

CONTENTS

《米国》

- DirecTV、EchoStarの配下へ 2
DirecTVをめぐるM&Aの話題は数か月前から見え隠れしてきたが、2001年10月28日にいたって、衛星放送第2位のEchoStarがDirecTVの親会社のGeneral MotorsのHughes事業部（形式上はGMの子会社）を買収する合意が成立した。DirecTVは米国のDBS事業者の第一位であり、この取引は米国のM&Aによく見られる「小が大を飲む」成上がり買収の一事例である。しかし、これから直面する競争当局とFCCの審査がどのように進められるか大いに注目されるところである。

《米国》

- 回復後れる米国IT投資、通信産業に影響 12
2002年後半の米国経済底入れ期待が渦巻くなか、電気通信市場の行方を占うIT（情報技術）投資は依然、減少基調にある。95年以降、平均16%という驚異的な成長を遂げた投資の反動を予想する向きがある一方で、ITストック蓄積の生産性拡大効果が一定のタイムラグを経て再浮上するとの見方もある。いずれにせよ、投資が投資を呼ぶという乗数効果や、IT資本ストックの積み上げ効果の早急な期待は難しい。このため、ITストックの蓄積と密接な関連にある電気通信産業の景況感は一ユーザー業界の調整に左右される可能性も否めない。

《米国》

- 司法省が新しい合併審査方針を発表 15
米国情報通信界では、コモンキャリアの大型合併は久しく影をひそめたものの、多チャンネルビデオ番組配信（MVPD）事業者やブロードバンド事業者の合併や戦略的提携の動きは後を絶たない状況である。このような合併については、ほとんどが司法省又は連邦取引委員会の審査を受けることになる。この審査は基本的には、水平的合併ガイドラインに沿って行われるが、さらに細部の手続きについては別に方針が設定されており、今般この方針が改正され、手続きの迅速化と当事者との協議の明確化がなされたので、その概要を紹介する。

《カナダ》

- Bell CanadaのMonty会長が、国際事業（BCI）の売却を示唆 19
Bell Canada Enterprise（BCE）のJean Monty会長は、2001年12月16日、同社が74%を所有するBell Canada International（BCI）の（部分的）売却を検討中であることを表明。海外事業売却による損失圧縮に努めてきたBCIだが、Telecom Americasの事業再編に伴う追加負担で財務内容のさらなる悪化が見込まれている。

《英国》

- OFTEL提案の着信料規制に携帯電話各社が反発、競争委員会（CC）による審査へ 27
「携帯電話への通話料」の引き下げを図るOFTELは、携帯電話会社に対する料金規制適用を提案するも、関係各社がこれに反発。このためOFTELは紛争処理機関CCに審査を付託、結論は半年から1年後に持ち越し。

《英国》

- OfTel、英国のADSLの現状について発表 31
ADSLは在来の銅線路を使用して広帯域通信が可能な新しい通信方式として注目を浴びているが、光ケーブルの全面普及を狙っていた既存通信事業者とADSLを導入しようとする新規通信事業者との間にフリクションを起こしている場合も見受けられる。いずれにしてもADSLの普及状況については、公式の統計が少なかったが、今般OfTelから英国のADSLの歴史と現状に関するファクトシートが発表されたので、数少ない資料として評価される。

《中華人民共和国》

- 中国通信市場の最近の動き 35
2001年12月、中国のWTO加盟が実現した。それに伴い通信市場の外資開放に向けての法整備、競争化に備えた中国電信の組織再編等、新たな動きが矢継ぎ早に出てきている。

《シンガポール》

- Wired With Wireless計画の下でMobile Payment Solutionsのトライアルを開始 41
シンガポールでは2000年10月より国家規模のWired With Wireless計画が進められている。Wired With Wireless計画とはモバイルインフラ、モバイル端末、モバイルサービスの高度展開を推進するためのプロジェクト名で、完成度の高いWirelineとWirelessのインフラ統合も目指している。

《マレーシア》

- マレーシアにおける第3世代携帯電話免許発給に関わる動向 43
マレーシアにおいて2001年11月、次世代携帯電話免許発給に関する発表があった。免許数（設備事業レベル）は3であり、今後の業界再編を暗示するものとも取れる。



米国

DirecTV、EchoStarの配下へ

DirecTVをめぐるM&Aの話題は数か月前から見え隠れしてきたが、2001年10月28日にいって、衛星放送第2位のEchoStarがDirecTVの親会社のGeneral MotorsのHughes事業部（形式上はGMの子会社）を買収する合意が成立した。DirecTVは米国のDBS事業者の第一位であり、この取引は米国のM&Aによく見られる「小が大を飲む」成上がり買収の一事例である。しかし、これから直面する競争当局とFCCの審査がどのように進められるか大いに注目される場所である。

1. はじめに

ワールドコム／スプリントの合併断念以来、通信事業者間の大型M&Aが影をひそめているが、米国最大手の衛星放送事業者間のM&Aがもちあがってきた。すなわち、米国の直接衛星放送（DBS）事業者第2位のEchoStarが同第一位のDirecTVを運営するHughes Electronics（Hughes）を買収することについて、2001年10月28日（日曜日）の深夜に合意が成立し、翌29日に記者発表が行われた。買収される側の当事者は、Hughesを事業部（形式上は子会社）として所有するGeneral Motors（GM）である。GMは米国の自動車生産第一位の会社であるが、衛星放送事業を手放すことによって、ますます本業専一の姿勢を明らかにするようだ。しかし、この買収が競争当局と規制当局からすんなりと認められるかどうかは不透明であり、今後の成行きが注目される場所である。

2. 交渉の経過

DirecTVをめぐるM&Aについては、2001年初め頃から話題に上っていたが、当初の提案者はEchoStarではなく、メディア王と呼ばれるルパート・マードックの率いるニュース社であった。しかし、よく調べると、話の起ころはもっと古いようだ。すでに2000年8月以前に、GMはHughesを売却する意向を示し、いくつかの会社の幹部に話を持ちかけていた模様である。

ともあれ、この取引の本命はニュース社であるというのが既定の事実のように受け止められていた。実際マードックは、全世界的衛星放送網を確立することに執念を燃やしていたということであり、そのスカイ・グローバル・ネットワークス・グループにDirecTVを組み込もうとしていたのであり、2001年5月にはニュース社とGMの間に合意が成立する寸前まで行っていたということであるが、90億ドル（1兆

（注1）

この90億ドルという金額は、Hughes買収の対価の総額ではなく、Hughesのトラッキング株式（GMクラスH株式）の総数に対するGMの持分比率（約30パーセントといわれている）に対応するものである。したがって、この条件を総買収額に引き直せば、約300億ドル（約3兆6960億円）という膨大な金額になる。

（注2）

この交渉の経過は、主として2000年8月以降のニューヨーク・タイムスのオンライン版の記事によっている。

（注3）

この部分の記載は、ウォール・ストリート・ジャーナルが配信した10月29日付のダウ・ジョーンズ・ニュースワイアズによっている。なお、株式交換比率算出の基準となるのが合併合意の直近日の一日の株価（終値）というのは偶然の要素の影響を受けやすく問題ではないかと思われる。ちなみにわが国では過去一定の期間の終値の平均値をベースとするのが普通である。



KDD RESEARCH



1100億円)という現金による売却^(注1)を希望していたGMと株式交換による買収を意図していたニュース社の間に意思の齟齬があり、さすがのマードックもこの買収を断念したと伝えられている。しかしその後も、両社の間で交渉が続けられていた模様で、10月28日に至ってマードックは、GM側が合併に関する最終決定を遅らせると27日の取締役会で決定したことを理由として、この交渉を打ち切る意思を表明したということであるが、マードックの撤退の真意がどこにあったかは不明である。そして翌28日、日曜日にもかかわらず深夜に急遽EchoStarとの最終合意に達した次第である^(注2)。この買収合意条件によると、EchoStarが支払う対価の総額は258億ドル(3兆1800億円)とされており、株式と現金の組み合わせになるということである。株式交換比率の計算は、両社の株式の10月26日(金曜日)の終値に基づいて計算されることになり、Hughesの株価に対しては20パーセントのプレミアムが付されるということである。同日の両社の株式の終値は、EchoStarが25.26ドル、Hughesが15.35ドルで、プレミアムを付加した取引価格は18.44ドルとされた^(注3)。

3. 合意事項の概要

EchoStarとGMとの合意事項の概要は次のとおりである。

- ・ GMはHughes Electronicsを分離する。
- ・ 分離されたHughes ElectronicsをEchoStarと合併させる。
- ・ Hughes Electronicsの株主(正確にはGMのクラスHの株主^(注4))は、Hughesの新しいクラスC普通株式をクラスH株式と同数取得する。
- ・ 株式交換の基準価格は10月26日(金曜日)の終値とし、EchoStarの株式については20パーセントのプレミアムを与える。すなわち、EchoStarは25.26ドル、Hughes Electronicsは15.35ドルに20パーセントのプレミアムを加えた18.44ドルとする。
- ・ EchoStarの株主は、合併前に所有していたEchoStarクラスA普通株式一株につきEchoStarの新株1.3699株^(注5)を取得する。
- ・ 新EchoStarの株式分布は、Hughes Electronicsの株主(GMのクラスHの株主)が約53パーセント、EchoStarの株主が約36パーセント(チャーリー・アーゲンCEOの18パーセントを含む)、GMが残余の株式(約11パーセント)ということになる。この株式のうち1億株まではGMの負債との転換に当てることができる。
- ・ GMは、Hughesにおけるその持分への対価として現金で42億ドル(5174億円)の支払いを受けることになる^(注6)。また、Hughesの子会社したがってGMの孫会社で、衛星通信サービス会社であるPanAmSatも、新しいEchoStarの子会社となるが、規制当局がEchoStar/Hughesの取引きを認めなかった場合でも、PanAmSatの売却は実施され、同社に対するGMの持分(80パーセント)への対価として、EchoStarは、約50億ドル(約6160億円)をGMに支払う。
- ・ 合併後の会社の名称はEchoStarとするが、DBSサービスのブランド名はDirecTVとする。
- ・ 新会社の会長兼CEOにはEchoStarのチャーリー・アーゲン会長兼CEOが就任する。取締役会構成員9名のうち、5名は社外取締役(independent member)とする。

(注4)

GMは、額面1-2/3ドルの普通株式とHughesを対象とするクラスHトラッキング株式を発行している。これによってHughesはGMの完全子会社でありながら、独立会社と同様の機能をもつことができる構造になっていた。

(注5)

両社の交換比率に基づいてHughesの株式(GMクラスC株式)を1とすれば、EchoStarの新株式は、次式により1.3699(小数第5位切上げ)となる。〈計算式: $25.26 / 18.44 = 1.369848$ 〉
なお、Hughesの株式(GMクラスC株式)とEchoStarの新株式の交換条件については言及されていないが、EchoStarの旧株式についてこのような既定の交換比率に基づく配分率が決定された以上、当然1対1の割当てとなるはずである。

(注6)

この金額は、GMが当初ニュース社に提示した90億ドルの半額弱であるが、これはGMのHughesに対する持分のうちいくらを現金化するかという問題で、GMとしてはなるべく現金部分を多くしたいところであり、EchoStarとしてはなるべく株式部分を多くしたいところであるので、交渉のかなり大きなポイントとなったものと思われる。

(注7)

規制当局がEchoStar/Hughesの取引きを認めた場合は、PanAmSatはこの取引きの一環としてEchoStarに譲渡されることになるはずであるが、本体の取引きが不成立になった場合でも、GMの財務状況の改善のための資金需要を考慮して、PanAmSatの取引きに現金部分をかなり大きく認めるというEchoStarとしては、思い切った措置である。これを裏返せば、EchoStarとしては規制当局がEchoStar/Hughesの取引きを認めないことはないかと読んでいるのかもしれない。



KDD RESEARCH



●米国

- ・EchoStarは、買収関連の費用として55億ドル（6776億円）を調達する。この金額の半分ずつをドイッチェ・バンクとGMが融資する。
- ・今後のプロセスの予定は次のとおりである。
 - 最終契約の調印 即時
 - GMとGM Hクラスの株主総会の開催 4～6か月以内
 - 規制当局の承認取付け 9～12か月以内
(司法省、FCC、州当局)
 - 取引きの終結 9～12か月以内

4. 業界の現状と合併の評価

米国のDBSサービスは高度寡占産業で、DirecTVとEchoStar以外の事業者のシェアは極めて少ない。しかし、多チャンネル有料テレビジョンという点で、DBSとケーブル・テレビジョンは共通の特性をもち、連邦通信委員会（FCC）は、この2種類のサービスと無線ケーブルと呼ばれるMMDSやオープン・ビデオ・システム（OVS）などを総合して多チャンネル・ビデオ番組配信サービス（MVPD）として、共通の規制を行っている。

FCCの2000年6月のデータによれば、大手MVPD事業者の加入数のシェアは次のとおりである。

順位等	事業者	シェア、加入数等
1	AT&T	19.07
2	Time Warner	14.92
3	DirecTV	10.28
4	Comcast	8.43
5	Charter	7.36
6	Cox	7.27
7	Adelphia	5.94
8	EchoStar	5.11
9	Cablevision	4.29
10	Insight	1.23
上位10社		83.90
上位25社		89.75
上位50社		92.14
HHI ^(注)		954
総加入数		84,423,717

出所：FCC, Table C-3, Seventh Annual Report in the Matter of Annual Assessment of the Status of Competition in the Market for the Delivery of Video Programming, CS Docket No. 00-132, FCC01-1, Rel. January 8, 2001





(注) HHIは、Herfindahl-Hirschman Index (ハーフィンダール・ヒルシュマン指数)の略で、競争当局が市場の集積度を示すのにしばしば用いられる。特に、1992年水平的合併ガイドラインで合併審査の一つの基準として採用されている。FCCでも電気通信市場の競争の進展を示す指標として用いている。HHIは、一定の市場の各事業者の市場シェアを二乗して、その和を求めたもので、完全独占すなわち単一の事業者のみが市場に参入している場合は10,000となる。この表のデータでは、上位67社の市場シェアに基づいて、HHIを算出している。

このデータは少し古いですが、これによるとDirecTVとEchoStarのシェアを単純に加算しても、15.39%にしかならず、タイム・ワーナーを少し上回る程度で、トップのAT&Tには及ばない。

また、Hughesのプレゼンテーション資料によると、MVPD上位9社の2001年9月30日現在の加入数と業務収益は次のとおりであり、このデータによっても合併後の会社の加入数と業務収益はAT&Tに僅かに及ばない。

(単位：百万加入、百万ドル)

事業者	AT&T	DirecTV + EchoStar	Time Warner	DirecTV	Comcast
加入数	15.1	14.9	12.7	8.5	8.3
収益	9,572	9,151	7,076	5,452	5,140
事業者	Charter	EchoStar	Cox	Adelphia	Cablevision
加入数	6.9	6.4	6.2	5.7	3.0
収益	3,714	3,699	4,528	3,106	2,292

出所：Hughes Electronics, EchoStar Hughes — A Powerful Combination

しかし、日本経済新聞の記事によれば、Hughes ElectronicsとEchoStarの合併後の加入数はAT&Tを上まわり、有料テレビ最大手に躍り出るとしている^(注8)。FCCの資料は2000年6月現在で古いので別として、Hughesの資料と日経記事との相違は、子会社等のデータの算入範囲の差異に基づくものと思われ、Hughesの資料には、規制官庁対策上MVPD第一位といわれたくないという意図が反映されているのかもしれない^(注9)。

次にこの合併に対する当事会社側の評価として、次のような事項が挙げられている。

- ・この合併によって、有料テレビジョン業界における衛星とケーブルの競争が促進される。
また、米国の支配的なケーブル事業者及び広帯域サービス事業者と効果的に競争するためには、衛星通信事業者も規模の拡大が必要であり、新会社はこの要請に副うものである。
- ・一方、この合併によって米国における支配的な衛星放送事業者が成立するので、規制当局の厳しい審査が予想される。これに対応し、新会社側の反トラス

(注8)

日本経済新聞2001年10月30日付9面、日経産業新聞2001年10月31日付2面

(注9)

Hughesは、この表を作成するに当たって、180万の加入数を有するNRTC (National Rural Telecommunications Cooperative) とその関連会社のデータをDirecTV及び新会社の加入数から除外している。このデータを加えると、新会社の加入数はAT&Tの加入数を優に上回るものとなる。この処理については意図的な匂いが強い。もっと突っ込んで言うならば、実際には、規制当局から指摘される前に、NRTCをグループ会社から除外する意図があるのかもしれない。



KDD RESEARCH



●米国

ト関係の主張を補強するために、マイクロソフト事件で連邦政府側の代理人を務めたデイビッド・ボアーズ弁護士を雇用する。

- ・GMにとってこの売却は、自動車産業以外における最後の重要な株式保有から解放され、多角化への約20年の放浪の旅（原語は「odyssey」）に終止符を打つものである。
- ・短期的にみれば、Hughes Electronicsの売却によって、GMは、衛星テレビジョンの運営に伴う損失を負担しなければならないことから解放されることになり、その収益性を改善することができ、さらにHughesにおけるGMの持分への対価として現金で42億ドル（5170億円）の支払いを受けることになり、GMの貸借対照表の健全性の確保に貢献することになるであろう。
- ・この合併によって次のようなシナジー効果が期待される。

■表：コスト・シナジー

（単位：百万ドル）

事項	想定条件	2005年までの予想効果
装置費用の減額	セットトップ・ボックスの標準化 生産量の増大（追加1グロスにつき 125ドル）	900～1,200
チャーンの削減	0.3%の削減 サービスの増大と顧客料金の高騰	750～850
番組費用の削減	2002年に5%の費用削減、その後さ らに5%の削減	600～700
一般管理費の削減	重複する間接費の除去	400～450
コスト・シナジーの合計		2,650～3,200

■表：収益シナジー

（単位：百万ドル）

広告	収益の増大 双方向 2005年まで年30ドル	900～1,000
ローカル・サービス	新規市場約60 毎月5.99ドル	700～800
デジタル・デバインド	より多くの地域に広帯域サービスを 提供 ARPUを70ドルから55ドルに削減	250～300
VOD/PPV	より多くのコンテンツを提供 毎月0.5購入増加 一購入につき3.99ドル	75～125
HDTV	より多くのコンテンツ 毎月10ドル	50～100
収益シナジーの合計		1,975～2,325

出所：Hughes Electronics, EchoStar Hughes — A Powerful Combination



KDD RESEARCH



5. 関係事業者の概要

この買収取引では関係事業者の構成が複雑である。まず買収側では、本命と目されたニュース社が買収を断念し、その後を受けたEchoStarが電撃的に交渉合意にこぎつけた。被買収側では、関係者が非常に多い。実質的な被買収者であるHughes、売買交渉の直接の当事者であるGM、表面には現れてこないが被買収事業の運営者であるDirecTV、関連事業者として姿を見せるPanAmSatなど、多くの事業者が姿を連ねる。以下それらの事業者の概要について記載する。

(1) EchoStar

今回の買収の交渉において、被買収側のGMはCEO、CFOその他の役員と複数の幹部が参加して、役割分担していたが、買収側のEchoStarはチャーリー・アーゲンCEO一人が表舞台で活躍していた。このような構図は、ワールドコム/MCI やAOL/タイム・ワーナーの合併交渉においても見られたことであり、買収側の立役者が個性の強い起業者的CEOであったことが特徴的である。

EchoStarにおいてアーゲンCEOは創業経営者というに留まらず、まさにEchoStarそのものであるといえよう。同社は、アーゲン氏が衛星放送の将来に深い洞察を抱き、妻のキャンディと友人のジェームズ・デフランコの助けを得て、自ら町々を歩いて、衛星放送受信用のアンテナを売って回ったことに端を発しているといわれている。

同社は、本社をコロラド州リトルトンに置き、社名をEchoStar Communications Corporationと称し、ナスダックの登録会社である。その創業は1980年で、やっと成年に達したという若い会社であるが、その活躍ぶりには目覚ましいものがある。同社は、当初はCバンドのテレビジョン・システムのディストリビューターとしての業務を行っていたが、1987年に直接放送衛星の打ち上げ・運用の免許をFCCに申請し、1992年に西経119度の軌道スロットへのアクセス権を獲得した。1995年12月28日にはEchoStar I号の打上げ成功により自前衛星によるDBSサービス提供の体制を完成させた。

この年に、同社は、DISH (Dish Sky Highway) Networkのブランド名とロゴを採用した。

ひきつづいて1996年9月10日には、EchoStar II号を打ち上げ、DISH Networkの容量を拡大した。その後も続々EchoStarシリーズの衛星を打ち上げ、現在はVI号衛星まで6個の衛星が運用され、これらの衛星によって500チャンネルを超えるデジタル・ビデオ、オーディオ、データのサービスが全米の家庭、企業及び学校に提供されている。

最後に同社の企業スピリットとして、7項目の「インダストリー・ファースツ」を掲げておく。

- ・ 200ドル未満の衛星受信機を提供する最初の会社
- ・ UHFリモート・コントロールを最初に開発する
- ・ Cバンド衛星テレビジョン用の統合受信機・スクランブル解除機を最初に提供する
- ・ 衛星テレビジョン・システム専用の最初の全国的ネットワークを建設する





●米国

- ・インターネット・ブラウザ内蔵の衛星テレビジョン受信機を最初に提供する
- ・衛星による双方向、高速インターネット・アクセスを最初に提供する
- ・デジタル・ビデオ録画装置内蔵の衛星受信機を最初に提供する

(2) General Motors (GM)

GMは、米国の三大自動車メーカー中でも最大の生産量を誇る大企業であるが、今回の合併交渉で同社が財務状況の悪化に苦しみ、お荷物であるDirecTVを手放していることが浮き彫りにされた。なるほど自動車産業と放送事業は、産業的、技術的に共通要素は少ないが、GEのように異業種統合で企業の持続的成長を維持している例もあるし、これからの自動車産業にGPSやITSなど電気通信、特に衛星通信のアプリケーションの必要性が強調されている今日において、Hughesを切り離す戦略が長期的に見て正しいのかどうか、甚だ疑問とされる点である。

GMがHughes Aircraftを買収したのは1985年で、社名をHughes Electronics Corporationと改め、その完全子会社とした。そしてHughesは、米国における最初の高出力DBSとしてのDirecTVのサービスを開始した。DirecTVはその後順調に発展し、DBS加入数で第一位を続けている。

(3) Hughes Electronics Corporation

Hughes は、前述のように、1985年にGMによって買収され、形式上その完全子会社となり、独自のマネジメント機構をもっているが、実質的にはGMのユニット（事業部）的存在であった。このことは今回の買収交渉でも明らかのように、すべてがGMの判断で進められ、Hughes の主体性はほとんどみられない。しかし、同社の株式がHughesクラスH 株式としてニューヨーク証券取引所に上場されており、投資家の目から見れば独立企業のような存在である。

Hughes は、GMによる買収後、防衛産業部門をレイセオンに売却し、衛星放送と衛星広帯域データ通信事業に専念している。

いずれにしても、Hughesの航空宇宙産業における華々しい活躍の足跡は現在ではどこにも残っていないようである。

(4) DirecTV Inc.

DirecTV Inc.はHughes Electronicsの百パーセント子会社であるが、DirecTVの管理運営機構がGM、Hughes、DirecTV Inc.と分かれており、これらの会社間の関連業務の分担関係は必ずしも明らかでない。しかし、DirecTVの番組編成、顧客対応のような衛星放送業務の実務は、DirecTV Inc.が行っているようである。われわれにとってなじみが薄くても、米国ではこのような会社の階層構造はごく普通のものである。

(5) News Corporation

News Corporation は、オーストラリアに本拠を置き、系列会社が世界五大陸で事業を展開している多国籍企業である。米国では、News Corporation Limited が、映画の製作、テレビジョン・ネットワークの運営、ケーブル・テレビジョン・ネットワークの運営、雑誌・図書の出版、新聞の発行などの事業を行っている。映画はハリウッドの名門映画会社20世紀フォックスの買収に端を発しており、テレビジョン・



KDD RESEARCH



ネットワークもフォックス・ネットとして三大ネットの牙城に挑戦している。

EchoStarの買収に関しては、ルパート・マードックCEOの単独行動のようで、News Corporation Limitedは組織的には関与していない模様であるが、今回の交渉からの撤退に関してはプレス・リリースを発行している。このプレス・リリースはマードックのステートメントを忠実に再現したもので、マードックの信念が明確に表現されており、参考になる点が多い。

同プレス・リリースによれば、まず1年半にわたる交渉と何度にもわたる期限延伸にもかかわらず、このような結果になったことについてGM取締役会の決定を批判している。これに続いて、交渉経緯についていくつかのポイントを明らかにしている。以下にその要点を紹介する。

- ・ここここに至った以上、交渉において提示され財務上等の提案を撤回するほかない。
- ・Hughesはわれわれのグローバル・プラットフォーム構想に戦略的に優れた適合性をもってはいたはずであるが、財政的基盤が確立していない反対提案を行って、交渉を不成立にしようとしたGM取締役会の態度に失望した。
- ・優れた成長期待をもつグローバル・マルチメディア会社をもたらそうとする私のビジョンと熱意をGM取締役会が共有しようとしなかったことに驚いている。
- ・さらにこのことは数百万に及ぶ全米ルーラル地域のテレビジョン視聴者から選択の機会を奪うことになることを意味するものである。
- ・この長い交渉の結末として、われわれは、活力の再充実と焦点の鋭敏化をもって、われわれの世界的メディア事業の再活性化に立ち戻ることになる結論した。

以上で、マードックのステートメントの要点を終わるが、このプレス・リリースにはニュース社の現状に関する記載もあるので、あわせてここに紹介する。

ニュース社は、2001年6月30日現在で、約430億ドル（5兆3000億円）の総資産と約140億ドル（1兆7250億円）の年間収益を有している。米国、カナダ、大陸ヨーロッパ、英国、オーストラリア、ラテン・アメリカ及び太平洋岸におけるニュース社の各種の世界的事業には、映画とテレビジョン番組の制作、地上波、衛星及びケーブルによるテレビジョン放送、新聞、雑誌及び書籍の出版、販売促進及び広告のプロダクト及びサービスの制作及び配給、デジタル放送の開発、条件付アクセス及び加入者マネジメント・システムの開発並びにポピュラー・オンライン番組の制作及び配給が含まれている。

6. 法制上の問題点

米国においてはすべての産業において企業集中に関しては、競争当局によるかなり厳しい規制が課せられており、放送産業のような政府規制産業に属する企業における支配権の移転に関しては、当該規制当局による許認可が必要とされている。今回の場合は、両当事者は当然、競争当局及び規制当局の審査を受けなければならないことになる。





(注10)

1992年水平的合併ガイドラインは、司法省反トラスト局と連邦取引委員会が共同で作成した水平的合併事案の審査のガイドラインで、1992年4月2日に制定され、1998年4月8日に一部改正されたものである。本合併は典型的な水平的合併であり、本ガイドラインが当然適用される。

(注11)

2001年11月1日付FCCニュース「FCC Chairman Michael Powell Names Intra-Agency Team Leaders To Review Proposed EchoStar-DirecTV Combination」

(注12)

2001年10月29日付FCCニュース「FCC Chairman Michael Powell Announces Creation of Media Ownership Working Group」

(注13)

2001年11月8日付FCCニュース「FCC Announces Wireless Spectrum Cap To Sunset Effective January 1, 2003」



KDD RESEARCH

(1) 競争当局の審査

競争当局は合併事案の届け出があったかどうかについては公表しないので、現時点で両当事者が今回の合併合意について競争当局に届け出をしたかどうかは判らないが、事案の重要性からして当然届け出がなされたものと思われ、すでに審査手続きが開始されているものと思われる。この審査は、競争へのインパクトの点から当事者の主張をも検討し、主として1992年水平的合併ガイドライン^(注10)に基づいて、進められることになると思われるが、同一業種のしかも最大手2社の合併であるので、当事者の計画がそのまま認められることはないのではないと思われる。その場合は、一部子会社の完全分離が要求されることになるであろう。また、番組の制作、配給等に関する契約等の改善が求められることもあるかもしれない。もっとも、MVPD事業として、ケーブル・テレビジョンとDBSが一定の取引分野に属する事業と認められれば、本合併によるシェアの上昇もそれほど顕著ではないということになり、当事者の計画どおり承認されることも考えられる。このところが本合併事案審査のポイントになると思われる。

なお、合併事案を取り扱う競争当局としては、司法省反トラスト局と連邦取引委員会があり、クレイトン法事件という点からは連邦取引委員会所管と思われるが、実際には司法省反トラスト局所管となるケースが多い。当事者からの申し立て窓口も司法省となっているようである。

(2) FCCの審査

FCCには、EchoStar-DirecTV統合に関して当事者から申請があったものと思われ、パウエル委員長は、ケーブル・サービス局長ケネス・フェリーをチーフとする本統合に関する審査に資するための特別調整チームのメンバーを任命し、発表した^(注11)。

パウエル委員長は、ケナード前委員長時代には、同委員長をしばしば批判する態度をとっており、FCCの規制を最低限のものにすべきであるとの立場を表明していたが、委員長就任後は多少傾向が変わったように私は感じており、委員長が代わったから合併事案の審査が緩やかになるとは必ずしもいえないと思っている。

しかし、当事者に有利な情勢も存在するということができる。すなわち、まだ決定されるには至っていないが、メディア所有権について検討するワーキング・グループの設置が決定され、そのメンバーが任命されている^(注12)。このグループはメディア所有権の制限を緩和することを検討するためのものとはいわれていないが、現時点において緩和以外に検討の余地はないことは常識であろう。また、実施は2003年1月1日と先のことであるが、無線スペクトラムの上限が廃止されることも決まっております^(注13)、これも無線周波数を取り扱う事業に従事する当事者にとっては有利な動向ということができるであろう。

いずれにしても、FCCは競争当局と情報を交換しながら審査を進めるのが常であり、競争当局が合併を認めれば、FCCがその合併を否認することはまず考えられないが、FCC段階で許可条件が追加されることはあり得る。

COMMENT

最近通信放送業界における大型合併は影をひそめていたが、久々の大型合併ということで筆者も緊張した。なんとといっても業界第1位と第2位の合併ということにな



れば、その業界の事業者数が多くて、それぞれのシェアがかなり低い場合を除いて、まず認められないというのが一般的な見方であるが、今回の合併の当事者はあえてその常識に挑戦した。その背景としては本文でも述べたように、DBS事業とケーブル・テレビジョン事業が同一の取引分野に属する事業だということである。FCCではかなり前からそのような考え方で、ケーブル局の所有限度に関する規則の適用を緩和している。この規則が衛星放送事業者に適用された事例はまだないと思われるが、今回の合併事案がその最初のケースになるのではないかと思われる。そうだとすれば門前払いという結果になることは考えられないが、公共の便益と必要の原則から条件が付されることは十分考えられる。

司法省としても、「一定の取引分野」の認定についてはFCCの認定に従うことになると思われるので、条件付承認という結論になるものと思われる。ただその条件が同意判決という法的に明確な形で課せられるのか、申立ての自主的変更という形でなされるのかは予想が難しい。後者は日本的解決法であるといわれているが、FCCの事案でもそのような処理が行われた例があり、米国の行政手続きでも行われているのではないかと思われる。

いずれにしても、競争当局に対する条件が不利になることが判っていながら、EchoStarの提案を受け入れたGMとしては、かなりの成算があったのであろう。

EchoStarは創業者のCEOが事業の隅々まで目を光らせている会社なので、DirecTVとしてはブランド名は残ったが、「赤字の面倒はGMがみてる」というような従来の安易な経営態度では、いつ売却されるかわからないということを経営しなければならぬであろう。私はマードックの経営哲学に必ずしも賛成するわけではないが、ニュース社のプレス・リリースに掲げられたマードックのステートメントには教えられるところが多いと思っている。GMには大企業病の症状があらわれているのではないかという懸念さえ感じられるところである。EchoStar/DirecTVの合併の路線が敷かれたのであるから、今後はこの統合がケーブル・テレビジョンとの競争促進を通じて、米国の消費者にメリットをもたらすことを期待している。

なお、EchoStar/DirecTVの合併合意後、米国の多チャンネル番組提供事業の環境は大きく変わりつつある。

本誌8月号の「AT&Tはどこへ行く」で取り上げたコムキャストによるAT&Tブロードバンドの買収提案に対して当初AT&Tは反発していたが、その後単独独立か、コムキャスト、AOLタイムワーナー又はコックス・コミュニケーションズとの合併と4つの選択肢の中でゆれ続けたが、2001年12月19日に至ってコムキャストと株式交換方式で合併することに正式に合意した。買収対価は720億ドル（8兆8700億円）で、当初オファーの負債引受けを含めて480億ドル（5兆7700億円）という対価を大きく上回った。この合併はケーブル業界第一位と第三位の合併で、同業界の集中度はかなり高まることになり、実質的に同種サービスと見られる衛星放送業界の合併にはプラスの条件といえるであろう。

また、フランスを本拠とするコングロマリットの多国籍企業であるビベンディ・ユニバーサル（VU）が本合併の当事者であるEchoStarと戦略的提携の合意をしたと12月14日に発表した。その主要なポイントは、VUがEchoStarのために番組と双方向サービスを開発し、同社のDISHネットワーク衛星テレビジョンの顧客に同サービスを提供するとともに、VUがEchoStarに15億ドル（1850億円）の出資を





●米国

行い、1株26.04ドルで同社の株式の約10パーセントを取得するというものである。

このかぎりでは本合併に格段の影響は無いように思われるかもしれないが、VUは本合併に対して15項目にわたる疑問点を提起しており、同社はEchoStarにさらなる提携提案を行い、本合併合意を変更し又は否認する態度を取る可能性が無いとはいえない。いずれにしても、VUの今後の動きが注目されるところである。

(清家 秀哉)

<文中の換算率>

1US\$=123.20円 (2001年11月22日東京市場TTS)

<出典・参考文献>

- ・ EchoStar、GM、Hughes、DirecTV及びNews Corporation各社のプレス・リリース
- ・ Hughes、プレゼンテーション資料「EchoStar Hughes - A Powerful Combination」
- ・ EchoStar/DirecTV合併に関する新聞記事 (日本経済新聞2001年10月30日、日経産業新聞2001年10月31日)
- ・ FCC, Table C-3, Seventh Annual Report in the Matter of Annual Assessment of the Status of Competition in The Market for the Delivery of Video Programming, CS Docket No.00-132, FCC01-1, Rel. January 8, 2001
- ・ 2001年11月1日付FCCニュース「FCC Chairman Michael Powell Names Intra-Agency Team Leaders To Review Proposed EchoStar-DirecTV Combination」
- ・ 2001年10月29日付FCCニュース「FCC Chairman Michael Powell Announces Creation of Media Ownership Working Group」
- ・ 2001年11月8日付FCCニュース「FCC Announces Wireless Spectrum Cap To Sunset Effective January 1, 2003」
- ・ 2001年12月19日付AT&Tニュース・リリース及び同日付コムキャスト・ニュース・リリース
- ・ 2001年12月14日付ビベンディ・ユニバーサル・ニュース・リリース

米国

回復後れる米国IT投資、通信産業に影響

2002年後半の米国経済底入れ期待が渦巻くなか、電気通信市場の行方を占うIT(情報技術)投資は依然、減少基調にある。95年以降、平均16%という驚異的な成長を遂げた投資の反動を予想する向きがある一方で、ITストック蓄積の生産性拡大効果が一定のタイムラグを経て再浮上するとの見方もある。いずれにせよ、投資が投資を呼ぶという乗数効果や、IT資本ストックの積み上げ効果の早急な期待は難しい。このため、ITストックの蓄積と密接な関連にある電気通信産業の景況感ユーザー業界の調整に左右される可能性も否めない。

1991年をボトムに約10年間、好況を続けた米国経済の景気拡大局面における最大の特徴は、IT投資と労働生産性の向上に好影響をもたらしたことだ。80-95年までのIT投資の伸び率は年率平均9%。それが95年から2000年では同16%という驚異的な成長をみせた。一方、非農業部門の労働生産性上昇率は、80-95年までの1.4%か



KDD RESEARCH



ら、96年以降は2.8%と1.4ポイント上昇した。

米国経済の好況に刺激された世界景気だが、同時期の世界規模のIT投資は、McKinseyの調査によると、95年までの11%から95年以降は20%に跳ね上がり、東アジアの通貨危機からロシアのデフォルトを経て98年末以降、上昇気流に乗った。

米国のIT投資が再活性化するかどうかは、2002年の電気通信産業市場を占う意味で重要なキーポイントになる。米国同時多発テロ事件後の一段の景気失速後、米国ニューヨーク株式市場では、半導体市場にてこ入れなどの好材料が寄与し、テロ勃発前との比較で40%以上回復している。しかし、実体経済の先行きに力強い回復を裏付けるデータは少なく、これまでに伝えられる限り、90年代後半のようなIT投資の勢いが復活するのは期待できそうにない状況にある。

IT化が労働生産性を押し上げる波及経路は一般的に、次の3つが想定されている。

- ① IT産業自体の効率性（全要素生産性<TFP>＝技術革新がもたらす生産性）
上昇
- ② ITストックの蓄積に伴う労働の資本装備率上昇
- ③ ITストックの蓄積による産業間のシナジー効果（ITユーザーのTFP上昇）

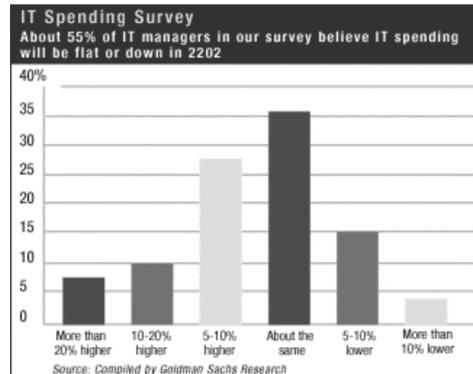
IT株バブルの終焉と米国の景気後退によって、こうした要因分析も再検証される動きがあり、2001年末にNBERがまとめたWorking Paperによると、米国経済の重化学工業化が進んだ第二次産業革命（1860－1900）による技術進歩と労働生産性の上昇との因果関係から、技術進歩が生産性に結びつくまでには、旧来の業種へ新技術が浸透するまでの時間を必要とする点を強調。現代の情報革命に、この“仮説”をそのまま当てはめることは困難である点を指摘しながら、IT化による生産性の上昇＝経済活性化には「リストラ」を前提としている。つまり、①－③の効果が働くまでに、企業組織の変革やそれに合わせた人的資本の蓄積を待つ必要がある。99年末でIT資本が、米国の全資本ストックに占める比率が15%を突破しており、この前後から、米国の労働生産性の上昇にドライブがかかり、FRB（連邦準備制度理事会）のグリーンズパン議長も、「根拠なき熱狂」への警戒感から180度転換し、情報革命によるニューエコノミー論に肯定的な見方を示唆し始めていた。

では、世界の経済、電気通信市場を占う2002年のIT投資効果はどうかだ。英Financial Times紙（11.27）が紹介したIT投資調査（下記グラフ参照）によると、米国企業の55%がIT投資を前年並み、もしくは10%未満と計画段階で消極的な見方をしている。その背景には90年代後半のIT関連投資が現実の収益性の改善に十分反映されずに、今後のその果実を摘み取る、という待ちの姿勢に転じているため、ともいわれている。すくなくとも、長距離データ通信の領域では「向こう数年間、投資の必要はない」（12.04）状況にあり、IT資本が、早急につみ上がって行く可能性は少ない。





●米国



(出所：英FT電子版 2001. 11. 27)

とするならば、依然、緩やかな拡大基調にある米国のブロードバンド市場がもたらす経済効果も、当面は急激なものとはならず、緩慢な動きにとどまる可能性が大だ。上述した労働生産性向上の波及経路でいうと、とくに②、③のIT資本ストックの蓄積によるユーザー業界と産業間の相乗効果まで影響が及ぶまでに相応の時間を要するものとみられる。そうした経済活性効果が表面化しない以上、2001年末までに1000万加入（個人世帯、個人事業所の合算）にまで増加したといわれたブロードバンド市場がさらにこの先増勢を示しても、プロバイダーや各事業者の収益増加要因に顕著な形で貢献するかどうかは不透明だ。

FCC（連邦通信委員会）のパウエル議長は、事業者とくにサービスプロバイダーの経営に言及し、「規模、範囲の拡大が進む」と米国事業者間の垂直統合が加速する予想をしていることにも、こうした水面下から浮上しない状態が一定期間持続するIT投資効果の先行きが背景にあるのかもしれない。

COMMENT

IT化の動きは新たな産業革命になるのか？ 制度疲労を起こした日本の産業経済システムの中でIT革命の実現に期待交じりの視線が送られてきたが、IT関連産業以外の企業の収益性やマクロの労働生産性の持続的な成長という観点からすれば、革命に値する現象を明確に確認された国家は依然、地球上に出現してない。農業革命、社会革命、さらに金融革命へと変革を連鎖した産業革命との比較でも、現時点で革命と称する規模の効果はIT化の流れに生まれていない。技術進歩の浸透と生産性上昇のタイムラグの前提でいうと、いましばらく観察を要するテーマだろう。

しかし、IT資本ストックの蓄積やユーザー業界の広がりという観点で、相対比較すれば日米の間に大きな格差が生じている。日本経済は、過去最悪の完全失業率を更新中で、在庫循環の指標となる鉱工業生産が2001年11月に87年の円高不況時の水準に低落する中、IT不況の言葉が一人歩きしている。しかし「IT不況などというのはおこがましい」と、ソニーの出井伸之CEOがつぶやいたことが伝えられているように、日本のIT景気はIT関連産業の財サービスの供給増大にとどまり、マクロ全体のIT資本蓄積にまで至っていないのが実情だ。

2001年12月、内閣府が発表した「経済財政白書」は、過去最短の景気拡大に終わった微弱短命の今次好況の要因として、①米国向け輸出の増大②IT関連産業の生産拡大の2点を挙げている。景気を牽引した、設備投資の先行指標となる機械受



KDD RESEARCH



注をみても、ITの寄与度は20%近い水準に達しているが（同白書P.91、図表）、ITを分類する定義は、「電子計算機、通信機、半導体製造装置」の合計としている。つまり、設備投資率引型だった日本の景気拡大の実体は、米国のIT資本ストック蓄積に向けた従来型エレクトロニクス産業の活況に過ぎないことが歴然としてくる。

米国のIT効果の諸研究から得られる日本に対するインプリケーションは、IT産業の拡大のみで経済全体を押し上げ続けるには限界があり、ユーザー側への広がりが必要であることが、まず、第一に指摘できるだろう。さらに、そのためには企業による組織を始めとするリストラが最優先になるが、過剰債務、過剰雇用、過剰設備のいわゆる3つの過剰は未だ解消されていない。

2002年度政府経済見通しは、実質0.0%、名目マイナス0.6%成長と2年連続のゼロ成長を予測しているが、民間予測は米国経済の年央からの回復を見込んだ2社を除き、すべてが実質マイナス成長を予想している。98-2000年のIT関連産業の主導による米国のIT資本ストック蓄積に依存した景気拡大を振り返ると、仮に米国経済が、再び成長軌道に復帰しても、日本経済がプラス成長軌道にのる楽観シナリオは期待しがたい印象は拭えない。むしろ、98年以降の財政出動一辺倒のオプティミックスで最悪の状態になったマクロバランスによって、蟻の一穴で不況下のインフレに陥っても不思議ではない危うい状態にある。日本の通信事業者は、最悪の経営環境下でブロードバンド時代への投資に向かわざるを得ないだろう。

（森川 裕二）

<出典・参考文献>

財務総合研究所「ファイナンシャル・レビュー」58号（01.7）

The Financial Times（01.11.27, 12.04, 12.12, 12.20）

NBER WORKING PAPER, "The Transition to A New Economy After The Second Industrial Revolution," A. Atkeson, P.J. Kehoe, 01.12

米国

司法省が新しい合併審査方針を発表

米国情報通信界では、コモンキャリアの大型合併は久しく影をひそめたものの、多チャンネルビデオ番組配信（MVPD）事業者やブロードバンド事業者の合併や戦略的提携の動きは後を絶たない状況である。このような合併については、ほとんどが司法省又は連邦取引委員会の審査を受けることになる。この審査は基本的には、水平的合併ガイドラインに沿って行われるが、さらに細部の手続きについては別に方針が設定されており、今般この方針が改正され、手続きの迅速化と当事者との協議の明確化がなされたので、その概要を紹介する。



KDD RESEARCH



1. はじめに

ワールドコム／スプリントの合併断念以来、コモンキャリア間的大型合併が久しく影をひそめているが、米国のケーブル事業者や衛星放送事業者を包括した多チャンネルビデオ番組配信（MVPD）事業者間の合併や戦略的提携の動きは依然として顕著である。情報通信事業者を含むある規模以上の会社の合併については、すべて司法省又は連邦取引委員会（FTC）の審査を受けることになる。この審査は通常水平的合併ガイドライン従って行われるが、細部の手続きについては「合併審査手続き方針」（Merger Review Process Initiative）が設定されており、この審査手続きの新方針が2001年10月12日に制定された。この新手続きは、合併審査の合理化と効率化を狙いとするもので、その概要は次のとおりである。

2. 背景

米国における合併審査手続きにあっては、水平的合併ガイドラインが数年前に大幅に改正されたが、審査手続き面ではあまり変更されないままとなっており、司法省でいずれその改正が行われるものと思われていた。一方、司法省とともに合併審査の担当機関である連邦取引委員会（FTC）でも合併審査手続きの改正について検討されていた模様である。同じく合併問題に関連をもつ証券取引委員会（SEC）では、同委のM&A規則の全面的改正を2000年1月24日に発効させている。

このような背景の下で、司法省のチャールズ・ジェームズ反トラスト局長が2001年8月に合併審査手続きの新構想を発表し、10月12日に新しい「合併審査手続き方針」が正式に制定された。

3. 合併審査手続き方針の概要

（1）本方針の目的

本合併審査手続き方針の目的は、反トラスト局の職員に、標準的な手続きまたはモデルのみに依存することなく、各合併案件に応じて審査の計画と戦略を積極的に考案する権限を付与し、それを奨励することである。この努力は、過去数年行ってきた手続きの改善を完成させるものである。

この方針の目標は、反トラスト局の審査リソースをより効率的に展開する努力をもって、合併提案に関する重要な法律上、事実上及び経済上の諸問題をより速やかに確定し、審査上のより効率的、かつ、より集中的な発見を容易にし、証拠の評価に対する効果的なプロセスをもたらすことである。

この文書は、両当事者の高いレベルの協力を前提として、合併審査の実施のための基本的な枠組みを規定するものである。この枠組みがより迅速に、かつ、徹底して重要問題を審査するという目標に向かって、かかる協力を推進することを反トラスト局は希望している。





(2) 最初の待機期間（15日または30日）

最初の15日又は30日の待機期間中にさらなる審査の必要案件に該当しない取引事案を除外し、第二次資料要請に進む見込みの事案について問題点の絞込みを可能な限り積極的に行うことを、反トラスト局の職員と当事者の代理人の双方に奨励している。

この期間中の反トラスト局の手続きのポインとは次のとおり。

1) 最初の待機期間中なるべく速やかに、反トラスト局職員は、当事者に接触し、取引事案の詳細に関する予備的情報及び資料（取引によって提起される問題に応じて、例えば、部分的同機能商品のリスト、商品マーケティング資料、事業計画・市場調査・戦略的計画・市場シェア・競争状況、競争者・供給業者・顧客のリスト、生産・販売のデータ及び取引の分析）を任意に提出するよう要請する。

2) 第二次要請の発出前に審査を終わるかどうかを決定できるように、早期の実質的な協議が強く要請される。

3) 可能な限り速やかに、反トラスト局職員は、当該取引、当該企業と産業の構造、最近の業界の変化に関する当事者の見解を討議する協議の場の設定を請求する。

4) 当事者をプロセスの早期に動員する反トラスト局の努力の一環として、同局職員は、できるかぎり速やかに、当該取引の現在の実質的な評価に関して当事者と討議し、重要な問題点又は処分につながるような問題点を明確にするよう試みる。

5) 第二次要請の発出前に重要な問題が解決しそうでない場合は、同要請の発出前に解決する可能性のある他の問題に焦点を絞ることが有効である。

6) 反トラスト局職員は、問題点を明確にし、又は第二次要請の範囲を縮減するために、合併当事者との面談及び特定の場合の証言の記録を要請する。

7) 反トラスト局職員は、顧客、競争業者、不服申立て者とも積極的に面接し、制限付きで見解の提出を求める。

(3) 第二次要請の発出

第二次要請の発出が必要であると決定した場合は、反トラスト局の職員は、当該要請の範囲を当該取引と当該審査の目標に応じてできるかぎり狭く限定するために、最初の待機期間中に得た知見を利用する。

(4) 第二次要請後の審査

A. 通常の協議

1) 現代の合併規制の実施について意外性の要素があまりに過大評価されている。反トラスト局と合併当事者の双方が当該取引の競争に対する影響を明確にする考え方と証拠を率直に交換することに利点がある。

2) 適切な場合には、反トラスト局は、対話の継続と討議機会の確保のために、審査の継続中定期的に（例えば、2週間に1回）当事者と会合又は電話会議を行うことに同意してもよい。

3) 反トラスト局ができるかぎり速やかに重要な問題点又は処分につながるような問題点を明確にするように誠実に努力する場合であっても、他の特定の問題を後に延ばしてはならない。





●米国

4) 反トラスト局は、論点の多い審査において、ある問題が関心事項でないと決定した場合は、当事者にその旨速やかに通知する。

B. 審査の目標に適合した交渉の枠組み

1) 反トラスト局の課長は、適切な場合は、局長と協議して、当事者が情報の提供と審査上の特定事項の請求に確実に応じる約束と引き換えに、当事者と手続き上の特例を取り決めることができる。

2) 手続き上の取り決めについては単一のモデルがあるわけではない。課長及び次長は、手続き上の取決めが当該事案に含まれている特定の事実と問題を基礎にいかにか構成されるべきかについてかなりの裁量権をもっている。

3) 反トラスト局の職員は、第二次要請の発出後できるかぎり速やかに、しかしその発出後3執務日以内に、審査の計画と予定についての折衝が適切かどうかについて、検討するために当事者と接触する。取決めをすることが適切な場合には、例えば次の約束事項を含めることができる。

- a. 第二次要請その他の開示の修正及び遵守の約束
- b. 当事者の経営者の証言の日付
- c. 経済的データ及び情報の相互交換の日付
- d. 反トラスト局と当事者の双方のエコノミストの討議の日付
- e. その他関連の情報

4) 反トラスト局の職員は、適切な状況の下においては、代替的な審査コースを含むスケジュールを折衝することができる。

COMMENT

民主党のクリントン政権下の合併規制はかなり厳しいといわれていたが、合併自体が否認された例はほとんどなかった。共和党のブッシュ政権になって、マイクロソフト事件のような構造規制は緩和されるのではないかとと思われるが、一般の合併規制については、基調はそう変わらないのではないかとと思われる。

いずれにしても、米国の合併規制については、われわれも大いに参考にすべきところがある。今度改正された「合併審査手続き方針」は全く新たな手続きを採用したものというよりは、司法省における実務の原則を整理し、統一的に合併当事者に対処しようというものではないと思われる。ここに紹介したのは同方針の大綱であり、さらに細かい事項が定められているのであるが、国民に行政手続きの細部を周知して、理解と協力を得ようとする姿勢は高く評価される。FCCなども手続きを詳細に定めて、FCC規則で明示しているが、課長（チーフ）や職員（スタッフ）レベルまでの権能まで含めて、ここまで細部の手続きを定めてはいないと思われる。とにかく国民の合意と協力による行政の一つのモデルを教えられたという感じである。

(清家 秀哉)



KDD RESEARCH

<出典・参考文献>

- ・ Department of Justice, Merger Review Progress Initiative
- ・ モリソン・フォスター外国法事務弁護士事務所、米国司法省が新たな合併審査手続指針を発表



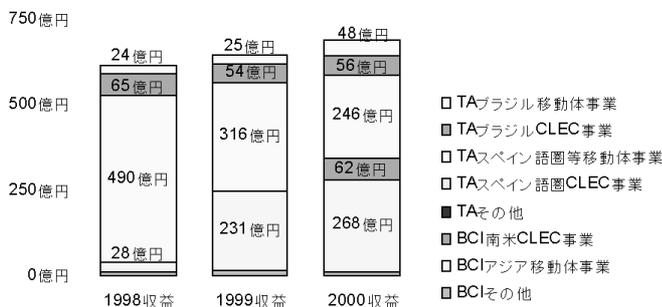
カナダ

Bell CanadaのMonty会長が、国際事業（BCI）の売却を示唆

Bell Canada Enterprise (BCE) のJean Monty会長は、2001年12月16日、同社が74%を所有するBell Canada International (BCI) の（部分的）売却を検討中であることを表明。海外事業売却による損失圧縮に努めてきたBCIだが、Telecom Americasの事業再編に伴う追加負担で財務内容のさらなる悪化が見込まれている。

Bell Canada International (BCI) はBell Canadaグループの海外投資を担当し南米及びアジア太平洋地域の競争的地域事業（CLEC）、移動体通信事業を傘下に有する。2000年収益は8億65百万加ドル（約692億円）（前年比7%増）で、Hansol M.Com PCS（現KTF）（韓）の売却益で単年度黒字を達成したが主要事業の収支は軒並み悪化している。2001年に入り、BCIが44.3%を所有するTelecom Americas^(注14) が事業再編を決めたことで出資者の追加負担が確定し、BCIは、銀行融資（6億26百万加ドル）と既存株主の引受による新株発行（6億56百万加ドル）で計約13億加ドル（約1040億円）の資金を捻出することになった（2001年12月）。BCIを73.7%所有するBell Canada Enterprise (BCE) も「既に11億加ドルの負債を抱えるBCIが債務不履行に陥いる（=BCEが支配権を失う）ことを避けるため」という理由で約4億4千万加ドル（約352億円）相当の引受に応じたが、その発表の翌週、Jean Monty会長が「非コア事業であるBCIは1、2年以内に売却の方針である」と表明した。

■表1：BCI国際事業収益の収益構成（事業別損益は■表10、■表11の通り）



TAとあるものはTelecom Americasを経由する出資先であることを表わす。数値は全てProportionate Base（傘下各社の収益にBCIの持分比率を乗じたもの）でTA事業からの収益がBCI収益の半分超を占める。スペイン語圏移動体事業の大半はコロンビアの二事業のもの。

Telecom Americasの事業再編の目的はブラジルとコロンビアの移動体電話事業（TDMA）に経営資源を集中することであり、デジタル化初期にあって資金需要が旺盛な南米の移動体業界で2400万加入（シェア29%）を抱える同社としては適切な

(注14)

Telecom Americas / Americas Movil (墨)

Telecom Americasは、BCI（加）、SBC Communications（米）及びAmericas Movil（墨）の南米事業を統合するJVとして2000年11月に発足し、BCIとAmericas Movilは傘下の南米事業の殆どをJV傘下に移管した（例外はAmericas Movil傘下のConecel（エクアドル共和国）等少数）。BCI、SBC、Americas MovilのTelecom Americasに対する持分は、それぞれ当初44.3%、11.4%、44.3%（その後、Vespar等の取り扱いを巡ってBCI持分が僅かに減る等の変更があった模様）。なお、Americas Movilは、Telefonos de Mexico S.A. de C.V.（Telmex）（墨）の事業再編によって発足した会社である。Telmexは、2000年11月、自社事業を固定通信（新Telmex）と移動体通信（Americas Telcom/Americas Movil）に二分割し、国内外の移動体通信事業をAmericas Movil傘下に統合した。



KDD RESEARCH



●カナダ

(注15)

現時点でのBCI売却が不利と判断される理由
Americas Movil (墨) の時価総額からTelecom Americas加入者の一人あたり買収価格を算出すると3133円になるが (=333億円÷(2400万加入×44.3%))、BCIの時価総額から算出した価格は、その僅か四分の一(790円)に過ぎない。このことは、BCI株が現在、市場で過小評価されている(何かきっかけがあれば値上がりする)可能性を示唆している。

行動である。しかし国内でCDMAを展開しているBCE (Bell Mobility) にとってBCIの事業価値はこの再編によってかなり減少し、それが今回のJean Monty発言につながったものと考えられる。ただし、BCIの現在の株価から考えてにわかに売却交渉が始まることはない模様である(注15)。

■表2：BCIの株価推移 (1999年末～)



2001年12月17日株価 (0.85ドル/NASDAQ) に基づく時価総額は6717万米ドル (約83億9625万円)

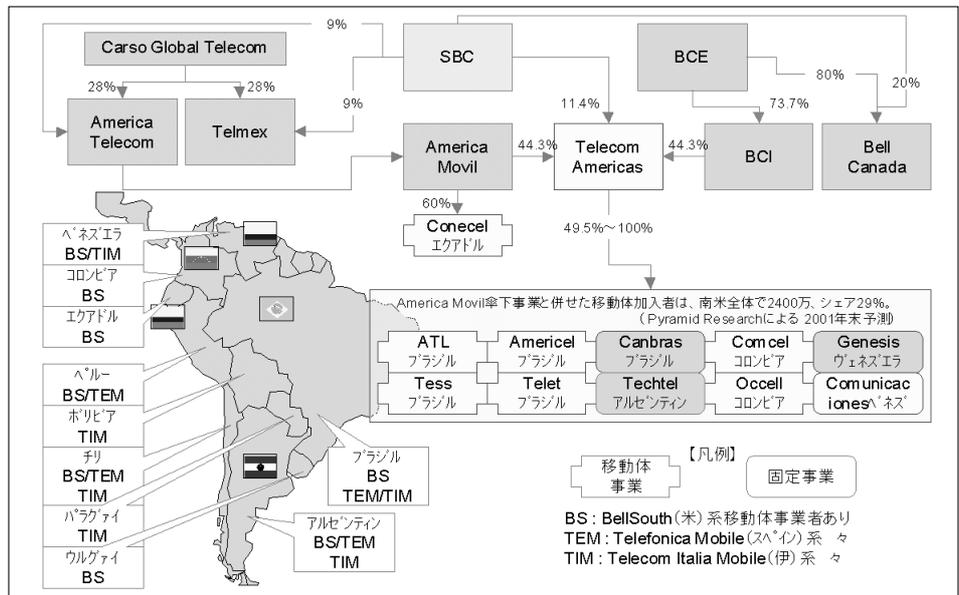
■表3：Americas Movilの株価推移 (2001年～)



2001年12月19日株価 (19.02ドル/NASDAQ) に基づく時価総額は2億6647万米ドル (約333億円)

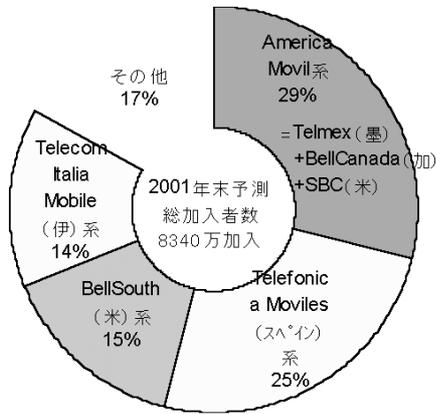
Telecom Americas以外の汎南米事業者には、Telefonica Moviles (スペイン) (シェア25%)、BellSouth (米) (シェア15%) 及びTelecom Italia Mobile (TIM) (伊) (14%) があり、うちBellSouthは南米の傘下事業でCDMAを採用している。

■表4：Telecom Americasを中心とする出資関係と他の主な汎南米事業者の出資状況

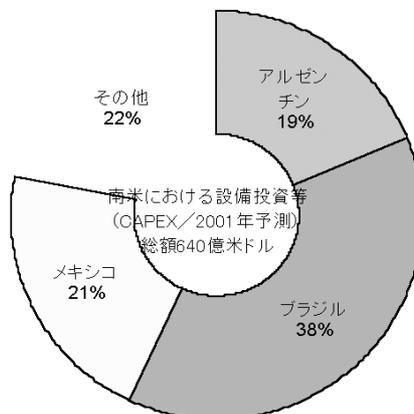


KDD RESEARCH

■表5：汎南米事業者の加入者シェア



■表6：移動体電話事業への設備投資見通



(出典) Pyramid Research他

●COMMENT

米国のスペイン語人口は2010年に世界第三位、2020年までには第二位となることが予想されており、主要ポータル事業者（SBC系Prodigy、AOL等）のスペイン語展開など、景気減速が続く2001年の米国通信業界でも中南米市場を意識した事業展開は着実に進められた。CingularのGPRS/EDGE移行が決まったことでBell South Corp.の去就が注目されているが^(注16)、これは、BellSouthの南米移動体電話事業がCDMAを採用しているためであり、BellSouthがこのようなことを検討しかつそれが当然と受け止められること自体、米国の実業界の南米市場への期待がどれほど強いかを物語っている。それとは逆に、今回紹介したBell Canada Enterpriseの動きはカナダのスペイン語圏との関係が薄いことを推測させるものである。

11月から12月にかけての米国は、例年通り、規制、業界動向ともに動きが多かったが、12月19日になって懸案のAT&T Broadband (CATV) の売却先が業界第三位のCATV事業者Comcastにより決まった。AT&TのMichael Armstrong会長は希望通り新会社 (AT&T Comcast) 会長に就任したが、AT&T Wirelessも既に独立したAT&T本体には斜陽の長距離・コンシューマ部門だけが残されることになる。そして、先日発表されたTeleGeography 2002では、ついに、AT&Tが永年守り通してきた「ナンバー1国際通信キャリア」の座をWorldComに譲り渡したことが明らかになった（【表12】）。

(古閑 裕朗)

<文中の換算率>

1米ドル=125円 (2001年12月9日東京の対顧客電信売り相場)
1加ドル=80円 (同上)

<出典・参考文献>

America Movil社アナリスト説明会資料 (2001年11月)
Bell Canada International (BCI) 2000年アニュアルレポート
同2001年第1~3四半期報告
Global Mobile (Baskerville) (2001年11月18日他)
Pyramid Research (2000年6月13日、2001年9月、同年12月18日他)

(注16)
BellSouthのCingular離脱について (CingularはSBCとBellSouthの移動体通信事業の統合JV)
BellSouthが持分 (40%) を第三者に売却してCingularを離脱した場合、国内CDMA事業者のSprint PCS又はAlltel買収に向かう可能性が高い。ただしローカル固定事業を併せ持つ後者にはQwestも食指を動かしている。Cingular持分の売却先としては、先般Cingularとネットワークシェアリングで合意したVoiceStream/Deutsche Telekomが有力視されている。



KDD RESEARCH



●カナダ

Telecommunications Reports (2001年12月17日他)
TeleGeography 2002 (TeleGeography Inc.)

■表7：Bell Canada International (BCI) の国際事業

(※) 【表7】 【表8】 【表9】 中、単に「ドル」とある場合は米ドルを意味する。

会 社	国	持分	概 要
Telecom Americas	-	44.3%	BCE (BCI) と Telefonos de Mexico S.A. de C.V. (Telmex) (墨) の南米事業 (の一部) を統合するJVとして2000年6月に設立合意、9月に両社に持分を持つSBC Communications (米) が参加。同年11月発足。
Axtel (旧Telenorte S.A.)	メキシコ	27.4%	メキシコの競争的地域事業者 (CLEC)。固定無線アクセス事業。BCIは売却先を探している。
Vesper	ブラジル	32.1%	競争的地域事業者 (CLEC)。固定無線アクセスなど。2000年9月に持分 (34.4%) の Velcom (米) への売却で同社と合意したが、翌 (2001年) 2月にVelcomの資金調達失敗によって撤回。その後Vesperの増資に伴いBCI持分が若干減少。2001年9月に債務不履行に陥り債権者との協議が行われている。BCIはほぼ全持分を放棄した上で32百万ドル (約40億円) 程度の債務を負担の見通し。

■表8：2000年以降売却された、Bell Canada International (BCI) の国際事業

会 社	国	持分	概 要
Korea Telecom Freetel (KTF)	大韓民国	-	セルラー事業 (CDMA1700)。969万加入で市場第2位、シェア35% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。BCIはKTFの前身であるHansol M.com PCSに21%の持分を有していたが、2001年7月のKorea TelecomによるHansolの買収、KT Freetelとの統合に伴って、同持分を14億7千万加ドル (約1176億円) で売却した。
Yanti and Shandong Bell	中華人民共和国	-	セルラー事業。
KG Telecom	台湾	-	セルラー事業 (GSM1800)。400万加入で市場第3位、シェア20% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2001年に持分 (20%) を7億85百万ドル (約981億円) で売却。
Tata Communicaitons	インド	-	セルラー事業 (GSM)。15万加入でシェア4% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。



KDD RESEARCH



■表9：Telecom Americas (BCIが44.3%出資)の傘下事業

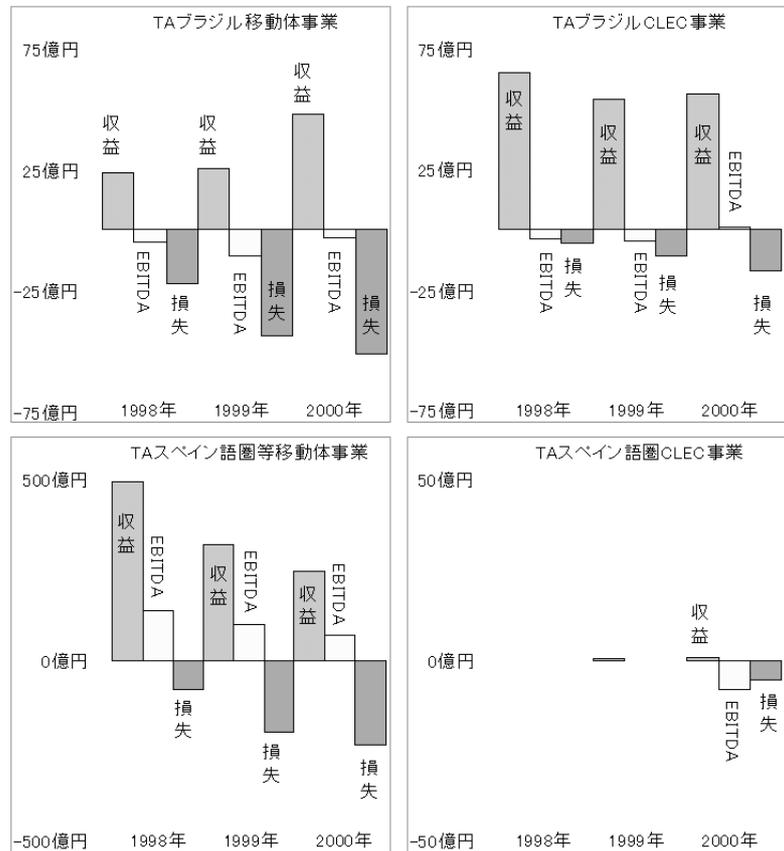
会社	国	持分	概要
ATL	ブラジル連邦共和国	59%	America Movil系。セルラー事業 (AMPS/TDMA)。175万加入でシェア6.7% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2000年収益5億26百万加ドル (約421億円)。2001年3月の追加出資 (3億ドル) でTelecom Americas持分が50%から59%になった。
Americel		81%	BCI系。セルラー事業 (TDMA)。48万加入でシェア1.9% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2000年収益1億53百万加ドル (約122億円)。TA持分は16.3%だったが、2001年9月にTelesystem International Wireless (TIW) (加) の持分を買い取り現持分となった。
Telet		81%	BCI系。セルラー事業 (TDMA)。62万加入でシェア2.4% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2000年収益1億54百万加ドル (約123億円)。TA持分は16.3%であったが、2001年9月にブラジル年金基金の持分を買い取り現持分となった。
Canbras		75.6%	BCI系。CLEC事業 (広帯域無線アクセス) (5万6242加入)、CATV事業 (10万5145加入)、ISP事業。2000年収益73百万加ドル (約58億円)。加入者数は1999年末現在値 (BCIアニュアルレポートより)。2001年2月実施の増資 (9910万ドル) のうちTelecom Americasが8160万ドルを負担し、Canbrasへの持分を70.7%から現持分とした。
Tess		100%	BCI系。セルラー事業 (TDMA)。96万加入でシェア4% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2000年収益3億13百万加ドル (約250億円)。2001年4月に9億5千万ドルを投じて100%子会社化を完了。
TechTel	アルゼンティン共和国	60%	America Movil系競争的地域事業者 (CLEC)。2001年8月にTelecom Americasに統合。
Comcel	コロンビア共和国	77.1%	BCI系。コロンビア東部を被免許区域とするセルラー事業 (AMPS/TDMA)。88万加入で市場第2位、シェア32% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。2000年収益3億25百万加ドル (約260億円)。2001年前半の追加出資 (総額1億8710万ドル) に伴いTelecom Americas持分が51.7%から76.3%に増加した。
Ocell		51.7%	BCI系。コロンビア西部を被免許区域とするセルラー事業 (AMPS)。48万加入で市場第3位、シェア16% (2001年6月末現在、Global Mobile誌調べ)。
Genesis	ヴェネズエラ共和国	51%	BCI系。CLEC事業 (広帯域無線アクセス)。2000年収益1百万加ドル (約8千万円)。
Comunicaciones		49.5%	ワイアレスCATV事業。





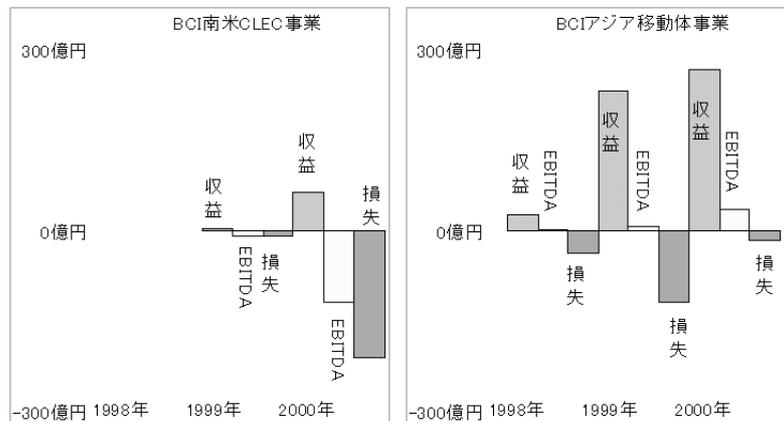
●カナダ

■表10：BCIの事業別収益／EBITDA／利益（損失）
～Telecom Americas (TA) 傘下事業～



〈表注〉スペイン語圏移動体事業の大半はコロンビアの二事業のものである。

■表11：BCIの事業別収益／EBITDA／利益（損失）
～直接出資事業～



〈表注〉【表10】【表11】の数値はすべてProportionate Base（傘下各社の収益等にBCIの持分を乗じたもの）。BCIアニュアルレポート等より作成。





■表12:2000年発信国際トラフィック世界上位40社 <WorldComが初の首位> (出典)TeleGeography 2002

	会社(色付きは複数国の事業がリストされた会社)	通話発信国	国際発信分数		増加率	2000年総収益
			2000年	1999年		
1	WorldCom	米	124.0億分	82.9億分	49.5%	4兆8875億円
2	AT&T Corp.	米	96.8億分	108.2億分	-10.5%	8兆2500億円
3	British Telecommunications	英	45.6億分	40.3億分	13.2%	5兆6250億円
4	Deutsche Telekom	独	45.3億分	43.9億分	3.2%	4兆7375億円
5	France Telecom	仏	43.9億分	43.9億分	0.1%	3兆8875億円
6	Sprint	米	39.2億分	37.1億分	5.6%	2兆9500億円
7	Cable & Wireless	英	34.9億分	25.3億分	37.9%	7500億円
8	Telecom Italia	伊	27.1億分	23.9億分	13.2%	3兆2500億円
9	中国電信(China Telecom)	中国	20.5億分	19.5億分	5.1%	2兆6000億円
10	Swisscom	スイス	20.5億分	22.6億分	-9.3%	1兆0500億円
11	Telefonica	スペイン	19.9億分	16.7億分	19.2%	3兆3000億円
12	Bell Canada	加	19.0億分	16.0億分	18.8%	1兆9750億円
13	PCCW HKT	香港	17.0億分	16.7億分	2.0%	1125億円
14	PTT Telecom (KPN)	蘭	16.4億分	16.3億分	0.7%	1兆5625億円
15	AT&T Canada	加	15.2億分	11.1億分	37.0%	1250億円
16	Teleglobe U.S.	米	15.2億分	14.3億分	6.1%	2875億円
17	WorldCom U.K.	英	14.5億分	10.2億分	42.6%	NA
18	Sprint Canada	加	14.5億分	11.3億分	27.9%	1625億円
19	Singapore Telecom	シンガポール	0.0億分	13.5億分	6.7%	3625億円
20	Belgacom	ベルギー	12.8億分	12.9億分	-0.8%	6000億円
21	Saudi Telecom	サウディ・アラビア	11.9億分	10.6億分	12.7%	NA
22	Telmex	墨	11.8億分	10.6億分	11.3%	1兆3500億円
23	Teleglobe Canada	加	11.8億分	11.3億分	4.5%	2875億円
24	Etisalat	UAE	11.2億分	9.6億分	16.7%	NA
25	Primus	米	10.8億分	8.7億分	24.6%	1500億円
26	中華電信	台湾	10.6億分	9.5億分	11.5%	1兆1125億円
27	Telstra	豪	10.3億分	10.5億分	-1.5%	1兆6875億円
28	WorldCom Germany	独	9.6億分	4.9億分	99.0%	NA
29	KDDI	日本	9.5億分	10.0億分	-5.0%	1兆3375億円
30	Rostelecom	露	9.4億分	9.3億分	1.7%	750億円
31	Eircom	アイルランド	9.4億分	7.5億分	25.1%	2500億円
32	Cegetel	仏	8.7億分	4.4億分	99.0%	6000億円
33	Telia	スウェーデン	8.2億分	7.3億分	13.4%	7375億円
34	OTEs	ギリシャ	7.9億分	7.3億分	9.3%	4125億円





●カナダ

35	Turk Telekomunikasyon	トルコ	7.3億分	7.0億分	4.8%	NA
36	Telekom Austria	オーストリア	7.2億分	8.5億分	-15.1%	4500億円
37	Sunrise	スイス	7.0億分	3.2億分	119.0%	125億円
38	Teleglobe U.K.	英	6.8億分	4.9億分	40.5%	2875億円
39	Telekomunikacja Polska	ポーランド	6.8億分	6.2億分	8.3%	4750億円
40	Telecom New Zealand	NZ	6.5億分	5.9億分	10.2%	3250億円

■コラム：米国インターネット接続サービス市場統計

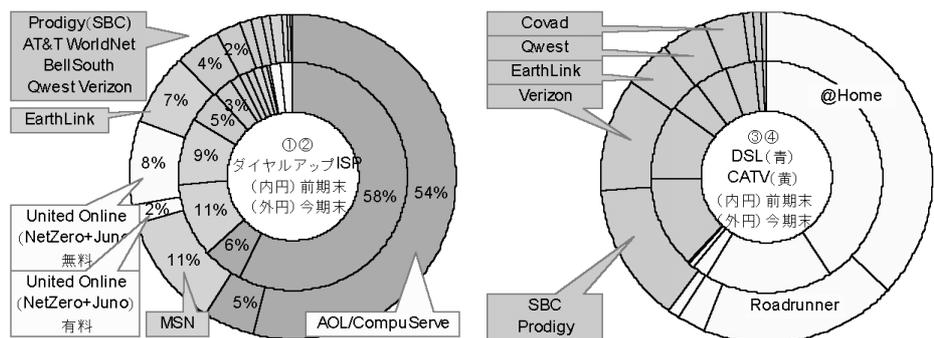
(出典) TR's Online Census (2001年11月)

インターネットユーザー	2001.6末	2001.9末	0万	2500万	5000万	7500万
①有料ダイヤルアップISP	5219万	5329万	①			
②無料 " (アクティブユーザー)	910万	485万	②			
③CATVインターネット	494万	531万	③			
④DSL	312万	352万	④			
⑤インタラクティブTV	122万	81万	⑤			
⑥衛星インターネット	11万	11万	⑥			
総数	7068万	6791万				

①の内訳	2001.3末	2001.6末	③の内訳	2001.3末	2001.6末
AOL	3010万	3130万	@Home (AT&T系)	327.1万	327.1万
AOL (CompuServeブランド)	300万	300万	Roadrunner (TW系)	140.0万	170.0万
MSN	550万	650万	HAS (Charter系)	17.6万	23.2万
United Online (NetZero+Juno)	0万	125万	RCN	8.1万	10.4万
United Online※無料	0万	485万	PowerLink (Adelphia系)	0.5万	0.5万
Earthlink	490万	420万	CyberCable (Cablevision系)	0.1万	0.1万
Prodigy (SBC系)	248万	254万	PeKInet	0.1万	0.1万
AT&T WorldNet	140万	140万			
BellSouth	72万	73万			
Qwest (旧US West)	59万	59万			
Verizon (旧Bell Atlantic)	56万	56万			
People PC	56万	56万			
RCN.com	43万	38万			

④の内訳	2001.3末	2001.6末
SBC/Prodigy	103.7万	120.0万
Verizon	84.0万	97.5万
EarthLink	34.6万	40.6万
Qwest	36.0万	39.1万
Covad	33.3万	34.6万
Rhythms	8.3万	8.3万
DirecTV DSL		6.8万
Cincinnati Bell (Broadwing)	5.0万	5.5万

〈脚注3〉 Rhythms Netconnections及びCovadは、其々2001年7月と8月に連邦破産法に基づく会社更生手続きを申請した。既に営業停止したNorthPointに続き、主だった独立系DSL事業者の全てが破綻している。



KDD RESEARCH



英国

OFTEL提案の着信料規制に携帯電話各社が反発、競争委員会（CC）による審査へ

「携帯電話への通話料」の引き下げを図るOFTELは、携帯電話会社に対する料金規制適用を提案するも、関係各社がこれに反発。このためOFTELは紛争処理機関CCに審査を付託、結論は半年から1年後に持ち越し。

国民の7割以上が携帯電話を所有する英国では、固定電話へ通話にした場合に比べ携帯電話へ通話した場合の料金が割高であることに、消費者から不満の声があがっている。

こうした中、通信規制機関OFTELは9月に、料金引き下げを目的とする携帯電話会社への料金規制適用を提案したものの、関係各社がこの動きに一斉に反発、免許改正の受入れを拒否する事態に陥った。このため、OFTELは12月中旬、この「携帯電話への通話料」に係る問題を、紛争処理機関にあたる競争委員会（Competition Commission、以下CC）の審査に持ち込む考えを明らかにした。

1. 携帯電話の着信料（Termination charge）と通話料の関係

OFTELが問題として取り上げるのは、固定電話から携帯電話へ通話した際にかかる着信料（termination charge）の水準である。着信料とは、通話の発信者が加入する固定電話会社が、着信者の加入する携帯電話会社に支払う網使用料（ネットワーク相互接続料）のこと。この高額な料金設定が「携帯電話への通話料」を押し上げている、とOFTELは指摘する。

例えば、BTの固定電話ユーザーがVodafoneの携帯電話ユーザーに電話をかけた場合、エンドユーザー料金すなわちBTユーザーがBTに対して支払う通話料は、（1）BTがVodafoneに対して支払う着信料と（2）BTが提供コストに基づき徴収する内部留保額（retention）とで構成される。OFTELによれば、固定電話から携帯電話への通話の場合、その着信料はエンドユーザー料金のおよそ3分の2を占めており^{（注17）}、したがって着信料の水準がエンドユーザー料金にも大きく影響する。

■表1：携帯電話各社の着信料（ペンス／分）

（2001年9月1日現在）

事業者	平日昼間	平日夜間	休日
Vodafone	13.15	7.33	4.71
BT Cellnet	12.44	12.44*	1.13
Orange	14.52	10.51	4.30
One2One	15.62	10.78	2.51

*2001/10/1より10.20ペンス／分

【出典】OFTEL

（注17）
携帯電話から（別の携帯電話会社に加入する）携帯電話へ通話した場合、エンドユーザー料金に占める着信料の割合はおよそ4割。



KDD RESEARCH



(注18)

エンドユーザー料金のもう一つの構成要素であるBTの内部留保額にも、現在、着信料と同様の料金規制が課せられている。この見直しは、BTに課せられた他の料金規制見直しの中で一体的に取り扱われることになっている。

(注19)

主に公共事業を運営する事業体に適用される料金規制方式。事業者はプライスカップの範囲内であれば、自由に価格を設定できる。経営努力によりコストを削減できれば、それだけ収益が上がるため、事業者には合理化のインセンティブが働くとされる。プライスカップの値は通常「小売物価指数 (RPI = Retail Price Index) - X (%)」で表わされる。

OFTELは、現在の携帯電話各社の着信料（表1参照）がその提供コストを大幅に上回る水準にあると見ており、これに料金規制を課すことで、着信料の引き下げ、ひいてはエンドユーザー料金の値下げを促す考えである^(注18)。

2. 現行の料金規制

携帯電話会社が一斉に反発するのは、OFTELが9月に提案したプライスカップ（料金上限）方式と呼ばれる料金規制^(注19)である。実のところ、市場支配力の際立っていたVodafone及びBT Cellnet（現mm02）の2社には、既に2000年からプライスカップ規制が課せられ、両社の設定する着信料は、2000年度及び2001年度の各年度で「RPI-9 (%)」の値下げを義務付けられている（表2参照）。

■表2：現行の料金規制

適用期間	着信料規制	実質的な上限値（平均）
1999年4月～2000年3月	一律約25%の引き下げ	11.70ペンス/分
2000年4月～2001年3月	「RPI-9(%)」のプライスカップ適用	10.86ペンス/分
2001年4月～2002年3月	「RPI-9(%)」のプライスカップ適用	10.20ペンス/分

[対象] Vodafone/BT Cellnet

3. OFTELの提案する料金規制の概要

3-1. 規制適用の根拠

現行の料金規制が失効する2002年3月を前に、OFTELは携帯電話市場における競争環境の見直しを行い、9月にその調査結果を公表した。『携帯電話への通話に係る料金規制の見直し (Review of the charge control on calls to mobiles)』と題された報告書の中で、OFTELは「携帯電話への通話」の市場環境について次のような見解を示した。

- ・通話料を支払うのが発信者であるにもかかわらず、発信者には着信側のネットワークや料金を選択する権限がないため、携帯電話会社には着信料を値下げするインセンティブが働かない。

- ・競争原理が十分に機能しない「携帯電話への（着信）通話」はひとつの独立した市場として定義するのが最も適切であり、この市場では全ての携帯電話会社がそれぞれに市場支配力 (Market Power) を有する。

- ・今後もこうした状況に当面変化はないと考えられるため、消費者利益の保護には規制介入が必要である。





3-2. OFTELの提案内容

OFTELが提案する2002年4月以降の料金規制の概要は以下の通り。これにより、OFTELの推計では、消費者にとって今後4年間でおよそ8億ポンド（約1,450億円）の値下げ効果が現れるという^(注20)。

- ◆ 2006年3月までの向こう4年間、携帯電話会社の設定する着信料に毎年「RPI-12 (%)」のプライスカップを適用する。現行の「RPI-9 (%)」より厳しい値下げ率となるが、今後これ以外の追加的な値下げ措置は予定しない。
- ◆ 料金規制の対象を、Vodafone・BT Cellnet（現mm02）・Orange・One2Oneの全4社に拡大する。
- ◆ ただし现阶段では第3世代携帯電話（3G）による通話は料金規制の対象外とする。

(注20)

OFTELは、携帯電話会社の減収総額を約6億ポンド（約1,090億円）と見積もる。この数値は、値下げによるトラフィックの増加を見込んだもの。

■表3：OFTELが提案する今後の料金規制

適用期間	着信料規制
2002年4月～2003年3月	「RPI-12 (%)」のプライスカップ適用
2003年4月～2004年3月	”
2004年4月～2005年3月	”
2005年4月～2006年3月	”

[対象] Vodafone/ BT Cellnet/ Orange/ One2One

4. 携帯電話各社の反応と今後の動き

OFTELは、上述の料金規制適用に向け、対象となる全4社の免許改正の草案を提示した。これに対し、携帯電話各社が相次ぎこの免許改正の受入れを拒否することを表明したため、OFTELは12月、この問題について競争委員会（CC）の裁定を求める考えを明らかにした。OFTELは年明けにもCCに対し正式に審査を要請する方針であるが、この場合、CCによる審査結果が報告されるのは半年から1年後となる。



COMMENT

長らく懸案となっていた「携帯電話への通話料」の問題は、結局、紛争処理機関CCの仲裁に持ち込まれることとなった。Vodafone及びBT Cellnetに課せられている現行のプライスカップ規制は、実のところ、今回同様OFTELから裁定を求められたCC（当時はMMC）が導入を勧告したものである。CCは今後、「公共の利益保護」の観点から料金規制適用の妥当性を審査することとなる。

OFTELによれば、英国の着信料は欧州の平均値よりも若干高い水準にあるとい



KDD RESEARCH



●英国

(注21)

値下げ率は2002年度が15%、2003年度が15%、2004年度が12.5%とされている。各年度の実質的な上限値(平均)は順に1.32フラン/分、1.12フラン/分、0.98フラン/分となる(1フランは約17円)。

(注22)

平均1.18クローナ/分から0.98クローナ/分へ引き下げ(1クローナは約12円)。

う(グラフ参照)。着信料の問題は、英国に限らず、EUレベルで共通の課題となっており、欧州委員会もまた加盟各国の着信料に関する調査に乗り出している。

また、この動きとは別に、フランスの通信規制機関ARTが11月、移動体通信分野で支配的事業者(SMP事業者)の指定を受けているOrange及びSFRの2社に対し、およそ40%の着信料引き下げを指示した。引き下げは3年をかけて段階的に実施される^(注21)。さらにスウェーデンでも、5月末に規制機関PTSが、SMP事業者であるテリアの着信料の引き下げを決定した^(注22)。

一方、C&WやColt、Global Crossing、WorldComといった汎欧州ビジネスを展開する固定通信事業者の一団が、着信料の即時引き下げを求め各国の規制当局に対し抗議行動に出るとの観測も伝えられる。そうなれば、この問題に関する議論は今後さらに活発化しそうだ。

(原 剛)

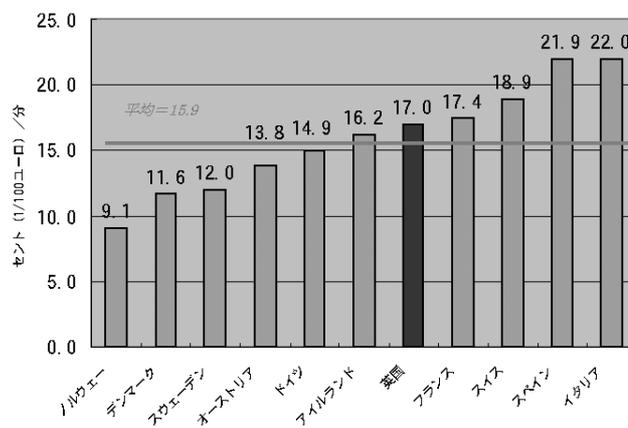
<文中の換算率>

1英ポンド=181円、1ユーロ=112円(2001年12月4日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>

Telecom Markets(2001/12/4)、Mobile Communications(2001/12/11)他

■グラフ：欧州主要国の代表的な携帯電話会社の着信料比較
(2001年6月現在)



KDD RESEARCH



英国

Oftel、英国のADSLの現状について発表

ADSLは在来の銅線路を使用して広帯域通信が可能な新しい通信方式として注目を浴びているが、光ケーブルの全面普及を狙っていた既存通信事業者とADSLを導入しようとする新規通信事業者との間にフリクションを起こしている場合も見受けられる。いずれにしてもADSLの普及状況については、公式の統計が少なかったが、今度Oftelから英国のADSLの歴史と現状に関するファクトシートが発表されたので、数少ない資料として評価される。

1. はじめに

インターネットの普及などによって広帯域回線への需要は日を追って高まっている。広帯域御三家と呼ばれるケーブル・モデム、光ケーブルそしてADSLがそれぞれの特徴を生かして情報通信の高度化に貢献している。しかしこの三種の広帯域システムの中でも、ADSLをはじめとして各種DSLシステムはその展開の実体が最もわかりにくい点がある。それは一部の国を除き、ADSLの担い手としての主要な事業者が新進の隙間産業的事業者で、最近ようやく大手事業者が力を入れてきたという事情があるためであろう。そういうことで、三種の広帯域システムのうち現在最も伸びの顕著なのはADSLだと思われるが、その実態は必ずしも明らかではない。特に情報通信担当政府機関のADSLに関する実態調査や統計資料は少なく、その整備が切望されていたところである。このたびOftelが英国におけるADSLの歴史、サービス、技術などに関するファクト・シートを発表した。それほど詳細な資料ではないが、主要国の情報通信担当機関の調査報告の一つとして重要な意味があると思われるので、以下その概要を紹介する。

2. 構成

このファクト・シートは、Oftel が2001年12月11日に発表したもので、全文7ページの比較的短い資料である。全文は本文と付録からなるが、本文は「今日の進展」(Progress update - November 2001) という題で、正味1ページの短い記事である。以下に本文の内容をかいつまんで紹介する。

この現状は11月に示された進展に焦点を当てており、ADSL展開の完全な概観を示そうとするものではない。事業者 (OLOs) とは、電気通信システムを運用する者で、BT又はキングストン以外の会社をいい、サービス・プロバイダー (SPs) とは、電気通信サービスを第三者例えば消費者に提供する会社をいう。





●英国

付録は、このファクト・シートに添付され、DSLに関するさらなる情報を提供するものであり、主題領域に応じて分類されている。

3. 本文

(1) 展開

<BT>

日付	ADSL提供可能な交換局の数	当該交換局によってサービスされる英国家庭の百分率
2000年7月末	516	35%
2000年9月末	619	40%
2001年3月末	839	50%
2001年9月末	1,000	60%
2001年11月末	1,010	60%

<キングストン>

ハル地域におけるキングストンの交換局のすべてが現在ではADSLの提供が可能である。

(2) 実装（11月末日現在）

BT：12万以下

キングストン：1万以下

(3) 特別提供

VideoStream & Videostream Plus： 設置料50ポンド（VATを除く）に減額（01.3.31まで）

DataStream Home： 設置料50ポンド（VATを除く）に減額（01.12.31まで）

IPStream 500： 設置料50ポンド（VATを除く）に減額（01.12.31まで）

(4) 到来する展開

2001年11月30日に、BTは正式に、サービス・レベル保証（SLG）制度の導入を届け出て、12月31日から実施することとした。この制度は現在のBT IPStreamサービス、BT VideoStream Plus及びBT DataStream Home/Officeに適用され、その内容は各サービスの契約条件の付録でみることができる（<http://www.bt.com/terms/index.htm>）。

2001年12月から、BTは、IPStreamプロダクトの多数の自己設置（self-install）版の



KDD RESEARCH



試行を開始する予定である。IPStream Home/Officeは、顧客宅内への技術者の訪問の必要性を除去し、それによってBTと顧客の双方のコストを軽減する。この試行は、2002年1月中旬まで続く予定であり、その後まもなくこのプロダクトの全面開始が行われるものと見込まれている。

4. 付録

付録は、付録A-歴史、付録B-プロダクト、付録C-技術、及び付録D-調査の4項目から成っているが、付録D以外はそれぞれ短い資料である。

(1) 歴史

BTはADSLプロダクトを展開させるという商業的決定を行った。Ofcomは、BTが1998年競争法に基づく法的義務及びBT免許の条件を遵守することを確保するために、この展開の監視に携わってきた。例えば、BTは自らのSP事業を不当に優遇してはならない。

キングストンも、ADSLプロダクトを展開するという類似の決定を10月初めに行った。ハル地域におけるキングストンのすべての交換局は、ADSLの提供が可能なものとなっており、Ofcomは、キングストンが1998年競争法に基づく法的義務及びADSLプロダクトを提供するときの免許の条件を遵守することを確保する。

(2) プロダクト

1) BT卸売プロダクト

プロダクト名 (開始期日)	プロダクト概要	価格 (VATを除く)
VideoStream (26/5/00)	電気通信事業者/サービス・プロバイダーがビデオ及びテレビのオンデマンド・サービスを消費者に提供できるようにする。	設置料625ポンド (2001年10月1日から2002年3月31日まで50ポンドに減額) レンタル年額-最終利用者 (EU)につき720ポンド
VideoStream Plus (9/10/01)	電気通信事業者/サービス・プロバイダーがビデオ及びテレビのオンデマンド・サービスを消費者に提供できるようにする。	設置料150ポンド (2001年10月9日から2002年3月31日まで50ポンドに減額) レンタル年額-EUにつき280ポンド
DataStream S 500, 1000, 2000 (29/9/00)	他の電気通信事業者/サービス・プロバイダーが企業に対するIPベースのネットワーク例えば社内イントラネットを開発できるようにする。	設置料100ポンド レンタル年額-EUにつき610-840ポンド (スピードによる)
DataStream Home (9/10/01)	他のサービス・プロバイダーが住宅顧客又はホーム・ワーカーに対するIPベースのネットワークを開発できるようにする。	設置料100ポンド (2001年10月9日から12月31日まで75ポンドに減額) レンタル年額-EUにつき280ポンド
DataStream Office (9/10/01)	他の電気通信事業者/サービス・プロバイダーが企業に対するIPベースのネットワーク例えば社内イントラネットを開発できるようにする。	設置料100ポンド スピードにかかわらず、レンタル年額-EUにつき280ポンド





●英国

IPStream S 500, 1000, 2000 (26/5/00)	他の電気通信事業者／サービス・プロバイダーが主として中小企業に対する高速インターネット・アクセスを提供できるようにする。	設置料260ポンド レンタル年額—EUにつき780-1,260ポンド（スピードによる）
IPStream 500 (26/5/00)	IPStreamシリーズの入門者版。 住宅顧客向け	設置料150ポンド （2001年10月1日から12月31日まで75ポンドに減額） レンタル年額—EUにつき360ポンド
最終利用者合計 (11月末)		120,000以下

2) キングストン卸売プロダクト（略）

BTとキングストンを合計して現在約200の顧客がある。これらの顧客には、組織内ネットワークの一部としてこれらのプロダクトを使用する地方当局や大企業並びに住宅顧客や企業顧客にサービスを提供するためにこれらのプロダクトを利用するサービス・プロバイダーやその他の電気通信事業者が含まれる。なお、これらのプロダクトを利用するサービス・プロバイダーの数は、住宅顧客にサービスを提供する者が約40、企業顧客にサービスを提供する者が約70となっている。

3) 技術

技術の項には、ADSL、Rate Adaption、Wires-only (GDMT) 及びSelf-installの4タームの解説がなされている。

4) 調査

プロダクトの提供状況、価格などについて11項目の調査が行われている。

COMMENT

この報告を読むと誰でも英国のADSLの普及状況が非常に遅れていることに驚くであろう。フィンランドのある調査会社の資料によると、2001年7月のデータで英国のADSLの利用度数順位は第7位で、ノルウェーとフランスの間に位置し、それほど悪いデータではない (http://garbo.uwasa.fi/stat/ftp/usage_200107.html)。なお、このデータでは、一位と二位のトラフィックが非常に多いのであるが、一位は「国名不詳」、二位は「ネットワーク」であるので、国名を明示したデータでは、英国は第5位ということになり一般通信量の順位とほぼ一致する。これは察するところ、Of tel が把握していないサービス・プロバイダーによって多くのトラフィックが扱われているのであろう。

(清家 秀哉)



KDD RESEARCH

<出典・参考文献>

Of tel、ADSL Factsheet (2001年12月11日)



中華人民共和国

中国通信市場の最近の動き

2001年12月、中国のWTO加盟が実現した。それに伴い通信市場の外資開放に向けての法整備、競争化に備えた中国電信の組織再編等、新たな動きが矢継ぎ早に出てきている。

1. WTO加盟と通信市場開放

2001年12月11日、中国がついに世界貿易機関（WTO）の143番目のメンバーとして正式加盟を果たした。

中国はこれまでの米国、EU等との二国間交渉の中で、電気通信分野については加盟後5～6年かけて段階的に外資の参入を認めると約束している。またWTOの「基本電気通信合意」に従い、公正な市場競争を促進するよう国内の諸制度を整備する。

通信市場の外資開放は海外の豊富な資本や経営技術を中国の事業者にもたらし、インフラの発展、サービスの向上が期待される一方で、これまで政府に守られて独占的地位を享受してきた中国電信を初めとする国有企業は抜本的な体質改善を迫られることになる。

【「外商投資電信企業管理規定」公布】

国内の通信関連制度の基礎となる「電信法」は未だ策定中だが、WTO加盟と同日付でこれまで中国の通信市場への外資の参入を禁止してきた二つの政令—「従事放開経営電信業務審批管理暫行弁法」（開放された電気通信業務に従事する者の審査批准管理に係る暫定規則）（1993年9月）^{（注23）}と「放開経営的電信業務市場管理暫行規定」（開放された電気通信業務の市場管理に係る暫定規定）（1995年11月）が廃止された。代わって12月、国務院は「外商投資電信企業管理規定」を公布、同規定は2002年1月1日から施行されている。また別に「電信経営許可証管理弁法」も1月1日付で施行となり、中国通信市場の外資開放の動きが徐々に進みつつある。

「外商投資電信企業管理規定」は全25条から成る。2000年9月に施行された「電信条例」の中で『基礎電信事業者^{（注24）}の過半数は中国側が所有すること』、及び『詳細は別途定める』とされていたのに基づいて制定されたもので、中外合併企業が中国で通信事業を営む場合の条件や手続きが定められている。その主な内容は以下のとおり。

- ・営業地域が全国または複数の省・直轄市・自治区に跨る基礎電信事業者の最低資本金額は20億人民幣元（約300億円）、付加価値電信事業者の最低資本金額は1000万人民幣元（約1億5千万円）とする。また営業地域が一つの省・市・区内だけの場合の各事業者の最低資本金額は、基礎電信事業者が2億人民幣元（約30億円）、付

（注23）

「開放された」というのはそれまで電気通信業務はすべて郵電部の独占であったのが、1993年からページング、国内VSAT等の一部のサービスについて郵電部以外の企業にも経営が認められたことを指す。ただしこれらの業務に関しても外国人が出資したり経営に参加することは禁止されてきた。

（注24）

基礎電信業務とは、公衆網設備、公衆データ伝送、及び基本音声通信サービスを提供する業務を指す。付加価値電信業務は公衆網設備を利用して電気通信サービスや情報サービスを提供する業務。（「電信条例」第8条）



KDD RESEARCH



加価値電信事業者が100万人民币元（約1500万円）とする。

- ・基礎電信業務（ページングを除く）に対する外国人の出資比率は最終的に49%まで、付加価値電信業務（ページングを含む）に対しては最終的に50%までとする。
- ・基礎電信業務に出資する主要外国人株主は、本国で基礎電信事業免許を持つ、良好な実績と経験がある企業でなければならない。また付加価値電信業務の外国人主要株主も同様に、付加価値電信業分野での実績と経験が求められる。

しかし開放の段階的なスケジュールや地理的範囲については本規定の中では『国務院の情報産業主管部門が関連規定に照らして確定する』となっているだけで依然、明文化されていない。また今後開放の始まる各都市の通信主管部門による手続の整備も必要になる。

ただ付加価値電信業務の分野では既に1年前に上海市浦東区で上海電信と米AT&Tによる合併会社が認められた例がある^(注25)。この会社は2001年中に開業の予定が大幅に遅れており、思うように事業展開が進んでいない様子ではあるが、いずれにしてもこれが今後の限られた地域での「外商投資電信企業」のモデルケースになっていくと考えられている。

WTO加盟により外資が通信市場に入ってくることに對して消費者の間では、市場開放により中国電信の独占的体制が崩され、競争が活発化し通信料金が値下がりすることを期待する声が大いようだ。

中国電信の主要業務である固定通信網及び電話サービスの外資開放が始まるのはまだ3年先だが、それまでの間に中国電信の体質を強化し経営を刷新することが急務となっている。

2. 中国電信の再々編

中国電信は1999年から2000年にかけての第一次分割で固定・携帯電話・ページング・衛星通信の4事業に分割され、携帯電話は中国移動、衛星は中国衛星通信とそれぞれ別の会社に独立し、ページングは第2事業者の中国聯合通信（聯通）に譲渡されて、中国電信は固定通信専業となった。

その後、携帯電話市場では中国移動と聯通が激しく競争し、聯通が着々とシェアを伸ばしている。それに引き換えて固定通信の分野では聯通の長距離電話サービス参入、中国網絡通信（網通）、中国鉄道通信（鉄通）等新規事業者の開業があったにもかかわらず、依然として固定電話は言うに及ばず、インターネット接続やIP電話でも中国電信が圧倒的な独占力を保っている。

電話市場に競争を起こすには再度中国電信の分割が必要だという論議が2001年に入って高まりを見せていた。

【電信南北分割】

中国電信の再分割について政府は、国務院が中心になり学者や専門家の意見も聞きながら検討しているというばかりで一向に態度を明確にせず、世間には地域分割

(注25)

上海信天通信有限公司（Shanghai Symphony Telecom Co. Ltd.）。2000年12月設立。上海電信（60%）、AT&T（25%）、及び上海市政府系企業の上海信息投資（15%）が出資。資本金2500万米ドル。上海市浦東区に進出している多国籍企業向けにブロードバンドIP網を利用した国際通信サービスを提供予定。



KDD RESEARCH

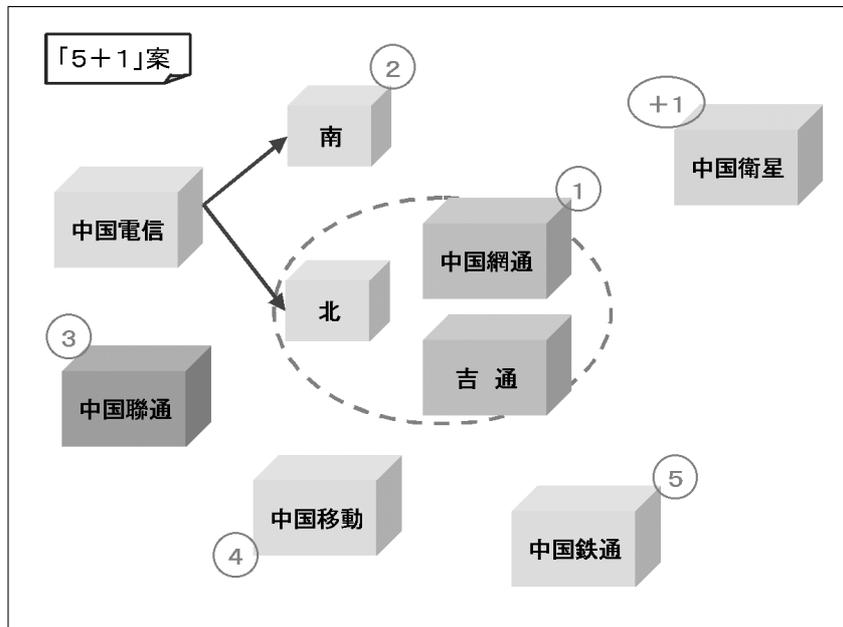
案、事業別分割案等さまざまな憶測や噂ばかりが先行して流れていたが、11月下旬ようやく信息产业部（情報産業省）の呉基伝部長が南北分割の方向で話が進んでいることを公にした。

そしてWTO加盟と同日の12月11日、国務院で中国電信の分割案が採択されその概要が明らかになった。

それによると、現中国電信を南北に分割し、分割後の北部会社を網通及び吉通通信と合併させ、新生「中国網絡通信集团公司」とする。南部の会社は「中国電信集团公司」の名称で存続する。

北部に属するのは北京市、天津市、河北省、山西省、内蒙古自治区、遼寧省、吉林省、黒龍江省、河南省、山東省の10省市区。残りの21省市区が南部になる。南北各社はそれぞれの営業地域内の市内電話網を引き継ぐほか、長距離伝送路については光ファイバー数やチャンネル容量等の使用権の3割を北部が、7割を南部が取得し、新生南北会社それぞれが全国の長距離電話サービスも維持できるようにする。

これで中国の通信市場は新・中国電信、新・網通、中国聯合通信、中国移动、中国鉄道通信、そして中国衛星通信公司^(注26)を加えた「5+1」体制になる。



北部電信の合併相手とされる吉通通信はインターネットとデータ通信が専門で、IP電話サービスも提供している。しかし最近のブロードバンドやデータセンターのブームに乗りたくとも大型の設備投資を行なうだけの資金力に欠け、最大手の中国電信と、外資のバックアップも受けている新興勢力の網通に挟まれて伸び悩んでいた。

2000年に海外上場の計画があったが市況低迷を理由に見送った後計画再開の動きは無く、中国国内の港湾事業の大手で経営多角化を図っている錦州港株式会社（Jinzhou Port）を出資者に迎えるなどしていた。電信、網通と一緒にすることに吉

(注26)

1999年の中国電信の第一次分割により独立。旧・中国電信の衛星通信業務の他に中国通信広播衛星公司、中国郵電翻訳服務公司、中国電信（香港）CHINASAT公司、中宇衛星移動通信有限責任公司、中国東方通信衛星有限公司等の衛星通信業務に携わる企業を統合し、中国衛星通信集团公司として2001年12月に正式に発足したばかり。





通は生き残りの道を見出しているようである。

もう一方の網通の胸中は複雑かもしれない。

網通は鉄道部、広播電影電視総局、中国科学院、上海市政府の4者が均等出資し、中国初の本格的なブロードバンドネットワーク事業者として1999年に設立した。CEOに米国留学帰りの民間人の田溯寧 (Edward Tian) 氏を迎え、従来の国有企业とは異なる欧米スタイルを取り入れた先進的企業経営を標榜していた。新網通と新中国電信はいずれも全国事業者として相互の地域の市場に参入し市内電話の競争が起きるだろうという政府の見通しはしょせん絵に描いた餅で、それよりも網通のような競争的企業が旧態已然とした中国電信の企業風土に呑み込まれてしまうのではないかと惜しむ声もある。

また中国電信と網通が合併すれば、今後成長が期待されているブロードバンド・インターネット市場においてかえって寡占が強化されてしまう懸念もある。

ただし網通にとっては中国電信と一緒になれば加入者アクセスという“ラストワンマイル”と、中国電信が長年に涉って培ってきた豊富な販売網が手に入る。網通は創業当初、「中国初のキャリアーズ・キャリア」を目指していたが、未だ通信会社が余り存在しない中国市場でキャリアーズ・キャリアのビジネスモデルはうまく行かず、また法人向けのブロードバンド市場も未発達という悩みを抱えていた。

また中国電信にとっては市場開放で外資が入って来る前に、網通の先進的な技術とブロードバンド資産を取り込み、外国のメガキャリアにも対抗できるような体質強化が期待できる。

一方、南部の新・中国電信のほうは再分割案のために中断していた海外上場計画を再開し、早ければ来年第2四半期中に実施予定と言われている。ただしこちらは広州、上海といった中国で最先端を行く通信市場を継承する反面、開発の遅れた西部の省市区も多く抱えることになるので、今後の発展のためには海外上場、外資との提携等により資金を集める他に、ユニバーサルサービスの整備といった制度的なバックアップが必要になると考えられる。

今回、分割の方針は確定したが、要員・資産の分配、役員人事等の具体的な作業はまだこれからであり、分割作業が完成する期日は未定である。なお、新・中国電信と新・網通にも携帯電話免許を与え、一方で現在携帯電話専業である中国移动に固定電話の経営を認め、聯通のような総合通信事業者を増やす計画ではないかとも言われていたが、それに関して吳基伝信息产业部長は総合通信事業者を4社とする計画があることは認め、しかしその構想を実現するにはあと少なくとも2年は要するだろうと述べたという。

3. 携帯電話市場の動向

中国の携帯電話加入者数は2001年3月に1億人の大台を突破、7月にはついに米国を抜いて世界最大の携帯電話市場になった。11月末現在加入者総数は1億3,992万人（信息产业部の発表資料）に達したが、それでも対人口普及率はまだ1割程度に過ぎない。



来年以降も加入者は年平均25～28%のペースで増え続け、2005年には総加入者数2.6～2.9億人、また普及率は20～22%程度に達すると情報産業部は予測している。

加入者の急増はやはり料金水準の低下によるところが大きい。7月1日から携帯電話加入料が撤廃された他、中国移动と中国聯合通信の2大事業者が各地で激しい値下げ合戦を繰り広げ、競争が過熱する余り情報産業部のガイドラインを超えて料金を下げて警告を受ける地方も現れた。

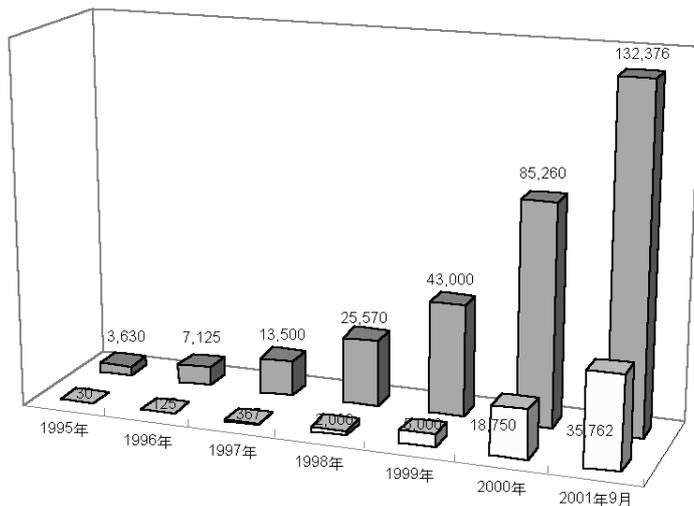
しかし10月までは毎月500万人のペースであった新規加入者数が11月は390万人に留まった。また既に高額利用者の伸びは頭打ちになり、利用者が底辺のほうに広がるに連れて、ARPUの急激な低下が懸念され始めている。

中国の携帯電話はまだ音声利用が中心で、ようやくSMSが普及してきた程度。中国移动は「移動夢網」(Monternet)、聯通は「聯通在信」(UN-INFO)というワイヤレス・データ・サービスを提供しているが、日本や韓国でのようなブームには到っていない。

GSMのデータ伝送速度が遅いことがサービス普及のネックと言われており、そこで聯通はCDMAによる巻き返しを狙っている。

■グラフ：中国の携帯加入者数の推移

(単位：千人)



【聯通のCDMA開業】

中国の第2事業者である中国聯合通信はCDMAの第一期工事を完成し、2002年1月8日からサービスを開始した。開通したのは全国31省市区の330都市、全1,515万回線。聯通はこの一期工事に240億元をかけている。

しかし8日から販売を始めたのは北京、上海、広東省等一部の大都市のみで件数もまだ限られているという。メディアからは「売り惜しみではないか」とも書かれたが、大々的に売り出せない理由は圧倒的な端末の供給不足にある。

昨年、中国政府は国内メーカーを中心に19社にCDMA携帯電話機の製造許可を与えたが、今回端末の発売が間に合ったのはごく一部の4社に過ぎず台数も合わせて20数万台。開業初日でも販売店の店先に現物が無い状態だったという。

ただし聯通は4月初めまでの3ヶ月間はまだ試行期間で、それ以降には端末の供給





●中華人民共和国

(注27)

人民解放軍傘下の企業が1995年に設立し、北京、上海、広州、西安等でCDMAサービスを「試験運用」と称して続けていたが、軍が企業活動に参加することが禁じられたためCDMAネットワークを聯通が併合することになり、2001年初めに譲渡が実現した。

ももっと豊富になる見通しだと述べている。

聯通はCDMAをハイエンド・ユーザー向けのサービスと位置づけており、料金も従来の聯通のGSMよりも高く、ライバルの中国移動のGSMサービスと同水準に設定している。しかし中国の携帯高額利用者は既に大半が中国移動の加入者で、また今回開業するネットワークはまだGSMと同等の第2世代技術に属するIS-95Aであることから、料金上の差が無くては中国移動からの乗換えは余り多くは期待できないのではないかと危ぶまれている。特にこれまで旧・長城通信^(注27)のCDMAサービスを利用してきた消費者にとっては値上げになるので不評のようだ。

それに対して聯通の側は同社のCDMAネットワークは既に全国の主要都市をカバーしており、更に2003年までに5000万回線に増強する計画であること。海外での利用についても韓国のSKテレコム、日本のKDDIを含む、米国、カナダ、香港等世界10数カ国の事業者と国際ローミング協定も結んでおり順次、サービスを開始する予定であること。また世界初のUIM (User Identity Module) カード対応のCDMA端末の開発に成功した中興 (ZTE) を初めとして聯通のCDMA設備や端末の供給元は中国メーカーや中外合資企業が中心で、CDMAの発展が国産技術の振興につながる。更にCDMAはGSMよりも電磁波の放射量が少ない「環境にやさしい携帯」(緑色手機)であること等々をCDMAのセールスポイントにあげている。CDMAの2.5世代と呼ばれる2000・1xの試験網も北京、上海、広州、成都、杭州、南昌、海口の7都市で開通しており、近々トライアルサービスを開始する予定で、それが順調に行けば聯通にも勝算が出てくると見込まれる。

中国移動は聯通のCDMAに対抗して2001年中頃からGSM版の2.5G技術であるGPRSの商用化トライアルを開始したが、本来なら年内に正式開業の計画が大幅に滞っているもようである。GPRSがなかなか普及しない理由として、GPRSは理論上では171.2Kbpsのデータ伝送速度が出るはずが、実際には20~40Kbps程度しか出ていないこと、対応端末の機種が少ないこと等が指摘されている。

また動画像やゲームといった高速データ通信の特性を活かせるようなコンテンツの開発が遅れており、消費者の2Gからの乗換えを促す決め手を欠いている。その点は聯通のCDMAも同じ立場で、事業者とISP、ICPの連携、及びコンテンツサービスで利益を上げるビジネスモデルの確立が今後の課題である。

なお、次世代携帯電話(3G)免許がいつ頃出るのかという見通しについて、信息产业部の第10次5ヶ年計画では3Gネットワークの建設は2003年頃開始目標となっている。従って3G免許が出るのは2003年初め頃かと見られているが、中国移動の李躍・副総経理は10月、中国移動は2003年初めから2004年頃にW-CDMAサービスを開始する予定で、また中国の独自3G技術であるTD-SCDMAについても補完的に導入する可能性があると言っている。

(近藤 麻美)

<文中の換算率>

1元=15円(2001年12月7日中国国家外貨管理局)

<出典・参考文献>

信息产业部 (<http://www.mii.gov.cn>)、人民日報 (<http://www.peopledaily.com.cn>)
新浪網 (<http://tech.sina.com.cn/>)、他



KDD RESEARCH



シンガポール

Wired With Wireless計画の下でMobile Payment Solutionsのトライアルを開始

シンガポールでは2000年10月より国家規模のWired With Wireless計画が進められている。Wired With Wireless計画とはモバイルインフラ、モバイル端末、モバイルサービスの高度展開を推進するためのプロジェクト名で、完成度の高いWirelineとWirelessのインフラ統合も目指している。

Wired With Wireless計画の手始めとして、IT・通信部門の監督規制機関であるIDAは2001年5月、PATH (Pilot and Trial Hotspots) と名付けられたプログラムを開始した。名称が示すように、シンガポールを世界に先駆けてワイヤレス製品・サービスを利用する試験的国家と位置づけ、他国への技術輸出が可能な、世界でもトップレベルのワイヤレス技術国家に仕立てるとの期待が込められている。こうしたことから、ワイヤレス技術の開発推進と地場企業の製品・サービスの発展のために900万Sドル(約6億円)の予算が付けられ、更に同年11月には4,800万Sドル(約33億円)に拡張された。

さらにPATHにおける具体的アクションとして、様々な分野の企業が共同でモバイル・トランザクションのためのハード、ソフト両面のインフラ構築を行なうCall for Collaboration (CFC) というプロジェクトが立ち上げられた。現在のところ、CFCがターゲットとしている具体的目標は、Mobile Payment Solutions^(注28)、Mobile Workforce Solutions^(注29)、Wireless Java Solutions^(注30)の3つである。

2001年春に行なわれたMobile Payment Solutionsの公開説明会には72社が参加し、それらの企業で結成された21のコンソーシアムが参加を申し込んだ。結果として、IDAなど複数の機関から成る審査委員会によって選出された4つのコンソーシアム(下表)が、Mobile Payment Solutionsのトライアルに参加することとなった。

■表：Mobile Payment Solutionsのトライアル参加のコンソーシアム

1	<ul style="list-style-type: none"> • SingTel Mobile Ltd • MobileOne (Asia) Pte Ltd • StarHub Pte Ltd • Development Bank of Singapore (DBS) • National Computer Systems Pte Ltd (NCS) • Network for Electronic Transfers (S) Pte Ltd (NETS) • Visa International • Diethelm Singapore Pte Ltd (Diethelm) • Eng Wah Organization Ltd (Eng Wah) • National Library Board (NLB) • National University of Singapore (NUS)
2	<ul style="list-style-type: none"> • Nokia • NETS • DBS
3	<ul style="list-style-type: none"> • ST Electronics • Citibank • BCS Information Systems • wizVision • mVent • Green Dot Capital • Starhub Mobile • CET Technologies • mPayment • MasterCard International • Cathay • Premas International • CalendarOne • National Service Resort & Country Club
4	<ul style="list-style-type: none"> • Systems@Work • HP MEB • Gemplus • Suntec City • VISA

(注28)

ユーザーは、携帯端末に内蔵されているSMS或いはWAP機能を通じてMobile Payment Solutions事業者のサービスを購入、予めユーザーが登録したクレジットカード会社やヴァーチャルカード会社を通じて支払を自動的に行なう仕組み。

(注29)

モバイル運用技術を主体としたITP (インターネット・テクノロジー・プロバイダー) と企業の協働により、企業業務の合理化による効率アップとコスト削減を実現する試み。

(注30)

ワイヤレス・デバイス製造者、ITP、ISP、アプリケーション開発者が協働して、Javaプラットフォーム(多種多様なコンピュータ、家電製品、その他のデバイス上で同じソフトウェアを実行できるようにしようという発想のもと、ネットワーク機能を取り入れて開発されたコンピューティング手法)等の開発、商用化を行なう試み。



KDD RESEARCH



●シンガポール

(注31)

IDAは、今回のトライアルも含めたMobile Payment Solutions計画の実現に2,000万Sドル（13.7億円）かかると予測している。そのうちの700万Sドル（4.8億円）から1,200万Sドル（8.2億円）はWired With Wireless基金（政府資金）から出資し、残りは産業界からの出資となる予定。

(注32)

ONEはOne Network for Everyone（一つのネットワークで全ての人を）の略で、企業主体は1-Net社。サービスベース事業者（SBO）の1-Net社は、バックボーン網（伝送路賃借）を運営しており、利用者はSingTelのADSLネットワークもしくはSCVのケーブルモデム・アクセスネットワークからサービスを利用できる他、ショッピングモール等に設置された約200台の情報キオスク端末からも利用できる。現在170余りのマルチメディア・アプリケーション（例：ニュース・オン・ディマンド、オンライン・ショッピング、中国語コンテンツ検索）が利用可能だが、商用開始3年後の1999年6月現在の加入者数は約6万人と少なく（出所：Singapore ONEホームページ）、それ以降の加入者数は明記されていない。



KDD RESEARCH

今回の参加企業の中には同国の全モバイル通信事業者が含まれており、トライアルに自社インフラの提供を申し出た3社に対してIDAは感謝の意を表した。トライアルは2002年5月から8月末日までの4ヶ月間、1万人程度のパイロット・モバイルユーザーを対象に行なう^(注31)。

なお、Mobile Workforce SolutionsおよびWireless Java SolutionsのCFCに関しては、2001年10月下旬に公開説明会が行われ、2002年3月から4月にかけてそれぞれのトライアル参加企業が決定される。

COMMENT

今回、Wired With Wireless計画の下で実施されるMobile Payment Solutionsのトライアルでは、競合関係にある国内全てのモバイル事業者（計3社）が自社のインフラを開放する。このような他国ではなかなか実現困難と思われることが、ビジネスにも政府資本がかなり込み込んでいる政府主導の小国家シンガポールでは比較的容易であり、このことが同国の特徴ともなっている。

ただ、1996年に商用を開始したSingapore ONEの例にも見られるように、全てが成功しているわけではない^(注32)。世界初の国土全域を網羅した広帯域マルチメディア通信サービスで、立ち上げの際に設立されたコンソーシアム（1-Net）には、SingTel、SCV、Pacific Internet、StarHub Internetならびに政府系投資会社のSingapore Communication Investmentが参加した。しかしながら、Singapore ONEのサービス内容が不評なのに加えて、通信自由化の流れのなか既存プロバイダーと新設された1-Netの利害調整などの問題も発生した為、2000年4月の完全自由化を機に政府系100%のMedia Corp. of Singaporeによって買い取られ、事実上民間企業は事業から手を引くという結果に到った。政府系プログラムにおいてユーザーの琴線に触れるようなサービスの誕生につなげて行くには、「民間の息吹が上手く活かされ、参加民間資本に応分のリターンがもたらされる仕組み作り」が政府によって常に念頭に置かれるべき重要点だろう。

これまで政府による徹底した管理、指導のもと、国家と企業が一丸となって政策を実行してきたことが奏効し、同国は通信のみならず運輸、金融等においてもアジア・オセアニアの一大ハブとなるまでに成長した。この勢いを維持、発展させるため、シンガポール政府は積極的に外資に対する開放を行ったり、2国間自由貿易協定を拡充しているところでもある。しかし、建国後約半世紀というスパンで捉えた場合、政府の力が肥大化した点は否めない。

アセアン自由貿易地域（AFTA）の深化、AFTAと中国の自由貿易協定の方向性決定など21世紀的な地盤変動のなか、同国は将来的に「国家」から「地域における自治都市的存在」へと性質変容して行く可能性を否定できない。こうした相対的環境のなかで引き続き国民の繁栄を維持していくため、シンガポール政府にはこれまで以上に内外の外資に対峙できる頭脳集団としての民間資本を育成し、その活力を引き出す努力、仕組みが求められると言えよう。

(五十嵐 望)

<文中の換算率>

1S\$=68.45円（2001年12月4日東京の対顧客電信売り相場）



<出典・参考文献>

IDAホームページ (<http://www.ida.gov.sg/Website/IDAhome.nsf/Home?OpenForm>)
 SingTelホームページ (http://home.singtel.com/news/default.asp?art_id={BD7E395F-5AC4-F94F-E225-8DC4F0C8B629})
 Singapore ONEホームページ (<http://www.s-one.gov.sg/overview/evo01.html>)
 (財) 新世代コンピュータ技術開発機構 (ICOT) ホームページ
 (http://www.icot.or.jp/FTS/REPORTS/H10-reports/AITEC9903Re4_Folder/ch1/AITEC9903R4-ch12.htm)
 アジアからのネット革命 / 会津泉著 / 岩波書店 (2001年6月27日第1刷発行)

マレーシア

マレーシアにおける第3世代携帯電話免許発給に関わる動向

マレーシアにおいて2001年11月、次世代携帯電話免許発給に関する発表があった。免許数（設備事業レベル）は3であり、今後の業界再編を暗示するものとも取れる。

1. 第2世代におけるインフラ共用契約の締結

既存5社（グループ）はこれまで随時ベースで第2世代モバイル通信提供におけるリソース共用を行ってきたが、2001年11月、初めて5社共同で共用契約に署名した^(注33)。

今回の動きは次項に述べるように、第3世代のインフラ・サービスにおいて事業者数の絞り込みがあるため、事業者間の話し合い、契約の動きが先行的に起こっているものと捉えることができる。

(注33)

例えば、各社は1999年、ユーザーの料金未払いによる被害を防ぐための顧客情報共有と、宣伝広告に共通ルールを設けることで合意している。今回の合意は、私的レベルである基地局の共用ではなく、より公的な（Civil）インフラの共用に関するものという。

■表：マレーシアのモバイル事業者

事業者 (URL)	方式 (サービス名)	2001年2Q 加入者 (内訳) <シェア>	Net接続 (サービス 名)	主要株主 (所有率%)	備考
Maxis Mobile Sdn Bhd (www.maxis.com.my)	900MHz帯GSM (Maxis GSM)	201万 <27.8%>	WAP: 提供中	Maxis Communica- tions (100)	Maxis Communica- tions旧名: Binariang



KDD RESEARCH



●シンガポール

				GPRS : 計画中	親会社の主要株主 : Usaha Tegas Group (49) Mr. Ananda Krishnan (45.9) (表注1) Permodalan Nasional Berhad (5.1)	2001年前半、加入者首位をCelcomから奪った
	Celcom (M) Sdn Bhd (www.celcom.com.my)	・ETACS (Celcom ART 900) ・900MHz帯GSM (Celcom GSM)	196.1万 (ETACS : 19.1、GSM : 177) <25.9%>	WAP : GSMで提供中 GPRS : 計画中	TRI (100) ----- 親会社の主要株主 : 独DT (21%) タジュディン・ラム TRI 会長	
テレコム・マレーシアグループ	Telekom Malaysia Bhd (本体) (www.telekom.com.my)	NMTS (ATUR450)	34.8万 <4.6%>		Khazanah Nasional (40.0) 財務省 (22.2) Banka Nagara Malaysia (5.0)	
	Telekom Cellular Sdn Bhd (www.tmtouch.com.my)	1800MHz帯 GSM (TMTouch)	50.3万 <6.7%>	WAP : 提供中 GPRS : 準備中 (表注2)	Telekom Malaysia (100)	加入数ベースでTMグループ全体として、相対的に追い上げ感がある。
	Mobikom Sdn Bhd (www.mobikom.com.my)	DAMPS (Mobifon Digital 800)	42万 <5.6%>		Telekom Malaysia (100)	
	DiGi Telecommunications Sdn Bhd (www.digi.com.my)	1800MHz帯 GSM (DiGi 1800)	113万 <14.9%>	WAP : 提供中 (djuice) GPRS : 計画中	ノルウェー-Telenor (61) (表注3) Mr. Vincent Tan 関連資本 (21)	旧名 : Mutiara
	TIMECel Sdn Bhd (http://www.time.com.my/products_services/mobile/mobile_main.html)	1800MHz帯 GSM (TimeCel)	110万 <14.5%>	WAP : 提供中 (TIME WAP) GPRS : 提供中 (TIMECel GPRS)	TIME dotCom (100) ----- 親会社の主要株主 : Time Engineering (70%)、 Khazanah Nasional (25%)	加入数ベースで、相対的に追い上げ感がある。

(参考資料 : 通信業界規制機関CMCのHPの免許者リスト (www.cmc.gov.my/licensing-new/list_licence.htm)、Global Mobile誌2001.9.12)

(表注1) Ananda Krishnan氏はマレーシア実業界の大物であり、2001年7月、英BT所有の33.3%を、米MediaOne Int'l所有の12.6%を買収した。また、第2株主のUsaha Tegas社自体、同氏が所有する投資会社である。

(表注2) 米モトローラは2001年10月5日、テレコム・マレーシアからGPRSの設備を供給する契約を受注したと発表した。契約期間は3年で、契約額は4400万USドル (55億円)。

(表注3) 2006年末までにTelenorの出資比率を49%以下に引き下げ、プミプトラ (=マレー系) 資本の比率を30%以上に拡大するとの条件付き。



KDD RESEARCH



2. 3G免許動向

(1) これまでの経緯

3G携帯電話サービスの計画は2000年5月に始まり、規制機関の通信マルチメディア委員会（CMC）は同年9月、事業者に対してCMC案に対する諮問を行った。こうして作成された「Concepts and Proposed Principles on the Implementation of Mobile Cellular Service in Malaysia (3G Discussion Paper)」が同年11月よりCMCのWEBサイト上で公聴にかけられ、これを受けて今般（2001年11月）の発表に到った。

(2) 今般の発表

レオ・モギー通信マルチメディア相は11月5日、第3世代携帯電話（設備レベル事業）の免許数を「3」に決定したと発表した。既存事業者以外の資本も免許申請することは無論可能であるが、基本的にはマレーシア全体で見た場合の大規模な重複投資を避けたい考えである。なお、3という数字で設備レベルでの健全な競争状況は十分確保されると判断された。^(注34)

その他の特記事項（CMC発表）は下表のとおりである。これらで全てではないと指摘されているが、モバイルにおける広帯域アプリケーションの展開という政府意向を反映するものとなっている。

■表：ネットワーク設備（インフラ・サービス）提供のための免許付与にかかわる特記事項

項目	内容	備考
優先的申請者	個別企業からよりもコンソーシアムや合弁企業形態からの申し込みの方が優先度を与えられる	このやり方は、既存ネットワーク資産の統合を促進すると理解されている。サービス提供レベルの会社数は、現状より減らす必要はない
選定方式	比較審査	財務力や事業計画等がメルクマール。事業者の財務的負担を回避
比較審査項目	現インフラと新インフラの共用度	現インフラを可能な限り活用の要
	ビジネス経験度、業績	
	財務基盤、資金調達コスト、資金調達源、株主の財務基盤	
	事業計画	
	保証金 (performance guarantees)	
	ネットワーク・サービスの提案、その展開プラン	
	アプリケーション・サービス、コンテンツ・サービスへのユーザーアクセスに関わる包括的計画	
	2Gサービスとの相互疎通性	
外資との関係（ある場合）	技術移転レベル、出資レベル、戦略提携性	

(注34)

通信マルチメディア法（CMA）下では、3G携帯電話サービスに関し、ビジネス活動ベース（activities-based）の免許が与えられる。カテゴリーは4つあり、それぞれ、（1）ネットワーク設備（インフラ・サービス）提供のための免許（2）ネットワーク・サービス提供のための免許（3）アプリケーション・サービス提供のための免許（4）コンテンツ・サービス提供のための免許である。このうち統合（重複投資回避）を求められているのは（1）のレベルであり、他の川下レベルにおいてはその必要はない。



KDD RESEARCH



●マレーシア

	R&Dのレベル	地場のR&Dへの寄与度も評価対象
	3G設備製造、アプリケーション・ソフト開発にかかわる潜在能力と意欲	申請者のみならず株主筋も含む
免許期間	15年	
付与周波数帯域	各免許者毎に、2×15MHz	
免許料（一時金）	5,000万リンギ（16.6億円）	分割払いが可能。なお、業界はこのコストを利用者に転嫁することを控えなければならない
年間費用（毎年）	Communications and Multimedia (Spectrum) Regulations 2000（表注）に基づき規定される額	割り当てられた周波数帯域の保全のため。既存2G事業者も支払っている

（出典）規制機関CMCのホームページ（<http://www.cmc.gov.my/preleaseframe.htm>）

（表注）<http://www.cmc.gov.my/legis-regulations-frame.htm>を参照

3. 今後の予定

正式の申請者向け情報パッケージ（Applicant Information Package：AIP）は2002年2月にCMCから発出される。

比較審査を経、事業主体が選定されたあとの周波数割り当て予定は2002年7月であり、3Gサービスの開始自体は2003年後半が期されている^{（注35）}。

（注35）

マレーシアでは基本的に、GPRS（2.5世代）の普及・投資回収推移、3G技術標準の一層の安定化、設備価格の一層の低下を見守るとともに、国内のアプリケーションやコンテンツの開発事業者にも時間を与えつつ、比較的時間合いを取って3Gサービスを開始することを基本に考えている。

■表：マレーシアの通信統計（参考）

（2001年11月現在）

	1996	1997	1998	1999	2000	2001.3	2001.6
人口（百万）	21.2	21.7	22.2	22.7	23.3	23.4	23.5
インターネット加入（dial-up）							
加入者数（百万）	0.064	0.205	0.405	0.668	1.659	1.842	2.009
対前年比（％）		220.3	97.6	64.9	148.4		
普及率（％）	0.3	0.9	1.8	2.9	7.1	7.9	8.5
固定電話加入（住宅および企業）							
加入者数（百万）	3.766	4.250	4.370	4.423	4.628	4.658	4.672
対前年比（％）		12.9	2.8	1.2	4.6		
普及率（％）	17.8	19.6	19.7	19.5	19.9	19.9	19.9
モバイル加入							
加入者数（百万）	1.513	2.461	2.150	2.717	5.122	5.951	6.831
うちデジタル	0.407	1.078	1.601	2.275	4.700	5.550	6.459
うちアナログ	1.106	1.383	0.549	0.442	0.422	0.401	0.372
対前年比（％）		62.7	-12.6	26.4	88.5		
普及率（％）	7.1	11.4	9.7	12.0	22.0	25.4	29.0

（出典）規制機関CMCのホームページ（http://www.cmc.gov.my/Industry_Statistic.pdf）



KDD RESEARCH

 COMMENT

マレーシア（2400万人）は市場が小さいところに自由化によって5つのプレイヤーが生まれ、うち通貨経済危機の後遺症（膨張債務のリストラ）に依然苦しんでいる企業系列が複数（例：TRI、Time Engineering）ある。このため以前から行政主導による業界の統合再編の噂は絶えなかった。3G携帯電話サービスにおける事業者数絞込みは設備ベース・レベルとは言え、設備ベース事業に出資する川下企業の系列化は考えられ、これを機に通貨経済危機後遺症の改善の意味合いも込めて、通信業界全体の再編に発展していく可能性がある。

韓国などでも3Gモバイルの導入を機に、複雑化した業界を再編させる動き（3つの総合的事業者勢力に収斂）が出ているが、マレーシアは韓国に似て政府の指導力が強いこと、プライマリ・キャリア（それぞれTelekom Malaysia、KT）のモバイル事業が業界最大手ではない点が類似しており、比較的業界内均衡を図りやすい面はあろう。

（河村 公一郎）

＜文中の換算率＞

1リンギ=33.1円（（株）NNAのPowerAsiaクロスレート（2001.12.11））

1US\$=125円（2001年12月4日の東京市場TTS）

＜出典・参考文献＞

KDDIマレーシア各調査報告

Total TelecomのHP（www.totaltele.com）のマレーシア関連記事（malaysiaで検索）

（株）NNAのPowerAsiaニュース（2001.11.7、11.5、10.8、10.1）

The Asian Wall Street Journal（2001.10.5-7）

Pyramid Research社 Perspective（Asia-Pacific 2001.10.10）

規制機関CMCのホームページ（www.cmc.gov.my）



KDD RESEARCH

編集後記

■ 日本の通信事業者に全般的な業績不調が感じられますが、マクロ的には不況の影響（例：音声からメールへの節約指向）、ミクロ的にはサービス変遷的に端境期（楽観的にみれば踊り場）にさしかかった影響がかなり大きいでしょう。端境期とは具体的には、パーソナライズの流れのなか“通信する機会”を飛躍的に増やしてきた携帯電話に、新規加入の頭打ち傾向が見えてきたことです。ただ、サービスの変遷は動的なため、“第2世代”携帯電話が飽和に漸近しているからといって、悲観する必要はないと思われま

す。足元を見てみると、第3世代へ向かうなか、Bluetooth機能や無線LAN機能などを備えた端末を含むモバイル端末総体で捉えれば、通信需要拡大の余地があります。高性能な自動車搭載端末の登場、A/V機器・エアコン・洗濯機等の家電やドアフォン・浴室システム・セキュリティシステム等の家屋設備の通信端末化（スタンドアロンもしくは住宅内LAN取容）など、今後他の端末的広がりをもたらす通信需要増も期待できます。

端末の広がりのみならずその更なる高機能化と相俟って、通信利用量を伸ばす“コンテンツ”の方でも、音声やデータに加えて精緻な音響や映像（2D→3D）が増えてくると思われま

す。また、高度道路情報システム（ITS）の進化に伴い、高速道路沿いの通信回線を流れる各種情報（例：エンドユーザー関連情報、ITS管理情報）も増えていくと予想されます。広帯域通信のボトルネックを取り除く固定網加入者線の光化、放送と通信の融合の方向性、海外、特に今後人民元の価値低下が考えにくい隣国中国の大市場（例：携帯通信、自動車通信、ITS関連通信）への参

加、といった刺激的材料もあります。

■ 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

2002 January



- 発行日 2002年1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)
21-1 Ga Ch'ungmuro, Chunggu, Seoul, Korea
(Room No. 902, New Bldg Seoul Central Post Office)
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