

**CONTENTS**

《米国》

- USTR、またもや日本に挑戦 ..... 2  
 毎年のことであるが、3月末から4月初めにかけて日米の通商関係報告書が火花を散らす。今年も4月2日にUSTRの貿易障壁報告書の2002年版が発出された。一方、これにわずかに先立つ3月29日に経済産業省から「不公正貿易報告書」の平成14年版が発出された。いずれも国際経済関係についての報告書であるが、お互いに主たる意識は日米関係におかれている。日本政府はUSTRの報告書を事実誤認と意図的歪曲の記述が多いと非難しているだけあって、経済産業省の報告書は事実の率直な把握に基づく記載が多く、評価すべき点が多い。また、USTRはひきつづいて4月7日に包括通商・競争力法第1377条（電気通信貿易法）に基づく報告書を出した。難航した接続料問題が一応の解決を見た現在、このような報告書がひきつづいて発出されるのは意外であるが、米国政府の意図を見極めなければならない。さらに、4月30日には日本は監視対象国から外れているが、海外での知的財産権の保護に関する「スペシャル301条報告」が発出され、4月はまさにUSTRの当たり月であった。

《米国》

- 米国、3G事業で欧州に対する後れを挽回か？ ..... 12  
 曙光が射してきた米国経済を追い風に、次世代携帯電話（3G）で巻き返しなるか？ 欧州の携帯電話事業者の苦悩が続くなか、米国勢力の戦略展開が注視されている。2001年年初来、失速気味の米国経済と金融資本市場の中で、株式評価損や信用収縮の逆風にさらされてきた米国事業者にとって環境は追い風ともとれる。欧州と米国という、それぞれの構図と背景の差以上に、北米市場再編の潜在性は高い。

《米国》

- 米国のインターネットプロバイダー・ランキング ..... 19  
 America Online、MSN、EarthLink、Road Runner、Covadなどとインターネットサービスを提供するプロバイダーの名前をよく耳にすることが多い。しかし、全体的な位置づけとなるとなかなかイメージしづらい。米国のインターネットプロバイダーについて、加入者別、接続方式別にまとめてみた。

《欧州》

- 欧州に広がる携帯電話着信料を規制する動き ..... 23  
 高すぎると言われる携帯電話への通話料を引き下げするため、各国の規制当局が規制強化に動きつつある。EUレベルの共通課題として、欧州委員会が新ルールを策定する可能性も。

《英国》

- Ofcomが語る、英国電気通信 ..... 27  
 Ofcomの設置を中心とする英国電気通信白書の公表やBTの分割の実施以来、英国の電気通信界ではあまり大きなイベントは見られなかったが、Ofcomはその間も着々と活動成果を発表している。あまり目立たない事項も多いが、英国の電気通信界の競争促進に関するOfcomの意欲は絶大なものがある。ここに最近のOfcomの発表からいくつかを選んで紹介する。

《中華人民共和国》

- 中国のPHS「小靈通」サービス ..... 32  
 PHSサービス「小靈通」の加入者が500万人を突破し、急速に成長している。

《インド》

- インドの電気通信業界の主な動き ..... 35  
 政府系国際通信会社VSNLの民間Tataグループへの編入、ネット電話や国際通信の開放、事業者の統合など、最近のインド電気通信の主要動向について概観する。



## 米国

### USTR、またもや日本に挑戦

毎年のことであるが、3月末から4月初めにかけて日米の通商関係報告書が火花を散らす。今年も4月2日にUSTRの貿易障壁報告書の2002年版が発出された。一方、これにわずかに先立つ3月29日に経済産業省から「不公正貿易報告書」の平成14年版が発出された。いずれも国際経済関係についての報告書であるが、お互いに主たる意識は日米関係におかれている。日本政府はUSTRの報告書を事実誤認と意図的歪曲の記述が多いと非難しているだけあって、経済産業省の報告書は事実の率直な把握に基づく記載が多く、評価すべき点が多い。また、USTRはひきつづいて4月7日に包括通商・競争力法第1377条（電気通信貿易法）に基づく報告書を出した。難航した接続料問題が一応の解決を見た現在、このような報告書がひきつづいて発出されるのは意外であるが、米国政府の意図を見極めなければならない。さらに、4月30日には日本は監視対象国から外れているが、海外での知的財産権の保護に関する「スペシャル301条報告」が発出され、4月はまさにUSTRの当たり月であった。

(注1)

通商代表は、米国の独立行政機関の中でも特異な存在で、国務省及び商務省とは別個に大統領の代理として通商交渉の責任者となる。通商代表は、閣僚級の独立の職位であり、部門の長ではないので、一部のマスコミが用いている「米国通商代表部代表」という表現は適切でない。USTRは、1963年1月に通商交渉特別代表として設置され、1980年1月にカーター大統領が通商交渉特別代表を改組する大統領行政命令を発し、USTRが設置された。

(注2)

1988年電気通信貿易法は、1988年包括通商・競争力法（正式題名は「1988年米国産業競争力向上法」）の第I編第4部を構成しており、同法第1371条から第1382条で成っている。今回の報告の根拠となった第1377条は「合衆国通商代表による貿易協定の実施状況の審査」と題する規定で、この部の規定に基づいて締結された現行の貿易協定及び電気通信に関するその他の現行の貿易協定の運用と効果を審査する職責を通商代表に課している。

1988年包括通商・競争力法は、一連の通商法シリーズの一つの法律で、主として1974年通商法の一部を改正する法律であるが、従来の通商法301条を大幅に強化したいわゆるスーパー301条や知的財産権の国際的保護をねらいとしたいわゆるスペシャル301条など特異な規定が多く含まれている。

#### 1. はじめに

毎年3月末から4月初めにかけて日米の通商関係報告書が互いに相手を意識して大レポート合戦を展開するのがここ十年以上慣わしとなっている。すなわち、今年も4月2日に、米国通商代表（USTR）<sup>(注1)</sup>が「貿易障壁報告書」の2002年版を出した。一方日本では、USTRの報告書にわずかに先立つ3月29日に、経済産業省が「不公正貿易報告書」の平成14年版を出した。続いて4月7日には、USTRが包括通商・競争力法第1377条<sup>(注2)</sup>に基づく報告書を出している。世界経済の発展にとって、日米経済関係の円滑な展開が不可欠であるので、不毛な報告書合戦は避けたいものである。さらに、4月30日には、日本は監視対象国から外れているが、海外での知的財産権の保護に関する「スペシャル301条報告」が発出された。また、米国と国境を接していながら、米国と一定の距離を置きながら自国の発展を模索しているカナダも、4月16日に「市場アクセス報告書」を出して、報告書合戦に顔を出している。以下日米の各報告書の概要について紹介する。

#### 2. 米国の貿易障壁報告書

##### (1) 概要

米国の貿易障壁報告書は、1988年包括通商・競争力法によって定められた報告書





で、その正式名称は「外国貿易障壁に関する全国貿易推定（NTE）報告書」であり、同法制定後毎年4月初めに発出されている。

この報告書は、USTRの監視プログラムによる情報及び公私混成の貿易諮問委員会や合衆国の在外公館からの情報をベースに、USTRが商務省、農務省その他多くの政府機関と協議して作成しており、前文と各国別記述から成っている。この報告書は、日本をターゲットとして作成されているように思われ、毎年各国別記述については、日本に圧倒的なスペースが当てられている。EUのごときは、15か国も擁していながらページ数では日本の四分の三に過ぎない。一方、記載内容についてはいわずに放しで、毎年同じような事項が指摘され、この報告書に記載されたからといって必ずしも二国間交渉の対象として取り上げられるわけでもないし、報復措置が執られるわけでもない。そういうこともあってか、日本のマスコミでの取り上げ方も最近では小規模になってきた。しかし、そういうことで油断をしていると、いつ強力な制裁措置を適用されるかわからないので、常々注意を怠らないことが必要である。

## (2) 前文

貿易障壁報告書の前文は毎年ほぼ同じ記載で、そこには報告書の作成根拠、報告書の対象事項、外国の貿易政策の影響と貿易障壁の概要などが掲げられている。

2002年の貿易障壁報告書は、合衆国の輸出に対する重要な外国の障壁を調査する年次シリーズの第17回目のものである。この報告書は、1974年通商法<sup>(注3)</sup>第181条に基づいてUSTRが毎年作成して、大統領、上院の財務委員会及び下院の適切な委員会に提出することを義務付けられている。

同法は、合衆国の商品とサービスの輸出、合衆国国民による対外直接投資及び知的財産権の保護に影響を及ぼす非常に重要な外国の障壁の目録を作成することを要求している。このような目録は、これらの障壁を削減させ又は除去させることを目的とする交渉を容易にするものである。

この報告は、すべての国に利益をもたらす世界的貿易を拡大するという目標をもつ合衆国の通商法を施行する有力なツールを提供するものでもある。また、この報告は可能なかぎり、合衆国の貿易額に及ぼす外国の慣行の影響の量的推定をも提供するものである。さらに、本報告で特定された行為や政策や慣行を除去させるためにとられた措置に関する情報も含まれる。

## 対象事項

貿易障壁報告書では、貿易障壁の定義を固定することを避けているが、政府の法律、規則、政策又は慣行で、国内の生産物を外国の競争から保護し、又は国内の特定生産物の輸出を人為的に鼓舞するものとして広く捕らえている。この報告では、このような外国の貿易障壁を以下に掲げる10種の異なる種類<sup>(注4)</sup>に区分しており、これらは商品及びサービスの国際的交換を制限し、抑止し又は妨害するために政府が課す措置及び政策を対象としている。

- ・輸入政策（例えば、関税その他の輸入負担金、数量制限、輸入ライセンス、関税障壁）

### (注3)

1974年通商法は、米国の基本的な通商法規で、1974年にそれ以前の通商法規を整理統合するとともに、米国主導の世界的通商体制の確立を目指して制定された統一的通商法規である。日本を初め世界の主要国の通商政策に重大な影響を及ぼしているいわゆる301条もこの法律の条項である。同法は制定後、何回もの改正を経て現在に至っているが、その多くは新しい措置の導入や既存条項の適用範囲の拡大など強化的改正である。同法の主要な改正は次のとおりであるが、1988年包括通商・競争力法による改正は大幅で、いわゆるスーパー301条やスペシャル301条の追加などが行われた。

- ・1984年通商・関税法第303条による改正
- ・1988年包括通商・競争力法第1304条による改正
- ・ウルグアイ・ラウンド通商協定法第311条による改正
- ・インターネット免税法1202条による改正

なお、貿易障壁報告書は、1984年通商・関税法第303条によって改正された1974年通商法第181条に基づいて大統領などに提出されるものである。

### (注4)

この10種類の区分は、各国編の各国の部の小見出しとして使用されている。日本、EU、台湾などは対象区分が多く、それぞれ9つの区分が姿を見せている。



KDDI RESEARCH



## ●米国

- ・標準、試験、表示及び認証（衛生・植物防疫標準及び環境措置の不必要に制限的な適用並びに外国生産物標準への適合に関する合衆国製造業者の自己認証の受入れ拒絶を含む。）
- ・政府調達（例えば、「国産品優先購入」政策及び閉鎖的入札）
- ・輸出補助金（例えば、優先的条件による輸出金融、第三国市場への合衆国の輸出を代替するような農業輸出補助金を含む。）
- ・知的財産権保護の欠如（例えば、不適切な特許・著作権・商標制度）
- ・サービス障壁（例えば、外国金融機関によって提供される金融サービスに対する制限、国際的データ流通の規制及び外国データ処理の利用の制限）
- ・投資障壁（例えば、外国からの持分参加及び外国政府出資の研究開発（R&D）プログラムへのアクセスの制限、ローカル・コンテンツ及び輸出実績の要件並びに収益及び資本の移転の制限）
- ・外国政府によって黙認されている貿易上の効果をもつ反競争的慣行（公私企業の反競争的活動であって、商品又はサービスに適用され、当該慣行を永続させる外国企業のみではなく、いかなる企業へも合衆国の生産物の販売を制限するものを含む。）
- ・電子商取引に影響を及ぼす貿易制限（例えば、関税及び非関税障壁、負担が大きく、差別的な規制及び標準並びに差別的課税）
- ・その他の障壁（二つ以上の類別に該当する障壁、例えば、贈賄及び汚職、又は単一の分野のみに影響を及ぼす障壁）

貿易障壁報告書は、重要な障壁であれば、それが国際的貿易ルールに適合しているか、していないかにかかわらず、対象としており、合衆国の輸出に対する障壁の多くは現存の国際貿易協定に適合しているものとして、国際協定より自国の政策を優先する孤立主義的傾向を示している。例えば、関税はGATTに基づく保護の方法として受け入れられており、非常に高い関税といえども、ある国が特定の関税率を超えないという「拘束力のある」約束をしていないかぎり、国際的ルールに違反するものではない。他方、措置が国際的なルールに適合しない場合は、そのような措置は、合衆国の法律によって、かつ、世界貿易機関（WTO）を通じて訴追することができるとしている。

この報告書は、米国の最大の輸出市場である49カ国、EU、台湾、香港及び二つの地域機関について議論している。一部の国は主としてその市場規模が比較的小さいため、又は合衆国の商品若しくはサービス分野の企業から貿易上の苦情が提起されていないために、この報告から除外されている。しかしながら、特定の国や障壁が除外されたということは、それらについて合衆国の関心がないということではないとしている。

続いて、「貿易への影響の推定及び外国の障壁」の小見出しの下に、次のように記載している。

貿易障壁報告書は、可能な場合は常に、外国の特定の貿易障壁その他の貿易歪曲慣行の合衆国の輸出への影響の推定を提供している。しかしながら、このような推定は近似データに過ぎないことは理解される必要がある。また、外国の特定の慣行に関する協議がこの報告の刊行時に進行中である場合には、これらの協議への先入観を避けるために、推定を除外している。



KDDI RESEARCH



この報告に含まれる推定は、特定の合衆国の輸出に対する外国貿易障壁除去の潜在的効果を量的に評価しようとする試みを構成している。しかしながら、この推定は、障壁が確認された国又は世界全体への合衆国の輸出に対する全体的な効果を決定するために用いることはできない。換言すれば、この報告に含まれる推定は、特定の国又は世界全体への合衆国の輸出における利益全体の推定を引き出すために合算することはできないということである。

以下この報告に現れるデータの取扱いについて詳細な条件が記載されており、最後に次のような記載で前文を締めくくっている。

合衆国の法律に基づいて執られる貿易関係措置の文脈において合衆国の通商に対する外国の慣行の影響の推定は、実質的により実現可能なものである。合衆国の法律にもとづく貿易関係措置は、一般に特定プロダクト・ベースであり、したがって、貿易への効果を推定するためには、より扱いやすいものである。さらに、特定の貿易関係措置がとられるときに用いられるプロセスは、この報告のような広範な調査報告の作成においては他の方法では利用できない非合衆国政府データ（合衆国の会社又は外国起源のもの）をしばしば利用可能としている。いくつかの事例においては、障壁の財務的影響を推定する企業の評価はこの報告に含まれているが、このような評価を算定する方法は、時として不確定である。したがって、貿易障壁報告書にそのような評価を含めることがそのような評価が反映する推定の合衆国政府による是認であると解釈されてはならない。

### (3) 各国編

2002年版の貿易障壁報告書の各国編の対象国は、55か国（地域及び国際機関を含む。）で、2001年版と全く同様である。

各国編の各国の記載は、貿易概況、特記事項及び類別記載となっており、日本のように米国の標的とされている国は特記事項も随分長い記載となっている。USTRが力説している特記事項は、「分野別規制改革」と「構造的規制改革」からなっており、それぞれ数項目の改革提案から成っている。

以下日本編の概要について記載する。

#### <貿易概況>

構造上の硬直性、過度の規制及び市場アクセスの障壁のために、日本の経済はひきつづき低い成果しか収めていない。2001年の世界経済の退潮によって、日本経済は鋭く後退し、さらなる迷走的成長に陥った。米国の対日貿易赤字は2001年には690億ドル（8兆8600億円）となったが、これは2001年の816億ドル（10兆4800億円）の赤字から126億ドル（1兆6200億円）の減少であった。2001年の米国の対日商品輸出（主として電気機械、コンピュータ及びコンピュータ部品）は前年より11.2パーセント減少し、576億ドル（7兆4000億円）となったが、米国の日本からの輸入（主として自動車、自動車部品及び電気機械）は前年より13.6パーセント減少し、1266億ドル（16兆2600億円）となった。

米国の私的商業サービス（すなわち、軍事関係及び政府関係を除いたもの）の日本への輸出は、2000年には342億ドル（4兆3900億円）であったが、同年の米国の日本からのサービス輸入は172億ドル（2兆2100億円）であった。また、米国資本が50パーセント超を所有している米国系会社の日本におけるサービスの売上は279億





## ●米国

ル（3兆5800億円）であったが、日本資本が50パーセント超を所有している米国日本系会社の米国におけるサービスの売上は288億ドル（3兆7000億円）で、ほぼ均衡していた。

日本における米国の対外直接投資（FDI）は2001会計年度の第1四半期に低落したが、最近数年間は着実に増加していた。特に、2000年における米国の日本へのFDIの残高は556億（7兆1400億円）ドルであったが、この額は1999年の水準を12.5パーセント上回るものであった。

### <規制改革の概要>

日本における過度の規制は、ひきつづき経済的成長を妨げており、事業を行うコストを上昇させており、効率を抑制しており、そして輸入と投資を妨げている。高度に規制された国の典型としての日本経済は、資源の不適正配置と起業革新の欠如にも苦しんでいる。1990年代の日本は、日本の「失われた10年間」と称され、その期間中は国内総生産（GDP）の成長率のみが平均1.6パーセントを維持したが、これはその前の10年間の平均の3.8パーセントの半分以下である。経済産業省（METI、元MITI）の諮問会議の2000年8月の研究は、構造改革があれば、2006年から2010年の間に、3パーセントの成長軌道にのるだろうと報告している。過度の規制も日本の企業と消費者に対する価格を押し上げている。2001年7月の内閣府の研究は、1989年から2000年までの13分野における規制緩和によって、消費者はおよそ1270億ドル（16兆3100億円）の節約をすることができたと推定しているが、この額は日本の2000会計年度の国民所得の約4パーセントに相当する。さらに、日本政府の過剰規制は、米国企業が直面している多くの市場アクセス問題の核心に存在している。力強い日本経済が健全な世界経済にとって不可欠であることを認識して、米国はひきつづき、日本がその経済的潜在力を十分に発揮できるようにする規制改革を求めてゆく。

### <米日規制改革・競争政策イニシアティブ>

2001年6月30日にブッシュ大統領と小泉首相によって開始された規制改革・競争政策イニシアティブ（規制改革イニシアティブ）は、成長のための米日経済パートナーシップ（経済パートナーシップ）の6本の柱の一つである。このイニシアティブは、電気通信、情報技術、医療機器及び医薬品、並びに金融サービスを含む重要分野を対象とするものである。また、同イニシアティブは、競争政策、透明性その他の政府慣行、リーガル・システム改革、日本商法の改正及び流通を含む横断的問題をも対象とする。規制改革イニシアティブの文脈内で、米国はひきつづき、米国の商品とサービスの対日アクセスを妨げるような法律、規則、行政指導その他の措置の改革を主張してゆく。

### <分野別規制改革>

日本の特記事項としての「分野別規制改革」は、電気通信、情報技術、エネルギー、医療機器と医薬品及び金融サービスの5項目が8ページにわたって掲げられているが、電気通信についてのみ詳しく記載し、他の項目についてはごく簡単な紹介又は省略とする。



KDDI RESEARCH



## 電気通信

日本は、2001年に、電気通信を規制する法律及び規則について重要な改正を行った。それでも、この分野は、電気通信産業の官僚的統制の時代の遺産ともいうべき、過剰で、時代遅れの規制によって及び支配的なキャリアー・グループである日本電信電話株式会社（NTT）の圧倒的な市場支配力に対処する適切な規制枠組みを実行する能力の欠如によって、大きな負担を背負ったままである。NTTグループの会社は、地域電話ネットワークの98パーセント以上へのアクセスを支配しており、このことがNTTのプロダクトとテクノロジーの販売を促進し、新しい競争者とサービスの参入を抑圧する能力をNTTに与えることになっている。このような問題は、総務省（MPHPT）が競争強化施策を排除できる政界、産業界の利益集団によって取り囲まれているという事実によって悪化している。

規制改革イニシアティブに基づいて、米国は日本の電気通信分野について競争、したがって、革新と選択を促進するように規制の改革を求めている。日本の電気通信・放送サービスの市場規模が年間1300億ドル（16兆7000億円）と推定されるので、より開放的で、アクセス可能な日本の電気通信市場は、米国その他の外国のみならず、日本の国内のキャリアー及びサービス・プロバイダーにとって、非常な機会の増大となるはずである。

米国は、消費者の利益のために競争の促進を確立する法的枠組みを採用すること及び「支配的通信事業者規制」をこのシステムの重要な構成要素とすることを日本に強く要請してきた。

2002年には、日本は競争促進的基盤に立つ規制枠組みを確立し、ネットワーク社会の展開を促進する条件を設定する意図の下に、電気通信政策の見直しを終えることになっている。この進行中の見直しは、競争の重要性を認知し、支配的通信事業者規制の日本のシステムを強化し、卸売サービスの分類を設定し、競争的及び反競争的行為を明確にし、新しい紛争解決メカニズムを導入した2001年の電気通信事業法の改正をもたらした。また、日本は、NTTその他の機関の保有する光ファイバー網を競争企業に開放するために前進した。

エンハンス・イニシアティブに基づく二国間協議の結果、日本は、2000会計年度の相互接続料金を設定するために、競争促進的方法である長期増分コスト（LRIC）を導入した。この方法の導入によって、相互接続料金は2002年までに、ローカル接続については20パーセント、地域接続については50パーセントの減額となる見込みである。

日本において、特にローカル電気通信市場において、効果的な競争を確保するためには、新規参入者に対する公平な機会とすべての事業者に対する不偏の取扱いを保障することに焦点を置く独立の規制機関が必要となる。2001年11月に、日本は総務省内に電気通信事業紛争処理委員会を設置した。米国は、日本が電気通信業界の紛争をより効果的に処理する必要性を認めたことを評価する。

昨年日本の公正取引委員会（JFTC）がNTTの設備へのアクセスと不公正なマーケティング慣行に関してとった措置は、市場における競争を確保することへの非常に重要なステップであり、電気通信業界における競争を保障するために、監視権を行使し、必要な措置をとることができる真に独立した規制機関を設立することの重要性を示すものである。





## ●米国

### 情報技術

米国は、情報技術における世界のリーダーとなるために日本がとってきた措置を歓迎し、支援する。

2001年10月の規制改革イニシアティブの提言において、米国は、知的財産権を保護し、電子商取引の分野において消費者の信頼を増大し、私的セクターにおける電子商取引及びITを促進することについて、いくつかの勧告と提案を行った。

米国は電子教育、私的セクターにおける電子商取引及びネットワーク・セキュリティのような分野における共同の努力によって日本とともに活動している。しかしながら、米国は、活気に満ちた情報技術分野を建設するに当たっての日本の進歩が、知的財産権の保護、オンライン・プライバシー、ペーパーレス取引のような分野における進歩の欠如によって著しく阻害されていることに懸念している。

### エネルギー

日本がそのエネルギー分野を自由化することにしたので、米国は進行中の二国間協議をその自由化プロセスへのインプット及びエネルギー効率の改善と世界一高いといわれるエネルギー・コストの低減という日本の目標を支援するための重要なフォーラムと考えている。この目標を達成するために、日本は、世界で第三に大きい市場である日本の電力市場に新規参入者を惹きつけ、この分野における強力な競争を確立しなければならない。

### 医療技術及び医薬品

(略)

### 金融サービス

(略)

#### <構造的規制改革>

「構造的規制改革」は、前記の分野別規制改革とともに日本の特記事項の中核を成しており、独占禁止法及び競争政策、透明性その他の政府慣行、商法改正、リーガル・システム改革及び流通・通関の5項目から成っているが、スペースの関係もあり、内容については省略する。

#### <類別記載>

「類別記載」は、貿易障壁報告書のメイン・ボディともいうべきもので、米国の主張が克明に事例を挙げて記載されており、横断的項目設定により国家間の比較もできるようになっている。日本の場合は、10種類の問題項目のうち「輸出補助金」を除く各項目について取り上げられているが、特記事項と重複する事項も多く、スペースの関係もあり、内容については省略する。



KDDI RESEARCH



### 3. 電気通信貿易法の報告書

USTRは、貿易障壁報告書に続いて4月3日、電気通信貿易法に基づいて、電気通信貿易協定に対する外国の遵守状況の年次審査（1377条審査）の結果を発表した。

この発表に当たって、ロバート B. ゼーリックUSTRは次のように語っている。

「競争的な電気通信市場は、すべての国と地域において成長、投資そして革新の触媒である。合衆国の電気通信事業者は、世界中の市場に最先端の技術と効率性を提供している。合衆国の電気通信事業者が取引相手の市場開放約束の履行を求めることによって利益を得ることが従来よりも一層重要になっている。われわれは取引相手にその市場における電気通信事業者が取引約束を無にしないことを保証し、かつ、国内及び外国の事業者が提起する競争上の懸念に対処するために国内における救済措置を積極的に利用することを求めている。」

今年の1377条審査において、USTRは、重要事項として次の諸慣行に焦点を当てることに決定した。

- ・ EU加盟国及び日本における移動無線の相互接続料金
- ・ EU加盟国及びスイスにおける専用線の提供とその料金
- ・ メキシコにおける相互接続その他の競争上の懸念

また、この他にオーストラリア、ブラジル、中国、コロンビア、インド、日本、ペルー及び南アフリカにおけるその他の電気通信取引慣行をも周到に監視している。

日本も対象とされている移動無線の相互接続料金について、USTRは、EU及び日本の移動無線事業者が有線電気通信事業者の通話を相互接続するための卸売料金をコストを顕著に上回る額で有線電気通信事業者に課している証拠がますます増えているとしており、移動無線サービスの急速な成長によって、米国の通信事業者と消費者に対するコストを上回る料金の負担は年間数十億ドルに達するであろうとしている。

### 4. スペシャル301条報告

4月はまさにUSTRの出番の連続であった。貿易障壁報告書、1377条報告に続いて、4月30日にスペシャル301条報告を発出した。301条、スーパー301条、スペシャル301条の301条トリオの一角を占めるスペシャル301条は、米国の貿易相手国が知的財産権の保護を欠いている場合には、監視対象国として特定し、その後の対応によっては制裁措置を課すこととしている。

2002年の報告では、次のとおり監視対象国を特定しているが、今年には日本は監視対象国には入っていない。





## ●米国

重要監視対象国 <sup>(注)</sup>	監視対象国
アルゼンチン、ブラジル、コロンビア、ドミニカ共和国、エジプト、EU、ハンガリー、インド、インドネシア、イスラエル、レバノン、フィリピン、ロシア、台湾、ウルグアイ	アルメニア、アゼルバイジャン、バハマ、ベラルーシ、ボリビア、カナダ、チリ、コスタリカ、ギリシャ、グアテマラ、イタリア、ジャマイカ、カザフスタン、韓国、クウェート、ラトビア、リトアニア、マレーシア、ニュージーランド、パキスタン、ペルー、ポーランド、カタール、ルーマニア、サウジアラビア、スロバキア、タジキスタン、タイ、トルコ、トルクメニスタン、ウズベキスタン、ベネズエラ、ベトナム

(表注) 通商法関係では、「priority」という語がよく使われる。これは法による措置の対象国を特定する場合に、緊急性、重要性などを考慮し、特に注意して取り扱う国を指すのに用いられる。これを通常「優先」と訳しているが、優先というのは日本語としては特に便宜を与える場合に用いるもので、このように望ましくない程度が高い国を指定するのに用いるべきではない。それぞれの場合に応じて、「緊急」とか「重要」とか「特別」の訳語を用いるべきであろう。

## 5. 日本の不公正貿易報告書

国際経済関係では、どこの国でも、自国の利益を第一に考え、自国の政策に適合しない国を批判するものである。わが国は米国の貿易障壁報告書では非難されつづけているが、同報告書に対抗して貿易に関するわが国の主張を展開しようとするのが「不公正貿易報告書」で、毎年米国の「貿易障壁報告書」より2、3日早く発表される。

不公正貿易報告書は、経済産業大臣の諮問機関である産業構造審議会のWTO部会不公正貿易政策・措置調査小委員会（小委員長：松下満雄成蹊大学教授）によって作成されたもので、今回の報告書は第11回目の年次報告に当たる。同報告書は、「過去10回の報告書の公表を通じて、WTO協定及びこれに準ずる国際的に合意されたルールに基づいて各国の貿易政策・措置の問題に取り組むという本報告書の客観的アプローチは、広く内外各層の理解・支持を得ている」と自負している。

不公正貿易報告書は、第I部：各国・地域別・政策・措置、第II部：WTOルールの概要、第III部：補論と資料編、から成っているが、報告書の中心となるのは第I部である。第I部は、米国、EUという世界の主要国と中国、韓国、台湾、香港などのアジアの近隣諸国・地域などを対象国・地域とする国・地域別の政策・措置について検討している。対象国・地域は、日本との貿易額の多い順に十数か国・地域が選択されている。

第I部では、対象国・地域別に貿易政策・措置の主要問題点が指摘、米国に対して最も多くの指摘がなされている。同報告書で指摘されている分野は内国民待遇されており、数量制限、関税、AD措置、補助金・相殺措置、セーフガード、原産地規則、基準認証、サービス貿易、知的財産保護制度、政府調達及び一方的措置の多岐にわたっており、米国の貿易障壁報告書の記載にのしをつけてお返しをするという恰好になっている。この報告書については、報告書の全文と関係資料を収録した図書も発売されているので、そちらを参照していただくこととして詳しい紹介は省略する。



KDDI RESEARCH

## COMMENT

米国のUSTRは特殊な政府機関で、本来国務省や商務省が担当する通商交渉の権限



がUSTRに集約されており、国際通商に関する調査検討、施策設定などの機能に加えて、通商交渉の実務も担当するという多角的な任務を持っており、しかも調査検討型政府機関に多い委員会構成をとらず、USTRを部門長としてではなく独任制の機関として設置し、USTRに大使の資格をも付与している。このような強力な権限を付与され、同時に厳しい責任をも課されているUSTRの職務は大変なものと思われられる。

このようなUSTRが発出する貿易障壁報告書は、実際の作成は報告書に氏名が記載されている次席USTRのカルメン・スロー＝ブレディーと3人のプロジェクト・メンバーによるものであろうが、USTRが職責を賭して内容を検討しているものと思われる。日本政府から見ると事実誤認と意図的歪曲が随所にあるということであるが、電気通信の項の記載を見ると、私が見落としていたような事項が随分指摘されており、自省の材料を提供してもらった面も少なくない。いずれにしても、国際経済関係に少しでも携わる人にとっては、表現は悪いが「敵情視察」の好材料といえよう。

同じく米国通商法に根拠を有する1377条報告についても、対象範囲は限定されているが、貿易障壁報告書と同様のことが言える。ただ、モトローラ問題に端を発した1989年の日米通信戦争のときの1377条報告と比べると、論調も穏やかになっている。

さらにスペシャル301条報告においては、日本は監視対象国からはずされている。

このような米国の対日批判の穏健化が、公正な競争条件が整備されたことによるものであれば喜ぶべきことであるが、「日本恐れるに足らず」ということで問題にされなくなったということであれば、国際競争力順位の低下や国債の格付け切り下げなど、国際経済競争での地盤沈下を取りざたされる現今、なんといってよいか悩むところである。

(清家 秀哉)

<文中の換算率>

1US\$=128.45円 (2002年5月2日の東京外為市場のTTS)

<出典・参考文献>

USTR. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2002

USTR. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2001

USTR. USTR Resources, Section 1377 Review

USTR. Press Releases, USTR Releases Annual "Special 301" Report on Global Intellectual Property Protection

小尾敏夫、新通商法の脅威、ダイヤモンド社、1989年

経済産業省、不正貿易報告書 2002年版





## 米国

### 米国、3G事業で欧州に対する後れを挽回か？

曙光が射してきた米国経済を追い風に、次世代携帯電話（3G）で巻き返しなるか？ 欧州の携帯電話事業者の苦悩が続くなか、米国勢力の戦略展開が注視されている。2001年年初来、失速気味の米国経済と金融資本市場の中で、株式評価損や信用収縮の逆風にさらされてきた米国事業者にとって環境は追い風ともとれる。欧州と米国という、それぞれの構図と背景の差以上に、北米市場再編の潜在性は高い。

#### 1. 背景

欧州と米国の携帯電話市場の構図の間にみられる、需要構造、規格、技術の互換性など断絶に近い「格差」をどうとらえるか？ 果たしてその溝は埋まるのか？ 複数の規格を乱立させ競争によって市場を活性化させようとする伝統的哲学の中で、米国の携帯電話サービスは現行デジタル方式の多様化と、次世代携帯電話へ向かいつつある。現時点の欧州、米国の市場比較では、数字の上では圧倒的に欧州が有利に先行しているかに映る。

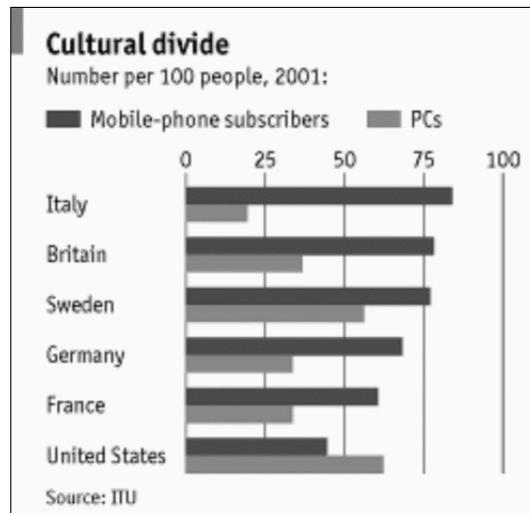
米国の携帯電話普及率45%に対し、欧州は75%（図1参照）。しかし、次世代携帯電話で先行する欧州と日本とはいえ、各事業者のとりわけ財務面に余裕があるのではなく、3G事業化の先行とは、鼻の差のリードを米国が許しているに過ぎない。足下の数字上の単純比較から、将来の勢力構図を占うことは難しい。

欧州各国政府は第2世代のデジタル方式でGSMを1987年に統一規格として採用し、世界の携帯電話網の60%強という規格シェアを握る。統一方式の強み、すなわち「規模の経済」を武器に、各国間のローミング、テキスト・データの送受信といったビジネス・スタンダードを成功裏に普及させてきた。こうした汎欧州規格「UMTS」で一本化する戦略を3Gでも踏襲している。

一方の米国は、デ・ファクト・スタンダードとして市場にゆだねる自由競争方式を採用し、現行デジタル方式では互換性のない5方式が並存している。そうした異なる方式での競争の構図が事業者コストの増大と競争激化の相乗効果をもたらし、泥沼ともいえる価格競争に陥っているのが、現在の米国の大手携帯電話会社の実情である。それに加えて、2001年年初来の米国経済のリセッションと金融資本市場の萎縮化で、事業環境の先行きも不安視されてきた。

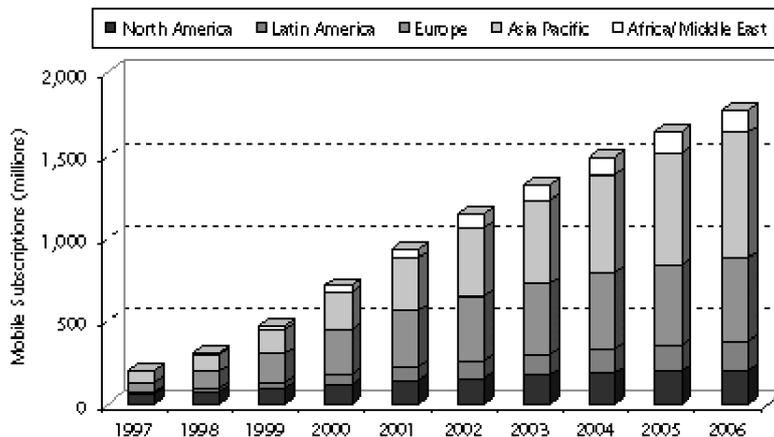


■ 図1：人口100人当たりの携帯電話加入数比較



出展：The Economist 2002/3/18

■ 図2：携帯電話加入者数の地域別予測（参考）



出展：Pyramid Research

それでも、後塵を拝した米国の巻き返しを予測する向きは少なくない。米国の攻勢の根拠としては、内生・外生の両要因が寄与している、といわれる。外的要因はいうまでもなく、欧州の「3Gバブル」崩壊によって、欧州主要事業者が巨額債務負担に苦悩し、事業見通しを下方修正ないし先行き不安視していることだ。欧州の3Gの立ち上がり（表参照）と本格的需要期の後ズレ懸念も手伝って、3G網の建設投資に制約が出始めている。加えて、携帯電話需要の伸びが鈍化してきたことから、Lucent、Nokiaといった関連機器メーカーは、「利益回復は2003年までかかるとの見通し」を英誌で明らかにしている。

さらに3G市場の離陸は2004年まで待たれる、との見方が有力視され、これにより、欧州陣営に対し出遅れの感があった米国勢が、巻き返しのタイミングを図るき





## ●米国

っかけを得る、という予測だ。このため、「向こう2年のうちに携帯電話で先行した欧州の米国に対するリードは事実上消失する」、「シリコンバレーなどでデータ通信の応用開発を加速する兆しが見えており、具体的な成果が出てくると早い」（米系証券会社日本法人アナリスト）とも言われている。しかも、3Gの周波数割り当てで欧州に追随した形の米国には、巨額債務で失速した欧州事業者とは同じ轍を踏まない、という「後発の有利さ」もある。

一方の内的な要因として、米国外事業者間での連携の兆しと、3G時代への伏線としてのアプリケーション開発とそのためのファンダメンタルズ（基礎的諸条件）があがっている。欧州系事業者と同種のGSMで事業展開を進めるAT&Tワイヤレス、Cingular、VoiceStreamの3事業者は現行デジタル方式による“2.5世代”のGPRSで連携し、全米的に協調と競争の関係でサービスエリアをカバーする体制に向かった。これら3事業者に対し、Verizonは次世代方式のCDMA-1xを立ち上げ、2002年末にはエリアカバー率20%の達成を計画。Sprint PCSも2002年央の事業化を公表、翌年にはAT&TワイヤレスによるW-CDMAのサービス開始も予想され、バブルの熱病にうなされた欧州勢と結果的には、ほぼ横一線に状態に辿り着いたといってもよい。今後、米国市場の動きが一気に活気づく可能性も否めない。

■表：主要国事業者の3G事業化計画

国	免許事業者	計画（目標）
豪州	Telstra, Vodafone Australia, Optus, Hutchison, Qualcomm, Arraycom	2002年10月に免許発行
オーストリア	Mobilcom, max. mobil, Connect Austria, Tele.ring, 3G Mobile Communications, Hutchison 3G Austria	Mobilcomが2002年末までに開始
ベルギー	Belgacom Mobile, Mobistar, KPN Orange	2003年3月末をめどに人口カバー率40%。2004年に50%、2006年に85%
デンマーク	TDC Mobile, Telia Mobile, Orange, Hi3G	2004年末までに人口カバー率30%、2008年末に80%目標が課せられる。
フィンランド	Sonera, Radiolinja, Telia, Suomen 3G	2002年1月に商用開始
フランス	France Telecom, Cegtel	追加2事業者の免許申請締め切りが5月16日。
ドイツ	D2 Vodafone, T-mobile, E-plus, Viag Interkom, Group 3G, Mobilecom Multimedia	2002年1月開始。2003年末までに人口カバー率25%。事業開始から3-5年で同50%
イスラエル	Partner, Cellcom, Pelephone	Partnerが2003年までにサービス開始
イタリア	Ominitel Pronto Italia, Ipse, Wind, Andala, Telecom Italia Mobile	2004年央までに主要都市でサービス開始
日本	NTT DoCoMo, J-Phone, KDDI	NTT DoCoMoは2001年10月にサービス開始。J-Phoneは2002年6月に試験サービス、同年末に本サービス。KDDIは同4月にCDMA2000 1xでサービス開始



KDDI RESEARCH



オランダ	Libertel, KPN Mobile, Dutchtone, Telfort, 3G Blue	2003年末にサービス開始
ニュージーランド	NZ Telecom, Clear Communications, Telstra Saturn, Vodafone	
ノルウェー	Telenor Mobil, Netcom, Tele2Norge	2001年末にサービス開始。 5年以内に人口カバー率90%
ポルトガル	TMN, Telecel, Optimus, Oniway	2002年1月開始
シンガポール	SingTel Mobile, Mobile0ne Asia, StarHub	すべての免許申請を2004年末に締め切る (その後、政府・IDAが計画を修正) (注)
韓国	SKIMT, KT ICOM, LG Telecom	2002年5月サービス開始 (目途)
スペイン	Telefonica Moviles, Airtel, Amena, Xfera	2002年6月にサービス開始
スウェーデン	Europolita, Tele2, Orange Sweden, Hi3G, Access Group	2001年に最初のネットワーク開通。 2003年末には国民の99.9%がアクセス可能
スイス	Swisscom Mobile, Orange Communications, dSpeed, Team 3G	2004年末までに人口カバー率50%
台湾	Chungwha Telecom, Taiwan Cellular, Taiwan PCSNetwork, Eastern Broadband Telecommunications, Far EastTone	
英国	Hutchison 3G, Vodafone, BT3G, One2One, Orange	2007年までに人口カバー率80%
米国	Verizon Wireless, AT&T Wireless, Cingular Wireless, VoiceStream	

出展：Financial Times (Special Report 3/15) より部分抜粋  
(表注) IDAは2001年4月に3社に既存3社に免許を付与した。なお、4番目の3G免許を発行するか否か検討中。

## 2. 米国事業者と3G

当初の3Gに対する事業シナリオの予想が覆され、急激な需要の立ち上がりが期待できずに、インターネット・ブラウザの高度化や動画像の送受信といった非音声系のアプリケーション開発が競争を制する。音声系中心の現行ユーザーの代替需要を煽るだけで、3Gが離陸しない、というのが定説となりつつある。このため、「欧州か米国か、あるいはGSMかCDMAか」といった両規格陣営の二項対立の図式で大西洋を挟んだ携帯電話市場の競争を分析すること自体が無意味である」という批判もある (Pyramid Research)。テキスト系データの送受信、インターネット・ブラウザ活用の高度化といったアプリケーションが主流をなす、という仮説が成立するならば、「インターネットが互換性のない無線データ通信システムを容易に接続す





## ●米国

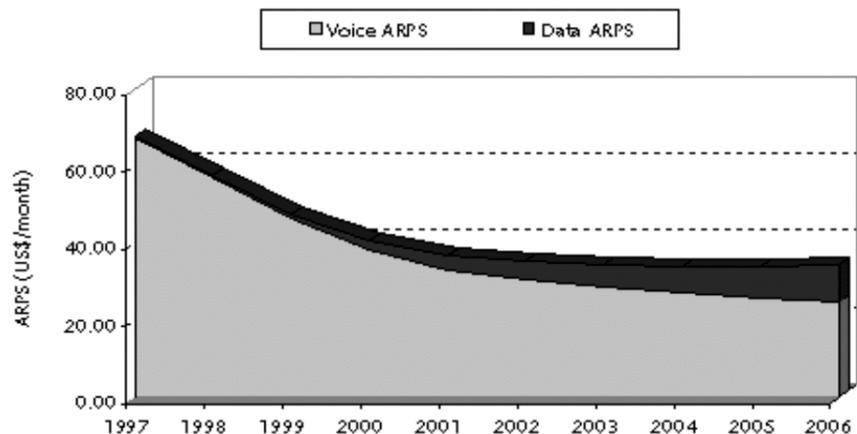
る」という見方もできるからだ。

このように、世界（規格）のどこが3Gで主導権をとるか？との論争そのものが無意味なのは、上述したように過当競争による価格低下要因をいかに克服するかが、万国共通でかつ目先の最大の課題であるためだ。3G需要を取り込むことによって、急速な収益貢献が期待できない以上、競争と投資、収益改善という二者択一ともとれる2つの命題をともにクリアする施策を別途検討せざるを得ないからだ。

Pyramid社の調べによると（図3参照）、音声通話のARPS（1人当たりの平均通話収入）は1997年の月60ドル強から2000年に同40ドルを割り込み、2001年で同33ドル、2006年で同25ドルへと長期の低落傾向が予想されている。それに対し、メッセージやインターネットへのアクセス、E-CommerceなどのデータARPSは、2001年の段階で事業収入の10%程度だったが、2006年に事業収入の3分の1に達する。3Gの需要が離陸する2003-2004年にARPSの低落傾向が底を打つと想定している。

しかし、先に言及したように米国の過当競争体質は世界の平均的な傾向をさらに上回る勢いでARPSを急減させている。「われわれは馬鹿げた価格を見ている」とVerizon WirelessのDenny Strigel会長が言うほどの厳しい状況にある。VoiceStreamの先導により、各社とも月極め固定料金制を採用してきたため、月3000分で60ドル以下という超低料金に張り付いている。成長率の鈍化と価格競争の熾烈化は米国のモバイル産業の脆弱さでもある。それでも、財務状態は巨額債務を負う欧州事業者に比べ安定している。

■ 図3：ARPSの世界予測 1997-2006



出展：Pyramid Research

巨額債務リストラに追われながらの萎縮した3Gの熱狂の中で、巨額インフラ投資に臨む欧州事業者と、携帯“後進国”からの巻き返しを、GPRSや3Gの立ち上がりで想定する米国事業者。順調に3Gの世界市場が離陸するにしても、欧米事業者ともに向こう数年は事業収入の不振と厳しい財務状況の狭間で苦悩することになる。どちらの勢力圏、いずれの規格が主導権をとるかというよりは、個々のバランスシート調整と、合従連携を含んだ事業転換によって収入の鈍化＝“逆境”をいかにカバーし、向こう数年をサバイバルし将来の期待収益を実現するかが焦点ともいえる。



KDDI RESEARCH

では、米国市場固有の障害とはなにか？ 米国携帯電話市場の最大の特徴は、単一市場として異なる規格の事業者数が多すぎる、ことにあるとの指摘を受けている。しかも、IT関連株の急落とその後の業績見通しの不安から、今後の激しい競争に耐えうる事業者がごく限られている点が、同時に問題視されている。さらに料金戦略上の誤り（＝ARPSの急落）も加わるなど、米国の携帯電話市場の未成熟さもからんでいる。それだけに、米国通信市場の再編可能性を内在させ、この先の個人消費主導の景気回復が米国のモバイル事業者の行方を占うことになりそうだ。

AT&Tワイヤレス、Sprint PCSそしてNextel、株価は不振が続き、一時ピーク時の2、3割に低下した。最大手のVerizonとCingular、SBC CommunicationとBellSouthのジョイント・ベンチャーは株式公募を見送った。従来低迷はむしろ景気後退に伴う沈滞と密接に絡んだものといえる。過酷な価格競争とじりじりと進む緩やかなリセッション等の諸要因が、米国の携帯電話のビジネスモデル不振と結びついてきたわけだ。

普及率の低迷、驚くべき販売の後退がこの分野の再評価につながり、多くの企業とアナリストに今年度の予測を下方修正させた。それでも、米国の携帯電話数が昨年の18%成長に続き、13%増と2桁の成長を維持し、単純な悲観一色とは受け取れない複雑さがある。

指摘されるもうひとつの問題点が技術要因。欧州の単一規格に対し、異なる規格で競争を進めている米国のキャリアは糾合に向かう可能性は大だ。そのシナリオ・パターンが、欧州と同じGSM、そしてQualcommによって開発されたCDMA－第3世代に継承される規格対立がそのまま再編の軸となる、というものだ。合併・買収を制限するネットワークの互換性の観点から自然な組み合わせでもある。

事実、GSMの事業者は他の乱立するGSMキャリアとの合併が可能。AT&Tワイヤレス、Cingular、VoiceStreamがそうだ。CDMA陣営はVerizon、Sprint PCS。6番目の事業者のNextelは、モトローラが開発した規格を採用するが、CDMAへの切り替えを考慮にしている、と伝えられる。こうした合併・再編の展望が具体化すれば、競争の狙いとするダイナミズムに弾みがつく。しかし、VoiceStreamが関心を寄せるといふNextelは、財政事情が提携を難しくし、ドイツテレコムはVoiceStreamを傘下から手放したくない。現時点で株式を放出したとしても株式評価損が実現損として具体化するだけであり、財務上のメリットも多くは期待できない。

したがって、VerizonがSprint PCSを買収、CingularがAT&Tワイヤレスを買収、というこの2つのシナリオが今すぐ現実化する可能性は少ない。しかも、NTTドコモと資本関係にある、iモード型サービスを4月から開始したAT&Tワイヤレスが買収の対象になることは、NTTドコモとの提携関係や米国内の反トラスト法との関連も制約になる。FCC当局も3Gの巨人を2つに絞ることを、競争政策上望んでいない、といわれる。しかし、今後の市場動向次第で、こうした再編の芽が頭をもたげないという保証もないのも事実である。

## COMMENT

本格需要期を数年先に控え3Gの事業化段階で、統一方式の欧州勢と複数規格が並存する米国事業者を競争の構図に見立て、「中央集権の汎欧州 vs レッセフェールの米国」と位置付ける向きもあるが、市場の勢力分布を決したかつてのVTRや





## ●米国

DVDの規格統一問題と同様に捉える性格の市場ではないだろう。

それぞれの利点として「規模の経済の欧州」に「競争のダイナミズムの米国」と性格付けられているが、ミクロ、マクロの経済上の要因が複雑に絡んで、どちらか一方が優勢に市場を制覇するとは想定しにくい。国際電話の世界と異なり、携帯電話はネットワークの「外部性」がモノを言うと同時に、域内に閉じた消費財市場の側面の双方を持つ。したがって、欧州のGSMの流れを汲む米国系事業者が北米市場で有利に市場競争を展開できるという保証もない。

北米、ないし中国、日本といった第三国・地域市場での競争の優劣は、規格以上にむしろ財務面の体力、応用開発・市場開拓面での戦略の差異に左右される。前者の企業財務面でいえば、北米勢力が圧倒的に有利な位置にある。2002年第1四半期の実質GDP（国内総生産）成長率が5%台という高い伸びを示し、経済の7割を占める個人消費主導で米国景気は事実上底離れした。米国のIT関連株が本調子でないことや、消費から企業設備投資へのバトンタッチが今後の焦点とされてはいるものの、他地域との対比での資本の流れは米国事業者にとって追い風になる。

一方、欧州と日本は米国経済に牽引される形で曙光が射してきたとはいえ、両地域・国の資本市場が国際金融資本市場から排除された形の構図は、90年代後半と依然大きく変わっていない。このため、3Gに伴う債務負担や巨額の投資資金需要に向こう数年で対応するのに必要な体力におのずと差が生じる。さらに米国の3G事業者についていえば、1、2年内の再編、合併が予測されるように、戦略提携を加速するなかで、インフラ基盤、開発戦略、財務基盤の再構築に拍車がかかっていくことも予想される。その余波が日本、欧州に飛び火するかどうかは現時点で予測不能だが、3Gバブル崩壊の傷を負う欧州と、10年前の金融バブルの後遺症と97年の再編疲れで体力を消耗した日本との地域間格差は明白とも受け取れる。まさに現下の状況は、震源地を北米とし世界市場に波及するM&Aの潜在的可能性を秘めた3G本格需要期前夜にある、ともいえるだろう。

(森川 裕二)

### <出典・参考文献>

Financial Times (2002/3/18, 2002/3/25, 2002/3/31)

Pyramid Research "Will 3G be the savior for mobile communication?"



KDDI RESEARCH

## 米国

### 米国のインターネットプロバイダー・ランキング

America Online、MSN、EarthLink、Road Runner、Covadなどとインターネットサービスを提供するプロバイダーの名前をよく耳にすることが多い。しかし、全体的な位置づけとなるとなかなかイメージしづらい。米国のインターネットプロバイダーについて、加入者別、接続方式別にまとめてみた。

米国政府は、昨年9月時点で米国のインターネットの利用者を、1億4,300万人と推定している。人口のおよそ54%にあたる。国民の半数以上が、インターネットを利用していることになる。毎月200万人が、新たなインターネットユーザーに仲間入りしている。（ちなみに、ネットレーティング社の調査によると、日本の2002年3月末現在の利用者数は推定5,133万人。人口の約40%が利用し、前年比40%の増加となっている。）米国の主なプロバイダーを下表のとおり、加入者数順にまとめてみた。

■表：米国のISP事業者加入者別ランキング

順位	ISP事業者名	接続方式	加入者数(千)	シェア	備考
1	America Online	ダイヤルアップ	27,700	19.40%	
2	MSN	ダイヤルアップ	8,000	5.60%	
3	United Online	ダイヤルアップ	5,600	3.90%	NetZero+Juno Online
4	EarthLink	ダイヤルアップ	4,800	3.40%	
5	Prodigy	ダイヤルアップ	3,600	2.50%	
6	CompuServe	ダイヤルアップ	3,000	2.10%	AOLが所有
7	Road Runner	ケーブル	1,900	1.30%	AOLが所有
8	AT&T Broadband	ケーブル	1,500	1.00%	Comcastに吸収される予定
9	AT&T WorldNet	ダイヤルアップ	1,400	1.00%	
10	SBC	DSL	1,300	0.91%	ベル系地域電話会社
11	Verizon	DSL	1,200	0.84%	ベル系地域電話会社
12	Comcast	ケーブル	948	0.66%	マイクロソフトが出資
13	Cox	ケーブル	779	0.54%	
14	Charter	ケーブル	645	0.45%	Paul Allenが大株主
15	BellSouth	DSL	621	0.43%	ベル系地域電話会社
16	Cablevision	ケーブル	507	0.35%	





●米国

17	RCN	ケーブル+ダイヤルアップ	481	0.34%	
18	PeoplePC	ダイヤルアップ	450	0.31%	
19	Qwest	DSL	448	0.31%	
20	Covad	DSL	351	0.25%	破産法を申請済
21	その他のISP		78,050	54.47%	(推定)
計			143,280	100%	

(米国サイバーアトラス社等の資料からKDDI総研作成)

インターネット利用者の80%がダイヤルアップで接続しているという統計を裏付けるように、上位6位をダイヤルアップ・アクセスを提供している会社が占めた。America Onlineのシェアは全体としては20%前後であるが、ダイヤルアップ・アクセス接続の市場だけに着目すると他のダイヤルアップ方式プロバイダーの加入者数の合計を上回る。ガリバー型企業である。これにマイクロソフトのMSNが続いている。

昨年の9月時点で、インターネットの個人利用者のおよそ20%がブロードバンドに加入している。12.9%がCATV会社の提供するブロードバンドサービスに加入し、6.6%がDSL、0.5%がその他の接続方式を利用している。CATV会社とブロードバンド契約する利用者の方が、電話会社の提供するDSL回線利用者の倍以上となっているのが米国の特徴である。(日本では、2002年2月末時点で、ブロードバンド加入者数は約350万人、利用者の7%程度)

■表：上位ダイヤルアップISP (千人)

AOL	27,700
MSN	8,000
United Online	5,600
Earthlink	4,800
Prodigy	3,600
Compuserve	3,000
AT&T Worldnet	1,400
PeoplePC	450
RCN	361
Volaris Online	250
Bluelight	200

■表：上位ケーブルISP (千人)

Road Runner	1,900
AT&T Broadband	1,500
Comcast	948
Cox	779
Charter	645
Cablevision	507
RCN	119

■表：DSL ISP (千人)

SBC	1,300
Verizon	1,200
BellSouth	620
Qwest	448
Covad	351

ダイヤルアップ方式で4位のEarthLinkの存在感は、AOLやMSNほどに華々しさは無い。しかし、ブロードバンド戦略に力を入れており、その料金やサービスの質が他の業者の参考となっている。



KDDI RESEARCH



ケーブルモデムを使ったインターネットサービス事業者では、CATV系ISP界に君臨してきた最大手のExcite@Home社が、昨年9月末に実質上倒産した。AT&Tがその資産を引き継いでいるが、加入者は他のケーブル会社にも分散している。最近の統計を見ると、殆どのケーブル系ISPが1割ほど加入者を増やしているが、Excite@Homeの加入者が流れた部分が大きく、数字ほどには市場は大きくなっていない。Excite@Homeを引き継いだAT&Tブロードバンドも、Comcast社に吸収されることが決定されている。ケーブル系ISPは、AOL-TimeWarner連合とAT&T+Comcastの連合を軸にCoxが続くという図式になる。DSL系では、昨年新興DSL事業者のNorthpoint、Covad、Rhythmsが相次いで経営破たんを起こしたため、SBCやVerizon、BellSouthといったベル系地域電話会社の市場支配力が増している。ベル系地域会社は、コンテンツを取り囲む戦略には消極的である。むしろ長距離電話事業やデータ送信事業など、電話事業の総合化サービスへの道を模索している。

#### COMMENT

少々古い話になるが、消費者の立場から製品を評価する雑誌として名高い「Consumer Report」誌が、1,640人のダイヤルアップユーザーに対して主なプロバイダー8社を対象として、満足度調査を実施した結果を昨年9月号で発表している。高い評価の順に、AT&T WorldNet、BellSouth、EarthLink、Prodigy、Qwest.net (QWESTの子会社)、AOL、CompuServe (AOL)、MSNである。MSNには最低の評価がつけられた。メール、技術的サポート、接続の信頼度で低い評価となっている。また、AOLも、ひと月の間に中断の経験をした利用者が60%にも上り、接続の信頼度の点で最低の評価となった。こう見ると、東西の横綱ともいえるAOLとMSNの評価が低い。大規模のプロバイダーとなるときめ細かなサービスが欠けてくるのだろう。同誌は、AOLやMSNのサービスが悪いのではなく、どちらも十分に満足いく水準にあるが、他のISPのサービスの方が高い水準にあると補足説明している。

このほか、eTesting Lab社は、毎月ログオンにかかった時間や品質などの技術的観点から約20社のISPのサービスを評価している。この調査でも、AT&T WorldNetが長くトップの評価を得ている。地域的なISPとしてBellSouth、また、ビジネス向けとしてMcLeod USA社などの評価が高い。種々の評価を目にする限りでは、ダイヤルアップではEarthLinkを好意的に評価する記事が多い。

ダイヤルアップ系ISPの評価は以上の通りであるが、この市場ではすでに勝敗がはっきりしている。AOLの1人勝ちである。現在では、主戦場がブロードバンドに移っている。インターネットとオンラインサービスで先行するAOLに、OSとソフトウェアの雄であるMSNが激しく追い上げようとしている図式である。ケーブル系ISP市場をみると、AOL-TimeWarner連合がプロバイダーとコンテンツ会社の垂直的統合を目指しているのに対して、AT&T+Comcastの連合は同業者同士の水平的統合という違いがある。Comcastの背後にはマイクロソフトが見え隠れする。ブロードバンドをめぐるビジネス戦争では、技術的にマイクロソフトに分があるという意見があるが、重要なのは、技術よりもコンテンツや経験である。今後ブロードバンドを手がけるISPには、この点が問われてくるだろうが、抜きん出ているISPはいない。DSLに強いベル系地域電話会社は、サービス水準のみならず、こ





## ●米国

の面でもかなり遅れている。

ニューヨークの郊外に住む知人によると、米国の電話会社のDSLサービスの評判はいたって悪いという。いったんDSL回線が不通となると、最低3日間はそのまま直らないと覚悟を決める必要があるそうだ。いろいろな国のDSLサービスの話を聞く機会があるが、総合的な意味で、日本のDSLサービスは世界一といっても良い水準にあることは確かである。

(吉澤 生雄)

<出典・参考文献>

Consumer Report (2001年9月号)



KDDI RESEARCH

## 欧州

### 欧州に広がる携帯電話着信料を規制する動き

高すぎると言われる携帯電話への通話料を引き下げするため、各国の規制当局が規制強化に動きつつある。EUレベルの共通課題として、欧州委員会が新ルールを策定する可能性も。

携帯電話の人口普及率が7割を越える欧州では、高すぎるとの批判が多い固定電話発・携帯電話着の通話料を引き下げするため、各国に携帯電話ネットワークへの接続にかかる通話終端料 (call termination charge) を規制する動きが広がっている。通話終端料とは、固定電話から携帯電話への通話に際し、発信側の固定電話会社が着信側の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) のことで、エンドユーザーが支払う通話料のおよそ3分の2を占めるとも言われる。各国の規制当局は、この通話終端料を引き下げること、通話料の引き下げを図っている。

既に1999年から固定発携帯着通話の通話終端料にプライス・キャップ (料金上限) 規制を課している英国では、昨年9月に規制機関OFTELから、本年4月以降の規制方針が示された。その内容は、プライス・キャップ値を現在の「RPI-9 (%)」から「RPI-12 (%)」に強化すると共に、SMP事業者 (顕著な市場力を有するとの指定を受けた事業者) に限られていた規制対象を全事業者に拡大するものであった。しかし、事業者側がその受け入れを拒否したため、紛争処理機関CC (競争委員会、Competition Commission) がOFTELからの要請を受け、現在審査にあっている (本誌2002年1月号参照)。

一方オランダでは、規制機関OPTAが本年3月末、SMP事業者に指定されているKPN Mobile (KPN子会社) とLibertel (Vodafone子会社) の上位2社に対し、固定発携帯着通話の通話終端料の段階的な引き下げを求める新ルールの制定を発表した。新ルールが適用された場合、両社の通話終端料は、現在の平均0.1839ユーロ/分から、5月中に0.1548ユーロ/分に、年内には0.1257ユーロ/分にまで引き下げられる。2社に比べて市場力の小さいTelfort (BT系)、Dutchtone (FT系) 及びBen (DT系) の残り3社については、現在の通話終端料0.2007ユーロ/分を年内に20%引き下げる (下表1参照)。またOPTAは、通話終端料をコストに基づく水準に近づけるため、2003年にも更なる引き下げを予定している。

■表1：オランダ携帯電話事業者の通話終端料水準

(単位：ユーロ/分)

事業者	現在	新ルール適用後		引き下げ率
		2002年5月	2002年12月	
KPN Mobile, Libertel	0.1839	0.1548	0.1257	32%
Telfort, Dutchtone, Ben	0.2007	0.1811	0.1614	20%





## ●欧州

3G免許取得に伴う財政悪化に苦しむKPN MobileとLibertelの両社はいずれも、大幅な減収を招く新ルールの適用に強く反発している。

なお、KPN Mobileの親会社にあたるKPNは、OPTAの新ルール発表の前日、EUの行政機関にあたる欧州委員会（European Commission、以下EC）から、「携帯電話への着信」市場で支配的地位の濫用による不当な料金設定の疑いがある、との警告を受けていた。

ECは、EU加盟各国の「携帯電話への着信」市場の競争環境に注視し、かねてから通話終端料の高さを問題視していた。ECの調査によれば、固定電話へ着信する場合のネットワーク相互接続料は、EU平均で、0.0123ユーロ/分（シングル・トランジット）と0.0186ユーロ/分（ダブル・トランジット）であるのに対し、携帯電話へ着信する場合の通話終端料は平均0.1816ユーロ/分にのぼる。

現在ECでは、競争原理が働きにくいと指摘される通話終端料を引き下げするための新たなルール作りが行われていると言う。新ルールでは、「携帯電話への着信」市場がひとつの独立した市場として定義されると共に、各国規制当局の料金規制を行う権限が強化されるとの見方が強い。

### ● COMMENT

EUの現行制度の下では、各国内の相互接続市場でSMP（顕著な市場力）を有するとの指定を受けた移動体通信事業者には、他事業者との相互接続料金についてコスト指向の原則が適用されることになっている。しかし、具体的な規制方法までは規定されていないため、その対応は国によって異なる。現在、通話終端料に何らかの規制を課している国は、加盟15カ国中8カ国にのぼる（下表2参照）。SMP事業者の設定する通話終端料にプライス・キャップ規制を課す国がほとんどだが、規制対象をSMP事業者に限定しない国もある。また、固定発携帯着と携帯発携帯着の通話終端料を同様に規制する国もあれば、英国やイタリアのように前者にのみ規制を課す国もあるなど、規制方法は国毎で異なる。

（原 剛）

#### <出典・参考文献>

Europe Economics 「Cost Structures in Mobile Networks and their Relationship to Prices (2001/11/28)」 ([www.europe-economics.com](http://www.europe-economics.com))、  
欧州委員会プレスリリース (2002/03/27)、Financial Times (2002/03/27、03/28)、  
Total Telecom ([www.totaltele.com](http://www.totaltele.com)) 他



KDDI RESEARCH

■表2：EU加盟国における携帯着通話の通話終端料の規制状況（一部を除き2001年8月末現在の情報）

国名	SMP指定事業者		通話終端料規制	
	モバイル・サービス市場	モバイルの国内相互接続市場	固定発携帯着	携帯発携帯着
ベルギー	Proximus	Proximus	2001年2月よりSMP事業者の通話終端料に「RPI-15(%)」のプライスカップを適用。	
ドイツ	無	無	無	無
デンマーク	TeleDanmark, Sonofon	無	無	無
ギリシャ	無	無	無	無
スペイン	Telefonica Moviles, Airtel	Telefonica Moviles	無	無
フィンランド	Sonera, Radiolinja	Sonera, Radiolinja	2001年4月、Soneraに対しコストに基づく水準への通話終端料の引き下げを義務付け。Radiolinjaの通話終端料も調査中。	
フランス	Orange, SFR	Orange, SFR	2001年11月、Orange及びSFRに対し通話終端料を2004年までに0.15ユーロ/分に引き下げるよう命令。	
アイルランド	Eircell, Esat Digifon	Eircell, Esat Digifon	無	無
イタリア	TIM, Omnitel	TIM, Omnitel	周辺国との比較調査の結果に基づき、SMP事業者の通話終端料に平均360リラ（約0.19ユーロ）/分のプライスカップを適用（ただし現時点では作動せず）。時間帯により異なる料金を設定することは可能。	
ルクセンブルグ	LUXGSM, Tango	無	無	無
オランダ	KPN Mobile, Libertel	無	本文参照	無
オーストリア	Mobilkom, max. mobile	Mobilkom	SMP事業者Mobilkomの通話終端料に1.90ATS（約0.138ユーロ）/分のプライスカップを適用。max. mobile及びConnectの2社への同規制の適用拡大は係争中。最下位tele. ringの通話終端料は2.70ATS/分に設定。	
ポルトガル	TMN, Telecel	無	全MNOの通話終端料にプライスカップを適用。	無
スウェーデン	Telia	Telia	SMP事業者の通話終端料の引き下げを3度にわたり実施。2001年6月より平均0.98SEK（約0.1ユーロ）/分のプライスカップを適用。他のMNOの通話終端料についてはこれより10%高額の料金設定を容認。	



●欧州

英国	Vodafone, BT Cellnet	無	2000年4月よりSMP事業者の通話終端料に「RPI-9(%)」のプライスカップを適用。OfTELは2002年4月以降のプライスカップの強化と適用対象の拡大を提案したが、事業者側の反発に遭い、紛争処理機関CCに審査を付託。	無
----	-------------------------	---	---	---

【出典】 Europe Economics



KDDI RESEARCH



## 英国

### Ofcomが語る、英国電気通信

Ofcomの設置を中心とする英国電気通信白書の公表やBTの分割の実施以来、英国の電気通信界ではあまり大きなイベントは見られなかったが、Ofcomはその間も着々と活動成果を発表している。あまり目立たない事項も多いが、英国の電気通信界の競争促進に関するOfcomの意欲は絶大なものがある。ここに最近のOfcomの発表からいくつかを選んで紹介する。

#### 1. はじめに

現在、英国の電気通信は、日、米、独、仏に次いで、世界第5位の地位にあり、かつて世界の電気通信界を凌駕した大英帝国時代の面影は存在しないが、米国とともに世界の電気通信の開放の旗頭としての地位は維持している。一方、契約の国である英国では、規制当局と通信事業者特に既存通信事業者との一種の公的契約である免許条件は精細を極めており、しばしばその修正のために長大な文書が作成され、パブリック・コメントが招請され、Ofcom長官が最終決定を行うというプロセスがとられる。また、統計についてもよく整備され、Ofcomがしばしば電気通信事業に関する統計データを発表している。

以下最近Ofcomが発表した規制関係文書と統計資料のいくつかの概要を紹介する。

#### 2. 国際電気通信市場における競争

Ofcomは、2002年3月26日、国際電気通信市場における競争に関する長官ステートメントを発出した。以下そのステートメントの要点を紹介する。

国際電話は、国際電気通信市場の活力があり、成長性が高い分野である。このサービスは、国際通商を促進し、英国の企業がその海外の連絡先との信頼性があり、高品質の通信に対して有する事業上の需要を充足するものである。さらに、英国の成長する複合文化社会は、負担可能な条件で海外の親戚や友人と定期的に連絡する需要をもっている。

英国における1996年の国際電気通信の完全自由化を受けて、英国では現在およそ200の事業者が国際電気通信サービスを提供している。このことは海外市場における開放と国際海底ケーブルへの大幅な投資により特にEU諸国と米国への国際通信料金が顕著に低下したことと結びついている。

このステートメントは、国際通信事業者に対する既存の管理が現在でも適切なものであるかどうかを検討する意図をもって行った、国際通信市場における競争の





Oftelによる審査の結論を提供するものである。このステートメントは、国際電話の関係市場において顕著な市場支配力又は市場への影響力をもつものとして指定された事業者に課せられた規制上の要件に関するものである。また、このステートメントは、非常に近い将来効力を生じる予定の電子通信に関する新しいEU指令による規制枠組みの変更の文脈の中で作成されたものである。

Oftelの規制方式は、規制が競争の水準に適切な状況にあることを確保するために、関係市場における競争圧力を評価することである。BT、C&W、コンサート及びキングストーンは、ほとんどの競争者よりも厳しい規制上の管理を受ける。一般に、これらの追加的管理は、料金変更の事前の公表と通知をさせること及びコストを下回る小売国際料金の引下げに対してOftelの同意を要求することに関係している。

したがって、Oftelはここに、国際電気通信市場の規制を次のように削減する。

- ・効果的な競争が行われていると認定された小売IDDの20ルートについては、コンサートは、上限管理以外の価格規制から解放され、料金変更の事前通知を行う義務日数を1日に短縮される。
- ・卸売りレベルで効果的な競争が行われている小売ルートについては、BTは、料金変更前にコストの明細をOftelに提出することを求められず、コストを下回る料金を設定する前にOftel長官の同意を求める必要はなくなる。

この措置によって、IDDのトラフィック量の約83パーセントをカバーする46ルートについて規制が緩和されることになる。

### 3. EU指令に基づくアクセス義務（EUのアクセス・相互接続指令実施のガイドライン案）

EUの電子通信に関する新しい指令の採択に伴い、アクセス・相互接続指令実施のガイドライン案が発表され、公衆諮問の手続きを経て、最終ガイドラインが採択されることになっている。以下ガイドライン案の要点を紹介する。

このガイドラインは、全4章と6付録から成っており、それぞれの見出しは次のとおりである。

第1章 背景及び序説

第2章 アクセス・相互接続指令（AID）に基づく卸売規制

第3章 AIDに基づいて顕著な市場支配力をもつ（SMP）事業者に課せられるその他の義務及び命ぜられたアクセスを提供する条件

第4章 公衆協議

付録1 定義及び「アクセス」の例

付録2 標準「アクセス」

付録3 情報及び透明性に関するさらなるガイダンス

付録4 非差別に関するさらなるガイダンス

付録5 革新に対する誘引の維持

付録6 料金設定原則





次に各章のポイントを掲げる。

## 第1章 背景及び序説

EUにおいて、電子通信のネットワーク、サービス及び関連施設の規制に関する枠組みを設定する指令の新しいパッケージについて、閣僚理事会と欧州議会との間に合意が成立した。この指令パッケージは、次の5つの指令からなり、EUの官報（Official Journal）に掲載されたときに効力を生じる。

- ・ 枠組み指令（FD）
- ・ 許可指令（AD）
- ・ ユニバーサル・サービス指令（USD）
- ・ アクセス・相互接続指令（AID）
- ・ データ保護指令（DPD）

これらの指令のうちデータ保護指令のみは審議が遅れており、まだ採択されていない。

EUの15加盟国は、これらの指令の規定を自国の法制に移植し、これらの指令に副った規制を実施しなければならないが、その実施には15か月の猶予期間が認められる。そして、これらの指令は全加盟国について同じ日（15か月経過の翌日）に実施される。

このガイドラインは、これらの指令のうちアクセス・相互接続指令を実施するためのものであり、公衆協議手続き後最終バージョンが公表されたときから適用される。

このガイドラインのベースであるアクセス・相互接続指令（AID）は、電子通信のネットワーク、サービス及び関連施設の提供者間の卸売関係を取り扱い、事業者相互接続について交渉する一般的義務を課している。AIDは、規制当局の責任をも規定し、アクセス又は相互接続に関する義務を課するに当たって当局の裁量を制限している。ほとんどの部分で、かかる義務は関係の卸売市場で顕著な市場支配力（SMP）を有する事業者のみに課することができる。

## 第2章 アクセス・相互接続指令（AID）に基づく卸売規制

ヨーロッパの隣国のいくつかと比較すれば、英国は、競合する通信伝達ルートでの競争の展開については、比較的よく整備されている。ケーブル・ネットワークは、家庭の約50パーセントをカバーしており（そして住宅消費者の18パーセント、ビジネス消費者の約9パーセントがケーブル・ネットワークを経由した接続を受けている。）、移動通信市場はまもなく第三代ネットワークの第5事業者を含めるまでに拡大するであろう。広帯域固定無線アクセス（BWA）のような新しい技術が出現しているが、この技術は広帯域市場においてさらなる競合伝達ルートの可能性を提供するものである。

しかしながら、競争問題は、もとの独占事業者の存在によって、また電気通信ネットワークの若干の特性によって影響を受ける電気通信のある領域に留まっている。その一つの例は、BTのみが真にユニバーサルなネットワークをもっているローカル・アクセス・ネットワークである。もちろん、相互接続ルールは新規参入者が既存の事業者のネットワークと相互接続できるように保障されることが依然として重





## ●英国

要である。

アクセス義務を課することは、AID第8条に従ってなされねばならず、したがって次によらねばならない。

- ・ 特定された問題の性質に基づくこと。
- ・ 比例的であること。
- ・ 枠組み指令第8条目的に照らして正当化されること。

これらの基準に適合しているかどうか、そしてアクセス義務を課することが適切であるかどうかを検討するときには、AIDの第12条第2項がさらなるガイダンスを提供する。同規定は、規制当局は次の要素の該当事項を考慮に入れなければならない。

- 市場発展の速度に照らして、競合施設を使用し又は設置することの技術的・経済的有用性
- 利用可能な容量に関して、提案されているアクセスを提供する可能性
- 投資を行うことに係るリスクを念頭に置いて、施設所有者による初期投資
- 長期的に競争を保障する必要性
- 適切な知的財産権
- 汎欧州サービスの提供

### 第3章 AIDに基づいて顕著な市場支配力をもつ（SMP）事業者に課せられるその他の義務及び命ぜられたアクセスを提供する条件

AIDの第12条に基づいて課せられる義務に加えて、AIDの第9、11、13条は、規制当局が透明性、非差別、料金管理及び規制会計に関する義務を課すことを許している。卸売プロダクトの提供に関するその他の義務を付加するOf telの意図は、競争市場において適用される条件と調和する条件で利用できるようにすることである。SMP事業者が卸売プロダクトを提供するが、競争に対して実質的な影響を及ぼすプロダクトに条件を付すならば、Of telはこの行為を供給に対する建設的拒絶であると見ている。

SMPをもった企業が垂直的に統合される場合は、競争上一定の懸念が生じる。垂直的に統合された企業は、自身の事業に有利に差別する条件でプロダクトを提供することに誘引をもつであろう。この理由から、SMPをもつ垂直的に統合された事業者に対するアクセス提供義務は非差別的条件によってそれを行う要件をほとんど常に伴うであろう。

### 第4章 協議

協議手続き（略）

## COMMENT

今回紹介したOf telの文書のうち、EU指令に基づくアクセス義務の文書はなかなか分かりにくい。一般にOf telの文書はFCCの文書に比べて難解であるが、この諮問文書は格別難解である。その原因の一つはEUの文書をベースに作成されたことにあるのかもしれない。新たに採択されたEUの指令は、ブロードバンド時代のサイバー



KDDI RESEARCH



法の一翼を担うものとして非常に重要な文書であるので、近い将来に紹介できたらと思っている。

(清家 秀哉)

<出典・参考文献>

OfTel Publications, Statement on competition in international markets (March 26, 2002)

OfTel Publications, Imposing access obligations under the new EU Directives (April 4, 2002)





## 中華人民共和国

### 中国のPHS「小靈通」サービス

PHSサービス「小靈通」の加入者が500万人を突破し、急速に成長している。

(注5)

「小靈通」は中国で人気のあるSFマンガの主人公から取った名前前で、最初に中国でPHSを売り出したUTスターコムによる商品名なのだが、現在は中国でPHSの代名詞になっている。

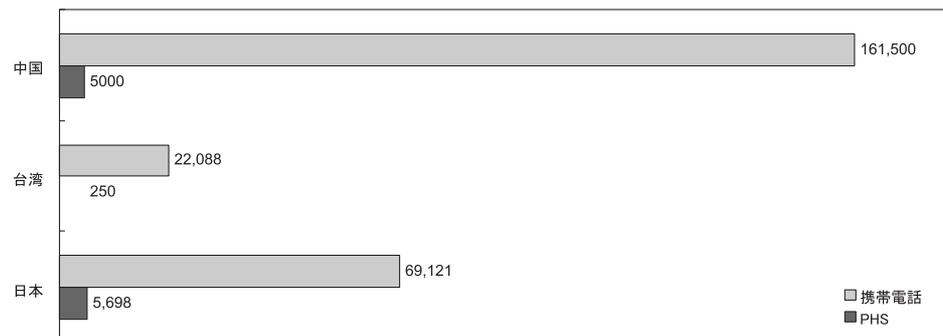
中国電信が中小の都市で展開しているPHSサービス「小靈通」<sup>(注5)</sup>の利用者が500万人を超えた。日本のPHS人口は今年3月末現在約570万人だが、中国はもはやそれを超える勢いである。

「小靈通」の主な設備ベンダーであるUTスターコムによると、「小靈通」の利用者が最初の100万人に達するには開業後3年かかったが、その後は9ヶ月間で200万人台、3ヶ月間で300万人台と成長が加速してきている。この分なら年内に1千万人達成も不可能ではないという予測もある。

「小靈通」は3月現在、20省の200以上の都市で提供されており、サービスエリアは既に中国全土の3分の2をカバーしている。西安、杭州、済南等一部の都市では既に「小靈通」が中国電信の重要な収入源になってきているという。

最近是中国電信のライバルの固定電話会社である中国鉄道通信（鉄通）もPHSに関心を持ち、上海鉄道大学の構内で試験網の運用を開始している。

#### ■参考：中・台・日の携帯電話／PHS加入者数比較（単位：千人）〈2002年2月現在〉



#### ■「小靈通」ブームの背景

中国のPHSが始まったのは1998年初めに浙江省余杭市の電信局の技術者がPHSに興味を持ち導入したのが最初だが、普及のきっかけとなったのは99年の中国電信の第一次分割で中国電信から中国移动が分離独立したことである。

この分割により中国電信は携帯電話事業を手放して固定通信専業になったが、成長著しい移動体の分野から完全撤退するわけにはいかない。そこで固定電話網を利用し設備投資がかからないPHSを、固定電話に付加価値を付けた「無線市内電話」として導入する動きが各地の電信局の間に急速に広まった。



KDDI RESEARCH



また携帯電話の対人口普及率が1割を超えた頃から限られた高額所得者層への携帯の普及は一段落し、新規加入者の中心が低価格を第一に重視する中・低所得者層へ移ってきたことも「小靈通」の拡大に拍車をかけた。無線市内電話は移動体通信ではないという理屈であるから、都市間ローミングは認められていない。しかし中国の人々の日常の行動半径はそれほど広くないのでこれで十分に用が足りる。何より「固定電話の一部」だから料金も固定電話と同等で、携帯電話のように着信料金もかからない<sup>(注6)</sup>という点が消費者の圧倒的な支持を得た。

#### 「小靈通」と携帯電話の通話料比較例

「小靈通」：3分0.22元(約3.5円)、  
以後1分毎に0.11元(約1.8円)  
GSM携帯電話：1分0.40元(約6.4円)  
(出典：成都電信及び四川移動通信)

しかし名目上は携帯電話でないと言いつつ実際には携帯電話と同様の使われ方をする「小靈通」は、中国移动や中国聯通との間で度々紛争の種になった。信息产业部はようやく2000年5月に「小靈通」の実態調査を行い、その結果

同年6月に「PHS無線市内電話の建設と経営の規範に関する通知」が出された。そこでPHSは市内電話システムの補完及び延長線上のサービスであると追認され、県レベルの市及び県以下の郷鎮<sup>(注7)</sup>等に限って導入してもよいとされた。

#### ■今後の見通し

北京、上海、広州等の大都市での経営が認められないのは、これらの都市は携帯電話事業者にとってもドル箱であり、「小靈通」によって中国移动、中国聯通の経営が圧迫されるような事態を避けたいという政府の思惑があると言われるが、地方での「小靈通」の評判は大都市部の消費者の関心も引き始め、「小靈通」が新聞の話題に取り上げられる頻度は徐々に上がってきている。

しかし「小靈通」の将来性に対しては今も賛否両論がある。

#### <中国電信再編の影響>

現在、中国電信の南北分割作業が進められており、分割後の北部会社は別会社の中国網通と合併して新・中国網通とし、南部は新・中国電信として存続することになっている。更に分割作業が一段落したら、新・網通、新・電信はそれぞれ携帯電話事業への再参入を認められることになるだろうと言われている。しかしそうなった場合、携帯電話技術としては認められていない「小靈通」の扱いが問題になる。

もっともこれに対しては、中国電信が移動体参入を認められれば「小靈通」を抑制しなければならない理由も無くなり、携帯電話と同様に全国展開が認められて一層発展するだろうという楽観論もある。

ただ新電信・新網通に携帯電話免許が与えられる時期がいつ頃になるかは明確でない。次世代携帯電話免許が出るタイミングと合わせ、あと1~2年かかるのではないかという見通しもある。それから携帯電話網を建設して中国移动や聯通と同じレベルに達するには更に数年を要し、その間は中国電信は「小靈通」を手放せないだろうと見られる。また分割後の新電信が株式を公開する計画もあるが、上場会社にとっても成長著しい「小靈通」事業は重要な資産である。

(注6)

中国の携帯電話は着信にも料金がかかる双方向課金システム。ここ数年、着信料金を廃止して片方向課金に改めるべきだという議論がなされているが、携帯電話着信料金の廃止は固定電話料金の値上げにつながるため政府・官庁・企業等からの反対が強くなかなか実現しないている(業務用の電話は大部分が固定電話だからである)。

(注7)

中国の行政区画を日本と比較すると、都道府県に当たる「省」、市・町に当たる「地区」、町・村に当たる「県」「郷・鎮」となるが、郷鎮は県よりも小さい。また市には北京、上海のような「直轄市」の他に、「地区レベルの市」、「県レベルの市」といった等級がある。



KDDI RESEARCH



## ●中華人民共和国

### <付加価値サービスによる市場開拓>

台湾でも昨年5月から大衆電信（Fitel）が始めたPHSサービスが好調で、今年3月に加入者は26万人を超え、年内に50万人に達するだろうと予想されている。台湾は携帯電話の普及率が90%を超える飽和市場である。その中でPHSは、GSM携帯電話に比べ通信速度が速い、コンテンツやカラー端末の開発が進んでいる、電磁波の影響が少ない等の長所を活かして、モバイル・インターネットや、法人ユーザー向けのアプリケーション、病院内での使用等の需要の獲得に成功している。中国電信もその人気に着目し、UTスターコムを通じて大衆電信のノウハウを取り入れ、GSM携帯電話ユーザーにも人気のあるSMS（ショートメッセージサービス）や、モバイル・インターネット等のサービスを「小靈通」でも始めようとしている。付加価値サービスの分野ではGSM携帯電話よりもPHSのほうが先行しているため、新サービスの拡充によりGSM携帯電話との差別化を図り、台湾と同様、既に携帯を持っているユーザーにも消費拡大が狙える。

### <携帯電話料金の値下がり>

中長期的に見ると携帯電話料金の値下がりが「小靈通」の将来にとって一番の懸念材料といわれる。

携帯電話の着信料金の廃止についても今年中には無いと言われているが、来年以降はわからない。世論に押されて政府がいつ方針を変更しないとも限らない。

ただし先に見たように、「小靈通」にはGSM携帯電話には無い様々な利点がある。データ通信分野で競合する3Gサービスが将来始まっても、コストの面からいってどうしても3Gサービスは「小靈通」より高くなるだろう。

また通信のモバイル化・パーソナル化の流れは留まることなく、固定電話回線の延長としての無線アクセスの重要性は一層高まっていく。であれば中国電信の固定通信が続く限り、「小靈通」はその補完サービスとして、今後も存続していかれると言われる。

（近藤 麻美）

### <文中の換算率>

1元=16円（2002年4月24日中国国家外貨管理局）

### <出典・参考文献>

人民網（<http://www.peopledaily.com.cn/>）

新浪網（<http://tech.sina.com.cn/>）

中時電子報（<http://news.chinatimes.com/>）



KDDI RESEARCH



# インド

## インドの電気通信業界の主な動き

政府系国際通信会社VSNLの民間Tataグループへの編入、ネット電話や国際通信の開放、事業者の統合など、最近のインド電気通信の主要動向について概観する。

### 1. VSNLの民間Tataグループへの編入

国有系の通信事業者（BSNL、MTNL、VSNL）については、通信自由化の流れのなか、一般的に民営化推進の俎上になっている。なかでも加入系ネットワークを持たない国際系事業者で、最大ISPであるにもかかわらずソフトウェア業界等にサービスレベルが低いと批判されてきたVSNLについては、競争力強化が特に求められ、2001年2月、政府は25%分を戦略的提携相手たりうる者に放出すると表明していた。戦略外資が取り沙汰されたこともあったが、2002年2月、インド最大財閥のTataが当該株式を取得した。Tataは4月現在26%を所有、Tataグループ元締めRatan Tata氏がVSNLの会長となっている。Tataは今後30%まで買い増す<sup>(注8)</sup> 予定とされる。

国際場裏では、特にSingapore Telecom（以下、SingTel）の戦略的提携相手であるBharti（1976年起業新興資本）の存在感が大きくなっている。SingTelとの折半会社であるNetwork i2i Limited（会社HP：www.i2icn.com）は、インド初のプライベート型ケーブルであるi2iを建設中で、既にSingapore-Chennai間を完成させた。i2iは複数のインド内主要都市までのバックホール回線まで含めてユーザーに提供するもので、事業者系ユーザー、企業系ユーザーにとって魅力的な面を持つ。通信ビジネスを主軸としSingTelという強力な味方を持つ新興Bhartiには時の勢いが感じられる。

Tataは固定電話ではTata Teleservices<sup>(注9)</sup>を、セルラー電話ではBTAL<sup>(注10)</sup>を系列に持つ。今後VSNLを含めて総合的通信事業者を目指すこととなるが、これまでのVSNLには世界の通信事業者の間で官僚的色彩が強いとの風評がある。今後Tataの主導が求められるが、従業員の意識改革が優先課題だろう。

### 2. 相互参入の激化

#### (1) 国際通信の自由化

インドでは2002年4月1日、国際通信全般が自由化されVSNLの独占が終わった。BhartiグループのBharti Telesonicは2002年5月1日からIndiaOneの総合的ブランドのもと、VSNLより40%割安の国際ダイヤル通話を提供する予定である（下表参照）。現在、VSNLは国有系企業のBSNLとMTNLから、「国際通信の価格・品質競争において

(注8)

契約上、30%まで買い増すとTataからの経営参加者を6名（4名の代表権のある取締役、2名の代表権のない取締役）まで増やすことが可能。

(注9)

従来からの営業地域はAndhra Pradesh。この他、Delhi、Gujarat、Tamil Nadu、Karnatakaで免許取得済。

(注10)

Birla-Tata-AT&Tの略称で、営業地域は、Gujarat、Andhra Pradesh、Maharashtra、Delhi、BPLのセルラー事業（Maharashtra、Tamil Nadu、Kerala、Mumbai）との統合を推進中。後述参照。



KDDI RESEARCH



(注11)

政府の民営化推進委員会の決定に基づくもの。DoTが2002年1月15日に発した国際通信サービス免許発給ガイドラインには特段BSNL、MTNLの参入を妨げる規定はないが、この合意は両事業者の国際通信への参入を実質的に牽制する。同ガイドラインについては、DoTのHP (www.dotindia.com→Guidelines for Issue of License for International Long Distance Serviceをクリック) を参照。

(注12)

RCLは2002年2月18日の週に、Bharti、Data Access、Pacific Net Invest、Connecting Networksとともに国際通信提供に関してDoTから予備的承認を取得した。国内長距離通信を含め、長距離網の完成を待って、2002年内にはサービス開始する予定。

(注13)

前述のBSNLとの合意 (VSNLを優先的に扱う合意) は、VSNLの国内長距離参入を妨げるものではないが、積極的早期参入にプレキをかけるかもしれない。

(注14)

サークル (Circle) はほぼ地理的州と一致する通信ビジネスの営業エリアで、全国で20数地域ある。一方、ISPの営業エリア (免許エリア) は、全国 (A)、サークル・主要都市 (B)、BSNLの2次交換エリア (C)、という分け方となっている。



KDDI RESEARCH

新興勢力と伍すことを条件に、2004年3月末までの2年間、国際トラフィックをVSNL回しとする」合意<sup>(注11)</sup>を得ている。この条件のもと、一定のレンジに落ち着くまで激しい価格競争が予想される。Bharti Telesonicは、ISD市場につき向こう1年間で35~40億ルピー (99~113億円) を売り上げシェア約5%を獲得し、1年後時点でブレイク・イブンをすることを期している。

他方、精油系巨大コングロマリットのRelianceグループの一角であるReliance Communications Ltd. (以下、RCL) も2002年2月25日、国際通信免許を取得している<sup>(注12)</sup>。

■表：ISD料金比較

(ルピー/分)

宛先ゾーン	VSNL (2002.3迄)	VSNL (2002.4以降)	IndiaOne (2002.5より)
米州	48.00	40.00	24.00
アフリカ、オセアニア	40.00	31.30	24.00
欧州	40.00	31.30	24.00
近隣 (SAARC) <sup>(注)</sup>	25.71	21.82	21.18

(表注) South Asian Association for Regional Cooperation加盟国

(2) 国内長距離通信への参入

サークルを跨ぐ国内長距離通信への参入については既に2000年8月の時点で自由化された。以来一年半以上になるが、BSNLとの価格競争を繰り広げているのはBharti Telesonic社 (2001年11月に免許取得) のみである。国土が広大であるだけに、全般に伝走路の建設にエネルギーを要している。

<RCL>

RCLは2002年1月に長距離通信免許を取得した。実際のサービス開始は国際通信とともに2002年内とされている。

<VSNL>

(国際通信開放の見返りとしての意味を持つ) 長距離通信免許は既に保有している。国内伝走路については、Indian Railways子会社のRailTelといったインフラ系通信事業者 (ホールセール型営業を目指す事業者で網建設中) を活用すると考えられる<sup>(注13)</sup>。

(3) サークルを跨ぐ事業者統合の動き

セルラー業界において、Tata系のBTALとBPL Cellular、BPL Mobileの合併交渉が進んでいる。一部報道によると、合併は2002年6月にも見込まれる。合併への基本的ドライブは、サークル<sup>(注14)</sup>ごとの免許付与制度が行われ小規模事業者ばかりの状況下、規模の経済やネットワークの外部性をより高めようとするものである。



Mumbai、Delhiを除く全国規模免許を持つBSNLへの対抗意識もあろう。

他方、固定電話のほうでは続けてきた統合交渉を中止する動きも出ている<sup>(注15)</sup>。

### 3. その他のトピックス

#### (1) Wireless Local Loop (Limited Mobility) をめぐる動き

Wireless Local Loop (以下、WLL)<sup>(注16)</sup>の提供については、2001年12月、TDSAT<sup>(注17)</sup>の裁定によりCOIA (セルラー事業者協会)の主張は退けられゴーサインが出た。これに対しCOIAは最高裁に控訴、最高裁は2002年7月19日を関係者からのヒヤリング最終日に設定した。ただ、低所得層への通信サービス拡充は国家として必須であり、最高裁によっても退けられる可能性が大きいと思われる。

#### (2) インターネット電話への参入動向

DoTは2002年4月からインターネット電話 (原語: Internet Telephony) を解禁した。サービス提供許可 (原語: Permission) を申請取得できるのは既存のISP免許保持者のみである。つまり、インターネット電話の提供に際して免許は必要なく、DoTの許可が必要である<sup>(注18)</sup>。なお、10,000ルピー (28,200円) の免許修正料が必要。提供可能な形態は以下のとおり。

- ・ PC to PC (国内通信、インド発の国際通信)
- ・ PC to Phone (インド発の国際通信)
- ・ IPベースのH.323/SIP端末 (国内通信、インド発の国際通信)

実際の参入動向であるが、2002年4月1日現在ゼロ社である。3月中に申請された18程度の許可対象がペンディングとなっている模様である。主たる理由として、海外キャリアとの交渉やアレンジメントが3月中に終わらなかったため (推測) と報道されている。サービス提供予定のISPは、Net4India (無料インターネットのCaltigerの後身)、Satyam Infoway、DishnetDSLなどである<sup>(注19)</sup>。

#### (3) ユニバーサル・サービス基金

2002年4月頭、DoTはユニバーサル・サービス支援に関するガイドラインを発出した。これにより、2002会計年度 (2002.4~2003.3) からユニバーサル・サービス基金 (Universal Service Fund、以下、USF) の運用が開始される。すなわち、DoTが徴収する毎年の収入分配額から、5%相当 (Universal Service Levy、以下、USL) がUSFに配分される<sup>(注20)</sup>。ユニバーサル・サービス提供の義務を負う事業者 (固定電話サークル内事業免許者、セルラー事業者) はUSFから純コスト (=費用-売り上げ) に関して損失補填を受けるが、DoTが定めるベンチマークを越える補填は受け入れられないとともに、ビッド・システム (競争原理) がある。

(注15)

Tata Teleservices (Circle: Andhra Pradesh, + Delhiを含む4サークルの免許取得) とHuges Tele (同Maharashtra) は2001年8月、固定電話サービスを統合していくMoUを交わしたが、2002年1月、交渉を中止すると発表した。主たる原因は、(a) 企業評価の相互行き違い (b) 統合後の経営権をめぐる意見不一致、とされる。TataはVSNLの経営権取得という大掛かりな方向に向かっていただけに、基本的なところで戦略の練り直しを行った可能性もある。

(注16)

Short Distance Charging Area (SDCA) と言われるWLL基地局を中心に半径25kmの範囲において、電話端末を持ち歩ける (制限的移動性)。月額基本料と端末は比較的高いが通信料は安く (3分間1.2ルピー (3.4円))、着信料もない。米QualcommのCDMA技術が採用される予定。セルラー事業者は脅威視している。

(注17)

Telecom Disputes Settlement and Appellate Tribunal。テレコムビジネスの紛争裁定機関として2000年に設立。当機関の上位裁定機関は最高裁判所。

(注18)

当初は基本電話免許所持者を対象にIP電話サービス (VoIP) を許可する予定だったが、より限定的なものに方針変更したと考えられる。許可取得ガイドラインの詳細については、DotのHP ([www.dotindia.com](http://www.dotindia.com)→Guidelines for Internet Telephony Service and Application Formをクリック) を参照。

(注19)

Satyam Infowayはその後サービスを開始、例えば対米1分を時間帯に関わりなく7ルピーで提供中。ISPAI (事業者協会) は、多くのISPは赤字であり、殆ど全てのISPが新たな収入源を求めてネット電話に参入すると見ている。





●インド

(注20)

収入分配率については右下表参照。必要であればUSLは増えるが、あくまで収入分配額がシーリングとなり事業者に余分な負担がかかることはない。ガイドラインの詳細についてはDoTのHP ([www.dotindia.com](http://www.dotindia.com)→Guidelines for Implementation of Universal Service Supportをクリック)を参照。

■表：ガイドラインで示されたユニバーサル・サービスの内容

Stream I	(a) Village Public Telephone (VPT) 設置から取り残されている村落 (607, 491) へのVPT設置 (b) 1台のVPTが設置された村落 (2000人以上) への2台目の設置 (c) 2002年4月1日以前に設置されたVPTの置換 (d) VPTのPublic Telecom and Info Center (PTIC) へのアップグレード (e) VPTの高速なPTIC (HPTIC) へのアップグレード
Stream II	純コストの高いエリア (田舎・辺境) における住宅電話の提供

(表注) 優先度はStream I (a → e) → Stream IIの順。

■表：インド通信業界の動向一覧(参考)

	固定電話			セルラー	WLL	インターネット接続
	サークル内	長距離	国際			
参入規制	免許制のもとで参入自由	免許制のもとで参入自由	免許制のもとで参入自由	免許制のもとでサークル毎に民間3、政府系1	免許制のもとで参入自由	免許制のもとで参入自由
収入分配率等	収入の12% (A Circle)、10% (B Circle)、8% (C Circle) (注1)	同15%	同15%	収入の12% (A Circle)、10% (B Circle)、8% (C Circle)	収入の12% (A Circle)、10% (B Circle)、8% (C Circle)	1ルピー(年間)
外資規制	通信事業全般に49%					
既存主要事業者	BSNL, MTNL	BSNL	VSNL (Tataグループ)	Aircel, Bharti, Escotel, Reliance, Sterling, BTAL, Hutchison, Modicom	固定電話のサークル内免許保持者が今後参入	VSNL
新興勢力	Essar, Bharti, HFCL, Hutchison, Tata, Reliance, Huges, Shyam	Bharti, Reliance, Indian Railways, Powergrid	Bharti, BPL, RCL	BSNL (MTNLの地盤外)、MTNL (Mumbai, Delhi)		BSNL, MTNL, Wipro, HCL, Infosys, DishNet, Satyam, Net4India, Data Access等多数(注2)
技術方式				GSM	CDMA	
主要動向	従来、政府系1、民間1の参入制限があったが2001年1月に撤廃、多数の免許申請が始まっている。	従来BSNLのみだったが2000年8月自由化。民間の網建設の動きが非常に積極的である。	従来VSNLのみだったが2002年4月自由化。VSNLは民間Tataの経営下に入ったが、Singapore Telecomと組んだBhartiに勢いが感じられる。	従来、民間2の参入制限があったが1999年3月に上記に緩和。昨今は事業者統合の動きがある。	モバイル性があるため、セルラー事業者を圧迫するとの批判が渦巻いたが、2001年12月TDSATはゴーサインを裁定。	以前はVSNLの独占だったが、最も早く1998年11月に自由化。DishNetのように自ら国際海底ケーブルを建設中のものもある

(注1) 地方のサークルは通信需要の大中小によりA、B、Cに分かれる。Mumbai、Delhi等はメトロ・サークルと呼ばれる。

(注2) DoTのHP ([www.dotindia.com](http://www.dotindia.com)→Information for Private ISPs)参照。



KDDI RESEARCH

■インドのCircles



(出典：DoTのHP (www.dotindia.com))

(河村 公一郎)

<文中の換算率>

1ルピー=2.82円 (2002年4月26日の東京市場TTS)

<出典・参考文献>

KDDIシンガポール各調査報告

米information Gatekeepers社 India Telecom誌 (2002年4月号)

The Economic Times (2002.4.23、4.5、4.2、2.15、2.14、1.16)



KDDI RESEARCH

## 編集後記

■ 日本の複数の大手通信事業者がネットワークをIP化してゆく方針を正式に表明しました。考えてみますと、米国の一角の宅内で張られたLANが時を経て大手通信事業者の公衆WANを変えつつあると言え、興味深いことと思われま

す。コンピュータ通信と言えば、一昔前はConnection-oriented型のパケット交換網（旧電電公社のDATEX-Pや旧KDDのVENUS-P）などで行われていましたが、一般に馴染みのなかったコンピュータがパーソナライズされPCとして普及したこと、またデジタル伝走路の飛躍的な高速、高品質化にも支えられ、ノードとしてルーターを用いるConnectionless型のパケット網（LAN、インターネット、IP網）が爆発的に普及しました。ルーター・プロトコルの高度化によって、従来の感覚からするとConnection-oriented型の網が向く大容量のリアルタイム・アプリケーションも処理できるようになりつつあります。Connectionless型の通信と言えば、ケーブルアドレスや着信局名を認識して各ノードがメッセージをルーティングするかつての花形、電報通信もそうでしたが、時代によって通信方式の主流も転変するものだと認識を新たにします。

IP網の世界も、一部にClient - ServerからPeer to Peerへと一層の分権網を模索する動きも見えます。不特定多数が受動的にブロードキャストを受ける放送と特定者が双方向的に情報をやりとりする通信との垣根を、法制的、事業参入的に低めてゆこうとする動きも見えます。2~30年先の情報流通技術方式の主流がどうなっているのか、見当もつかないといった方が賢明でしょう。

■ 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.kddi-ri.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 ケイディディアイ総研  
調査部 河村宛  
TEL：03-3347-9127  
FAX：03-5381-7017  
E-mail：ko-kawamura@kddi-ri.jp

世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDDI 総研 **R&A**  
Research Analysis

2002 May



- 発行日 2002年5月20日
- 発行人 押田 裕敬
- 編集人 河村 公一郎
- 発行所 株式会社 KDDI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