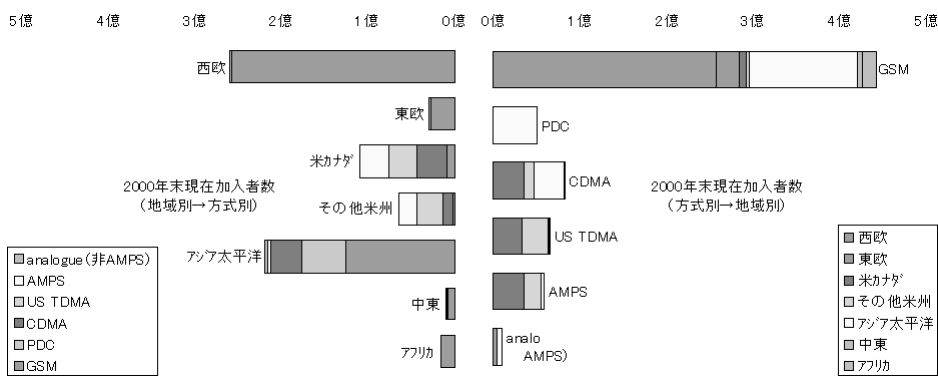




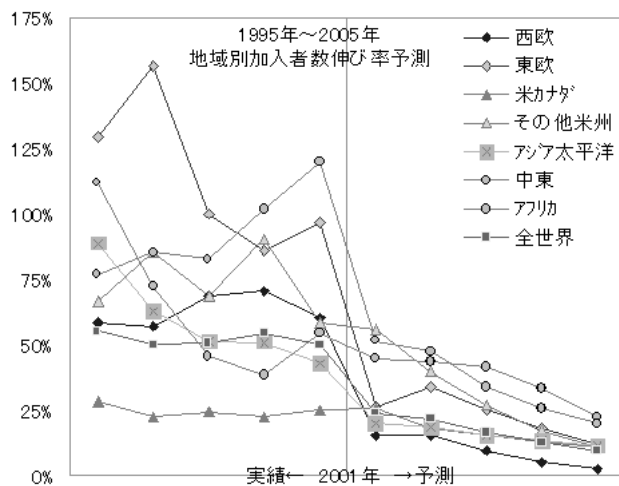
■表8：標準別・地域別加入者数 2000年末（実績）及び2005年末（予測）



■表9：2000年末 方式別・地域別加入者数（実績）



■表10：地域別加入者伸率（1995年～2000年は実績、2001年以降は予測）



(出典) EMC 他





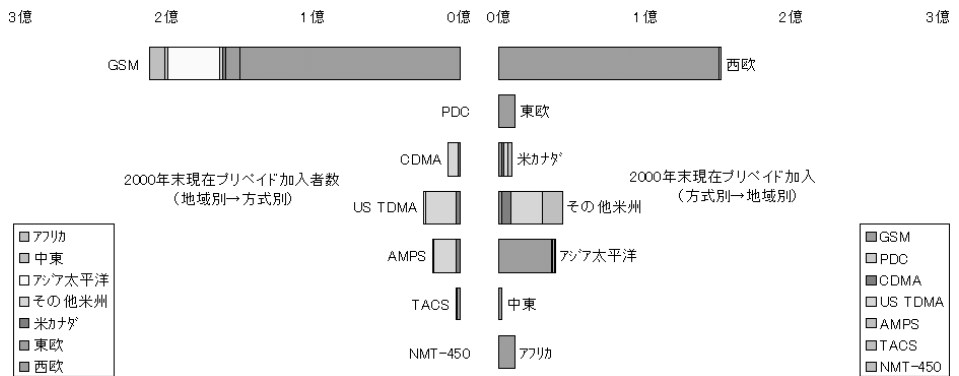
●米国

(3) プリペイド加入の動向

世界のプリペイド加入者数は1999年末の1億1855万加入から2億6514万加入に124%増加し、全加入者に占めるプリペイド加入者の割合も25%から37%に拡大した。しかし月額基本料がないプリペイド加入は休眠率も高く、月間ARPU（Monthly Average Revenue Per Unit）がポストペイド（非プリペイド）に比べ40%~50%も低いことの原因を作っている。Vodafoneが2001年1月に発表したプリペイド加入の想定休眠率は10%であったが翌々月（2001年3月）の発表ではこれが12%に見直された。

なお、同社が想定するポストペイド（非プリペイド）加入者の休眠率は6%であり、他の事業者の休眠率もそれぞれ似たような水準にあると考えられている。

■表11：2000年末地域別・方式別プリペイド加入者数



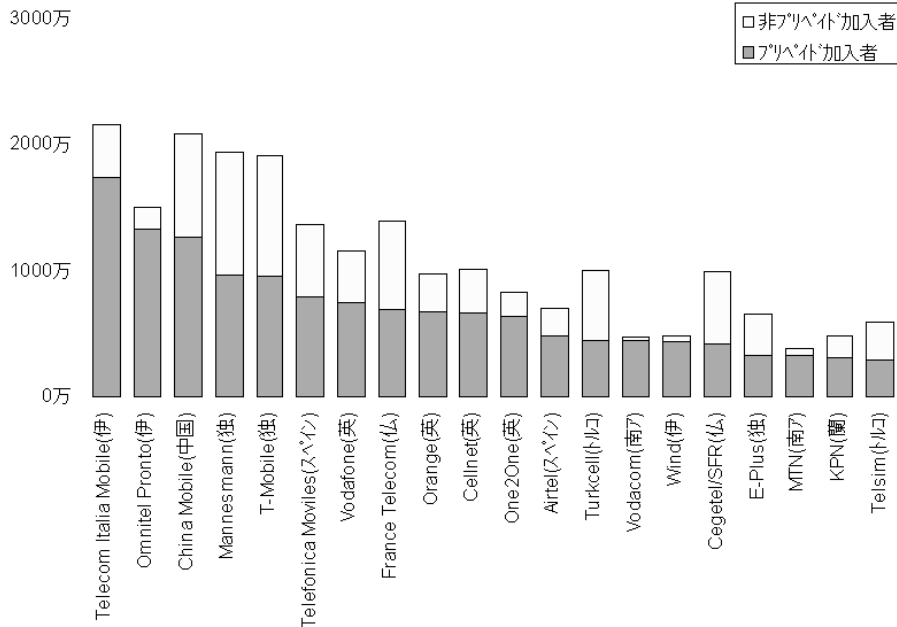
■表12：2000年末地域別・方式別プリペイド加入率

	西欧	東欧	米カナダ	その他米州	アジア太平洋	中東	アフリカ	平均
GSM	58.3%	38.6%	24.6%	79.7%	28.8%	25.8%	65.8%	47.9%
PDC					0.4%			0.4%
CDMA			3.7%	58.1%	0.4%			9.6%
US TDMA		34.9%	7.3%	69.9%	22.2%	13.4%		36.9%
AMPS		14.8%	8.1%	68.1%	46.0%			31.1%
TACS	62.8%				10.2%		29.5%	33.5%
NMT-450		7.1%						4.6%
平均	58.2%	37.0%	7.8%	67.6%	17.4%	19.5%	64.4%	37.4%

(出典) EMC 他



■表13：プリペイド加入者数上位20社（2000年末現在）



(出典) Global Mobile誌 (プリペイド加入者数) EMC (総加入者数) 他

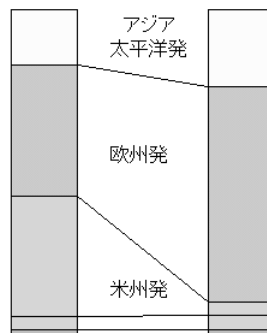
(4) 移動体電話発国際電話と国際ローミング

1999年の国際電話トラフィックを分析したTelegeography2001によると、全世界の国際電話トラフィックのうち11.2%が移動体端末から発信されており、中でも欧州及びアジア太平洋で高い比率が測定されている。

■表14：移動体電話発信 国際電話トラフィックの地域別概要（1999年）

	国際発信 トラフィック	移動体発の 国際トラフィック
欧州発	468億分 (43.4%)	79.5億分 (17.0%)
アジア太平洋発	192億分 (17.8%)	28.6億分 (14.9%)
米カナダ発	353億分 (32.7%)	4.2億分 (1.2%)
その他米州発	45億分 (4.2%)	5.9億分 (13.0%)
アフリカ発	20億分 (1.9%)	2.1億分 (10.1%)
全世界	1078億分 (100%)	121.2億分 (11.2%)

固定発国際電話 移動体発国際電話

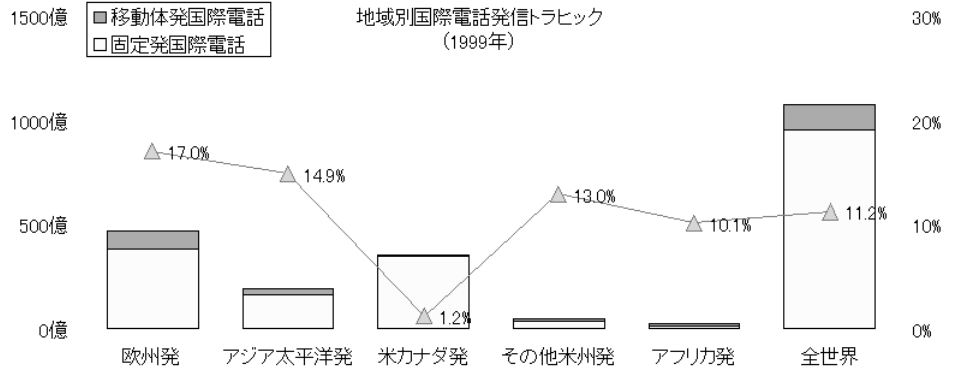


移動体発信の国際トラフィックでは世界の66%を欧州が占める。米カナダ発信は3.5%に止まる。





●米国



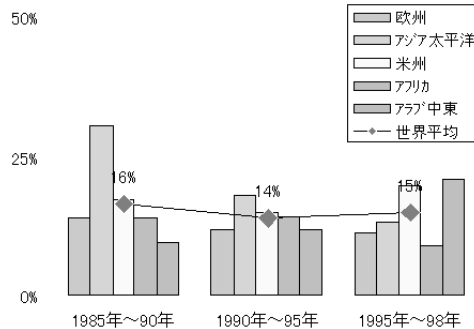
〔表注〕表中、全国際発信トラフィックの列における（ ）内の％は全世界の国際発信に占める当該地域の割合を、携帯発の国際トラフィックの列における（ ）内の％は当該地域の国際発信に占める携帯発信の割合をそれぞれ表す。 (出典) Global Mobile誌 Telegeography2001 国際電気通信連合 (ITU) 他

普及につれて移動体端末発信の割合が増えるのは自然なことであるが、増加の真の原因は国際ローミングの普及にあると考えられている。例えばドイツからスイスへの国際通話は1999年に62.5%も増加して6億5千万分となったが国際通話分数伸率が平均15%前後で推移していることから見てこれは異常であり、国際ローミング中の移動体端末からの発信がホーム国発信の国際通話にカウントされることが影響したためと考えざるを得ない。

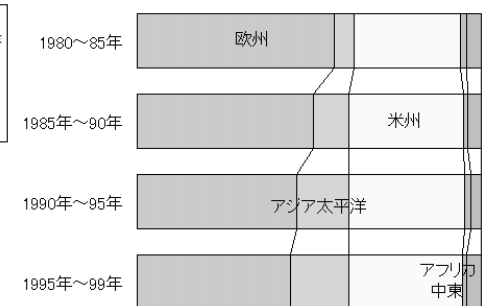
ドイツからの旅行者がフランスで携帯電話を使うと、たとえフランス国内に終始する通話でも、ホーム国(ドイツ)発信の国際通話にカウントされる。



■表15：全国際発信通話分数の伸率推移



■表16：全国際発信通話分数の地域別割合



(出典) 国際電気通信連合 (ITU) 他

国際ローミングはこれまで国際的に展開するGSM事業者の利益の源泉であった。しかし競争の激化は国際ローミングの料金設定にも及びつつあり、多国籍キャリアの代表であるVodafone (英) は、2001年1月にポストペイド (非プリペイド) 加入者向け国際ローミング料金の欧州内統一と値下げに踏み切った。続いてプリペイド



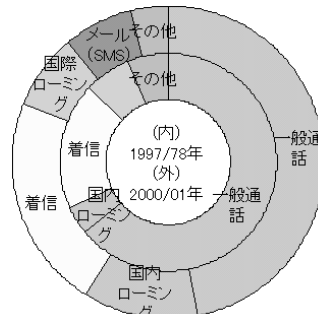
KDD RESEARCH



加入者向け料金も引き下げ（発信一分0.99
 英～1.99英、着信一分0.60英～1.20英）、同
 じ英国のOrange（France Telecom系）がこ
 れに追随している（発信一分1.20英～2.00
 英、着信一分0.99英～1.99英）。

同じ英国でも、BT CellnetとOne2One
 （Deutsche Telekom系）は追随値下げに踏
 み切ることができず、国際展開力の差が料
 金設定に反映された形となっている。

■表17：英国の移動体事業者の収益構成



(出典) Global Mobile誌 他

(5) 端末出荷状況、インフラ契約獲得状況

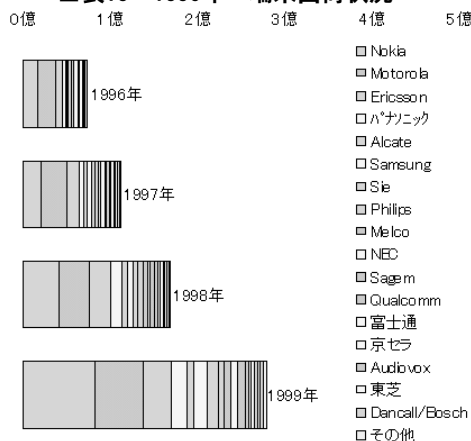
2001年第1四半期の端末出荷台数は全世界で9669万台（Global Mobile誌による推
 計）で、在庫解消は進みつつあるもののモバイルインターネット（WAP）の不振か
 らGPRS端末の投入は遅れている。Merrill Lynchは最近、年間出荷台数予測を前年比
 2.4%増の420万台から前年比5%減の3億9千万台に下方修正したが、これはクリ
 スマスセールのある第4四半期の売上を前期比33%増と仮定した上での予測である。
 端末部門最大手のNokia（フィンランド）も同じく最近、市場規模を年間4億0500万
 台（前年比2%減）に下方修正した。いずれも米国同時テロ発生前の予測でありク
 リスマスセール等への影響は織り込まれていない。

Merrill Lynchの予測では2001年に販売される端末の約四分の一（1000万台）が
 GPRS対応端末になる見込みであるが、他キャリアの出遅れでこの分野はMotorola
 （米）の独壇場となっている。

■表18：2001年第 四半期出荷台数推計

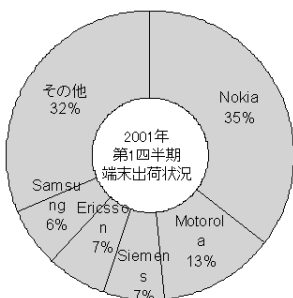
	端末出荷台数
Nokia	3409万
Motorola	1277万
Siemens	666万
Ericsson	654万
Samsung	621万
その他	3050万
合計	9669万

■表19：1996年～端末出荷状況



(図注) 右グラフは1999年末のGoldman Sachs資料に基づく。
 同資料では2000年と2001年の世界出荷台数をそれ
 ぞれ4億3千万台と5億9千万台と予測していたが、
 実際の2001年第一四半期の出荷ペースは1999年
 の水準に止まっている。

(出典) Global Mobile誌 他





●米国

次表は、ネットワークインフラ契約の獲得状況を標準別、ベンダー別にみたものである。CDMAではLucent Technology（米）が60%程度のシェアを押さえ、1999年3月にQualcomm（米）のインフラ部門を買収したEricsson（スウェーデン）は10%以下のシェアに甘んじている。

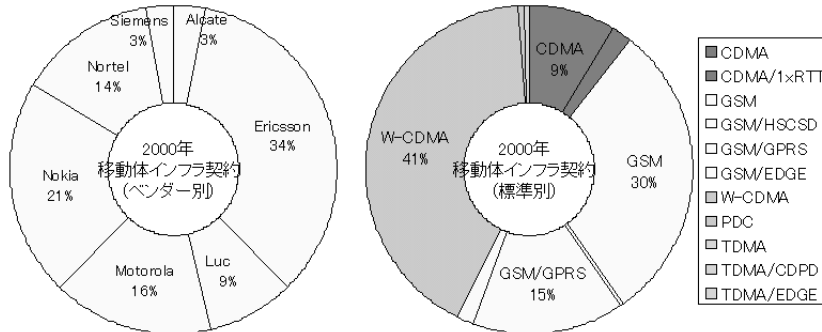
W-CDMAではそのEricssonが圧倒的な強みを発揮しているが（同社発表でシェア40%）ネットワークトラブルに乗じてNokiaがシェア奪取を図りつつある。また、Ericssonが発表したW-CDMAの発注事業者は、J-Phone（日）、Orange（仏英等）、Mannesmann Mobilfunk/Vodafone（D2）（独）、Telfort（蘭）、Telecom Italy Mobile（TIM）、Wind（伊）、Xfera（スペイン）、AT&T Wireless（米）等14社に上るが、実際の販売額は2001年第1四半期から急速に落ち込み始め、その結果、同社は2001年4月に1万2000人の人員削減措置追加を余儀なくされた。

一方、インフラ部門で下位シェア（10%～20%）にあるNokiaは巻き返しのためベンダーファイナンスへの傾斜を強めている。既にVoiceStream（米）、Orange（仏）、MobilCom（独）及びTelmar（ブラジル）などに総額38億ドル（約4522億円）程度のローンを提供しており（2001年8月現在）、うち27億ドル（約3213億円）は2000年中に提供されたものである。2001年第1四半期は前年同期比22%の売上増を達成しシェアで優るライバルに迫った。

■表20：2000年移動体電話インフラ契約の状況（ベンダー別・標準別）

	Alcatel	Ericsson	Lucent	Motorola	Nokia	Nortel	Siemens	標準別計
CDMA		238億円	2416億円	236億円		1047億円		3937億円
CDMA/1xRTT				672億円		208億円		881億円
GSM	650億円	4359億円	132億円	2022億円	4651億円	1245億円	260億円	13318億円
GSM/HSCSD					120億円			120億円
GSM/GPRS	23億円	2237億円	310億円	1519億円	1975億円	683億円	60億円	6806億円
GSM/EDGE		119億円			443億円	119億円		681億円
W-CDMA	655億円	8639億円	1019億円	2529億円	2418億円	2619億円	962億円	18840億円
PDC				202億円				202億円
TDMA		42億円	32億円			190億円		264億円
TDMA/CDPD		42億円						42億円
TDMA/EDGE								0
ベンダー計	1328億円	15675億円	3909億円	7180億円	9607億円	6112億円	1281億円	45090億円





(出典) Global Mobile誌 他

EDGEの普及先行きは不透明でありついには「殆ど採用されない」との予測も聞かれるようになった。これまでにAT&T Wireless、Cingular、Rogers Wireless (加)、Entel (ブラジル)、Telecom Personal (アルゼンチン)、C&W Optus (豪) 及び Bouygues Telecom (仏) 等の各社がEDGE採用を表明しているが、ベンダー側はより具体的なコミットメントが出るまで開発・投資を手控える〈待ちの姿勢〉に切り替えてつある。

また、この表に挙げた標準以外にMotorolaのみが提供するiDENインフラがあり、1999年11億ドル(約1309億円)、2000年16億ドル(約1904億円)の売上を上げている。技術的にはGSMに近いが独特の業務用無線的な機能(一斉通話やPush-to-Talk)を備え、ほぼ唯一の採用事業者であるNextel(米)に高いARPUをもたらしている。

Nextelは昨年(2000年)、GPRS/EDGEではなくCDMA1xの方針を固め〈CDMA版iDEN〉の開発をMotorolaに働きかけたが、Iridium破産を機に関係が冷却化した同社の協力を得ることはできなかった。Motorola以外のベンダーとの交渉は、iDEN類似の機能が他のCDMA事業者にも利用可能になることをNextelが怖れるあまり遅れ気味と言われる。

◆以下後編◆

COMMENT

9月11日の衝撃的な同時多発テロは、交通、貿易の停滞に伴う景気後退の他にもいろいろな形で電気通信産業に影響を及ぼしつつある。

▲まず、テロによって社債市場が壊滅的被害を蒙ったことは連邦破産法(U.S. Code Title 11)に基づく会社更生手続中の事業者や債務を抱えた事業者に打撃となった。

▲空軍等が使用する周波数帯(1755MHz~1850MHz帯)の第三代移動体通信サービスへの転用を求める動きがテロによって封じられた。

◎テロに対する備えとしてネットワーク冗長性に対する需要が増し、だぶつき気味の帯域市場が持ち直すと期待され始めた。

◎1900MHz帯周波数免許を取得した後免許料未払のまま倒産したNextwaveと、同社周波数の再オークション(2000年12月)の落札者(Verizon Wireless、



KDD RESEARCH



●米国

AT&T Wireless、Cingular及びVoiceStream等の各社)の間の交渉に、テロ後進展が見られた。報道に拠ればVerizon Wireless等は強気の交渉を行い、Nextwaveも法廷闘争費用の110億ドル(約1兆3090億円)程度を補償として得ることで自発的な周波数返還に同意する方向に傾きつつある。因みに再オークション自体の落札総額は168億ドル(1兆9992億円)だった。

一方、首都を襲った大規模テロにもかかわらずFCCのスケジュール変更は最小限に止まった。テロ後に発出された決定のうちテレコム関連の主要なものは次の二つである。

- ①(9月19日)VerizonのPennsylvania州における長距離参入を認可。
- ②(9月24日)2500MHz~2690MHz帯周波数の用途として第三世代移動体通信サービス等を追加することを決定。ただし後者の決定は既存のITFS/MMDS免許の変更を伴わないため、これによって第三世代移動体通信サービス用周波数割当の目処が立ったとは言えない。

また、9月27日には大きな業界再編の動きも表面化した。AT&TとBellSouth Corp.(RBOC)が事業統合に向けて協議中との報道である。9月初に開始されたという交渉の事実は両社が認めているものの詳細は今のところ判明していない。

AT&Tは周知の「四分割計画」を実行中で、AT&T Wireless Services(移動体)とLiberty Media(コンテンツ及び海外CATV事業)のスピンオフを今夏完了し、年末にはAT&T BIS(CATV)をトラッキングストック化し一年後にスピンオフする予定である(スピンオフされたAT&T Broadband Corp.がAT&T Corp.の法的な承継会社となる)。今回の合併交渉の対象が本体に残るビジネス・コンシューマ部門(主として長距離事業)であるとする、長距離事業者のQwestによるUS West(RBOC)買収(2000年7月)の時とは逆に、地域事業者(RBOC)であるBellSouthが、今後の本格的な長距離参入に備えて、疲弊し弱体化したAT&Tの両部門を吸収する形になろう。BellSouthは、1996年電気通信法第271条に基づく長距離事業参入を自社営業区域のすべての州でまだ認められていないので、事業統合の認可を受けるためにはAT&Tが域内各州に有する長距離事業を第三者に売却することが条件となる(QwestによるUS West買収の際と同じ)。

この事業統合が実現すると、1984年のAT&T分割後、元の親会社(AT&T)と子会社(ベル)が一体化する初めての事例となるが、昨今の業界趨勢からみて司法省を含む規制サイドから待ったがかかる可能性は低く1997年にAT&TとSBC Communicationsに合併の噂が出た時のような騒ぎになることはないと考えられる。

(古閑 裕朗)

<文中の換算率> 1米ドル=119円(2001年9月25日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献> Cellular Telecommunications Industry Association (CTIA) 「CTIA's Wireless Industry INDICES」(January 2000 edition)
World Cellular Review 2000-2005 (EMC)
連邦通信委員会(FCC) 「Telecommunications Industry Revenues 1999」
同「Annual Report and Analysis of Competitive Market Conditions With Respect to Commercial Mobile Services」(FCC00-289)
同「A Review of the FCC's Spectrum Policies for the 21st Century and HR.4758,



KDD RESEARCH



the Spectrum Assurance Resource Act」(2000年7月19日)
 Global Mobile (Baskerville Communications) (2001年1月31日、同年3月28日、
 同年4月11日、同年5月9日、同年同月23日、同年6月6日、同年7月4日、同年
 同月18日、同年9月12日)
 国際電気通信連合 (ITU) 「World Telecommunication Indicator Database」
 Telecommunications Industry Association (TIA) 「201 MultiMedia Telecommuni-
 cations Market Review and Forecast」
 Telecommunications Reports (2001年9月11日)
 Telephony (2001年8月13日、同年9月3日、同年同月17日)

■表21：AT&T四分割の実施スケジュール

	2000年12月	2001年夏	2001年末	AT&T BIS TS化一年後
ビジネス	AT&T Business	AT&T Business	AT&T Business	AT&T Business
コンシューマ	AT&T Consumer	AT&T Consumer	AT&T Consumer	★AT&T Consumer
CATV	AT&T BIS	AT&T BIS	★AT&T BIS	☆AT&T Broadband Corp.
コンテンツ海外CATV	★Liberty Media	☆Liberty Media		
移動体	★AT&T Wireless	☆AT&T Wireless Services		

★はトラッキングストック化された事業部門を、☆は完全にスピンオフされた部門を表わす。なおAT&Tの四分割計画は、ビジネス、コンシューマ、CATV及び移動体への分割のことであるが、ここではLiberty Mediaの分離もその一部として扱った。

AT&T Corp.の法的承継会社はAT&T Broadband Corp. (CATV) で社名はAT&T Businessが引き継ぐ。ただし一旦AT&T Communications Services Inc.の社名になった後AT&T Corp.に改める予定。





米国

ヒューレット・パッカーとコンパック、合併に合意。パソコン業界再編成につながるか

米国の大手コンピュータ・メーカーのヒューレット・パッカーとコンパックが合併に合意したという情報に接して、一種の驚きを感じたが、次の瞬間「やっぱり」という納得の気分になった。これでIBMに匹敵する売上870億ドル（約10兆1800億円）の大コンピュータ会社が出現するわけだ。この合併に対して、業界筋やマスコミ・サイドでは業績不振の太りすぎ会社の縁組で、メリットが少ないと評価する者が多いが、私はこの合併がパソコン業界の合理化に寄与し、消費者の利益が増進されることを期待したい。

1. はじめに

2001年9月3日残暑厳しい中で、米国パソコン業界の大手ヒューレット・パッカーとコンパックが合併合意を発表した。最近情報通信業界では、大手事業者間のM&Aはちょっと中休み状態であったが、この合併合意がIT関連業界の再編成の起爆剤となるか、おおいに注目される場所である。

しかるに、この両社の合併合意の発表は電撃的であったが、発表後の動きはもう一つ冴えない面がある。両社をはじめ、それを迎え撃つIBMやデルの間に積極的な攻めや巻き返しのムードがあまり見られないような感じがする。それに呼応してといえば、ちょっとうがちすぎかもしれないが、マスコミの態度もあまり歓迎ムードでもなく、そうかといって否定的態度でもない。何というか、やるならやってみなさいというようなさめた見方のような気がする。これは私の独断と偏見かもしれないが、久しぶりの大型M&Aでもう少し沸いてもよさそうなものである。

折からIT大不況の上に、歴史上初めての超大型同時テロで出鼻をくじかれたことであろうが、パソコン業界の三強による競争が技術の発展と価格の低下をもたらす、消費者の利益となることを期待しつつ、以下の記述を進めたい。

2. 合併計画の概要

9月3日夜、米国の大手コンピュータ・メーカーのヒューレット・パッカー・カンパニー（本社：カリフォルニア州パロ・アルト）とコンパック・コンピュータ・コーポレーション（本社：テキサス州ヒューストン）の両社は合併の合意を発表した。多くの合併がそうであるように、この合併についても事前情報はあまりなかったようで、電撃的発表ということが出来る。





合併の形態は、ヒューレット・パカード（以下「HP」という。）が存続会社となり、コンパックのすべての資産と負債を取得し、コンパックの株主にその持ち株一株につき0.6325株の割合でHPの株式を交付するというものであり^(注3)、HPによるコンパックの株式交換による買収とすることができる。株式交換の完了期日については、2002年上半期を目標としているが、交換比率がすでに固定されていることからして、なるべく早い時期に交換を実現したいという意向と解することができる。現金買収ではないので、買収価格を算定するのは難しいが、HPの9月21日現在の株価から計算すると約160億ドル（約1兆9000億円相当）となる^(注4)。

この計算額は合併合意発表時の報道資料に記載された250億ドルをかなり下回るが、この20日足らずの間にHPの株価が4割近く下落したことによるものである。

合併の実施について、交換比率のほか両社の最高経営責任者（CEO）によって合意されている事項のポイントは次のとおりである。

- ・HPのフィオーリーナ会長兼CEO^(注5)が合併後の会社（以下「新会社」という。）の会長兼CEOとなり、コンパックのカペラス会長兼CEOが新会社の社長となる。
- ・新会社の取締役会には、コンパックから5名の取締役が参加する。
- ・新会社の幹部は次のとおりとする。

最高財務責任者（CFO）	ロバート・ウェイマン	（現HP CFO）
映像・印刷部門担当	ヴァイオメッシュ・ジョシ	（現HP 部門プレジデント）
アクセス装置担当	デュアン・ジツナー	（現HP 部門プレジデント）
ITインフラ担当	ピーター・ブラックモア	
サービス担当	アン・リバーモ	（現HP 部門プレジデント）
- ・新会社における持ち株比率は、旧HP株主64パーセント、旧コンパック株主36パーセントとなる^(注6)。
- ・手続き完了時期は2002年上半期を目標とする。

また上記のほか新会社の展望として次の事項が発表されている。

- ・新会社の時価総額は870億ドルを目指す。
- ・新会社は、企業及び消費者向けのIT関連の製品とサービスの最も完全な組合せを提供する。
- ・新会社は、世界160ヶ国以上に事業所を持ち、14万5000人を上回る従業員を擁することになる。
- ・新会社は、サーバー、画像・印刷及びアクセス装置（PC及びハンドヘルド機器）の分野において第1位の世界的事業者となり、ITサービス、貯蔵、マネージメント・ソフトウェアの分野において第3位の事業者となるであろう。
- ・新会社の成立によって、オープンで、市場統合的なシステムとアーキテクチャー及び意欲的な直販とチャンネル流通のモデルへの両社のコミットメントが増強される。
- ・新会社は、コスト構造の大幅改善と新しい成長機会へのアクセスによって株主に顕著な価値をもたらすことができる。
- ・この取引によって、統合後最初の完全一年で推定一株当たり利益（EPS）に大幅の増加が見込まれる。
- ・この合併によって、統合後最初の完全な年度に当たる2003事業年度において約20

(注3)

株式交換による合併の場合、交換比率を合併合意のときに固定してしまう方式と、買収額を固定して交換のときの存続会社の株価でその額を割って交換株数を算出する方式があるが、いずれにしても株価の激変があると利害関係が複雑になる。

(注4)

本稿執筆時の時価で買収額を計算すると次のようになる。
 $1,694M$ （コンパック発行済み株式数） \times $\$14.96$ （HP株価） \times 0.6325 （交換比率） $= \$16,028M$ （買収額）
 $\$16,028M$ （買収額） \times $\yen117$ （為替相場） $= 1.875$ 兆円（円換算買収額）

(注5)

フィオーリーナCEOの名前について、最初ラテン系の女性の名かと勘違いしたが、これは姓である。しかるに名の方はカールトンという男名前である。これは彼女が男勝りの活躍をするようにいうことで、彼女の父親がつけた名だと言われている。しかし、本人はそれがいやなようで、カーリーという通称で通している。女性の社会進出が盛んな米国でも、大会社のCEOには女性がほとんどいないようで、フィオーリーナ氏の存在は高く評価される。また彼女は、なかなかの美人で、コンパックのカペラスCEOとともに微笑を浮かべた写真が両社の資料や新聞によく登場している。フィオーリーナ氏は1999年7月にHPのCEOに就任して以来、同社の業績は好調が続いていたが、今年になって急激に悪化し、このままでは彼女がCEOの地位を失う可能性が大きいとさえいわれており、今回の合併を成功させることが彼女のCEOとしての地位を維持するために不可欠であろう。

(注6)

この持株比率は次の算式で導かれる。（株式数はすべて百万株単位）
 $1,940,027$ （HPの株式総数） $+ 1,694,000$ （コンパックの株式総数） $\times 0.6325 = 3,011,482$ （株式交換完了後の株式総数）
 HPの持株比率 $= 1,940,027 \div 3,011,482 \times 100 = 64.44$
 コンパックの持株比率 $= 1,694,000 \times 0.6325 \div 3,011,482 \times 100 = 35.58$



KDD RESEARCH



億ドルのコスト・シナージが生じるものと想定され、完全実現シナージは2004事業年度の間まで約25億ドルの割合に達するものと見込まれる。

3. 両社の概要

パソコン業界での躍進を狙うHPとコンパックの概要について以下に掲げる。

まず、両社の歴史をみると、HPの創業は1939年で、60年以上の歴史をもつ有力電機会社であるが、コンピュータ・メーカーとしての歴史はそれほど古くはない。同社の社名は二人の創業者である、ウィリアム R. ヒューレット氏とデイビッド・パッカー氏の姓をつなぎ合せたものである。両氏はいずれも故人であるが、ともに長寿を全うされ、ヒューレット氏は今年なくなったばかりである。

これに対して、コンパックの創業は1982年2月で、同社はテキサス・インスツルメンツの上級マネージャーであった3人の創業者（ロッド・キャニオン、ジム・ハリス及びビル・マート）が1000ドルずつ出資し、ヒューストンのパイ・ショップの一部に設けられた町工場から発展したものであるが、最初からIBMコンパチブルのコンピュータ・メーカーとして出発したものであり、このことは社名にも反映されている。同社の発足に当たり、創業者は、ベンチャー・キャピタルのセビン・ローゼン・パートナーズの社長ベンジャミン・ローゼンに援助を要請したところ、同氏はこれを受諾して、コンパックの会長に就任し、1999年7月に現CEOのカペラス氏に引き継いで退任するまで、その職を務めた^(注7)。

同社の発展の歴史で注目すべきことは、海外戦略とM&A戦略である。同社の海外戦略はヨーロッパを中心に展開されていたが、90年代からは他の地域にも進出し、91年7月には日本市場に参入し^(注8)、92年11月には中国に訓練センターを開設するなどの海外活動を展開している。M&Aについては当初は小規模なものが中心であったが、97年8月にはタンデム・コンピュータを買収し、同社を中心に世界的なソリューション会社を設立した。また、98年6月にはデジタル・エクイップメント・コーポレーション（DEC）を買収し、コンパックは世界第二のコンピュータ・メーカーとなった。このようにM&Aで発展してきたコンパックが今度はM & Aの標的とされたことは、資本主義社会の冷厳な掟のしからしめるところと言ふべきであろうか。

両社の最近の経営指標は次のとおりであり、両社の収益は非常に均衡した関係にあるが、他の指標ではコンパックがかなり劣っているといふことができる。

■ HPとコンパックの経営指標

(単位：一株当たり利益はドル、その他は百万ドル)

事 項	H P		コンパック	
	2000事業年度	1999事業年度	2000事業年度	1999事業年度
事業収益	48,782	42,370	42,383	38,525
経常利益	3,561	3,104	2,539	-142
純利益	3,697	3,491	569	569

(注7)

アメリカのベンチャー・キャピタルの幹部は、投融資した会社を責任をもって育成するという意味もあって、投融資先のベンチャー会社の会長に就任することが多いといわれている。コンパックの場合もそうであったが、ベンチャー・キャピタルから派遣された会長は通常CEOにはならず、経営に直接タッチしないで大所高所から助言を与え、会社の基礎が確立するまで在任するのが普通である。

(注8)

コンパックは、日本での事業にずいぶん力を入れ、各種の施設を日本に設けるなどして、日本での顧客開拓に努めてきた。その甲斐もあって、日本にはコンパックのファンが随分多いといわれている。しかし、米国におけると同様に、デルの進出のあおりをかなり強く受けているもようである。

なお、ちなみにHPの日本における事業を概観すると、同社はかなり早い時期に横河電機と「横河ヒューレット・パッカー」という合併会社を設立し、計測器を中心に日本での販売活動を展開していた。同社は後に日本ヒューレット・パッカーとなり、HPの全製品を取り扱うようになった。最近ではプリンターを主要製品として販売しており、日本電気とは純正製品の供給契約を締結している。



KDD RESEARCH



純資産	34,009	35,297	12,080	14,834
一株当たり利益	1.87	1.73	0.33	0.34
発行済み株式数	1,979	2,018	1,694	—

(出所：両社年次報告書)

原注：コンパックの2000事業年度の経常利益の改善はリストラクチャリングの効果である。

訳注：

1. 事業年度は、HPが10月31日に終わる一年間、コンパックが12月31日に終わる一年間である。
2. コンパックの株式数は、2001年9月21日現在のものである。(出所：Bloomberg 株価情報)
3. 両社とも自社株買戻しを実施している。

なお、両社はともにニューヨーク証券取引所 (NYSE) に上場されており (コンパックは当初はNASDAQ)、人気銘柄の一角を占めていた。また、両社はいずれも Fortune 500の上位を占めている。

COMMENT

HPがコンパックを買収するというニュースに接して驚いた。最近コンパックは業績不振に悩んでいたということであるが、パソコンやサーバーで高いシェアを誇る同社がパソコン業界の全般的な売行き不振以上に不調であるとは知らなかった。しかし、新聞報道によると、コンパックは、最近の四半期決算で赤字に陥り、身売りを決意し引受け先を探していたということであり、HPのほかに日本の東芝、富士通、米国のIBMなどに米国の投資銀行を通じて打診したが、日本の二社はとてもそんな余裕はないということで見送り、HPが僅か半月で買収を決断したということである^(注9)。同社の日本法人である日本ヒューレット・パッカートの社長もこの情報を知らされていなかったということであるが、企業のM&Aは少数の最高幹部の間で極秘のうちに決定されるもので、取締役会に付議されるまで多くの役員も知らないのが普通であるが、本件ではHPのフィオーリーナCEOが最高度の指導性を発揮したもようである。

この合併について、業界や報道筋では、負け組連合とか相互救済合併とかいう評価を与えて、評判が芳しくない。しかし、この合併は従来通信業界の合併に多かったいわゆる「小が大を飲む」合併や、「成り上がり合併」ではなく、むしろ順当な合併であり、私としては、この合併の成功を期待したい。

一つの問題は、この合併の当事者も、どの合併会社もいうように、合併のシナジー効果をはやしているが、果たしてそのようになるのかということである。

コンパックのプレゼンテーション資料によると、合併によるシナジー効果として次のような費用節減を挙げている。

費用項目 EBIT (利息・租税支払い前利益) への効果
(2004事業年度第2四半期における見込み)

管理/IT 625 (百万ドル)
商品・サービスの費用 600

(注9)

日経産業新聞 2001年9月5日付1面



KDD RESEARCH



●米国

販売費	475	
研究開発費	425	
間接購入	250	
マーケティング	125	
合 計	2,500	人員削減：15,000人

このシナジー効果は、合併後の売上規模（2000事業年度の両社の収益の加算額：約900億ドル）からすると、過大な見積もりとはいえないであろうが、果たしてこれを達成できるかどうかは新会社の経営努力にかかっているといえよう。

また、この合併に対して競合分野が多く、相補性が期待できないという声強いが、HPは映像・印刷部門の比重が高く、コンパックはアクセス部門（パソコン類）がほぼ半分を占めており、両者の合併によってバランスのとれた収益構造になるといえる^(注10)。

最後に問題は規制当局がどう出るかということであるが、識者やマスコミの論調では、IBM、デルという強力な競争相手があるので、それほど問題にならないであろうという意見が強いようである。しかし、司法省と連邦取引委員会（FTC）の「水平的合併ガイドライン」からすると、ハーフィンダール・ヒルシュマン係数（HHI）^(注11)の上昇がかなりみられるところから問題とされる余地は必ずしも少なくないと思われる。なお、コンパックのヨーロッパにおける事業活動はかなり顕著であるので、EUもこの合併に付いて慎重に審査する意向を示している。

いずれにしても、この合併が実現すれば、日本のコンピュータ・メーカーもかなり影響を受けることが予想され、一層の競争力の涵養が不可欠であろう。

(注10)

両社の収益構成は次のとおりで、合併によってよりバランスのとれた構成になる

(注11)

米国司法省及び連邦取引委員会では、合併規制の重点を水平的合併に置いており、その審査の有力指標としてハーフィンダール・ヒルシュマン指数（HHI）が用いられる。これは一定の取引分野における集積度を示すもので、各事業者の市場シェアの二乗の和で示される。従って一社完全独占の場合は、HHIが1万となる。通常関係事業者を含む上位4社の合併前のHHIと当該グループの合併後のHHIを比較し、顕著な上昇が認められる場合は、営業の一部譲渡などの対応措置が求められる。

(%)

分 野	H P	コンパック	連 結
映像・印刷	4 1	—	2 2
サービス	1 9	1 8	1 9
企業関係	1 9	3 4	2 6
アクセス	2 1	4 8	3 3
合計金額（10億\$）	4 7	4 0	8 7

（出所：コンパック・プレゼンテーション資料）

（清家 秀成）

<文中の換算率> 1米ドル=117円

<出典・参考文献> HPのホームページ(<http://www.hp.com>)の各種資料

コンパックのホームページ(<http://www.compaq.com>)の各種資料

Lawrence A. Sullivan and Warren S. Crimes, The Law of Antitrust: An Integrated Handbook, West Group, 2000

R. T. デラマター、青木栄一訳、ビッグブルー IBMはいかに市場を制したか、日本経済新聞社、1987年



KDD RESEARCH



欧州

過剰債務増大で期待から悲観へ、欧州系事業者第2四半期業績

海外の電気通信事業者の第2四半期業績が出揃った。米国経済の減速下で旧来の電話事業収入が伸び悩む一方、鳴り物入りで離陸することが予想されていた第3世代携帯電話の事業者免許コストの重圧化で、France Telecom、British Telecom、Deutsche Telekomといったメガキャリアが軒並み最終損失を計上。巨額債務の重圧が改めて浮き彫りにされた。米国同時テロ事件を機に深まる世界同時不況色に呼応するかのように今後、金融コストの増大は不可避だ。過剰債務と株価の持続的な低下圧力にさらされた各社の業績からも、期待から悲観へのシフトがより鮮明に見られる。

第2四半期決算で海外の電気通信事業者、とりわけ欧州系電気通信事業者と携帯電話会社の惨状が改めて浮き彫りにされた。BTが携帯電話子会社の独Viag Interkomの買収コストや巨額債務に伴う金融費用の増大で最終利益は前年同期比71%の減益となったのを皮切りに、FT、DTが軒並み減益を余儀なくされた。いずれも、この数年来の不振の構図を極めたもので、各社とも第3世代携帯電話（3G）が本格化する2003年頃までに大幅な債務圧縮を計画している。

しかし、これらの事業者の思惑とは裏腹に市場の評価は、3年前の電気通信の熱狂が色あせ、固定網事業と携帯電話事業の先行きに懐疑的な見方がさらに支配的になっていた。そうした悲観、弱気が2000年3月来の株価調整局面入りで、株式価値がBT、FT、DTといった主要事業者で5-6割減という惨状に反映している。欧州系電気通信事業者とその周辺企業の第2四半期決算の公表が始まった8月第1週、過去1年間で株価指数FTSE（Eurotop300）の電気通信株は1万ユーロ（109万円）からついに5000ユーロ（54万5000円）割れを余儀なくされ、4700ユーロ（51万2300円）にまで下落した（The Financial Times 英国版 Aug 12）。

同時期に米国では、NASDAQ市場でドットコム株の急落に引きずられるように、株価は低落の一途をたどったが、元来ハイテク銘柄が米国に比べて層の薄い欧州市場は自由化政策、競争原理の強化そして次世代携帯電話—という3つのキーワードを軸に熱狂に向かっていった。それが3年足らずで、この3つをキーファクターにして、欧州系事業者の株価は上昇から急落に転じた。長期的な事業収益の増加期待とキャピタルゲインを見込んだ価格期待要因が、夢から覚めたように色あせつつある、というのが、今決算を受けた欧州電気通信株価の動向でもある。

ちなみに、英独仏3社を中心に欧州系移動体事業者の3G免許取得費用は総額1100億ユーロ（11兆9900億円）に達し、さらに本格事業化までに1800億ユーロ（19兆6200億円）という原資が必要とされる。しかも、加熱する欧州の3G市場での覇権確





●欧州

立を目指した競争が熾烈化し、携帯電話網の容量も増大するために、需給要因から料金低下圧力が中長期的に働く公算は少なくない。このため、事業免許コストとインフラ建設に投入される費用の多くが回収不能なSunk costとなる。

かつて金城湯池とされていた国際電話、長距離電話事業が過去3年間の競争激化と経済成長の鈍化で伸び悩みの状況が続き、その結果、3Gへの投資負担が最終損益を圧迫し長期債務が増大する、という悪循環を裏付ける業績でもある。BTが日本テレコム株放出といった株式売却を主体とする資産リストラによって、一時300億ポンド（5兆2800億円）に達していた長期債務を大胆に削減したものの、165億ポンド（2兆9040億円）という債務負担が依然、重くのしかかる。

一方、FTの6月末時点で債務残高は649億ユーロ（7兆741億円）。2003年までの債務残高を半減するという資産リストラ計画も現実味を失いつつある。現行プログラムの下、資産売却が継続中でSema、KPN Orange、米国Sprint Fonなどの一部株式売却、さらに残り2年間で資産売却を強め、ケーブル会社のNoos、米国の携帯電話会社Sprint PCSの持ち株を放出し、130-170億ユーロ（1兆4170億-1兆8530億円）の特別利益で債務半減を目指す。だが、これらの資産売却プログラムを単純に考慮しても、債務償還原資の半分に遠く満たない。

6億4900万ユーロ（707億円）を投じ経営傘下に置いたポーランドの電気通信事業者TPSAグループが収益の足を引っ張るが、今後業績に寄与する……。FT側も従来事業の収支改善を見込み経営基盤の健全性を強調しているが、すでに言及したように、固定網事業収益の大幅な伸びは現下のマクロ経済情勢と競争環境下では見込めない。債務半減プログラムの目標達成はフランス政府の支援の行方にかかっているというのが、市場関係者の見方である。同国政府もFTの深刻な債務負担を憂慮し、法人税還付など支援措置に前向きであることが伝えられている。だが、FT自身の資産リストラが軌道に乗り、かつ、そうした政府措置が具体化しても、「最悪のシナリオ」でなお400億ユーロ（4兆3600億円）の債務残高が根雪のようにFTのバランスシート上に残ることになる。

債務累増の要因となっている3G免許コストの増大への道は、2000年4月の英国の事業免許入札が口火を切った。それにドイツ（同7月）、イタリア（同8月）、フランス（2001年第1四半期）と、ユーロ（欧州単一通貨）加盟国に広がったが、ユーロへの参加によって財政健全化で制約下にあった各国財政当局が落札価格の引き上げを煽った。そのツケが重くのしかかるが、当初段階では、世界最大の携帯電話事業者のVodafoneが3Gによるデータ系サービス、とりわけm-commerceで意欲的な事業見通しを明らかにし、「事業収入の25%が立ち上がり段階でm-commerceが占め、2005年には半分に達する」（英Economist, July 8th 2000）と強気の姿勢を示していた。

米国のコンサルティング調査会社Forrester Researchによると、Vodafoneの見通しの通りに推移すれば、2005年のm-commerce収入は30億ポンド（5280億円）に達し、Vodafoneの3Gだけで英国のオンラインサービス（retail）の15%に及ぶことにな



KDD RESEARCH



る。意欲的な事業見通しも、7月末に明らかになった6月の一ヶ月当たり平均利用料の下落傾向や3G向け携帯端末の供給不安や、一部サービスの来年への延期措置などにより、先行き不透明感へが増し悲観的なシナリオが台頭し始めている。

3Gに傾斜した欧州の主要電気通信事業者ばかりが事業・株価バブル崩壊の悲哀に直面しているわけでもないのは、Vodafoneの先行き不安を見れば自明のことだ。悪材料が続く中、Vodafoneは9月14日、日本テレコム株のTOB（公開買付）を発表し、これが完了すると同社の持ち株比率は現行45%から66.7%に向上する。すでに、日本テレコムの筆頭株主で経営の主導権を得たVodafoneからすれば、グローバル規模の携帯電話事業に追加的な相乗効果を期待するような投資ではない、とされている。欧州域内ですでに2桁に上る3G免許を取得するために投入した資金は130億ポンド（2兆2880億円）。債務残高は6月末時点で155億ポンド（2兆7280億円）。新規の増加分は18億ポンド（3168億円）にすぎない。日本テレコムが抱える負債も織り込み済み、TOBに伴う新規債務は微々たるものといえる。むしろ、陰りが見え始めた欧州株式、債券市場に好材料を提供する、という政治的な直接投資とも位置付けられている。

このように、巨額債務負担と業績低迷に端を発する株価、債券市場の反応も一段と厳しくなり、各事業者とも今後、市場の信認維持に腐心せざるを得ない。DTが発表した第2四半期の決算によると、同社の純債務残高は655億ユーロ（7兆1395億円）。この時点でポーランドの海外債務をDT単独で凌駕。96年の民営化以来、最安値の株価で推移している。米国系格付機関は6月に格付け見直し（格下げ）の検討に入ったが、FT系Orangeの長期債格付けの見直し検討など、主要事業者はいずれも格付け見直しの俎上にあがってくるのは避けられそうにない。今後、低落傾向を続ける株式市場での資金調達を含め、資本市場からの資金調達に制約も生じてくることは否めない。その結果、必然的に資産リストラ、事業基盤の見直しに注力せざるを得ない、というのが事業者に共通する境遇でもある。

先行き不透明感が増大する一方で、DTは欧州域内での音声級の長距離・国際電話市場の構造的な低迷を予想し、民営化移行後にISDN（総合デジタル通信網）の普及とADSLの立ち上げ、といったデータ通信系の固定網サービスに傾斜してきた。6月末時点でISDN加入者回線数は全加入者回線の4割に相当する2000万回線、ADSLは75万加入と欧州域内では抜き出ている。ただ、こうした事業努力も長距離・国際電話収入の落ち込みに吸収され、債務償還と減価償却後の利益を強力に主導するまでに至っていない。とはいえ、収益面で堅調を維持している事業部門は成熟・化した固定網であることに変わりはなく、今年上半期の純利益が前年同期比20%増の6億ユーロ（114億円）を確保する原動力となった。2004年まで2桁成長（14%成長）の持続を目標に掲げ、向こう6年で債務残高の半減を目指す。

もっとも欧州系事業者の債務不履行や資本市場からの排除といった問題は現時点でも常識的にはありえない。確かなことは、巨額の投資負担を要する次世代携帯電話の立ち上がり、過去数年間、投資家が描いてきたように一朝一夕の夢物語とはいかないということだ。しかし、いずれ立ち上がる。まさに体力勝負の持久戦に入





●欧州

ろうとしている。

■表：事業者のパフォーマンス

日付	事業者	パフォーマンス
9.5	France Telecom	6月末の債務残高は689億ユーロに拡大。第2四半期の純収入は前年同期比でおよそ半減の19.5億ユーロに
9.5	Itouch	英国の携帯電話向けデータサービスプロバイダー、収入が5倍に
9.3	Telefonica	スペインの電気通信事業者グループ。純利益はモバイル事業の成長で16%増。ラ米経済の鈍化の影響は予想の範囲内に
9.3	KPN	第2四半期の営業収支は増収増益だが、債務負担によって4800万ユーロの最終損失を計上。債務残高は228億ユーロに
8.16	China Mobile	中国最大の携帯電話会社。上半期の収益は予想を大幅にダウン。平均利用料の減少。収入は29.6%増加。営業利益は12倍にとどまる
7.31	Deutsche Telekom	純債務は120億ユーロ増加し、688億ユーロに拡大。債務負担が利益を圧迫。2006年までに半減目指す
7.26	Telefonica Moviles	スペイン最大の携帯電話会社。上半期の収支は、金融費用の上昇やラ米経済の鈍化の中、国内需要増で純増益
7.26	Worldcom	上半期までの米国データ通信需要の底堅さでキャッシュフローは600億ドル増加。MCI部門は依然低調
7.26	British Telecom	営業収益は増収ながら、純利益は71%の減益に。資産リストラにもかかわらず債務残高は165億ポンドと重荷に
7.25	SBC Communications	地域電話収入は景気鈍化を映し第2四半期、3%増にとどまる。携帯電話子会社Cingular Wirelessは2桁の増収益
7.24	Vodafone	利用者一人当たりの平均利用料(APRU)が予想を上回る減少示す
7.23	AT&T	長距離電話収入の急減とインターネット電話会社の償却負担によって、第2四半期の一株当たり5セントの損失を計上
7.23	BellSouth	景気減速の余波を受け地域電話が伸び悩み第2四半期の純利益は9億7300万ドルと11.5%の減益に
7.19	Sprint	長距離電話市場の競争激化とブロードバンド対応の投資負担で第2四半期は3%の減収
9.19	C&W	事業多角化戦略の再構築と特定分野への投資が奏効し、70億ポンドのキャッシュフローが積みあがり、株式の買い戻し要求など持ち上がる。C&W Globalのインターネット事業は2002年に3倍、03年に5倍の増収を見込む

(出典：The Financial Times "Telecoms earnings watch" 等)

COMMENT

競争原理と自由化政策の一段の進展と、同時並行して盛り上がりを見せた第3世代携帯電話に象徴されるモバイル市場の活況・・・。新世紀突入と同時に、事業シナリオ、株価の双方に翳りを見せ始めてきた欧米の電気通信はバブル経済の幻想として位置付けられるのだろうか？ 株式投資家の視点はその一点に注がれているともいえよう。



KDD RESEARCH



将来の収益要因と価格要因の双方が期待感の中で、不動産、株式を中心に投機資金が流れ込み、一方的に買われたのは80年代末の日欧（北欧）米に共通した現象である。そして、2000年初頭からの米NASDAQ市場の価格急落、とりわけドットコム・バブルも同種の現象だろう。欧州の電気通信、3G関連株価の上昇と急落、欧州事業者全体の債務残高が英国の国家債務を凌駕してしまった過剰債務と、需要低迷に苦悩する事業者という図式も、同様にミニ・バブル的な要素をはらんでいる。電気通信インフラに注ぎ込まれ、株価の下落によって喪失した資産価値は4兆ドル（472兆円）に上るといわれ、引き続き膨大な投資需要が事業者の眼前に横たわっている。

その一方で、「80年代バブルやドットコム・バブルと違って、欧州電気通信への投資は事業投資に向かったものであり、生産性の上昇につながるインフラ投資」（FT紙）との見方もなされている。だが、現時点でブロードバンド、あるいはモバイルといった通信手段が現実の経済の生産性向上に寄与したという明白な論拠は見当たらない。仮に、次世代事業が市場の不安をよそに今後、順調に立ち上がったとしても、過剰なインフラ設備と債務を抱えた状況に直面する可能性もあり、その場合は供給サイドから見て、投資資金は限りなく回収不能なサンクコストとなる可能性も無視し得ず、バブル崩壊と同様の惨状も予想される。

ただ、陰影が増長してきた欧州系事業者の第2四半期、上半期業績だが、現時点でそうした苦悩から、バブルか否かを議論するには材料不足であり、大きな意味をなさないだろう。欧州のみならず、第2四半期業績で米国のAT&T、Sprint、旧MCIが軒並み不振をかこち、BellSouthといった安定を持続してきた米国地域電話会社も、米国経済の低迷で収益の伸び悩みの状況にある。それに加えて、世界経済を牽引してきた米国経済、さらに懸念される世界同時不況の行方次第で、状況は様変わりしてくる。循環的な停滞と構造的な不振に、特殊要因が加わって長期化する電気通信の先行き不安。将来の勢力分布はさらに不透明になってきたのは確かなところだろう。

（森川 裕二）

<文中の換算率> 1米ドル=118円（2001年9月25日東京市場TTS）
1ユーロ=109円（同）
1ポンド=176円（同）

<出典・参考文献> The Economist（2000/12/16、2001/2/3、5/5、5/13、7/8）
The Financial Times（2001/7/19、7/23、7/24、7/25、7/26、9/3、9/5、9/17、9/18、9/19、9/21 以上いずれも英国版）
The Financial Times（インターネット版 Telecoms earnings watch ;
<http://news.ft.com/gx.cgi/ftc?pagename=Article&cid=FT3ARFOUAC...>）





中華人民共和国

中国網通の最近の動向

中国初の本格的ブロードバンド事業者として99年に誕生した網通が順調に業績を伸ばしている模様。

(注12)

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (金利・税金・償却前利益)の略。税前利益に支払利息、固定資産の減価償却費を加えて求める。

(注13)

科研網、教育網はいずれも中国の非商用一次インターネット・バックボーンを運営している。

(注14)

民間の大手ISP。2000年にiDC業務に進出。現在、北京、上海、シンセンに拠点を持つ。2001年に北京に3番目の総床面積2,500平米のiDCをオープンした。

(注15)

中国電信の分割案には主に、業務分野別に再編する「縦割り」案と、地域別に分割する「横割り」案があると言われる。縦割りの場合は中国電信の事業を「長距離」「市内」「データ」に3分割し、そのうちデータ事業を網通と合併させる。横割りの場合は中国電信を北と南の2地域に分け、北の方の会社を網通と合併させるという構想があるという。1999年の中国電信の最初の分割の際にはページング事業が第2事業者の中国聯合通信に譲渡されている。



KDD RESEARCH

1999年に鉄道部、上海市政府等によって設立されたブロードバンド・ネットワーク事業者の中国網絡通信 (China Netcom) が、来年3月の決算までにEBITDA^(注12)ベースで収支均衡を達成できる見通しを明らかにした。

網通は1999年に上海市政府、鉄道部、広播電影電視総局 (ラジオ映画テレビ総局)、中国科学院が4分の1ずつ出資して設立した。2000年に17の主要都市を結ぶ高速光ネットワーク「CNCnet」を開通させたが、現在CNCnetの総延長は1万2千キロメートルに及び、開通都市は26都市に増えた。今後も2002年3月末までに全47都市に拡大予定だという。

網通は他の通信事業者に回線の卸売りをする「キャリアーズ・キャリア」、インターネット・データ・センター (iDC)、IP電話サービスを三大業務に掲げている。回線ホールセルの顧客の中には中国移动、吉通、科研網 (CSTNET)、教育網 (CERNET)^(注13)、世紀互聯 (21ViaNet)^(注14)等が含まれているという。

IP電話サービスは111都市で開通、年内に150都市に営業を拡大する計画である。また北京、上海、広州、シンセン、大連の5都市で広域LANによるブロードバンド・インターネット接続サービスを提供しており、その他にも合わせて30以上の都市で新たに建設中とのことである。

網通の範星棧 (Fan Xingcha) 戦略担当副社長によると、網通の収入構成は今のところ音声サービス (主にIP電話) が全体の44%、回線の卸売サービスが20%、主に法人向けのデータ・サービスが36%となっている。

田CEOは当面網通の資金は十分に足りており、国内外での株式公開の計画は無いが、ブロードバンド・ネットワーク事業等、一部の事業に他の出資者を受け入れる可能性はあるとも述べている。

■ “移動体参入の計画” 否定

現在、中国の携帯電話事業者は中国移动と中国聯合通信の2社のみだが、以前から信息产业部が新たに携帯電話会社を1~2社増やすことを検討しており、中国電信と並んで網通も経営許可を申請しているらしいと言われてきたが、網通の田湖寧 (Edward Tian) CEOはこの噂について9月初め、記者会見の席で「網通は携帯電話免許は申請していない」と、はっきりと否定した。

また、中国電信が再分割された場合、事業の一部を網通に移譲させる^(注15)案が浮上してきているとの情報が流れているが、これに対しても網通はそのような話は聞いておらず、論評のしようがないと述べている。



COMMENT

情報産業部が第3、第4の携帯電話事業者を誕生させる気であることは間違いなく、その候補者としてはまず中国電信は確実だろうというのが中国メディアの一般的な見方で、その他の候補として网通、鉄通等の名前が挙がっている。

新免許交付の時期は次世代携帯電話免許を出す時という説が有力だが、では次世代携帯電話免許が出るのはいつ頃になるかというのはまだ明確にされていない。ただし最近、情報産業部が次世代免許の発給に向けて1885-2025MHz及び2110-2200MHz帯の周波数の整理に乗り出している。その通達によると当該周波数帯の一部で現在無線アクセス・システムに利用されている周波数^(注16)を2002年末までに回収することになっており、次世代免許がその頃に出るのではないかとされている。

なお、中国政府は情報産業部とは別に通信産業分野を担当する新たな規制機関の設立を進めている模様である。China Daily、Asian Wall Street Journal等の報道によると新機関は朱鎔基総理が長となり、胡錦濤副主席、李嵐清副総理等政府高官、呉基伝情報産業部長を初めとする各部の代表、外部の専門家等がメンバーに加わっている。新機関は同分野の長期的な発展計画や政策立案に携わるといふ。放送分野を管轄する広電総局と情報産業部との縄張り争い、鉄道部傘下の新電信会社の誕生など、従来どおり情報産業部だけで情報通信全体をコントロールするのは困難になってきており、新機関設立の狙いの一つはこの縦割り組織の弊害を排除することにある。また、中国電信の分割問題が新機関の当面の課題になるだろうといふ。

(近藤 麻美)

<文中の換算率> 1元=14円 (2001年9月13日中国国家外貨管理局)

<出典・参考文献> 人民日報ウェブサイト (<http://www.peopledaily.com.cn/>)、China Daily (9.7)、Asian Wall Street Journal (10.1)、South China Morning Post (9.27)、新浪網ウェブサイト (<http://tech.sina.com.cn/>)、中国网通 (<http://www.cnc.net.cn/>)

(注16)

この周波数整理により、中国電信の「小靈通」(中国版PHS)サービスが来年中に廃止されるのではないかと香港の一部メディアで報道された。しかし今回、情報産業部が返還を求めているのは1880-1900MHzと1920-2025MHz及び2110-2200MHzの周波数帯であって、小靈通が使っている1900-1920MHz帯は対象外との情報もある。



KDD RESEARCH



香港

香港3Gオークション終了

4つの免許枠に入札者も4社しか現れず。ハチソン、CSL、スマートーン、サンデー等、すべて既存の2G携帯電話事業者が最低価格で免許を獲得することになった。

香港電信管理局（OFTA）は9月19日、第3世代（3G）携帯電話免許の一次審査通過者を発表した。

OFTAは9月17日と18日の2日間免許の募集を行なったが、4つの免許枠に対して申請も4件しか無かった。

本来はこの後でオークションが実施される手順になっていたが、免許数と申請者が同数であったためオークションは開かれず、周波数使用料はOFTAが定めた最低価格に決まった。

各社は免許取得後最初の5年間は毎年5千万香港ドル（約8億円）、6年目以降はネットワーク収入の5%または所定の最低支払額のうちいずれか高いほうの金額をロイヤルティとしてOFTAに支払うことになる。

■表：ロイヤルティの最低支払額（単位：HK\$'000）

1～5年目	毎年50,000
6年目	60,124
7年目	70,249
8年目	80,373
9年目	90,497
10年目	100,622
11年目	110,746
12年目	120,870
13年目	130,995
14年目	141,119
15年目	151,243
総計	1,306,838

その後26日に周波数帯の割当を決めるための入札が実施され、各社は次表のとおり免許を取得することになった。

今後、各落札者は落札金と所定の履行保証金（performance bond）をOFTAに納め、年内に新免許が交付される予定である。





■表 2 : 各社の周波数落札額

落札者	周波数割当落札金額
Hutchison 3G HK Ltd	HK\$2,398,888.88
SmarTone 3G Ltd	HK\$1,388,888.88
Hong Kong CSL Ltd	HK\$288,812.12
SUNDAY 3G (Hong Kong) Ltd	HK\$10,000.01

<落札者の顔ぶれ>

Hutchison 3G HK Limited

香港最大の携帯電話会社ハチソン・テレフォンを率いるハチソン・ワンポア (74.63%) がNTTドコモ (25.37%) と共同で3G事業のために設立した新会社。

ハチソン・ワンポアは英国、イタリア、デンマーク等欧州の5カ国、オーストラリアでも3G免許を獲得しており、世界の3G市場への進出に強い意欲を見せている。

Hong Kong CSL Limited

元は旧・香港テレコムの子会社だったが昨年、パシフィック・センチュリー・サイバーワークス (PCCW) と香港テレコムが合併し、PCCWの傘下に入った。その後、PCCWと豪テルストラが提携し、2001年2月にPCCWが40%、テルストラが60% 出資してアジア・パシフィック地域の携帯電話事業を行なう合併会社「Regional Wireless Company」 (RWC) を設立、CSLはその下に組み込まれた。ちなみにRWCの今年上半期の売上は19億7,300万香港ドル (約316億円) である。

CSLはさっそく3Gシステムの調達先にノキアを指名したが、一方で新サービスの開業時期については市場の需要動向を見ながら検討するとしている。

SmarTone 3G Limited

香港携帯市場第3位のスマートーンの全額出資子会社。スマートーンには不動産開発の新鴻基地産 (Sun Hun Kai Properties) 約28%の他、英BTが約20%出資している。

スマートーンは2003年中の3G開業を目指しており、3年間で総額20億香港ドルの投資を計画している。

同社は先日2001年6月期の年間決算を発表したが、年間の売上高は24億8,500万香港ドル (約398億円) で、うち携帯電話事業の売上が24億3,700万香港ドル (約390億円) に上る。携帯電話は2,600万香港ドル (約4億1,600万円) の黒字だったが、昨年から新たに参入したLMDS^(注17) 事業の3億1千万香港ドル (約50億円) の赤字が足を引っ張り、全体としては2億8,400万香港ドル (約45億円) の純損失となった。同社は現在、固定ブロードバンド事業を売却または廃業し、携帯電話に事業を集中することを検討しているという。

(注17)

Local Multipoint Distribution Service. マイクロ波を使った無線技術で光ファイバ並みの大容量でインターネット等に接続するシステム。香港では2000年に免許が開放され、スマートーンを含む5社が免許を取得している。



KDD RESEARCH



SUNDAY 3G (Hong Kong) Limited

2001年6月末現在、加入者数で香港最小。主な株主はDistacom Communications (46.2%) 及びUSI Holdings (11.5%)。2000年3月、香港証券取引所と米ナスダックに上場。

2000年の売上高は14億5千万香港ドル(約232億円)、純損失額が約4億6,700万香港ドル(約75億円)。

COMMENT

香港の携帯電話普及率は8割を超えて既に市場は満杯状態。また3G免許の条件の中で回線の3割をMVNO (Mobile Virtual Network Operator) などの再販事業者に開放することが義務づけられていることから、自分でネットワーク免許を持たなくとも市場参入の機会はあるという認識が広まり、当初からオークションは不調が予想されていた。それに加えて免許募集の直前にちょうど米国の同時多発テロ事件が発生して世界経済の先行き不透明感が強まり、特に外資系企業の投資意欲が損なわれたことが不人気の要因と見られているが、OFTAは、テロ事件のぼっ発により日程の延期もあり得たが、予定どおり4通の免許枠がすべて埋まったので失望はしていないと述べている。

既存携帯電話事業者のうち上位3社の入札参加は確実視されていた。他の3事業者のうち第6位のピープルズ・テレフォンは最後まで株主の間で入札参加の合意が成立しなかった。残るニュー・ワールドとサンデーではどちらかといえば、大資本の新世界グループがバックに付いているニュー・ワールドの方が参加の可能性が高いと見られていただけに、サンデーの免許獲得は意外と受け止められている。

免許を取得した事業者の今後の見通しについて証券業界は上位3社については3G参入が将来性に及ぼす影響は少なく今後も事業は安泰と見ているが、業界最下位のサンデーは、3Gインフラ投資による財務負担に耐えられるのか、危ぶまれている。

サンデーは3~4年間で約15億香港ドルを3Gネットワークに投資する計画だという。しかしアナリスト等はサンデーは他社との提携による資金獲得及びカスタマー・ベースの拡大が必須と見ている。同社のクレイグ・エルリッヒ社長は、年内にも香港以外のある事業者とMVNO提携の交渉がまとまる見通しだと述べているが、一方で「香港で次世代携帯が大量に出回るようになるのは2005年か2006年頃になるだろう」と述べ、新サービス展開をそれほどあせらない姿勢も見せている。

また免許申請を出さなかったニュー・ワールドとピープルズはいずれもMVNOとして市場に参加すると述べているが、投資家等は両社はいずれ他社に吸収合併されるなどして市場から淘汰されるだろうと厳しい見方をしている。

なお携帯市場進出が悲願だと見られていたワーフ・グループの固定電話会社ニューT&Tも8月初め頃まではオークション参加を検討していた模様だが、結局出資パートナーが見つからなかったこともあり断念したようである。ニューT&Tは固定電話市場ではPCCW-HKTに次ぐ規模と自称している。今年中に黒字化が達成できる見通しで、親会社のワーフは将来ニューT&Tを上場したいと考えている。携帯はもともとやっていないので、3G免許は取っても取らなくても同社の将来性には影響は無いという。ただMVNOとして市場に参画する可能性は否定していない。

9月20日付の『明報』によると香港の3G事業は加入者が10万人としてARPU





(Average Revenue Per User) が最低542香港ドル (約8,700円) あればなんとかコスト回収できるだろうという。しかし2G事業者のARPUは公表されているだけでもスマートーンが226香港ドル (2001年上期)、サンデーが220香港ドル (同) といった水準である。

(近藤 麻美)

<文中の換算率> 1香港ドル=16円 (2001年9月7日東京の対顧客電信売相場)

<出典・参考文献> KDDI香港報告

OFTA (<http://www.ofta.gov.hk/>) (9.19)

South China Morning Post (<http://www.scmp.com/>) (9.20, 9.19)

明報 (<http://www.mingpaonews.com/>) (9.20)

Asian Wall Street Journal (<http://www.wsj.com/>) (9.20)

各社ホームページ、他

■表：香港の既存携帯電話／PCS事業者

事業者名	提供サービス	加入者数 (2001. 2Q)
Hutchison Telephone (和記電話) (http://www.orangehk.com/)	GSM, CDMA	1,830,000
HKT-CSL (香港流動通訊) (http://www.hkcs1.com/)	GSM, TDMA	1,100,000
SmarTone (数碼通電訊) (http://www.smartone.com.hk/)	GSM	1,000,000
New World Mobility (新世界流動電話) (http://www.nwmobility.com/)	GSM-1800	700,000
Peoples Telephone (萬眾電話) (http://www.peoplesphone.com.hk/)	GSM-1800	520,000
Sunday (匯亞通訊) (http://www.sunday.com/)	GSM-1800	485,000

<加入者数データ出典：Asia Pacific Mobile Analyst / Baskerville>



KDD RESEARCH



インド

民生の度合いを増すインド通信業界

インドでは、固定、モバイルの両分野で民間事業者が多数の免許やその内定を新規に獲得、民間の活力が徐々に台頭している。同時にVSNLといった国有系企業の民営化も推進中で、同国通信業界も変容してきた。

1. モバイル分野

(1) 新規免許発給

2001年6月から7月にかけて、6年ぶりに新規免許（20年、10年毎更新）の事業者選定が行われた^(注18)。今回は各Circle（4都市 {New Delhi, Mumbai, Chennai, Calcutta} と17ゾーン。末尾図柄参照）における第4事業者を決めるためのものであったが、最終的に6社計42の応札があった。

この結果1社が脱落して5社が落札、Bharti Cellularが8、Escorts Telecommunicationsが4、Barakhamba Sales and Servicesが3、Birla-AT&T-Tataが1、RelianceグループのReliable Internet Servicesが1の免許発給内定（Letter of Intent）^(注19)をDoTから得た。4つのCircle（West Bengal, Bihar, Orissa, Andaman and Nicobar Islands）が応札から敬遠されたが^(注20)、インド政府は2001年9月、これらへの参入を促進すべく新たな免許条件を策定することを表明した。

一方、第4事業者の一角を狙っていた国有系の国際固定網事業者であるVSNLは、政府により参入を禁じられた^(注21)。なお、VSNLは民営化の俎上に乗っている^(注22)。

(2) 業界再編

(a) Bharti Enterprisesによる買収攻勢

Bharti Enterprisesは、地盤を拡充すべく従来からモバイル分野で買収を行ってきたが^(注23)、今回の第4事業者の選定を機に新たに1件の買収を行った。すなわち2001年7月、Calcuttaを地盤とするSpice CellをModi Corp.他から100%買収し、完全子会社とした。また、関連会社Skycell Communicationsについても2001年9月、持分を支配的比率まで高めた^(注24)。

(b) Birla-AT&T-Tata-BPLの形成

本統合体の形成合意については、2001年6月にアナウンスされた。実際に形成された際の資本構成は、BPLが49%、残りはTata、Birla、AT&Tがそれぞれ17%保有する^(注25)。Tata IndustriesのRatan Tata会長によると、当面は共通の戦略のもとに地域別に現在の経営体制を保持するが、程なくブランド等を統一化するという。

(注18)

インドでは1995年の入札で、原則的に各Circleに民間2社が初めて参入した。その後1999年に国有系の国内固定網事業者の参入が許され、準備段階を経てMTNL（Mumbai, New Delhi）とBSNL（その他地域）が第3事業者として参入している。MTNLのモバイルはブランド名がDolphinで、2001年7月現在の加入者（推定）は、Mumbaiが約14,000、New Delhiが約11,000である。BSNLは未開業であるが、Tamil Naduでの運用開始を2002年3月に控えている。

人口約10.15億のインドのモバイル人口は、インドセルラー事業者協会（COAI）によると2001年7月現在約430万（普及率0.4%）で、このところ毎月20万ペースで上昇している。米国Pyramid Research社の需要予測（2001.2）によると、2003年末で約730万加入、2005年で約1,090万加入であるが、昨今これを上回る力強さも感じられる。また、Gartner Groupによる金額ベース予測（2001.8）によると、モバイルの売り上げは、2000年の5.77億ドル（約687億円）に対して2005年は51億ドル（約6,070億円）である。

(注19)

参入料（entry fee）、開業担保金（bank guarantees）の支払その他の手続き後、正式の免許（license）が発給される。5者はすでに2001年8月の段階で参入料支払い済み。

(注20)

現在これらの4 Circleには2つのモバイル事業者（Reliance、BSNL）しか参入しておらず、実質的開業はRelianceのみである。

(注21)

固定電話に関するDoT規定がそのままモバイルに適用される形となった。すなわち、「同一のプロモーター（財閥等の企業グループの持ち株会社など）の資本参加が10%以上の2つの会社が、同一のCircle内で基本固定電話サービスを提供することは不可」との規定である。VSNLの場合、プロモーターは政府そのものであるが、固定電話の世界では、MNTL、BSNLによるCircle住み分けがなされている。モバイルにおいて既にMNTL、BSNLが第3事業者として全Circleを網羅する形で参入しているため、VSNLは排除された。裁判沙汰になったが最終的にVSNLの主張は容れられなかった。



KDD RESEARCH



2. 固定網分野

(1) 長距離分野への新規参入

Circleをまたぐ長距離電話については2000年1月に自由化された。これを受けて複数の企業が準備を進めているが、通信サービス提供を主体とする企業と容量提供を主体とする企業の2つの流れがある。前者にはReliance、Bharti、Huges Tele.com、Fascel Ltd、後者にはZee Telefilms Ltd（放送大手）、Gas Authority of India Ltd（GAIL）（ガス供給）、PowerGrid Corp. of India（電気供給）、Indian Railways（鉄道）といったインフラ系、国有系の企業がある^(注26)。

また、国際通信系の国有系企業VSNLは売上げの90%を国際電話に依存しているが、国際通信の自由化前倒し（2004→2002.4）の見返りに、国内長距離への参入とインターネット接続の全国提供を許可された（コラム参照）。

なお、建設される長距離伝送網は当然ながら電話だけに使われるのではなく、IPバックボーンとしても活用される。

(2) Circle内通信への新規参入

Circle内固定電話通信については従来、国有系事業者（MTNL、DoT（現BSNL））に加えて民間1者に限定されてきたが、2001年1月以来、参入数が無制限に許される状況となっている。このため、モバイルのように時節を決めて選定プロセスを実施するというものではなく、三々五々参入が可能で、既に多くの申請、Lolの授与がなされている^(注27)。

民間企業以外にも、国有系の企業であるMTNL、VSNL、BSNL、Telecom Consultants India Ltdなどが相互参入すべく申請したが、これらの申請は前述のDoT規定により受領されなかった。

なお、今後の固定網拡充には、米国QualcommのCDMA技術をベースにしたWireless Local Loop（WLL）方式が期待されている^(注28)。

(3) Tata TeleservicesとHuges Tele.comとの合併合意

インド最大のコングロマリットTata Groupは米国のHugesと、それぞれの通信子会社（Tata Teleservices、Huges Tele.com）を合併させる了解覚書（MoU）を2001年8月に締結した。実現には今後規制機関、政府機関等の承認が必要である。

(注22)

政府は52.97%を所有するVSNLにつき、その25%を戦略的パートナーに、1.97%を職員に売却する予定で、2001年10月実施を希望している。6グループが当該25%の取得意向を表明していたが、翻意が相次ぎ、現在ではRelianceグループ、Tataグループ、BPLのコンソーシアム（BPL Communications、Sterling Ltd、米国TyCom、米国Century Tel）の3者が残っている。Bharti-SingTel連合が翻意したのは、自ら国際インフラを建設しサービス提供する考えがあるためと見られる。また、政府はMTNL（政府持分56%）の民営化考慮も明言しているが、VSNLの民営化実施後に検討するとしている。

(注23)

Bhartiグループは1976年創業の新しいコングロマリットで、通信事業を中核としている。中核会社はBharti Enterprisesで、同社が通信系持株会社としてのBharti Televentures（例：モバイルのBharti Cellularに出資）やBharti Telespatial（例：インターネット会社やVSAT会社に出資）を所有している。Bharti Globalを通じて海外事業（例：Seychelles）も行っている。

Bharti Enterprises自身の主要外国株主は、Singapore Telecom、E.M. Warbung Pincus、International Finance Corp.、New York Lifeで、これらが同社に高い資金調達能力を与えている。同社はまた、所有事業会社の株式の一部をIntel、BT、Telecom Italiaといった会社売却することによっても資金調達、モバイル網の拡充等に充ててきた。例えば1999年12月に、JT Mobile社（Punjab）、Skycell社（Chennai）に資本参加した。なお、2001年6月、Bharti Cellularに英国BTが所有していた持分（44%）を買い戻した。

(注24)

Skycellの株主構成は2001年9月半ばまで、Bharti（40.5%）、ルクセンブルクのMillicom（24.5%）、米国のBell South（24.5%）、地場のDSS Enterprises（10.5%）であったが、BhartiはMillicom、Bell Southの持分を買収、所有率を89.5%とした。



KDD RESEARCH



●インド

(注25)

参考までにインドの通信産業に関わる外資規制について記す。同国の外資規制 (FDI: Foreign Direct Investment) は、政策官庁 DoT の意思として、いまのところ 49% が維持されている。業界や世間では、インドの通信インフラを速やかに拡充するため、74% まで引き上げるべきだとする声もある。Bharti グループは金融機関等の機関投資家による FII (Foreign Institutional Investment) を FDI とは別枠とすることで、全体の外資枠を緩和すべきだとしている。

(注26)

2001年9月の段階で正式に国内長距離電話事業の免許発給内定 (Letter of Intent) を得ている民間事業者は、Reliance、Bharti の 2 社のみである。ただ、2 社に代表されるプライベート・セクターが結ぼうとしている都市は 115 程にもほなる。Reliance グループの Reliance Infocom は、総計 6 万ルート・キロメートル (総工費 2,500 億ルピー (6,625 億円)) の光ファイバー敷設を実施中である。Bharti についても、南北バックボーンを中心とする長距離網を建設中である。

他方、公企業系のインド鉄道子会社 RailTel Corp. of India は、ネットワークの完成が近づいてから免許取得に動くとしている。ただ、計画は 2001年8月に公表しており、それによると:

(1) 第 1 段階として、70 億ルピー (約 186 億円) を投じ、向う 1 年～1年半で鉄道沿いに光ファイバー敷設 (10,000km) を行う。この段階では、Mumbai, Delhi, Calcutta, Chennai といった主要都市を接続。

(2) Indian Railways はこの子会社の 51% を所有し、残りは MTNL や VSNL といった政府系通信会社に所有させる。

(3) 第 2 段階として、33,000km の支線的な敷設を行う。RailTel が自身で用いる容量は 5% 程度、残りは卸しに供する。(非国内長距離系の MTNL や VSNL も、RailTel から容量借りして参入するはずである)

(注27)

2001年に入ってからの新規参入については、後述の表を参照。

(注28)

インドでは有線による固定電話回線の敷設費用が非常に高いとされる。Total Telecom の HP 上の記事 (2001.10.1) によると、電話会社にとってその費用は 775US\$ (約 9 万 2 千円) / 回線という。回線の供給がスムーズに行かない一因となっている。



KDD RESEARCH

■表：最近の主だった動きに関連する民間資本

企業、企業グループ名	固定網分野の事業会社名とCircle名	モバイル分野の事業会社名とCircle名	参考情報
Reliance	Reliance Communicatoins ○1 Circle : Gujarat ●16 Circles	Reliance Communicatoins ○7 Circles : Assam, Bihar, Himachal Pradesh, Madhya Pradesh, North East, Orissa, West Bengal Reliable Internet Services ●1 Circle : Calcutta	モバイル (ブランド名: Airtel) は GSM。総合通信事業者を目指す
Bharti	Bharti Telenet ○1 Circle : Madhya Pradesh ●8 Circles	Bharti Cellular ○5 Circles : New Delhi, Andhra Pradesh, Karnataka, Chennai, Himachal Pradesh ●8 Circles : Mumbai, Tamil Nadu, Haryana, Kerala, Uttar Pradesh West, Madhya Pradesh, Maharashtra, Gujarat	モバイルは GSM。傘下のモバイル事業者に、JT Moblie (Punjab)、Spice Cell (Calcutta)、Skycell (Chennai)、Bharti Mobinet (改名) がある。総合通信事業者を目指す。2001年末までに IPO を目指す。主要外資として、Singapore Telecom。
米国 Huges Network Systems	Huges Tele.Com ○1 Circle : Maharashtra	*	
Tata	Tata Teleservices ○1 Circle : Andhra Pradesh ●6 Circles : Gujarat, Karnataka, Tamil Nadu, Delhi, Punjab, Haryana	Birla-AT&T-Tata (Batata) ○3 Circles : Gujarat, Andhra Pradesh, Maharashtra ●1 Circle : New Delhi	モバイルは GSM。Batata は RPG Cellular (Madhya Pradesh, Chennai) を買収済
Birla			
BPL	BPL Cellular ●新規申請済 Mobile ●新規申請済	BPL Cellular ○3 Circles : Maharashtra, Tamil Nadu, Krala BPL Mobile ●1 Circle : Mumbai	モバイルは GSM。Batata との統合の方向性を踏まえ、Maharashtra でのモバイルの売却先物色等の方策を模索中
Escort	*	Escotel Mobile ○3 Circles : Haryana, Kerala, Uttar Pradesh West ●4 Circles : Punjab, Himachal Pradesh, Uttar Pradesh East, Rajasthan	モバイルは GSM
香港 Hutchison	Hutchison Max ●新規申請済	Hutchison Max ○1 Circle : Mumbai ●3 Circles : Andhra Pradesh, Chennai, Karnataka	モバイルは GSM (ブランド名: Orange)。傘下のモバイル事業者に、Usha Martin (Calcutta) がある。

(注1) ○は既存の免許 Circle、●は新規の免許 Circle (固定については 2001年1月の免許数無制限化措置以降、モバイルについては今回の第 4 事業者選定) を示す。破線は、事業の統合化を示す。アンダーラインは、具体的事業者名を示す。*は現時点では事業を行っていない (或いは申請していない) ことを示す。

(注2) Reliance グループは石油化学および精油事業を中核とするコングロマリットである。グループ内持株会社は、Reliance Industries Ltd. (RIL) である。Escort グループはトラクター製造事業を中核とする。

(注3) 上表記載以外の民間モバイル事業者 (全て GSM) としては、Aircel Digilink, Fascal, HCL Hinduja, Hexacom India, Koshika Telecom, Modicom, Sterling Cellular などがある。

(注4) 2001年6月末の段階で、上表以外に固定電話の Lol を得ている企業としては、Aircel Digilink, Himachal Futuristic, Shyam Telecom などがある。また、申請済の企業には、Aircel Ltd., Sterling Cellular、

Fascel, Siticable, Modi Corp. などがある。特にモバイル系からの固定電話進出意欲 (WLL) が感じられる。

(注5) 固定電話の民間事業者加入数はインド全体 (2000年末で約3400万回線) から見るとまだ微小である。ちなみに、インドではCATV加入数の方が電話加入数より圧倒的に多い。

■ インドにおけるCircles



(出典: DotのHP (www.dotindia.com))

【コラム】インターネット (IP) 関連の動き

インドのインターネット接続市場は1998年11月に自由化されたが、有名無実の1ルピー (約3円) の参入料で済み毎年の免許料も不要なため、数多くのエンタープライズがある。DoTのホームページによると、2000年12月15日現在の免許者数は437で、うち開業しているのが98社である。ソフト関連産業を重要視している同国だけに、同市場の将来性は高いとみる報道等が多い^(注29)。以下、最近の主なIP、ISP関連の動きを記す。

(注29)

調査会社のGartner Dataquestのレポートによると、インド市場の将来は明るい。2001年から2005年の間、毎年加入者ベースで44%の伸びを示し、2005年の加入者数を2130万と予測している。同社によると、この時点でアジアにおいて、中国、日本、韓国に続き第4位 (加入ベース) につけるといふ。



KDD RESEARCH



(注30)

ISP免許のみの事業者は、Universal Access Levies、実質的な参入料（一時金）、免許料（毎年）を支払っていないため。

(注31)

例えば、DishNetがケーブルを建設中である。Chennai、Singapore、Jakarta、Guamを結ぶSouth-Eastern Asia Cable Network (SEACN)で、2002年6月の運用開始を目指している。総建設費は12億ドル（約1430億円）。

(注32)

国際通信への新規参入に関する条件（免許料その他）については、現在規制機関のTRAIがドラフトを作成中である。

(注33)

広範囲に広がった民間ISP同士の相互接続性、彼ら自身の国際ゲートウェイもしくはVSNLの国際ゲートウェイまでの疎通性を高める。同様のバックボーン強化は、RelianceやBhartiといった民間資本も行っているところである。

(1) Voice over IPの解禁予定

DoTは2001年7月、IP電話をVSNLによる国際通信の独占が終了する2002年4月に開放すると発表した。ただし、ISP免許だけの所持者では無理で^(注30)、基本電話など通常の電気通信免許（regular telecom license）を所有している必要がある。

なお、VSNL自身は2001年末にVoIPサービスを開始する予定としている。

(2) 民間ISPによる海底ケーブル建設

VSNLによって独占されていたインターネット接続市場は、1998年11月に民間の参入が完全に自由化された。ただ、設備サイドからは、VSNLの伝送路が利用されなければならなかった。1999年7月、衛星伝送路が開放され、民間ISPは衛星向けに自らゲートウェイを設置し、自らの国際バックボーンを調達することが可能となった。しかしながら、安価、潤沢、安定的な帯域という観点からすると、海底ケーブルが求められていた。

2000年7月、ようやく海底ケーブルが開放され、民間ISPは自ら海底ケーブルを敷設できることとなった^(注31)。

(3) VSNLによるインターネット事業拡充

当初POP設置エリアが6都市だったものを2001年末までに10億ルピー（約27億円）を投じて20都市に拡充する。これは国際通信独占終了期限の2年間前倒し^(注32)に関わる交換条件の一つで（=インターネット接続提供を全インドに拡充可能）、2001年7月までに12都市まで拡充してきている。VSNLの現在の個人加入者は約70万で依然第1位である。

(4) BSNLによるバックボーン（National Internet Backbone）の拡充

BSNLはバックボーン建設のフェーズ1を2001年夏季に完了し、現在フェーズ2の評価等に入っている。このバックボーン拡充は、BSNL自身および民間ISPのインターネット接続サービスに資することとなる^(注33)。

<フェーズ1> バックボーン速度8Mbps、ノードのうち6つが34Mbpsで国際ゲートウェイに接続、レベル2の交換エリア全部（計318）をバックボーンに接続、406のアクセスポイント

<フェーズ2> バックボーン速度の155Mまでの増速、セキュリティ強化、網管理強化

● COMMENT

インドは多数の言語、複数の宗教、階級意識の残存など古代的な面が残っている。このため、封建的なものを一網打尽にし、男女共同参画の全体主義的な社会を打ち建て、このベースの上で資本主義的システム、自由主義的雰囲気徐徐に取り入れる改革开放を20年続けてきた新中国と比べると、全体的な勢いの面で弱さや不揃いが感じられる。通信網整備においてもこれが現われている。他方、最近になっ





て通信に関しては矢継ぎ早に自由化が押し進められており、一定時間経てばブレークする予感も十分ある。

ローカル言語が多いがゆえに逆に植民地時代来の英語を準公用語としている点はインドの強みであり、日常のビジネスは殆ど英語でなされるという。ソフト開発に秀でているのも、米国の文献等を読解する能力と無関係のはずはない。インドは引き続き、米欧あるいはシンガポール、香港、豪州といった英語圏とのビジネス交流を深化させることに越したことはない。

テロリストに毛嫌いされている米国源流のグローバル・スタンダードであるが、合理性があるから世界に広がりつつあるのであり、合理的なものの文明的浸透は歴史の必然だろう。インドには合理主義尊重の気風が感じられる。

(河村 公一郎)

<文中の換算率> 1米ドル=119円 (2001年9月25日東京市場TTS)
1ルピー=2.65円 (同上)

<出典・参考文献> KDDIシンガポール各調査報告
Total TelecomのHP (www.totaltele.com) のインド関連複数記事 (indiaで検索)
The Economic Times (2001.8.21、8.15、8.14、8.13、8.2、8.1、7.18)
Baskerville Communications社 Global Mobile誌 (2001.9.12)
Information Gatekeepers社 India Telecom誌 (2001.8.1)
3rd Wave Communication社 Telenews Asia誌 (2001.9.20、7.26、7.12)
Pyramid Research社 Telecoms Forecasts (1st Quarter 2001 Asia-Pacific)
Pyramid Research社 Mobile Forecasts (Asia-Pacific February 2001)





ニュージーランド

ニュージーランドにおける新電気通信改革。 新段階か、それとも、規制緩和の見直しか？

ニュージーランドに関して、1987年から90年代前半に至る第1次電気通信改革の内容とその問題点、諮問委員会答申、および、2000年末に発表した第2次電気通信改革の内容を紹介すると共に、分析を加える。

1. はじめに

ニュージーランドの電気通信政策は、1987年から1994年にかけて、一連の徹底した規制緩和政策を実施したことにより、『電気通信分野がどこまで規制緩和できるかの実験国』と言われるようになった。

この背景には、1980年代後半から90年代にかけて、全産業分野に徹底した規制緩和政策を実施した同国の基本政策があり、電気通信分野もまた例外ではなかったという事情がある。

筆者は拙著『実践的情報通信政策論』^(注34)の中に、「ニュージーランドにおける規制緩和とその限界」と題する論文を収録し、その規制緩和政策の内容を紹介し、問題点を指摘した。

1999年秋の総選挙で登場した労働党政権は、各方面から問題点を指摘されていた電気通信政策を全面的に再検討することを決定した。具体的には、2000年2月、通信大臣の決定に基づく諮問委員会（Inquiry Panel：座長Hugh Fletcher）が設置され、政策検討（Ministerial Inquiry into Telecommunications）が開始された。諮問委員会は広く関係者や学識経験者の意見提出を求めると共に、オークランド大学のネットワーク経済・通信研究センターに研究を委託する等、電気通信・情報政策に関する包括的な調査と検討を行い、2000年9月27日、最終答申を通信大臣に提出した。

この答申を受けたニュージーランド政府は、2000年12月20日、電気通信改革政策を発表した。この改革政策に基づく電気通信法案は、2001年5月、議会で提案され、審議が行われている。

本稿では、1987年から90年代前半に至る第1次電気通信改革の内容とその問題点、諮問委員会答申、および、2000年末に発表した第2次電気通信改革の内容を紹介すると共に、分析を加えることとする。

2. 第1次電気通信改革（1987年～1994年）の概要

第1次電気通信改革の内容は次の囲みのように要約できる。

(注34)

佐賀健二『実践的情報通信政策論』国際関係叢書第2巻、亜細亜大学国際関係研究所、2000年



KDD RESEARCH

**【第1次電気通信改革の概要】****<1987年>**

国営事業として一体運営してきた郵便電信電話事業は郵便事業、郵便貯金事業、及び、電気通信事業に3分割され、電気通信事業は新たに設立されたTelecom Corporation of New Zealand Limited (以下『テレコムNZ』と略称)に移管された。なお、郵便事業と郵便貯金事業も同時に会社化された。この時点では3社共、政府が完全所有する会社である。

この時に郵政庁は廃止され、政策機能は貿易産業省(後に商務省となり、現在は『経済開発省』となっている)に移管された。

この年、1987年電気通信法(Telecommunications Act 1987)が制定され、端末機器と電気通信サービス分野に段階的に競争を導入することが規定された。

<1988年>

1987年電気通信法施行。さらに、この年通信法を改正し、大胆な規制緩和と競争導入が実施された。

<1987~89年>

端末機器の自由化が段階的に実施された。

<1989年>

電気通信事業への参入制限が撤廃された。(89年4月に施行された1988年の通信法改正による)これに伴い、電気通信事業はニュージーランドの規制政策の特徴である『Light-Handed Regulation(軽い規制)』の状況下におかれた。電気通信事業に特化した規制機関は設置されず、規制緩和された電気通信市場の監視は一般的な競争政策を担当する商務委員会(Commerce Commission)に移された。

<1989年>

1989年無線通信法(Radiocommunications Act 1989)を制定し競争環境下における無線周波数管理の原則を確立した。なお、競争的環境の下での無線周波数割り当ての方法として、1998年2月、かねて懸案であった無線周波数のオークションを実施した。

<1990年>

競争促進を目的とする1990年電気通信(情報開示)規則を制定。テレコムNZに対し情報開示の義務を課した。

<1990年>

テレコムの民営化を実施。政府はキウイ株1株を残し全株を売却。売却金額は42億5000万NZドル(約2,280億円)で購入したのは米国の地域電話会社(RBOC)であるベルアトランティックとアメリテクであった。

但し、売却に際し政府は、両社に対し3年以内にその持ち株比率を両者合わせて49.9%以下にすると条件を付した。政府所有のキウイ株により、テレコムNZは住宅用市内通話料金の定額制の維持とその価格を消費者物価上昇率の範囲内に抑えるなどのユニバーサル・サービス提供義務(Kiwi Share Obligation: 以下『KSO』と略称)が課されている。

もっとも、テレコムNZは87年に会社化してから90年に民営化される迄の3年間





●ニュージーランド

に、長距離通信料金でローカル通信の赤字を補填する内部相互補助のメカニズムを料金構造のリバランシングを実施することにより是正している。

<1991年>

ニュージーランド政府、電気通信分野の競争促進に関する声明を発表、この中で競争実現の鍵である相互接続交渉の促進を関係者に要請すると共に、交渉が進展しなければ必要な規制措置を検討すると言明。

<1993年>

電気通信（情報開示）規則を改正し、テレコムNZに対し、電気通信サービス及び相互接続料金の公開、割引料金の根拠の説明報告と共に、相互接続協定全文の公開を義務付けた。

これはテレコムNZが市場支配力を悪用して不当な条件を競争相手に押し付けることを防ぐ措置である。

<1994年>

1994年電気通信（国際サービス）規則が制定された。この規則は国際計算料金やリターントラフィックの扱いを定めているが、殆ど発動されることなく1999年7月に政府は廃止を決定した。

3. 競争市場の展開と問題点

前項の規制緩和政策により、1990年以降、新規参入通信事業者が登場し競争的電気通信市場が形成され、発展してきた。新規参入事業者数は、1999年時点で、1987年電気通信法に基づき登録された国内通信事業者が10社、1994年国際通信規則に基づき登録された国際通信事業者が19社となっている。但し、これらの登録業者の中には、まだサービスを提供していない事業者もある。一方、ニュージーランドにネットワーク設備を置かず、登録しないで国際通信サービスを提供しているコールバック業者も存在している。

規制緩和の実施後は、ニュージーランドには電気通信事業者の免許制度はなく、上記のように登録する事により通信事業を運営することができる。但し、無線通信を利用する場合は無線通信法に基づく無線免許が必要である。

競争的電気通信市場の発展は、他の先進国と同様、国際通信、長距離通信、および、移動通信分野で進展したが、ローカル通信市場では進展せずテレコムNZの独占状態が続き、残された最大の政策課題となった。そのボトルネックとなったのがテレコムNZと新規参入事業者のネットワーク間の相互接続問題であった。相互接続交渉はテレコムNZと殆どの新規参入事業者との間で難航し、前項に掲げる様に政府による交渉促進のための措置が講じられた。これにより、国際通信および国内長距離通信サービスを提供するための相互接続交渉は決着を見たが、テレコムNZのローカル通信網との相互接続問題は未解決のまま残された。

1) ローカル通信網の相互接続問題

最も深刻な対立となったのが、新規参入通信事業者の最大手であるクレア・コミ



KDD RESEARCH



ユニケーションズ（以下、『クレア』と略称）とテレコムNZの間のローカル・ネットワークの相互接続をめぐる対立である。

両者は、1991年に長距離と国際サービスの提供に関わるネットワークの相互接続について合意したが、ローカル・ネットワークについては継続交渉課題とした。この継続交渉は暗礁に乗り上げ、法廷に持ち込まれた。この裁判は、ニュージーランドの最高裁にあたる英国の枢密院^(注35)まで持ち込まれて争われた。

英国の枢密院が判決を下したのは1995年で、5年間の歳月がかかっている。枢密院の判決内容は、テレコムNZが提案した相互接続料金の算定方式は問題はあるものの「商法36条が定める支配的地位の濫用に当たらない」とした上で、政府が政策的に行動を起こすべきことを示唆した。

この判決後、ニュージーランド政府は相互接続問題を議論する討議資料を発表し、新たな規制政策が必要かどうかを含む調査を開始すると共に、首相声明を发出して、両社首脳に対し相互接続交渉の促進を強く要請し、問題が解決しない場合には政府が規制に乗り出すことを明らかにした。

声明を出した政府の本音は、新たな規制を実施することにより、80年代以降推進してきた規制緩和政策が逆戻りすることを恐れ、あくまで当事者の交渉で解決するよう政治的圧力をかける、というものであった。

両者は交渉の結果、1996年3月にローカル通信網の相互接続協定に合意し、一応の決着をみた。これを見た政府は、調査を中断し、規制緩和政策の継続を発表した。しかし、翌1997年には、合意内容に不満を持つクレアが不当と考える部分の接続料金の不払いに出たため、再び法廷闘争に持ち込まれる事態となった。

このように、果てしのない法廷闘争の連続で、一向に競争市場の恩恵を受けることができないとの不満を抱いたニュージーランド電気通信ユーザー協会(TUANZ)は、1997年に政府に対し、テレコムNZによる『支配的地位の濫用』を規制してローカル通信市場の競争を促進し、市場を活性化すべきことを要請した。

2) ナンバー・ポータビリティ

ローカル通信市場の競争を促進する政策課題については、ネットワークの相互接続問題の他に、加入する通信事業者を変更しても電話番号を変更しないで利用できるナンバー・ポータビリティの問題、イコール・アクセス（わが国では『マイライン』選択として本年実施された）、ローカル・ループのアンバンドリング等の問題がある。

規制緩和のみで電気通信分野の自由化と競争促進を実施してきたニュージーランド電気通信政策のもう一つの問題点として、ここでは、ナンバー・ポータビリティ問題を取り上げる。

商務省は、1992年に番号問題を議論する任意の機関として、政府職員、通信事業者、ユーザー団体の代表からなる諮問委員会を設置した。しかしながら、諮問委員会の討議は低調で、実りある結論を引き出すことは出来なかった。

このため、政府は、1998年8月、番号管理とナンバー・ポータビリティ問題解決のためのディスカッション・ペーパーを発表し、関係者に対し期限を切って合意に達するよう強く要請した。通信事業者は、諮問委員会の外で交渉を行い、同年12月に5社が合意文書に署名し、後に他の事業者も参加して、1999年に番号管理に関する関係者間の利害を効率的に拘束力をもって解決する独立の番号管理機関を設置す

(注35)

ニュージーランドは英連邦に所属しており、法制度上、最上位の法廷は英国の枢密院が担当する事になっている。



KDD RESEARCH



ることとなった。1992年に諮問委員会が設置されて7年後のことである。しかも、この番号管理機関は、発足直後から対立する議論に巻き込まれ、効率的とは程遠い事態となった。

4. 第1次電気通信改革の分析と評価

徹底した規制緩和を実施し、電気通信に関する規制機関を置かず、全産業に適用される商法に基づく商務委員会に電気通信事業の監視を委ねたのが、ニュージーランドの電気通信政策の特徴である。『規制緩和のモデル国』で起こった状況について、1997年4月から1998年3月迄1年間、ニュージーランドの首都ウエリントンにあるビクトリア大学に滞在して研究した筆者は、前掲書において、大要次のように分析評価した^(注36)。

(注36)

佐賀前掲書P141~4の要約である。

1) 他の先進国の電気通信規制機関が自由化と規制緩和に伴う競争市場の育成について、行司役の役割を果たしたのに対し、ニュージーランドでは徹底した規制緩和の下で各関係者間の交渉に全てを委ねたため、問題解決が長引き、ニュージーランド電気通信市場の5割以上を占めるローカル電気通信市場での競争市場の実現が大幅に遅れた。

2) ネットワークの相互接続問題をめぐるテレコムNZとクレアの法廷闘争で各級裁判所が審査したのは、テレコムNZが提案した接続料金の算定方式が『商法36条の支配的地位の濫用』に該当するかどうかだけの判断をただけで、何が適切な接続料金算定の方式であるかの審議はできなかった。事実、最高裁に当たる英国の枢密院の判決は、「われわれが出来ることは、法律の条文に照らして違法かどうかを判断するだけで、何が適切な政策であるかを判断する権限はない」としている。

したがって、商法第36条の支配的地位の濫用をめぐる審査だけでは、積極的に公正競争ルールを確立し、活力ある競争市場を創出するという政策目標は達成できない。

3) 長引く裁判の中で、クレアが支払った訴訟費用は数百万NZドルといわれている。規制機関による相互接続政策に関するルールづくりのない中で長期の交渉と多額の訴訟費用の支払いは、それ自体が参入障壁となっている。

4) 人口360万の小国ニュージーランドが、社会的枠組みの構造改革を大胆に実行し、規制緩和政策を推進する中で、電気通信を管轄する独自の規制機関を設置せず、一般的な競争政策を担当する商務委員会に市場監視を委ねた結果、予期しない事態に直面した。そして電気通信事業が一般的な競争政策を担当する商務委員会で、他産業と同様に扱い得るのかどうかを検証する貴重な実験台となった。結論的には、規制緩和政策だけでは活力ある競争市場は実現しないことを実証したと指摘することができよう。

5) しかも、電気通信分野には、競争政策と直接関係のない課題、すなわち、ユニバーサル・サービスを実現し、維持するという公共政策課題が存在しており、この問題は情報社会への進展に伴いますます重要な政策課題となっている。

各国共、90年代に入って、より一層の規制緩和を推進する中で、ローカル通信市





場への競争導入の課題に取り組んできた。この中で、新たな政策課題として、ネットワークの相互接続、ナンバー・ポータビリティ、ユニバーサル・サービスの新概念づくり、イコールアクセスの実施といった課題が登場し、その取り組みを強めているところである。

6) この解決策として、電気通信に特化した独立規制機関を設置することだけが唯一の答えとは限らない。商法の改正により、電気通信特有の規制権限を商務委員会に与えることも選択肢の一つである。

ニュージーランド政府による第2次電気通信改革は、以上の筆者の分析結果を検証する貴重な機会となった。筆者は、本年3月、ニュージーランドを訪問し、審議の途中経過を含む大量の資料を入手すると共に、政府の政策担当者や通信事業者等と意見交換を行った。以下は、その時に入手した資料とその後得た情報をもとに記述する。

5. ニュージーランドにおける第二次電気通信改革

1) 諮問委員会による政策検討

諮問委員会に対する政府の諮問事項は「コスト効果の高い、タイムリーで革新的な電気通信サービスを、現在及び将来の全てのユーザーに対し、公平で公正な原則に基づき提供するための規制環境を実現する」という政府の政策目的に合致した政策提言を行うことであった。

諮問委員会の政策検討は、上記の政府の諮問事項をより具体化した次の内容を考慮して実施された。

a) コスト効果の高い電気通信サービスとは：

- 効率的なネットワークへの投資と利用のためのインセンティブ
- 効果的な競争の促進
- 特定サービス（相互接続料金など）に対する効果的なコストベースの価格設定
- エンドユーザーに対する安い料金

b) タイムリーなサービスとは：

- 特定サービスに関する遅滞なき交渉を促進するルール
- 業界フォーラムによる自主的なルールづくりの重視
- 規制担当官によるタイムリーな問題処理
- 規制担当官による遅滞なき紛争の解決

c) 革新的なサービスとは：

- 市場参入障壁の除去
- タイムリーな新サービスのための効果的な価格設定
- ネットワーク容量への効率的投資のインセンティブ
- インターネット利用促進のための定額制の住宅用サービスの維持

d) 公平で公正な原則とは：

- 特定サービスの非差別的提供
- キャリアー間交渉の促進と合意不可能な場合の対応





●ニュージーランド

- オープンで透明なプロセス
 - 全ての規制における‘チェック&バランス’の維持
 - 規制担当官の命令に対する控訴手続きの保証
- e) 現在および将来の全てのユーザーへの恩恵とは：
- 全てのユーザーに対する長期的な恩恵の促進
 - 定額の住宅用ローカルコールの維持
 - 法律の定めによるキウイ株の定義
 - 情報社会イニシアティブ
 - 全てのニュージーランド人による情報経済への効果的参加の増進

諮問委員会は、上記の検討を行うにあって、各国の電気通信規制政策の比較検討を始め、広く産業界、学識経験者などからの意見提出を求めて、包括的な検討を実施し、2000年9月27日、通信大臣に最終答申を提出した。

最終答申は、300頁に及ぶ文書で、提言内容は広範囲にわたり、かつ、提言に基づく『電子通信法（案）“Electronic Communications Bill”』が添付されている。この詳細については、次項の政府決定と重複するところが多いので、紹介を省略し、次項の政府決定の中で明らかにする。最終答申と政府決定との間には、法案の名称を含め若干の相違があるが、その点は必要に応じ指摘することとする。

なお、2001年5月に議会に提出された法案の名称は、“Telecommunications Bill”となっている。これに伴って、答申で“Electronic Communications”と表現されている用語は、次項で紹介する政府決定では全て“Telecommunications”と表現されている。

2) 第2次電気通信改革に関する政府決定（2000年12月）の概要

a) 商務委員会に電気通信問題を専門に担当する委員(Telecommunications Commissioner)1名を新たに任命する。この委員および事務局の経費は電気通信業界の負担とする。委員の任務は大要次のとおり。

- 規制サービスに関する関係者間の紛争を解決する。
- 規制サービスの新設について大臣に報告する。大臣が妥当と判断した場合は規制サービスとして指定する。
- キウイ株に基づくテレコムNZの義務の遂行状況をモニターし、その実施を図る。
- 規制サービスの料金について、当事者間の交渉が不成功に終わった時にのみ、その料金を設定する。当事者間で合意した料金を変更することはできない。当事者間の交渉が優先され、尊重される。

b) 決定過程における他の商務委員の参加

- 電気通信専任委員が行った決定は暫定決定として扱われるが、関係者からの再審査の請求がなければ最終決定となる。
- 関係者から再審査の請求が出された場合、8人の商務委員会委員の中から2名が任命されて、電気通信専任委員と共に3名で審査し、最終決定(full decision)を行う。
- 電気通信専任委員が新しく規制サービスを追加する場合は、2名の商務委員に意見を求める。この2名が電気通信専任委員と意見を異にする場合は、大臣に対し意見書 (opinion) を提出する。



KDD RESEARCH



- 電気通信専担委員が上記以外の規制事項についての任務を遂行する場合は、電気通信専担委員の判断により他の2名の商務委員に参加を求めることができる。

以上のプロセスに基づく決定に対し、各関係者はその決定が法令に違反していると考えられる場合は裁判所に提訴できるが、規制サービスの料金に関しては提訴できない。規制サービスの料金は上記手続きで確定する。

c) 産業フォーラム(Industry Forum)の設置

- 強制するものではないが電気通信事業者による産業フォーラムの設置を期待する。
- 電気通信専担委員は産業フォーラムが作成した『行動規範(codes of practice)』を承認する。この行動規範は拘束力を持つ。

d) 規制サービス (注37)

規制の対象となるサービスは次のサービスでスタートする。電気通信専担委員は、業界の自主的交渉を優先し、自主的交渉が行き詰まった場合にのみ権限を行使する。電気通信専担委員は自主的交渉の結果を変更できない。

- テレコムNZの固定電話網との相互接続料金（料金設定をする場合は長期増分コスト方式、または、決済なし(bill and keep) (注38) 方式とする。さらに、相互接続料金には、ユニバーサル・サービス(KSO)提供に関わるコストを含めない。）
- テレコムNZの固定網サービスの卸売り料金（料金設定をする場合は『小売料金』マイナス『節約できるネットコスト(retail price minus net costs saved)』方式とする。）
- ナンバー・ポータビリティ（0800番号を含む：着信側料金負担サービス）
- 関係者間の交渉を促進するための期限設定テレコムNZの固定網から携帯電話に発進するコールのキャリア事前選択に関する業界の自主的交渉期限を2001年12月31日に設定する。交渉が不調に終わった場合は、通信大臣は直ちにこれを規制サービスに指定する。

e) キウイ株に基づく義務(Kiwi Share Obligation: KSO) (注39) の拡大

- KSOの地理的な適用範囲を拡大する。
- 住宅用固定電話サービスの定額料金制度 (注40) をインターネットにも拡大する。
- 新法成立後、2年を目処に住宅用加入者の99%に9.6kbpsでのインターネット・アクセスを実現し、95%に14.4kbpsでのインターネット利用を実現する。（このスピードについては次項参照のこと）
- KSO実現の責任はテレコムNZにあるが、他の通信事業者もKSO提供によるテレコムNZの損失を分担する。このため、テレコムNZはKSO提供のコスト計算を行い、電気通信専担委員はそのコストを承認・決定し、テレコムNZの提出データに基づき各通信事業者の負担割合を決定する。
- より早いインターネット利用の提供義務について検討し追加する。

f) 電力線垣根による通信線への干渉

ニュージーランドの牧場では、牛や羊などを囲い込むため、電気を通じた垣根を張り巡らしている。この電力線垣根が電話加入者線に悪影響をあたえてインターネット利用のスピードに限界をもたらしている。このため、次の対策を講じる。

- 政府は、ルーラル地域における電力線垣根による干渉問題を解決するため関係者と協力して解決策を探る。

(注37)

諮問委員会の答申、および、政府の政策決定では規制サービス(regulated service)を指定サービス(designated service)と特定サービス(specified service)に分類している。指定サービスの場合は料金規制を含むが、特定サービスの場合は料金規制は含まない。しかし、今回の政府の政策決定では指定サービスのみが指定され、特定サービスについては法施行後の大臣と電気通信専担委員の決定に委ねられている。したがって、政府の政策決定は規制対象サービスについて、諮問委員会の答申より絞り込んでいる。答申では、ローカルループのアンバンドリング、通信事業者の事前選択、携帯電話ネットワーク間のローミング、第2.5世代携帯電話サービスの卸売などを特定サービスとして提言されていたが、政府は採用しなかった。

(注38)

コールの発信側の業者が料金を取得し、相手業者との間で決済を行わない方式（相互に発信側取り）である。国際通信の分野では、国交のない国との間で実施されることがあり、国際郵便では、一般的に使われている。ニュージーランドでは、クレアが相互接続交渉で提案した。

(注39)

KSOについては諮問委員会答申は、『新たに法律の条文で定める』としていたが、政府はこれまでと同様、テレコムNZとの書簡による確認とし、法案に規定を盛り込まないこととした。テレコムNZはこの内容を履行することを約束している。

(注40)

原文では「free local calls」と表現されているが、実質的には定額料金で『無料』ではない。筆者が滞在中には、ローカルコールをかける回数が少ないので、コール毎に料金を支払うオプションを選択した。このオプションを選択すると、月額定額料金が大幅に安くなるからである。したがって、基本料金プラス定額のローカル料金と理解するのが正しい。この件に関する筆者の「無料ではなく定額料金制度ではないか」との指摘にたいしては、多くの関係者からの肯定はあったが、反論はなかった。「この呼び方でニュージーランド人は馴染んできたので、別の呼び方をすると逆に誤解が生じる」というのが彼等の説明である。



KDD RESEARCH



(注41)

ユニバーサル・サービス提供にかんする入札制度というのは、ユニバーサル・サービス基金を利用し、採算の合わない地域を特定していくらの補助金があれば責任を持ってユニバーサル・サービスを提供するかについて入札し、最も少ない補助金で引き受けることを申し出た業者にサービスの提供を任せる方式。チリやペルーで実施し、公的資金で建設するよりはるかに安くユニバーサル・サービスを実現した実績がある。PFI(Private Finance Initiative)の一種である。

(注42)

商法の改正提案にあたって、担当大臣は商法の改正目的には、オーストラリアの商法との整合性を確保するという、もう一つの意図があると説明している。

- この問題を解決する新技術などの進展をモニターし、18ヵ月以内により高速度のKSO問題を検討する。
- ユニバーサル・サービス提供にかんする入札制度^(注41)を検討する。

g) 情報社会イニシアティブ

ニュージーランドにおける情報通信経済の発展を図るため、全国的な高速インターネット・アクセスの実現を含む、政府、産業界、地域コミュニティ間のパートナーシップ構築のための情報社会イニシアティブを推進する。

情報社会イニシアティブの内容は今後検討されることになっているが、インターネットへの高速アクセス、身体障害者・高齢者・マイノリティ（マオリ族）などの情報社会への参加問題が取り上げられる予定である。

3) 政策決定後の動向：政府による電気通信法案の提出など

ニュージーランド政府は、2001年4月、商法改正案を議会に提出した。具体的には、市場における支配的地位の濫用を禁止する第36条と、企業買収と合併による独占的地位の確保を禁止する第47条の規定の強化である。電気通信法案成立後においても、商法は一般的な競争政策として電気通信分野に適用される。このため、相互接続交渉の際に問題となった商法の規定を強化することは、競争政策上の課題となっていた^(注42)。

更に1ヵ月後の5月、政府は、上記の電気通信改革政策に基づく電気通信法案を議会に提出した。

永い間にわたって、政府に対して制度改革を主張してきたニュージーランド電気通信ユーザー協会は、7月に新法案を強く支持する文書を議会の委員会に提出した。しかし、関係者の全てが政府の新政策に満足しているわけではない。クレアの政策担当責任者であるGrant Forsyth氏は、筆者との話し合いの中で「新政策が懸案となってきた多くの問題を解決しようとしていることは評価するが、ローカルループのアンバンドリングが答申に提起されながら政府政策で取り上げられなかったこと等不満は残っている。また、今どき、9.6kbpsや14.4kbpsといった遅いスピードでは時代遅れで、農民の不満も大きい。そんな遅いモデムはメーカーも製作していないし、結局ニュージーランド国民は高いものを買わされる」と語っている。もっとも、アクセス・スピードの問題は、電力線を利用したインターネットへの高速アクセスが実用化される時代を迎えており、新技術による問題解決の可能性は大きい。

このような問題点について、ニュージーランド政府の経済開発省（労働党政権になって商務省の名称が変更された）の電気通信政策担当課長David King氏は、「残された政策課題はあるが、新しい制度が確立されれば従来より効率的に懸案を解決する枠組みができるので、新法の成立の見通しについて心配はしていない」と語っている。

こうした状況の中で、法案は現在、議会の委員会審議にかけられているが、年末迄に議会を通過し、成立するとみられている。

ニュージーランドの電気通信政策は、年内にも新しい段階に踏み出すことになるであろう。





6. 結語にかえて - ニュージーランドの第2次電気通信改革の評価 -

歴史的にみて、競争政策を担当する機関（わが国では公正取引委員会）は、自由な競争市場の中で生き残り、支配的地位を有するに至った有力企業による反競争的行為を監視し、公正な競争を維持、実現することを任務とする機関である。各国の反トラスト法や独占禁止法の規定は、この目的を達成するための法律として立法されている。

しかしながら、80年代以降、グローバルに展開された規制緩和、自由化政策の中で各国が経験している事は、従来、独占的事業運営が望ましいとされてきた分野（法定独占、自然独占にかかわらず）に競争を導入し、自由で競争的な市場を創出するという政策課題である。

この経験の中で各国が直面したことは、独占分野にいかにして競争市場を創出し公正競争を実現するか、という新たな競争政策の課題であった。

『市場監視から自由で活発な競争市場の創出へ』という新しい役割には、新しい競争政策の枠組みを創設することが必要である。

これらの課題を担当する機関としては、米国やカナダは従来から電気通信分野の規制を担当してきた独立規制機関（FCCとCRTC）が担当し、英国、シンガポール、オーストラリアなどは競争導入に際して新たに独立規制機関を設置してこの問題に対処してきた。電気通信に特化した規制機関の無いニュージーランドは、この政策課題をどう解決するのが問われていたが、今、やっとその答えを提示した。

この意味で、筆者は21世紀の情報社会に向けた積極的施策として、今回の制度改革を前向きに評価したい。

人口360万の小国ニュージーランドが、新たな独立規制機関を設置する代わりに、既存の競争政策担当機関である商務委員会に電気通信分野特有の規制権限を付与して、規制コストを節約して効率的に規制業務を実施する制度改革を行ったのは賢明な政策選択であったというべきであろう。

もっとも、その正否は今後の新制度の運用にかかっている。

（佐賀 健二）

<文中の換算率> 1NZドル=53.7円（2001年8月1日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献> ・佐賀健二『実践的情報通信政策論』国際関係叢書第2巻、亜細亜大学国際関係研究所、2000年3月
 ・ニュージーランド政府 "Ministerial Inquiry into Telecommunications: Final Report" 27 September 2000
 ・ニュージーランド政府 "Government Response to the Telecommunications Inquiry" 20 December 2000
 ・Minister of Communications "Telecommunications Bill Introduced" Media Statement, 2 May 2001
 ・TUAZ "TUAZ Submission to the Commerce Select Committee" July 2001
 ・ニュージーランド政府 "Policy and Regulation Update: New Zealand" September 2001



KDD RESEARCH

編集後記

■ 現在の不況の基底的な性格を表現するものとして、報道等ではIT不況と言われているようです。米国からの影響も受けたITバブルの崩壊が主役となつて、実体経済が下降局面に入っているということでしょう。ただ、好不況は、人間個人の一日の状態にも活動期と休眠期があるように、反復的で自然なことと思われまふ。また、企業が好況期にできるだけ儲けようとするのは当然のことで、その反動として不況期に雇用調整等があるのもやむを得ない面があります。

企業の一つの課題は、難しいことですが儲けようとしているビジネスの対象が、依然実（じつ）を保っているか虚業になりつつあるかを見極めにあるのではないのでしょうか。1980年代後半の土地神話などは今から思えば虚業活動の典型です。ホワイトカラーを含めた企業の生産性を高めてきたITも、同一時期のもので度が過ぎると虚業っぽく見えてきます。そんな気配を感じたら、企業は早めに時流を見て、次期の実業（次世代ITも含む）になりそうなものに資源投入を按配する準備をすべきということでしょう。

最も基本的な実業は食住のはずですが、カロリーベース自給率が約40%と低い農水畜産には国として不安も感じられます。21世紀型産業である環境産業、リサイクル産業、バイオ産業とも関連の深い第一次産業にも、（現農家等との兼ね合いの問題はありますが）意外と今世紀の企業にとっての実業の芽があるかもしれません。

■ 本誌ご購入のお申し込みは、電話（03-3347-9139）で承りますほか、弊社ホームページ内のお申し込み書式（メール発信形式）もご利用できます。また、バックナンバーのご注文もできます。

■ 弊社ホームページのURLは次のとおりです：
<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。本誌の記事について、お問い合わせ、ご意見等をお寄せください。頂いたご意見は、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を含む各種個別調査、また、セミナー向け講師の派遣のご要望も承っております。企画の段階からでもご一報いただければ、ご相談に応じさせていただきます。

（編集人 河村）

〒163-8550 東京都新宿区西新宿2-3-3
KDDIビルアネックス4F
株式会社 ケイディディ総研
メディア研究部 河村宛
TEL：03-3347-9127
FAX：03-5381-7017
E-mail：ko-kawamura@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 October



- 発行日 2001年10月20日
- 発行人 山本 隆臣
- 編集人 河村 公一郎
- 発行所 株式会社 KDD総研
〒163-8550 東京都新宿区西新宿2-3-3 KDDI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

- KDDI Deutschland GmbH
Immermannstr. 45, D-40210 Düsseldorf, Germany
Tel:49-211-936980 Fax:49-211-9369820
- KDDI HONG KONG LIMITED
10/F West, Warwick House, 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