

CONTENTS

《カナダ》

- Bell Canadaグループ、海外事業清算へ 2
Teleglobeの経営破綻に続き、海外からの撤退を決めたBell Canadaグループ。今後はカナダ国内のコア事業を中心に経営の建て直しを図る。

《米国》

- 米国テレコム界はキャタストロフィーか 5
ワールドコムがついに7月21日ニューヨーク州南部連邦破産裁判所に連邦破産法第11章の適用を申請した。同社はすでに、営業成績の悪化と株価の低落に加えて、創業者でCEOの会社からの不適正借り入れ、それに関連するCEOの交代、高額な粉飾決算の発覚など不祥事が続き、破産法第11章以外に選択肢はないのではないかと思われていたため、この申請自体は驚くことではないが、実際にその申請がなされた現在、その影響の大きさには目をみはらさせるものがある。このような状況は同社だけではない。すでに同章の申請をした会社、申請がうわさされている会社その他問題を抱えているテレコム会社は数多い。政府もこのような事態の打開のために全力を投入している。議会は企業会計健全化などのための立法を成立させた。司法省もワールドコムの元幹部二人の逮捕に踏み切った。これは当然のこととして起訴に持ち込まれたが、法人としてのワールドコムは現段階では起訴を免れた。このような米国テレコム界を巡る諸問題を総括してみる。

《米国》

- Level 3 Communicationsにウォーレン・バフェット氏が出資 13
これまで通信業界への関与を避けてきた「投資の神様」Warren Buffet (ウォーレン・バフェット)氏が、2002年7月8日、Level 3 Communications Inc.に対する総額5億ドル(約605億円)の投資プログラムに参加を発表した。これはLevel 3に他事業者の買収資金を提供するもので、うち1億ドルをBuffet氏の投資会社であるBerkshire Hathawayが提供する。Level 3 CEOのJames Q. Crowe氏は「コーポレイトスキャンダルの渦中にある企業は我々の手に余る」と明言、プログラム参加ファンドが追加出資に意欲的なため意外な「大物買い」の可能性も取り沙汰されている。

《メキシコ》

- メキシコの携帯電話市場の動向 18
プリペイド式携帯電話による加入者の急増、事業者の統合など、最近のメキシコ携帯電話市場を巡る動きについて概観する。

《英国》

- OFTEL、加入者回線卸売制度の導入と小売料金規制の修正・緩和を最終決定 23
OFTELは固定電話分野の市場環境について「競争は進展しているが有効競争が機能するまでには至っていない」とする審査結果を発表、この市場評価に基づく今後の競争促進策として、加入者回線卸売サービスの導入ならびに同サービスの普及促進と連動させた小売料金規制の緩和を決定した。諮問文書で提案した小売料金規制の条件付き撤廃は一旦見送り、次期市場レビューで再度検討することに。

《ドイツ》

- テレフォニカ/ソネラ、第3世代携帯電話事業のための合併会社を解消 27
Quamのブランド名の下に、欧州各国で第3世代の携帯電話事業を展開するため、スペインのテレフォニカ社がその子会社テレフォニカモバイル社を通じてフィンランドのソネラ社とで設立した合併会社グループ3Gの事業中止が発表された。第3世代携帯電話事業そのものからの撤退表明は欧州では初めてである。

《スウェーデン、フィンランド》

- EU欧州委員会、TeliaとSoneraの合併を承認 29
欧州委員会が条件付きで承認した、TeliaによるSoneraの合併の概要とともに、環バルト海地域の携帯電話市場の現状について紹介する。

《香港》

- PCCW、携帯電話事業をテルストラに売却 38
香港の固定通信第1位のPCCWが携帯電話事業から撤退した。香港の携帯電話市場は音声サービスは飽和状態に達し、一方でデータ通信サービスの需要は伸び悩んでいる。携帯電話子会社の売却は、当面の成長が見込めない分野に見切りをつけ、目前の有利子負債の削減を優先した結果の判断だという。将来的に携帯事業に再参入する可能性も残しつつ、今後は固定のブロードバンド・サービスに力を入れる。

《台湾》

- 台湾のユニバーサルサービス制度 41
台湾では1999年末の電気通信自由化により固定電話市場が民間に開放されたのに伴い、サービスが商業的に成り立たない地域でも電話サービスが途絶することのないよう、ユニバーサルサービスを維持するための制度が作られ昨年6月から発効している。

《ベトナム》

- ベトナム通信業界の最近の動き 44
ベトナムでは、通信の自由化に向けた法令案を最終化するなど、大きな流れが出てきている。ベトナム通信業界のここ一年程度の動向を概観する。



カナダ

Bell Canadaグループ、海外事業清算へ

Teleglobeの経営破綻に続き、海外からの撤退を決めたBell Canadaグループ。今後はカナダ国内のコア事業を中心に経営の建て直しを図る。

Bell Canadaグループの海外事業部門、Bell Canada International (BCI) は、2002年6月、Telecom Americasに保有する全株式(42%)をAmerica Movil(メキシコ)^(注1)に3.66億米ドル(約442億円)で売却することで合意した。BCIは、他の出資先^(注2)についても処分を開始し、事業を清算する方向となった。

Telecom Americasは、BCI、SBC Communications(米)及びAmerica Movilとの合併による南米事業として2000年末に設立された。BCIとAmerica Movilは、それぞれの南米事業の殆どをTelecom Americasに移管したが、2001年12月に決定した事業再編によって、現在はブラジルの携帯電話4社(表1参照)を経営するのみとなっている。SBCについても、America Movilが持分を買取り取るオプションが既に合意されており、近い将来、撤退する可能性が高い。

■表1: Telecom Americas傘下のブラジル携帯電話会社

会社	出資率	方式	加入数(シェア)	営業地域
ATL	100%	AMPS/TDMA	194万(6%)	リオデジャネイロ
Telet	76.1%	TDMA	85万(3%)	リオグランズル州
Americel	75.4%	TDMA	64万(2%)	中央・西部地区(Brasiliaを含む)
Tess	100%	TDMA	108万(4%)	サンパウロ州

(各種資料によりKDDI総研作成)

(表注1) ブラジルの移動通信サービスは、固定通信事業者が移動通信サービスを提供する場合は、Aバンドセルラー免許が、Aバンド事業者と競合する新規事業者には、Bバンドセルラー免許がそれぞれ付与される。上記4社はいずれもBバンドセルラー事業者である。

(表注2) 加入数及びシェアは2002年3月現在(出典: Global Mobile 2002. 7. 3)

海外事業からの撤退に続き、BCIの親会社であるBell Canada Enterprise (BCE) は、カナダ国内の通信事業を担当するBell Canadaについて、SBCが保有する20%の株式を63.2億カナダドル(約5,092億円)で買い戻し、100%子会社とすることを6月末に発表した。

Bell Canadaは、オンタリオ・ケベック両州を営業区域とするカナダ最大のILEC(既存地域事業者)であると同時に、西部二州^(注3)を除く全州で、他のILECを資本支配または提携下においている。1999年にAmeritech(現SBC)から20%の出資を受け入れるにあたって、BCEはグループ企業の再編を実施し、地域・長距離通信、移動体通信といった伝統的通信事業をBell Canadaの傘下においた。

(注1)

メキシコの支配的事業者Telemexが、2000年11月、固定通信と移動体通信に事業再編を行った際、メキシコ内外の移動体事業を統括する会社としてAmerica Movilを設立した。

(注2)

Cambras(ブラジルのCLEC)に75.6%、Axtel(メキシコのCLEC)に27.4%を出資している。CambrasはTelecom Americas傘下に一旦移されたが、前述の事業再編により元の出資者であるBCIに戻された。

(注3)

西部二州とは、非BCE系のBCT Telusが営業区域とするBritish Columbia州及びAlberta州を指す。



KDDI RESEARCH



Bell Canada株式取得のための資金は、銀行融資、新株発行（SBCへの第三者割当を含む）、社債発行等により調達するほか、Bell Canadaが持つディレクトリ（電話帳）事業の売却または証券化によるキャッシュフロー^{（注4）}の一部を充てることを計画している。なお、SBCが持分を手放した後も同社との提携関係は維持する考えである。

（注4）

適正な売却価格として、10～20億カナダドル（約806～1,611億円）を見込んでいる。

COMMENT

Teleglobeや海外事業の業績不振により、BCEの負債総額は、2001年末現在で約200億カナダドル（約1兆6,114億円）に上っており、財務状況の改善が喫緊の課題となっている。Telecom Americasの事業再編により追加負担が決定したことで、Jean Monty前会長は、海外部門売却の可能性を示唆（R&A2002年1月号参照）、2002年4月には、Teleglobeへの支援打ち切りを決定し、その直後に辞任した。

4月末に就任した新CEO、Michael Sabia氏は、Teleglobe買収を「我々がとるべき道ではなかった」とコメント。リスクと不安材料を軽減し、カナダ国内のコア事業に集中することで、グループの経営を立て直す意向を示している。とはいえ、カナダ国内市場で、将来的な収益の伸びが期待できるのは、移動体、データ伝送等、一部の事業に限られていることから、今後は、BCE Emergis（eソリューション）、Bell Globemedia（マルチメディア）、CGI（ITコンサルティング）といった非コアビジネスについても再編・売却等の動きが加速すると予想される。

（山條 朋子）

<文中の換算率>

1US\$=120.8円、1C\$=80.57円（2002年7月1日 東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>

BCI Annual Report（FY2001）及びプレスリリース（2002.6.3他）、BCE Annual Report（FY2001）及びプレスリリース（2002.6.28他）、Reuters Company News（2002.6.28、2002.7.12）、International Telecommunications Intelligence（2002.7.8）他



KDDI RESEARCH



●カナダ

■表2：BCEの主な系列会社

会社	出資率	概要	売上高 (2001.12)
Bell Canada	80%	Bell Canadaグループの中核企業。移動体部門 (Bell Mobility) は、西部二州を除くカナダ全土でサービスを提供。	16,780MC\$ (1兆3,520億円)
Bell Canada International (BCI)	62.2%	南米・アジア地域のCLEC (競争的地域事業) や移動体事業をターゲットに投資を展開してきたが、1999年以降、順次撤退。	609MC\$ (491億円)
Bell ExpressVu	100%	衛星TV放送 (DTH) 事業。2001年度末現在で107万加入。	474MC\$ (382億円)
Teleglobe	95.4%	旧国営の国際通信事業者。1987年民営化。1998年10月まで対米以外の国際通信を独占。2000年11月、BCEが完全子会社化。2002年5月、カナダ及び米国で破産手続き申請。負債総額は約27億米ドル。	2,065MC\$ (1,664億円)
Bell Globemedia	70.1%	コンテンツを主とするマルチメディア事業。2001年1月、CTV (カナダ最大の民放ネットワーク)、The Global and Mail (新聞)、Globe Interactive (コンテンツ) 及び Sympatico (ポータル事業) を統合して設立。	1,203MC\$ (969億円)
BCE Emergis	65%	eコマースソリューション事業。医療及び金融分野を中心にサービスを提供。	656MC\$ (529億円)
CGI	31.6%	北米第4位 (自社発表) のITコンサルティング事業。地域別売上ではカナダ及び米国が90%以上、分野別では金融、通信が約65%を占める。	1,581MC\$ ^(注1) (1,274億円)

(各種資料によりKDDI総研作成)

(表注1) 2001年9月末決算

(注5)

米国の連邦破産裁判所は、制度上は地方裁判所とは独立した裁判所となっているが、実際上は各地方裁判所の一部のように運営されている。このように地方裁判所と破産裁判所が分離されているのは、1978年破産制度改革法によって破産事件は、地方裁判所とは別の裁判所において、破産裁判官によって審理されることになったという歴史的な事情に基づくものである。しかし、このような正規の裁判官の資格のない者が独立して裁判を行うことは憲法違反であるということになり、1984年破産・連邦裁判官制度法によって破産事件も裁判官が裁判を行うことになり、破産裁判官は地方裁判所裁判官の助手的存在となった。これによって、破産裁判所は事実上地方裁判所に属する形となった。

■表3：Bell Canadaのセグメント別売上 (単位：百万カナダドル)

セグメント	2001年度	2000年度	伸び率
地域及びアクセスサービス	6,360 (5,124億円)	6,019 (4,850億円)	5.67%
長距離	2,651 (2,136億円)	2,854 (2,299億円)	▲7.11%
移動体	1,839 (1,482億円)	1,515 (1,221億円)	21.39%
データ	3,559 (2,867億円)	2,919 (2,352億円)	21.93%
業務用端末販売、ディレクトリ (広告収入) 等	2,371 (1,910億円)	2,197 (1,770億円)	7.9%

(出典：BCE Annual Report (FY2001))



KDDI RESEARCH



米国

米国テレコム界はキャタストロフィーか

ワールドコムがついに7月21日ニューヨーク州南部連邦破産裁判所に連邦破産法第11章の適用を申請した。同社はすでに、営業成績の悪化と株価の低落に加えて、創業者でCEOの会社からの不適正借り入れ、それに関連するCEOの交代、高額な粉飾決算の発覚など不祥事が続き、破産法第11章以外に選択肢はないのではないかと思われていたので、この申請自体は驚くことではないが、実際にその申請がなされた現在、その影響の大きさには目をみはらさせるものがある。このような状況は同社だけではない。すでに同章の申請をした会社、申請がうわさされている会社その他問題を抱えているテレコム会社は数多い。政府もこのような事態の打開のために全力を投入している。議会は企業会計健全化などのための立法を成立させた。司法省もワールドコムの元幹部二人の逮捕に踏み切った。これは当然のこととして起訴に持ち込まれたが、法人としてのワールドコムは現段階では起訴を免れた。このような米国テレコム界を巡る諸問題を総括してみる。

1. はじめに

6月24日の夜ワールドコムは38億ドル（4604億円）に及ぶ粉飾決算を発見したと発表した。こここのところ火種がくすぶりつづけてきた同社の疑惑がこれによって一挙に噴出した。こうなると同社に対する顧客や金融機関の対応は急変する。業者の他事業者への乗り換えや金融機関の貸し渋り、急回収など、同社は営業面、金融面で新たな困難に直面することになる。

このような状況下で、同社は自主再建の道を模索して、各種の方策を講じてきたが、ここにきて他に方策のないことを自認し、7月21日に、ニューヨーク州南部連邦破産裁判所^(注5)（マンハッタン）へ連邦破産法^(注6)第11章^(注7)の適用申請を行った次第である。このように同社は法手続きの下に再建を進めることになったが、同社のように全米第2位の長距離通信事業者で、世界65か国において営業を展開している多国籍企業である同社がかくもろく事実上の倒産に追い込まれるとは、企業社会のはかなさをしみじみ感じさせるものがある。さらに同社のほかにも、すでに第11章の適用申請をした会社、申請をうわさされている会社、そうではなくても業績が急速に悪化している会社、不祥事を起こしている会社など、電気通信関連会社の中には問題含みの会社が少なくない。ここ数年前は、新産業社会のリーダーとしてもはやされ電気通信関連事業であるが、ここに来て悪の権化のようにいわれるのはいささか心外である。

このような状況下において、政府諸機関もその所管に応じて、適切な施策の展開

(注6)

「連邦破産法」という呼び方は、厳密に言うと正確ではない。題名の一部に破産法という語辞を含む法律は非常にたくさんある。注1においても二つの法律を引用している。このような独立した破産関係法律を集積し、再編したものが、一般に「連邦破産法」と呼ばれている法典で、正確には「合衆国法典第11巻」と呼ぶべきものである。したがって、「連邦破産法」と呼ばずに、「連邦破産法典」と呼んでいる向きもある。ワールドコムが裁判所に提出した正式文書では「Bankruptcy Code」という表現を使っている。したがって、「連邦破産法典」と呼ぶのが正しいということになるが、これに関しては、それほどこだわる必要もないと思われるので、本稿では一般の例により「連邦破産法」という。

(注7)

「連邦破産法第11章」は「reorganization」という題名が付されている。これは読んで字のごとく、「再建」ということであり、経営行き詰まった会社を法の保護と監督の下に再建させることをねらいとする法律であり、1978年破産制度改革法によって導入されたもので、わが国の「会社更生法」の母法である。したがって、第11章の適用を申請したことによって、その会社の営業が制限されることは原則としてない。ワールドコムが「第11章を申請しても、顧客へのサービスには影響はない」と言っているのはそのかぎりにおいて正しい。しかし、正常な営業が継続できるかどうかは会社側の能力に係っていることはもちろんである。なお、「連邦破産法第11章」を「連邦破産法第11条」と呼ぶことが誤りであることについては、本誌ですでに述べたところである。



KDDI RESEARCH



●米国

に勤めている。特に、議会における企業会計健全化などをねらいとする立法の成立は注目される。

以下、関係事業者の動き、政府機関の活動などを総括してみる。

2. 電気通信関連事業者の現状

米国電気通信関連事業者の現状を経営上の問題点の見地から調べてみよう。これは関係事業者を網羅的に観察しようというものではなく、最近話題に上った企業を断片的に紹介するものである。

(1) ワールドコム

今米国のIT関連の問題会社のトップに現れるものは、なんといってもワールドコムである。

ワールドコムは、良しにつけ悪しきにつけ話題の多い会社であった。創業の話題からして振るっている。ミシシッピ州ジャクソンのホテルの経営者であった創業者のエバースが友人と酒を飲みながら、なぜこんなに長距離電話が高いのかと考えて、それではもっと安い電話サービスをしようじゃないかということになって、1983年にLong Distance Discount Service に由来するLDDSの社名で発足し、AT&Tの長距離通信サービスを再販売することとしたということである。当時は一地方電話会社であったが、その後買収に買収を重ね急速に企業規模を拡大して、1995年5月に社名をワールドコムと改め、世界的通信市場への足固めを鮮明にした。

同社はその後ジャクソン近郊のクリントンに本社を移転したが、広大な土地に広がる幾何学的な様式をもつ独特の構成の建物は日本のテレビにもしばしば現れているので日本でもなじみの人が多いであろう。クリントンという市名は前大統領の名前と同じであるが、普通の地図帳には出ていない地方小都市にすぎなかった同市が、ワールドコム本社の進出以来、企業城下町として大発展をしたわけである。それだけに今度のワールドコム事件の影響は深刻である。本社要員の大幅削減が行われるし、同社の株式や社債を老後用資産として保有している人も多く、市は税収の大幅減に見舞われることになる。同市の女性市長ローズマリー・アルトマンさんも同市と市民の苦境を訴えている。

前月号に掲載していない同社を巡る話題について以下に述べる。

ブッシュ大統領への返書

まず6月28日には、事態を憂慮して照会してきたブッシュ大統領に対してシジモアCEOがワールドコムにおいてなされた違法行為に対して陳謝するとともに、関係当局の調査に真摯に対応することを誓約し、次のような措置を執ったことを報告し、CEO就任以来7か月口パーツ会長とともに、同社の従業員、顧客、資金提供者及び株主のために会社の価値と長期の生存能力を維持するために努力してきたし、今後も会社の信用回復のために力を尽くすことを約束するとの趣旨の返信を送った。

・社内調査を独立堅固なものとするために元SEC執行局長のウィリアム・マックル



KDDI RESEARCH



- ーカス氏を雇用したこと。
- ・違法行為の責任者である元CFOを解雇したこと。
- ・同社の債務調達能力を確保するために、追加の信用ラインを確保するよう銀行団と密接な協議を行っていること。
- ・非中核事業の売却などの措置により10億ドル（1211億円）以上の資金を調達すること。
- ・中核事業への資源集中により10億ドル（1211億円）以上の経費の節減を図ること。

SECへの説明書の送付

ワールドコムは、内部監査によって違法な会計処理を発見した結果、同社の2001年通期と2002年第1四半期の財務諸表を修正する旨証券取引委員会（SEC）に通知していたが、SECはその経緯の説明を求めていたところ、7月1日にその説明書をSECに送付した。

同社はこの説明書において、同社の2001年通期と2002年第1四半期の財務諸表に米国において一般に認められた会計原則（GAAP）に違反する処理があったことを認め、今回の説明書は、同社の業務を誠実かつオープンなものにし、内部及び外部の監査に全面的に協力するという同社の誓約に副うものであるとし、具体的説明として次のような事項を掲げている。

- ・同社は、15億（1816億円）ドルの受取勘定証券化プログラムの終結通知を受けたので、今後は新規の受取勘定を同プログラムに売却することはできないが、同プログラムにおける受取勘定の収納額によって約12億ドル（1453億円）の同プログラムの未決済残高を即時支払いすることができる。
- ・同社の26.5億ドル（3209億円）と16億ドル（1938億円）の優先無担保信用契約に基づく貸付者は、不履行の事態が発生したので、同契約に基づく権利と救済請求権を留保すると同社に通知した。このような事態の場合には、26.5億ドルの契約に基づく貸金額の貸主の51パーセントに相当する貸主は貸付金の償還期日を繰り上げ、貸主が希望すれば即時に召喚することを求める決議をすることが認められている。しかし、同社は契約の切替えに関して貸主と協議をしており、貸主との良好な関係により究極的には望ましい解決に達するものと楽観的に考えている。
- ・同社はNASDAQから同社が市場規則4310 (c) (13) 及び 4310 (c) (14) に規定されている上場^(注8)を継続するためのある要件を充足していないとして、2002年7月5日をもって上場廃止すると通知された。ただし、同社がNASDAQの規則に従って聴聞を請求した場合は、上場廃止の効力を停止される。
- ・ワールドコムの監査委員会は同社の2001年、2000年及び1999年の財務記録の監査を進めており、この監査の実施についてKPMGの支援を要請した。監査の結果、追加措置が必要であると同社が判断したときは、同社は速やかに公表する。
- ・同社は、7月15日に予定どおり、2002年第2四半期のMCIグループの配当を支払うと公表した。

(注8)

店頭株のNASDAQに上場という用語は本来おかしいのであるが、ワールドコム、NASDAQともにlist, delistの用語を使っており、システム取引が主体となった現在、ニューヨーク証券取引所（NYSE）もNASDAQも取引方法に差がなくなっていると思われるので、「上場」の語をNASDAQにも使用する。



KDDI RESEARCH



修正財務諸表のSECへの送付

7月8日、同社の2001年通期と2002年第1四半期の修正財務諸表がSECに送付された。修正財務諸表は、「1934年証券取引法第21条(a)項(1)に基づく修正財務諸表」と題されており、当初の財務諸表より詳細な記載がなされているということであるが、財務諸表上での修正の形をとっておらず、全部記述方式となっているので、専門家以外にはわかりにくい点がある。なお、4件の付属書が添付されており、そのうち3件は監査メモのようなものであるが、1件はアンダーセンからワールドコム
の監査委員会への報告書で、2月6日付のもので、添付の意義は明らかでない。

MCIグループ普通株式への配当支払いの停止

SECへの説明では7月15日のMCI普通株式への配当は予定どおり実施するとしていたが、一株あたり60セントの配当支払いを停止することを7月11日に決定した。

また、MCIグループの普通株式は、2002年7月12日(金曜日)の普通取引の終結をもって、同グループ株一株がワールドコム・グループ普通株1.3594株に転換される。

NASDAQへの聴聞の請求

同社は7月2日、NASDAQの上場廃止を回避するために、NASDAQ上場資格パネルに聴聞の請求を行った。しかし、この聴聞の結果、上場廃止が回避できるかどうかはわからない。

連邦破産法第11章の適用申請

7月8日に同社のシジモアCEOが初めて連邦破産法第11章の適用申請の可能性を示唆して以来、金融界やアナリストの間では、同法の適用申請は既定事実として捕らえられるに至っていた。15日の週に入ってから、マスコミも週内又は週明けの適用申請を予想する記事を掲載していたところ、事態はマスコミの予想通りの道程をたどり、21日に日曜日にもかかわらず^(注9)、連邦破産法第11章の適用申請が正式にニューヨーク州南部地区連邦破産裁判所^(注10)(マンハッタン所在)に提出された。この申請は米国企業の倒産事例として最大のものであるといわれており、まさにIT不況を象徴するイベントといえることができる。

この申請のためには膨大な書類が必要であり、法律事務所と同社法務部の緊密な協力の下におそらく数日にわたる徹夜作業が展開されたものと思われる。また、この申請書の提出のためには、金融機関との事前調整と融資協定の締結が必要であり、この協定は倒産見込み会社に対する多額の融資保証であり、このための交渉は同社の存亡を賭けたものであり、交渉当事者の緊張は筆舌しがたいものがあることであろう。さらにその交渉の合意事項を長文の協定書に成文化する作業も、ボリュームと正確さと時間との身を切る戦いといえるであろう。

同社への融資保証は、DIPファイナンス^(注11)と呼ばれる行き詰まった企業向けの融資約束で、同社の場合は総額20億ドルとなっており、その協定書は詳細を極め、120ページに及んでいる。

この協定の要素は、次のとおりである。

- ・ 融資の種類：担保付優先DIP与信
- ・ 融資の総額：20億ドル(2422億円)
- ・ 借入者：ワールドコム・インク

(注9)

破産法による手続きには一部の債権者との関係で、緊急を要することもあるので、官庁の休日や執務時間外でも申請を受け付けている。これは日本の裁判所でも同様である。

(注10)

ニューヨーク州南部地区は、ワールドコムの本社所在地でも、設立準拠地でもないの、普通なら連邦破産法第11章の適用申請の管轄とはならないはずであるが、債権者が多く存するという点が考慮されたものであろう。

(注11)

私は金融関係の文書の翻訳を時々しているが、「DIP Finance」という用語には初めてお目にかかる。それもそのはずで、これは破産法第11章関連の金融予約のみ用いられ、しかもファイナンス自体の種類ではなく借主のステータスを表示しているわけである。すなわち、借主がDIPの条件を満たすことを前提とする協定である。DIPとは財産の処分権をもっている債権者を意味している。



KDDI RESEARCH



- ・管 理 者：シティコープ USA インク
- ・貸 付 者：シティバンク N.A. (当初 L/C 発行者)
 - J.P. モルガン・セキュリティーズ・インク (シンディケーション・エージェンツ、共同リード・アレンジャー、共同ブックランナー)
 - ジェネラル・エレクトリック・キャピタル・コーポレーション (ドキュメンテーション・エージェンツ、担保監視機関)
 - ジェネラル・エレクトリック・キャピタル・マーケッツ・グループ・インク (共同リード・アレンジャー)
 - ソロモン・スミス・バーニー・インク (共同リード・アレンジャー・共同ブックランナー)

裁判所によるDIPファイナンス協定の承認

再編成計画の前提となるDIPファイナンスについて、ワールドコム申請を受理したニューヨーク州南部地区連邦破産裁判所は、申請の翌日の7月22日に早くも、暫定的に7.5億ドル(908億円)の融資を受けることを承認した。

見込み記事に対する反論

ワールドコムは7月25日、司法省が同社を詐欺の罪によって起訴することを検討中であるとするウォール・ストリート・ジャーナルの見込み記事^(注12)に反論を行った。

CRO及びCFOの任命

ワールドコムは、再編成関係業務の重要性にかんがみ新たに執行役員チームに再編成担当責任者(Chief Restructuring Officer : CRO)を加えることとし、7月28日、グレゴリー F. レイバーンを任命した。また、粉飾決算事件の張本人として解雇されたスコット・サリバンの後任として、同日付でジョン S. デュベルを任命した。両氏は、米国の著名な企業再編成会社であるアリックス・パートナーズLLCの幹部であり、この人事にはニューヨーク州南部地区連邦破産裁判所の承認が必要とされている。

NASDAQによる上場廃止決定

ワールドコムは、NASDAQの上場資格パネルの聴聞を受けて、上場廃止の猶予を受けていたが、同パネルが7月29日、同社が連邦破産法第11章の適用を申請したこと及び同社の2001年通期と2002年第1四半期の財務諸表が未確定であることを理由として、ワールドコム・グループ普通株式、MCIグループ普通株式及び8パーセント累積四半期収益優先株式シリーズAの上場を廃止すると文書決定を発出したことにより、2002年7月30日の取引開始とともに上場廃止の効力が生じた。これに対して、同社は、NASDAQによる上場廃止後も該当銘柄を従来のシンボルによってピンクシート取引ができることを希望している。

(2) クエスト

クエスト・コミュニケーションズ・インターナショナル(以下「クエスト」という。)は、旧USウエストを吸収合併した米国で唯一の総合通信事業者であるが、最

(注12)

ワールドコムが反発しているウォール・ストリート・ジャーナルの記事は、同紙の7月25日付の記事で、同社の元幹部2名と法人としての同社が詐欺の嫌疑でニューヨーク州検事局の捜査の対象となっており、近く起訴される見込みであるというものである。同社は同局に確認して同紙の記事が根拠のないものであるとして抗議している。

実際にはウォール・ストリート・ジャーナルの記事は大綱的に正しく、8月1日にニューヨーク州検事局はワールドコムの元CFOのサリバンと元監査担当のマイヤーズを逮捕した。両氏は起訴されることになるであろう。



KDDI RESEARCH



●米国

近他の大手長距離通信事業者と同様に業績が不調で、スタンダード・アンド・プアーズ（S&P）の格付けが引き下げられたりしていたところへ、ワールドコムと同じような状況で、光ケーブル施設のIRUに関するコストの過剰資本化という不適切な会計処理をしていたことを発見したが、同社ではこの処理は意図的なものではないとしている。粉飾金額はワールドコムに比べるとやや少ないが、同社の問題の展開はこれからで、ワールドコムの二の舞にならないことを願っている。同社の株式や社債の価格はすでに倒産価格のレンジに達しているといわれ、今後の成行きは楽観を許さないものがある。同社は、区域内発信LATA間通信の許可をも九つの州について申請しており、万一同社が倒産するようなことがあれば、大手地域通信事業者で初めてのケースとなり、利用者に対する影響も長距離通信事業者の場合よりもはるかに大きいものと思われる。

（3）その他の会社

その他にも電気通信関連会社の中には、CEOの交代、大幅の減益、株価の顕著な低落、会計処理の不正の疑惑などの問題を抱えた会社は多い。例えば、グローバルクロッシングは今年1月に連邦破産法第11章の適用を申請したが、その後も顕著な改善は見られず、最近関連会社が第11章の申請をしている。AOLタイムワナーも会計処理の問題でSECの調査を受けている。

3. 関係機関の対応

ワールドコムやクエストの不適切な会計処理に関して多くの関係機関は大きなショックを感じており、以下のようにすばやく対応策を講じている。

（1）証券取引委員会

企業財務の監視役である証券取引委員会（SEC）は、最近頻発している企業財務の不正行為に極めて強い関心を示しており、ワールドコムやAOLタイムワナーについても、会計上の問題点について内偵を進めていたところであり、ワールドコムの今回の事件についても、問題の回線コストの振替行為は証券詐欺に当たると認定し、証券法第10条（b）項及び第13条（a）項に違反するとして、これらの行為を禁止するよう求めて、ワールドコムを被告として、6月26日に、ニューヨーク州南部地区連邦地方裁判所に民事訴訟を提起したが、まだ審理に入っていない模様である。議会筋からSECの活動が不十分だとの批判もあり、企業改革法の成立を追い風として、調査・指導活動を強化してゆくものと思われる。

（2）司法省

司法省もワールドコムの行為に深い関心を示し、調査を進めている模様で、刑事訴追も近く行われるという見方も出ている。また、SECの動きとも呼応して、他の問題会社に対する措置にも踏み出すものと見られる。

実際、連邦捜査局（FBI）は、8月1日ワールドコムの元CFOのサリバンと元監査担当のマイヤーズを逮捕した。両氏は起訴されることとなったが、法人としてのワー



KDDI RESEARCH



ルドコムは現段階では起訴を免れた。

(3) 連邦議会

下院の金融サービス委員会は、金融市場の信頼が急速に損なわれている現状にかんがみ、ワールドコムの前社長兼CEOのバーナード J. エバース、現社長兼CEOのジョン W. シッジモア、前CFOのスコット・サリバン及びソロモン・スミス・バーニーの電気通信アナリストの4名に罰則付き召喚状を発し、7月8日に証言を求めたがさほどの成果を得られなかった模様で、さらに同社、クエスト、グローバル・クロッシングなどの関係者を召喚して証言を求めることが検討されている。

最近の議会の活動として最も注目すべきことは、一般に「企業改革法」と呼ばれている「サーベーンズ=オックスレー法」の採択であろう。同法の法案は2月に上程され類似の法案との調整を繰り返し、上下両院が類似の法案を別個に可決したので両院協議会に付され下院の法案（HR.3763）をベースに調整が図られ、7月25日に両院で両院協議会報告に基づく最終法案が可決されて大統領に送付された。大統領は7月30日にこの法案に署名し、サーベーンズ=オックスレー法が成立した。

(4) ホワイトハウス

ブッシュ大統領は企業会計の不法行為について米国の経済体制を危殆に陥れるものと認識し、非常な不快感を表明し、7月9日には企業の不正行為に対処する省庁間タスクフォースを設置する大統領行政命令に署名し、公布した。

また、ブッシュ大統領は、上場企業の健全化に意を用いていたが、7月25日に議会から送付された「サーベーンズ=オックスレー法（企業改革法）案」に30日に署名し、法律とした。

(5) FCC

FCCは、通信事業者の活動への介入をできるだけ避けるというパウエル委員長の方針もあり、ワールドコムの事件についても、事態の展開に十分注視し、電気通信ネットワークの安定性と品質の確保と保護に必要なすべての措置を執っているという趣旨の同委員長の簡単なステートメントを発したのみで、事態を静観していたが、ワールドコムによる連邦破産法第11章の適用申請が不可避と見られるに至って、態度を積極化し、1934年通信法第214条の退出規制の規定を厳格に適用するほか、電気通信ネットワークの安全性と消費者保護のために最大限の措置を執ることを7月16日の委員長のプレス・ブリーフィングで表明し、さらに7月22日にはワールドコムのシッジモアCEOに同旨の書簡を送付した。また、7月26日にはワールドコムの顧客に対して電話サービスの継続を保證するステートメントを発した。

(6) ミシシッピ州政府

ワールドコムの本社があるミシシッピ州の政府は、同社の詐欺の立件の可能性について調査するために、連邦検察と合同の調査グループを構成しているほか、総務省を中心に法的措置の可能性について検討を続けている。





●米国

COMMENT

世界の情報通信のリーダーを自認していた米国の通信事業者がキャタストロフィーに追い込まれたといってもよいほどの混乱状態である。日本や欧州のキャリアだって軒並み青息吐息じゃないかと反問されそうだが、数年前の米国企業のバイタリティはどうなったのであろうか。資本主義経済に倒産は自動調整機能として当然ありうる現象といえるかもしれないが、現状はちょっと異常ではないかという懸念を払拭することができない。過剰投資、過少需要、債務過大、財政悪化—この逆スパイラルをどこかで遮断することが必要だが、それが容易でない。それに多くの不調企業に幹部の不正行為の影がちらつく。ワールドコムとクエストに共通するテクニックは回線施設の「費用の資本化」というプリミティブなものである。

ワールドコムの事件の責任者と考えられる元CFOのサリバンと元監査担当のマイヤーズが逮捕された。両氏は起訴されて、おそらく有罪になるであろう。ただ、法人としてのワールドコムは現段階では起訴を免れているが、これはこの事件が企業ぐるみのものではないと認定されたのであろう。

米国の企業人の違法行為に対する刑事責任の追及は厳しい。私利を図った場合でなくても、企業犯罪にかかわった幹部が実刑に科せられるケースはいくらでもある。ここらは会社のため、役所のためということで刑の適用の面で考慮されていると思われる事例の多いわが国とはかなり考え方が違うようだ。国際化ではこういう面ももっと考えなければならないことの一つであろう。

企業改革法の成立によって、経営者の責任は一段と重くなる。同法が企業の病理に対する即効薬になるかどうかは断言できないが、米国産業正常化の力強いとりでになることを期待したい。

(清家 秀哉)

<文中の換算率>

1ドル=121.10円 (2002年7月31日東京市場の対顧客電信売相場)

<出典・参考文献>

米国各紙記事多数 (2002年7月1日~8月2日)
ワールドコム社プレス・リリース (2002年6月25日~7月29日)
「証券取引委員会対ワールドコム」訴状 (2002年6月26日)
FCC、パウエル委員長ステートメント (2002年7月16日、21日、26日)
HR.3763 Bill of the Sarbanes-Oxley Act
テレビ東京、モーニング・サテライト番組 (2002年7月29日)



KDDI RESEARCH

米国

Level 3 Communicationsにウォーレン・バフェット氏が出資

これまで通信業界への関与を避けてきた「投資の神様」Warren Buffet（ウォーレン・バフェット）氏が、2002年7月8日、Level 3 Communications Inc.に対する総額5億ドル（約605億円）の投資プログラムに参加を発表した。これはLevel 3に他事業者の買収資金を提供するもので、うち1億ドルをBuffet氏の投資会社であるBerkshire Hathawayが提供する。Level 3 CEOのJames Q. Crowe氏は「コーポレイトスキャンダルの渦中にある企業は我々の手に余る」と明言、プログラム参加ファンドが追加出資に意欲的なため意外な「大物買い」の可能性も取り沙汰されている。

技術恐怖症を自認し複雑な規制が絡み合う通信業界への関与を避けてきた「投資の神様」Warren Buffet氏が、2002年7月8日、Level 3 Communications Inc.への資金供与プログラムにBerkshire Hathaway（Buffet氏の投資会社）を通じて参加すると発表した。Berkshire HathawayにはLevel 3設立者の一人で現会長のWalter Scott Jr.氏が社外取締役として参加しており、今回のプログラムも、Level 3 CEOのJames Q. Crowe氏を交えた三者の話し合いの中で生まれたアイデアとされる。

年金ファンドや一般投資家に絶大な影響力をもつ「神様」の宗旨変えは、投資家がテレコム産業に対する見方を改める契機になると期待されているが、果たしてどうであろうか。

■表1：Level 3への投資プログラムの概要

資金総額	5億ドル（約605億円）	融資実行	2002年7月8日
表面利率	9%	償還期間（期限）	10年（2012年）
種別	転換社債	行使価格	3.41ドル/株
資金使途	Level 3による他の通信事業者の買収 等		
資金提供者 ^{〈表注1〉}	Longleaf Partners Funds		3億ドル
	Berkshire Hathaway（Warren Buffet氏の投資会社）		1億ドル ^{〈表注2〉}
	Legg Mason		1億ドル

〈表注1〉 Berkshire Hathawayが筆頭出資者にならなかったのは、Level 3との間に人的つながり（重複）があることにWarren Buffet氏が配慮したためとされる。その結果、同氏が紹介した0. Mason Hawkins氏（Southeastern Asset Managementの会長兼CEOでLongleafの顧問）が取引をまとめ、その取引にBerkshire HathawayとLegg Masonが参加する形がとられた。

〈表注2〉 報道によっては「Berkshire Hathawayの1億ドルは、将来、Level 3に対する最大27%の持分に転換することが可能」とするものがあるが算出方法は不明。何らかの特殊株式への変換を選択するオプションが取引に織り込まれているためか。





●米国

■ Level 3 収益体質の強化と事業構造の転換

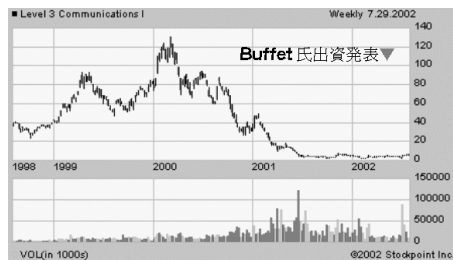
Level 3は、昨年（2001年）から今年にかけて、海外拠点売却等による大胆な経費圧縮を進める傍ら、Corporate Software（2001年初完了）、Software Spectrum（2002年6月完了）の買収等を通じて企業向けソリューションサービスの充実と高度化を図り、情報サービスに軸足を移す収益構造の転換に取り組んできた。その結果、2002年第2四半期決算（6月末期）ではついに、情報サービス収益（前年同期比1300%増の4億47百万ドル）が通信サービス収益（同16%減の2億76百万ドル）を凌駕するに至っている（【表4】）。

約60億ドルに上る債務削減こそ進んではないが、2002年上期は全体で36%の増収（前年同期比）を記録し体質改善努力の成果が数字の上でも定着しつつある。業界をおおう逆風下、わずかの一年足らずの間に（他の会社なら「大改革」と呼ぶような）事業構造の転換を成し遂げたことは、James Q. Crowe氏の経営者としての資質の高さ（違い）と、Level 3がバブル崩壊の荒波にさらわれた他の通信会社とは一線を画す存在であることを改めて印象付けることになった。

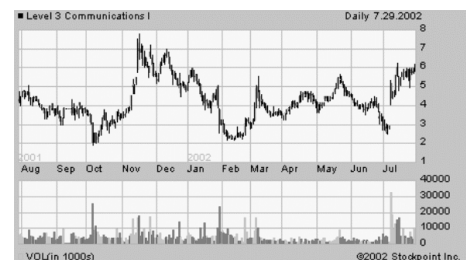
■表2：Level 3の株価等（2002年7月20日現在）

株価	5.67ドル	発行済み株式数	3億9562万株
時価総額	22億4317万ドル	従業員	4527人

Level 3株価 直近四年間の推移
自1998年8月至2002年7月



Level 3株価 直近一年間の推移
自2001年8月至2002年7月



■ James Q. Crowe氏が「神様」と組んで買収する企業とは

7月8日の発表に際し、James Q. Crowe氏は、次のような「買収候補選定の三原則」をヒントとして示した。

- <原則①>対象企業はLevel 3に新たな顧客ベースを与えるような企業であること。
- <原則②>対象企業は深刻なコーポレイトスキャンダルの渦中にある企業でないこと。
- <原則③>買収がLevel 3の事業戦略（ドメイン）の再構成を求めるような企業でないこと。

その後、Level 3は、連邦破産法（Chapter 11）に基づいてLeucadia National Corporation^(注13) 主導の再建計画案を準備中だったWilliams Communicationsに対し11億ドルの対抗オファーを提示したが（2002年7月17日）、Williamsは結局をLeucadiaを選択。2002年7月26日に提出した再建案を破産法定が認めれば今秋にも「WiTel」の

(注13)

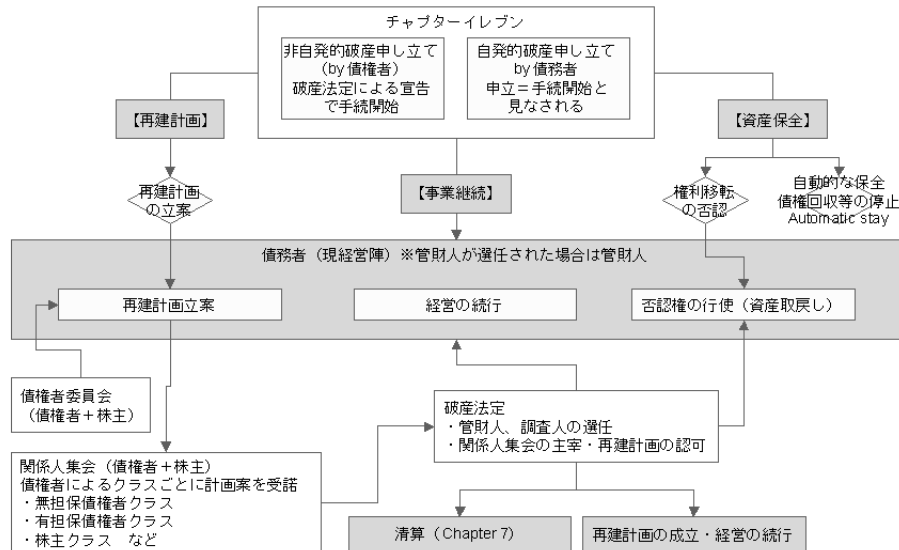
Leucadia National Corporation
個人向けローンを中心とする金融業（American Investment Bank等）、損害保険業（Allcity Insurance等）及び不動産業を中心に約30社を傘下に持つ金融持株会社。営業の中心はNew York市。保険子会社の清算、撤退を検討中とされる。



KDDI RESEARCH

社名に戻って再起し、Leucadiaは計3億3千万ドルの資金提供の見返りとして45%の持分を得ることになる。

【表3】米国破産法手続き（Chapter 11）の概要



COMMENT

全国展開のソリューションビジネスに定評のあったWilliamsは、Crowe氏の三原則に最も適合する買収先の一つだったが（とは言え＜原則②＞には少し抵触している）、今後Level 3にチャンスが訪れるとしても破産法定の判断が示される8月中旬以降のことになった。再建が難航しているGlobal Crossing買収を検討中との報道もあったが、Longleaf Partners Funds、Berkshire Hathaway及びLegg Masonの三者が揃って追加出資に意欲的であることから、大手長距離事業者（IXC）買収、あるいはRBOC（Regional Bell Operating Company）買収の可能性すら取り沙汰されるようになっていく。

しかし、ここはあくまでCrowe氏の三原則に忠実に、企業向けの上位レイヤーサービスに強みを持つ買収候補を思いつくままにいくつか考えてみると、

- ・ Electronic Data Systems Corp. (EDS)（GM系、米国内のソリューションに強み）

＜時価総額＞154億1795万ドル（2002年7月31日現在）

- ・ Equant（旧SITA、全世界をカバー。負債に喘ぐFrance Telecomの傘下）

＜時価総額＞15億6335万ドル（同上）

- ・ Infonet（旧PTT、SBC等が出資。全世界をカバー）

＜時価総額＞11億5041万ドル（同上）

- ・ AT&T GN（旧IBM GN、欧州を中心に全世界をカバー）

等を挙げることができるが、Level 3がISP（AOL等）向けモデムネットワーク事業から堅実な収益をあげるIP事業者であることを考えると、Akamai Technologies（CDNプラットフォーム）（時価総額1億2760万ドル）等いわゆるエッジ・サ





●米国

ービス会社との親和性も非常に高い。万一仮に、WorldComのインターネットバックボーン（UUNet）をVerizonが引き取るような事態になった場合にはVerizon傘下のGenuityが売りに出る可能性が高いのだがそこまで言うともあまりに仮定的に過ぎる話しになる。

（古閑 裕朗）

＜文中の換算率＞

1米ドル＝121円（2002年7月1日東京の対顧客電信売り相場）

＜出典・参考文献＞

Level 3 Communicationsホームページ（<http://www.level3.com/>）

同アニュアルレポート

Telephony（2002年7月15日）

Telecommunications Reports（2002年7月15日）

■表4：Level 3 Communications 損益・負債等推移 ※流動資産以下は期末値

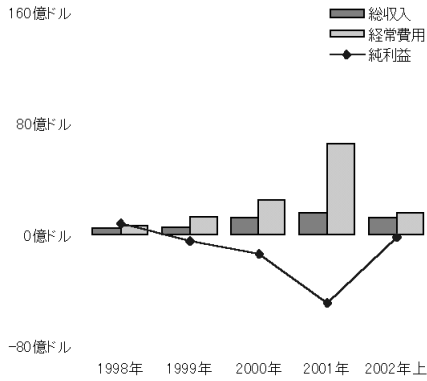
	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年上期
総収入	3.92億ドル	5.15億ドル	11.84億ドル	15.33億ドル	11.36億ドル
		(内訳)	通信サービス 情報サービス	12.98億ドル 1.23億ドル	5.54億ドル 5.27億ドル
経常費用	6.27億ドル	12.51億ドル	24.81億ドル	65.14億ドル	15.70億ドル
経常利益（損失）	-2.35億ドル	-7.36億ドル	-12.97億ドル	-49.81億ドル	-4.34億ドル
純利益（損失）	8.04億ドル	-4.87億ドル	-14.55億ドル	-49.78億ドル	-2.46億ドル
流動資産	38.77億ドル	39.38億ドル	50.45億ドル	20.34億ドル	20.83億ドル
（再掲）現預金等	37.37億ドル	34.92億ドル	42.12億ドル	16.58億ドル	11.97億ドル
非流動資産	16.45億ドル	49.68億ドル	98.74億ドル	72.82億ドル	72.61億ドル
長期負債	26.41億ドル	39.89億ドル	73.18億ドル	62.09億ドル	59.39億ドル
総資産	55.22億ドル	89.06億ドル	149.19億ドル	93.16億ドル	93.44億ドル



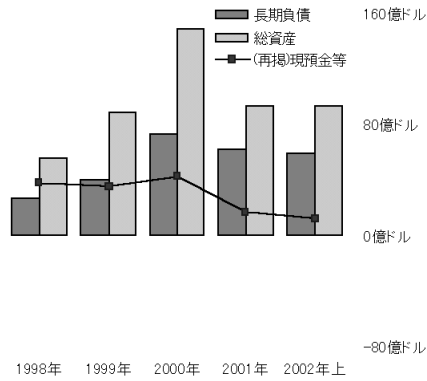
KDDI RESEARCH



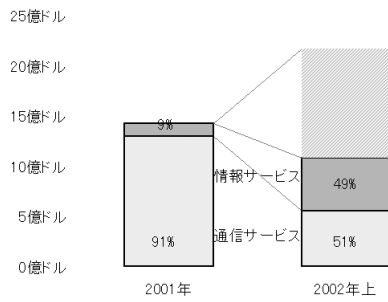
■表 5：収益等推移



■表 6：負債・資産推移



■表 7：収益構造の変化





メキシコ

メキシコの携帯電話市場の動向

プリペイド式携帯電話による加入者の急増、事業者の統合など、最近のメキシコ携帯電話市場を巡る動きについて概観する。

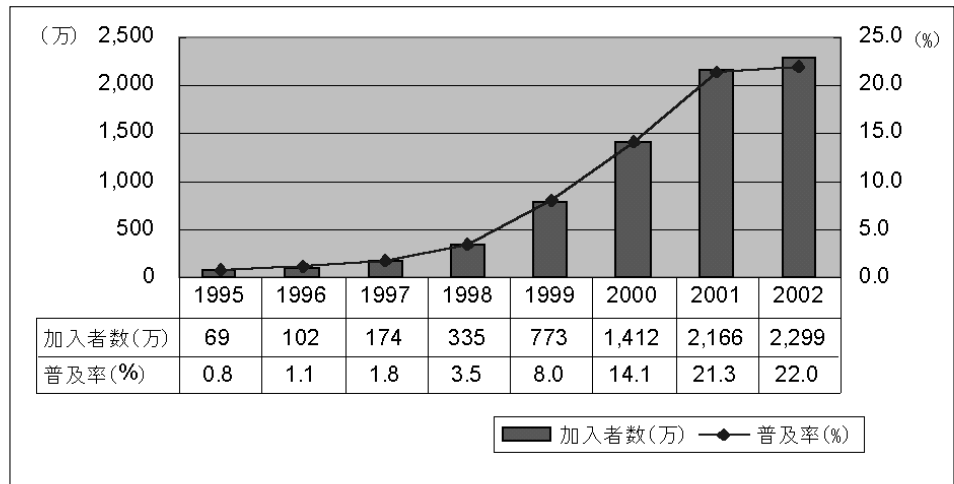
1. 市場の概要

メキシコの携帯電話市場は、ここ数年で急速な成長を遂げている。その原動力となったのが、ラテン諸国で主流となっているプリペイド式携帯電話である。低所得者層を中心に普及が進み、メキシコでは、2001年末で全加入者の約90%を占めるまでになった。料金が回収不能となる懸念がないというメリットも大きく、ほとんどの事業者が積極的に販売拡大を図ってきたが、ARPU（加入者1人当たりの平均売上）が伸びないこと、実際のユーザー層・利用形態を把握できず、将来的な販売・投資計画が立てられないなどの理由から、事業者も販売戦略を見直し始めている。マーケティング上の問題に加え、不正・犯罪利用防止の観点からも、利用者を特定できる技術の開発が進められているが、財政面の理由から、導入に踏み切れない事業者がほとんどと見られている。

一部の事業者は、2000年頃からWAPサービス（モバイルインターネット）を開始しているが、対応端末やコンテンツの不足、通信速度などの問題から、普及は殆ど進んでいない。

メキシコの通信市場では、固定電話事業者への外資比率は40%までに制限されているが、移動体事業者については上限はなく、Verizon（米）、Vodafone（英）及び Telefonica Moviles（スペイン）といった欧米の主要事業者が進出している。

■グラフ1：メキシコの携帯電話加入者数・普及率（出典：Cofetel、Global Mobile / 2002年3月現在）



2. 事業者の動向

(1) Telcel (America Movil)

メキシコのパナチオン事業者Telmexは、2000年11月、メキシコ内外の移動体事業を統括する会社としてAmerica Movilを資本分離した。現在、メキシコ (Telcel) の他、ブラジル、コロンビアなどの事業者を傘下としており、ラテン諸国の移動体市場におけるキープレイヤーの1つである。

80%近いシェアを持つTelcelは、加入者の伸びは鈍化してきているものの、大口顧客が増加傾向にあり、2001年度の売上高は前年比37%増と依然好調である。

他の事業者に比べ、デジタル化率が低いTelcelであるが、2002年初めからGSM/GPRSの試験運用を行い、同年5月からMexico City、Monterrey及びGuadalajaraの大都市で商用サービスを開始した。"ies"と名づけられたこのサービスは、プリペイド式/ポストペイド式携帯電話のどちらでも利用可能で、2002年末までに約40の都市に拡大される計画である。Telcelは、2002年から2003年にかけて9億USドル (約1,087億円) の設備投資を行い、GSM/GPRSネットワークの拡充を図るが、既存のTDMAネットワークも並行して運用していく考えである。

■表1: Telcelの主要財務データ (単位: *百万MXペソ、**MXペソ)

		FY2000	FY2001	伸び率
総売上高*		23,531 (3,090億円)	32,268 (4,237億円)	37%
EBITDA		7,038 (924億円)	11,472 (1,506億円)	63%
Prepaid	加入者数	9,488,000	15,806,000	67%
	ARPU**	130 (1,707円)	97 (1,274円)	▲26%
Post-paid	加入者数	974,000	1,160,000	19%
	ARPU**	902 (11,843円)	907 (11,909円)	3%

(出典: Latincom Yearbook 2002)

(2) Telefonica Moviles

Telefonica (スペイン) の移動体子会社Telefonica Moviles (Telefonica出資率: 92.94%) は、2002年5月、全国免許を保有するPegaso PCSの株式65%をSprint PCS (米)、Leap Telecom (米) 等から8,700万USドル (約105.1億円) で取得することに合意した。

Telefonica Movilesは、2000年10月に米国の通信機器製造大手Motorolaから、メキシコ北部の携帯事業者4社 (表2参照) を取得し、メキシコ市場への進出を果たしたが、これら事業者の営業区域には、最大市場であるMexico Cityは含まれていないことから、サービス提供地域の拡大を目指して更なる買収を模索していた。関係官庁により買収が最終的に許可された後^(注14)、Telefonica Movilesは、Pegaso PCSと北部の4事業者を統合し、Iusacellを抜いてメキシコ第2位の携帯電話事業者となる見通しである。統合後の新会社は、Telefonica Movilesが90~92%を出資、残りは、Pegaso

(注14)
2002年7月、反トラスト局の認可を取得。全ての手続きが完了するのは、2002年末と見られている。





●メキシコ

(注15)

Grupo Burilloを率いるAlejandro Burillo氏は、メキシコ最大の放送事業者Televisaの経営陣を勤めた経歴の持ち主で、Pegaso PCSが短期間である程度の成功を収めたのは、彼のリーダーシップや独創性によるところが大きいと言われている。

(注16)

TijuanaとMonterreyでは、PCS用の周波数を使って2002年1月からサービスを開始している。

の元々の親会社であるGrupo Burillo^(注15)が保有し、戦略的パートナーとして、メキシコ市場に関するアドバイザーの役割を担う。

Pegaso PCSは、1999年2月のサービス開始当初から、低所得者層をターゲットとし、プリペイド式携帯電話のほか、低料金プラン、秒単位の課金など他社との差別化を図ったマーケティングによって加入者を伸ばしてきたが、収益性の問題から、最近では企業顧客へのシフトを進めつつある。

(3) Iusacell

Verizon (米)、Vodafone (英)が出資するIusacellは、現在のところ、Telcelに次いで第2位の事業者である。

この事業者がプリペイド式携帯電話により加入者を拡大するなか、収益性の高い大口企業ユーザーを中心とする従来どおりの営業を続けていたが、市場シェアが著しく低下したことから、2001年4月、CEOの交代に伴い、プリペイド式携帯電話を中心とするコンシューマ層へターゲットを移した。しかし、加入者数は、2002年第1四半期(1~3月)に前年同期比で13%増となったものの、優良企業顧客はライバルのTelcelへ流れ、売上高は5四半期連続して減少する結果となった。

2002年7月、Iusacellは、わずか1年余りでまたもCEOの交代を発表、新CEOには、Verizon出身のCarlos Espinal氏が就任した。Espinal氏は、再び、大口企業顧客をターゲットとする路線に戻ると共に、ネットワークのアップグレード計画延期、管理・メンテナンス部門等を中心とするコスト削減策などにより、財務体質の改善に努める考えを明らかにしている。

2001年9月、メキシコ南部(ユカタン半島とその周辺地域)を営業区域とするPortatel del Suresteを100%買収したが、今後、北部地域^(注16)についても周波数帯を確保し、全国規模でのサービス展開を目指している。

(4) Unefon

メキシコ第2の放送事業者TV Azteca傘下のUnefonは、唯一外資系企業が資本参加していない事業者である。2000年には、外資パートナーの獲得に積極的に乗り出し、BellSouth (米)、Vodafone、AT&T Wireless、Endesa (スペインの電力会社)などの候補者のうち、サービス地域の拡大を目指していたTelefonica Movilesが最有力と見られていたが、結局、TV Aztecaとの間で買収金額に折り合いがつかず、交渉は打ち切られた。

Unefonは、格安の料金設定を武器に利用者を増やし、2002年第1四半期(1~3月)には加入者数が前年同期比200%増を記録した。また、金融機関のATMを利用してプリペイド式携帯電話の再チャージを可能とすることにより、顧客の継続利用を促している。

3. 今後の動き

メキシコの連邦通信委員会(Cofetel)は、かねてから規制機関としての役割を果たしていないとの批判を受けてきた。また、周波数の割当てなど、Cofetelと運輸通信省(SCT)のどちらか権限を持つのか、法律で明確に規定されていない部分もい



KDDI RESEARCH



くつかあり、混乱の原因となっている。現フォックス政権は、こういった問題点を解決し、市場の競争を促進するため、Cofetelの機能・権限強化も盛り込んだ新通信法の制定を最重要課題の一つとして年内の成立を目指しているが、利害関係者の対立が激しく、進展は思わしくない。

メキシコ政府は、第3世代携帯電話について、当面は米国の動向を見守るとの見解を示しており、周波数割当て、事業者選定などは2004年以降とされているが、新通信法成立の遅れによって、Cofetelの機能が停止した状態が続けば、3G計画もさらに遅れる可能性が高い。事業者もTelcelを除き、当面は大規模な設備投資を控える傾向にあることから、3Gへの本格的な動きは早くても2005年頃と見られている。

1990年代初頭からラテン諸国に進出し、本国スペイン以上の成果を収めてきた Telefonica Movilesが本格参入したことで、メキシコの携帯電話市場はさらに活性化することが期待されている。Telefonica Movilesは、これまでに約26億USドル（約3,141億円）を投資し、2005年までに6~7百万の加入を目指すとしているが、潤沢な資金と汎ラテンアメリカ市場No.1のプレゼンスを誇るAmerica Movil^(注17)=Telcelの支配的状況は、少なくともあと4~5年は続くとの見方が一般的である。

(山條 朋子)

<文中の換算率>

1USドル=120.8円、1MXペソ=13.13円（2002年7月1日 東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>

Latincom Yearbook 2002、Latincom（2002.7.12他）、Global Mobile（2002.7.3他）
Pyramid Research Perspective: Mexico（2002.3.15）他

(注17)

ラテンアメリカでの加入者数は、第1位のAmerica Movilが2,550万、Telefonica Movilesが1,300万で第2位である（2002年3月現在）。



KDDI RESEARCH



●メキシコ

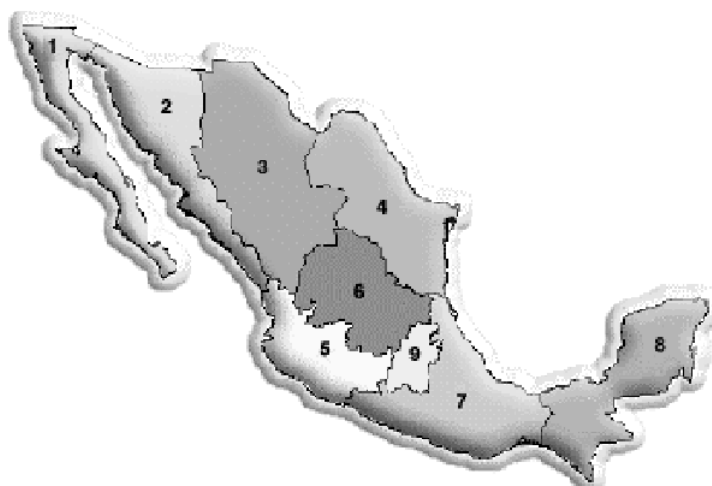
■表2：メキシコの携帯電話事業者

事業者	方式	加入数	シェア	概要
Telcel (America Movil)	AMPS/ TDMA	1,790万	78%	<ul style="list-style-type: none"> 全国をサービスエリアとするメキシコ第一の移動体事業者。 出資者：America Telecom(Telmex系持株会社) (31.6%)、SBC (米) (8%)
	GSM 1900	--		
Telefonica Moviles		215万*	9%*	Pegasoと北部4社の統合後は、Telefonica Movilesが90~92%、残りをGrupo Burilloが保有する予定。 (*加入者、シェアは5社のトータル再掲)
Pegaso PCS	CDMA 1900	89万	4%	<ul style="list-style-type: none"> サービスエリア：全国 出資者：Telefonica Moviles (65%)、Grupo Burillo (35%)
Baja Cellular	AMPS/ CDMA	21万	5%	
Movitel		29万		
Norcel		22万		
CedeTel		54万		
Iusacell	AMPS	1万	9%	<ul style="list-style-type: none"> サービスエリア：Mexico Cityを含む中央部 2002年1月、北部地域でCDMA1900の商用サービスを開始。 KDDIの海外ローミング先 出資者：Verizon (37.2%)、Vodafone (34.5%)
	CDMA	199万		
	CDMA 1900	--		
Unefon	CDMA 1900	96万	4%	<ul style="list-style-type: none"> サービスエリア：全国 出資者（現地資本）：TV Azteca(46.6%)、Familia Saba(46.6%)

(各種資料によりKDDI総研作成)

(表注) 加入数及びシェアは2002年3月現在 (出典：Global Mobile)

【図1】メキシコの移動体通信サービス提供区分
 国土を9地域に分割し、北から1~9までの番号が付されており、メキシコ・シティーを含む首都圏はRegion 9である。(出典：Cofetel)



KDDI RESEARCH



英国

OFTEL、加入者回線卸売制度の導入と小売料金規制の修正・緩和を最終決定

OFTELは固定電話分野の市場環境について「競争は進展しているが有効競争が機能するまでには至っていない」とする審査結果を発表、この市場評価に基づく今後の競争促進策として、加入者回線卸売サービスの導入ならびに同サービスの普及促進と連動させた小売料金規制の緩和を決定した。諮問文書で提案した小売料金規制の条件付き撤廃は一旦見送り、次期市場レビューで再度検討することに。

英国の通信規制機関OFTELは6月、固定電話市場における競争環境の審査、いわゆる有効競争レビューの最終報告書にあたるステートメント（決定文書）^(注18)を発表した。この中でOFTELは、先の諮問文書で示した市場評価（本誌2002年3月号参照）を再確認し、固定電話市場の現状について「市場競争に進展は見られるものの、未だ有効競争（effective competition）が機能する状況にない」と結論付けた。同時にOFTELは、この審査結果に基づく今後の規制改革の中身を最終決定し、これに伴うBT免許の改正案をあわせて提示している。料金規制の条件付き撤廃が見送られるなど、諮問内容から若干の修正は図られたものの、改革の柱とされたアクセス市場の開放、すなわち加入者回線卸売サービスの導入が正式決定された。以下、政策決定の概要をまとめる。

OFTEL政策決定の概要

1. 加入者回線卸売サービスの導入（ステートメント第3章）

固定電話市場では、依然としてBTがアクセス（加入者回線）市場ならびに通話サービス市場をいずれも支配しており^(注19)、有効競争が機能する状況にあるとは言えない。このためOFTELは、競争促進策として以下の措置を講じる。

■ 支配的事業者であるBTに対し、他の通信事業者やサービスプロバイダーへの加入者回線卸売サービス（Wholesale Line Rental、以下WLR）の提供を義務付けることとし、これに係る新たな規定をBTの免許条件に盛り込む（BT免許改正については後述）。

■ またWLRサービスを利用する競争事業者には、これまでBTのみが保有していた基本料（回線使用料）の設定権ならびに請求権を移譲することとする。これによりOFTELは、様々なタリフ商品の登場による通話サービスの多様化を促す考え。

■ BTはその免許条件により、非差別的な、すなわち自社の小売部門に対するのと同等の条件でWLRサービスを提供しなければならない。

(注18)

Protecting consumers by promoting competition: OfTel's conclusions (2002/06/20)

(注19)

CATV事業者等が事業展開する地域は未だ限られており、したがってアクセス市場におけるBTとの競争は限定的である。また投下資本を大きく上回るBTの料金設定を見ても、ほぼ全ての通話サービス市場において、同社が高い市場シェアと利益率を維持しているのが分かる。



KDDI RESEARCH



●英国

(注20)

OFTELはBTの増分費用 (incremental cost) に基づきこれらの料金を算出した。

(注21)

基本料 (回線使用料)、市内通話料、国内長距離通話料、国際通話料及びオペレータ通話料が含まれる。

(注22)

競争の進展具合によっては、「RPI-RPI」の規制水準でも制度の維持が困難になる可能性があるため、通話料の値下がり状況によって競争原理の働きが確認できた場合に限り、料金規制を自動的に撤廃する案が提示された。

(注23)

消費者団体からはとくに、料金動向のみを判断基準にして規制の自動撤廃に踏み切るの適切でないとする意見が寄せられた。



KDDI RESEARCH

■ BTの提供コスト^(注20)に基づき、以下の項目についてWLRサービスの初期料金を設定する。

- ・加入者回線の卸売料金 (wholesale line rental)
 - (1) 住宅ユーザー級 (※) ; 3ヶ月あたり28.00ポンド (約5,300円) /回線
 - (2) 企業ユーザー級 (※) ; 3ヶ月あたり29.87ポンド (約5,700円) /回線
 - ・回線移転 (transfer) 費用; 1回あたり1.41ポンド (約270円) /回線
 - ・新規回線設置 (installation) 費用; 92.89ポンド (約17,700円) /回線
- (※) 回線障害時の復旧対応など品質保証レベルの相違に応じた価格体系となっている。

■ さらに、初期料金を設定した上記のサービス項目からなるバスケットを設置し、これに「RPI-2 (%)」のプライスカップ規制を適用する。加えて、同バスケット内の回線移転費用についてのみ、個別に「RPI-2 (%)」のサブキャップを課す。本規制の適用期間は、本年9月1日より4年間とする。

なおOFTELは、WLRサービスの運用・保守システムその他、マーケティングに関するガイドライン、消費者対応の仕組み等を定めた「製品仕様書 (Product Specification)」を策定するため、通信事業者やサービスプロバイダー、消費者代表らを含む専門の作業グループを設置する考えである。本年10月までには作業を終え、同仕様書を公表する方針。

2. 料金規制の修正と条件付き緩和 (ステートメント第4章)

WLRサービスの導入を機に固定電話市場の競争が加速すれば、(加入者回線の提供に伴う損失を通話サービスの販売による超過利潤で補填する) BTの収益構造にも影響が及ぶため、これを前提としてきた現行の料金規制の維持は困難になるものと予想される。したがってOFTELは、以下の通り料金規制の修正を図る。

■ 諮問文書での提案通り、従来のサービス・バスケット^(注21)に「携帯着信通話でのBT内部留保額 (retention)」を加えた新たなバスケットを設置し、これに「RPI-RPI (%)」のセーフガード規制を適用する。本規制は、これまでと同様、住宅顧客のうち料金支払額下位80%の支出パターンを考慮した価格変動に適用する。

■ ただし、上記の規制がBTにとって過度の負担とならぬよう、物価上昇率が年率4%を越える場合には、プライスカップ値を「RPI-4 (%)」に修正することとし、その修正権限をOFTEL長官に付与する。

■ 本規制は、前述のWLRサービスに係る料金規制と同様、4年間適用される。

また諮問文書では、料金規制の条件付き撤廃^(注22)が提案されたが、これには関係各方面^(注23)から強い難色を示されたため、結局OFTELはこの導入を見送ることにした。料金規制の撤廃あるいは更なる緩和は、2004年に予定される次期有効競争レビ



ユーにおいて再度検討することとし、それまでの間は以下の代替措置を適用する。

■ WLRサービスの普及状況と連動させたインセンティブ制度を導入する。すなわち、BTによるWLRサービスの早期普及を促すため、BTがWLRサービスを「製品仕様書」に基づいて提供し、且つ競争事業者がこれを十分に活用していると判断される場合に限り、前述のプライスカップ値を「RPI-RPI (%)」から「RPI+0 (%)」に緩和する。

■ なお、WLRサービスの普及状況の審査は、同サービスの運用上の問題点を明らかにする意味も兼ね、サービス導入から3ヶ月以降に実施することとする。

3. 低額ユーザー保護制度の拡充（ステートメント第4章）

競争進展による通話料の値下げの恩恵を受けにくく、また基本料が値上がりした場合の影響が大きい低額ユーザー層を長期的に保護するため、次のように制度の拡充を図る^(注24)。

■ 料金支払額下位20%のユーザーを対象としている現行の低額利用者向けサービス（Light User Scheme、以下LUS）の対象範囲を同30%に拡大する。この保護制度は、前述「RPI-RPI (%)」の修正もしくは撤廃後も継続するが、2003年に予定されるユニバーサル・サービス制度の見直しにおいて再検証する。

4. BT免許改正案（ステートメントAnnex B）

ステートメントには、上記の内容を規定したBT免許の改正案があわせて提示された。WLRサービスは免許内でBTの「アクセスサービス（Access Services）」の名称で記述されている。改正案に盛り込まれたアクセスサービスに関する主な規定項目は次の通り。

◇条件69B.1

アクセスサービスの利用を望む事業者からの合理的な要求に全て応じるようBTに義務付け

◇条件69B.3～69B.5

アクセスサービスの料金ならびに条件に関する紛争を解決する権限をOFTEL長官に付与

◇条件69B.6～69B.8

BTによる不当な優遇ならびに不当な差別行為を禁止

◇条件69B.9

アクセスサービスの料金変更の際し、事前にアクセス料金変更通知書（Access Charge Change Notice）を公表するようBTに義務付け^(注25)

(注24)

諮問文書では、現行のLUS制度の継続とは別に、料金支払額下位50%のユーザー（LUS対象者を除く）の利用料金に対する「RPI+0 (%)」のセーフガードキャップ適用が検討されたが、通話料が値下がりしても基本料の値上げによって支払総額が逆に増えると予想されるユーザー層に保護制度の重点を絞ることにしたとOFTELは説明している。

(注25)

規制の対象となっているサービス料金を変更する場合、BTはその90日前に通知書を公表しなくてはならない。



KDDI RESEARCH



●英国

◇条件69B.10

アクセスサービスの初期料金を設定

◇条件69B.11～69B.21

初期料金を設定したサービスについてプライスカップ方式による料金規制を適用

OFTELは、このBT免許改正案について本年7月19日まで意見聴取を実施する。BTがこれに合意すれば、新条件は本年8月1日に発効する。

なお、BTが改正案の受け入れを拒否した場合、本件はCC（競争委員会、Competition Commission）による裁定に持ち込まれる。

COMMENT

BTは7月24日、OFTELの提示した免許改正案を全面的に受け入れることを明らかにした。これにより新たな免許条件は、現行の料金規制の有効期限が切れる8月1日に発効することとなった。

（原 剛）

<文中の換算率>

1英ポンド=191円（2002年7月30日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>

OFTEL政策決定文書「Protecting consumers by promoting competition : OfTel's conclusions」（2002年6月20日）



KDDI RESEARCH



ドイツ

テレフォニカ／ソネラ、第3世代携帯電話事業のための合併会社を解消

Quamのブランド名の下に、欧州各国で第3世代の携帯電話事業を展開するため、スペインのテレフォニカ社がその子会社テレフォニカモバイル社を通じてフィンランドのソネラ社とで設立した合併会社グループ3Gの事業中止が発表された。第3世代携帯電話事業そのものからの撤退表明は欧州では初めてである。

7月25日、テレフォニカとソネラはドイツやイタリア、オーストラリア、スイスで第3世代携帯電話の事業を展開するために設立したドイツの合併会社グループ3G（ブランド名Quam）の事業を中止すると発表した。グループ3Gは、GSM方式により欧州の4カ国へサービスの展開を予定し、半年前にドイツのミュンヘンに運用会社を設立した。先月までにおよそ20万人の契約者を獲得している。

ドイツでは2000年8月にオークションで6つの事業者が第3世代携帯電話免許を購入している。T-Mobil（Deutsche Telekom系、シェア39.7%）とVodafone D2（旧Mannesmann DS、37.6%）、E-Plus（KPN系13.7%）、O2Germany（旧Viag Interkomの携帯電話部門BT系6.6%）、MobilCom（1.4%）、Quam（1.0%）である。QuamはE-Plusと第2世代携帯電話ではローミングを、第3世代用通信網では共用協定を締結していた。今回の決定により、業界3位のE-plusにとっては売上の減少と第3世代携帯電話通信網の構築費用が膨らむことになる。また、米国の格付け機関ムーディーズは、翌日、グループ3Gへの納入機器業者に選定されていたスウェーデンの老舗機器メーカー、エリクソン社の社債の格付けをジャンク債レベルに引き下げた。

テレフォニカとソネラによると、今回の発表は、合併会社を通じての本国以外の地域での第3世代携帯電話事業の解消に関わるもので、それぞれの本国での第3世代携帯電話事業については引き続き提供の可能性を検討していく方針である。

COMMENT

今回のグループ3G（ブランド名Quam）の事業停止に関する決定は、経営の観点からすれば妥当という見解が占め、株主もこれを歓迎している。ドイツは欧州最大の携帯電話市場であるが3Gの事業を展開するには10-15%のシェアが必要と見られ、生き残れるのは3社と言われていた。ドイツテレコム系のT-MobilとVodafoneがそれぞれ40%弱の既存サービスのシェアを占め、残りのシェア20%程度を4社で争う展開となりそうな状況にあった。そのなかでも、14%弱のシェアを持っているE-plusを中心として、合併などによる再編は遅かれ早かれ不可避と見られていた。

グループ3G社が展開しようとしているドイツ以外の国の状況も厳しい競争を予想するに十分なものがあつた。6百万人の携帯利用者がいるオーストリアでは6社に免許が交付され、530万人の利用者がいるスイスでは4社、4500万人のイタリアでは6社となっている。（表1）





●ドイツ

テレフォニカ／ソネラの両社とも、ドイツの第3世代携帯電話免許は保持する意向を示しているが、どのような形にするのかについては、言及していない。ドイツでは2003年末までに第3世代携帯電話通信網が人口の25%をカバーすることが義務付けられているほか、他の第3世代携帯電話免許を有する事業者と合併する場合には、どちらかの免許を返上しなければならない。両者は、可能性は少ないが法改正による転売規制緩和に期待している可能性がある。

■表1：欧州主要国の第3世代携帯電話市場

国	携帯電話利用者	3G免許所有者	Quam展開予定国
ドイツ	5700万人	6社	◎
英国	4600万人	5社	
イタリア	4500万人	6社	○
オランダ	118万人	5社	
スイス	530万人	4社	○
スウェーデン	660万人	6社	
オーストリア	600万人	6社	○
デンマーク	380万人	4社	

(出所： Arc Associates and Strategy)

(吉澤 生雄)

<出典・参考文献>
ウォールストリートジャーナル (2002年7月26日)



KDDI RESEARCH



スウェーデン、フィンランド

EU欧州委員会、TeliaとSoneraの合併を承認

欧州委員会が条件付きで承認した、TeliaによるSoneraの合併の概要とともに、環バルト海地域の携帯電話市場の現状について紹介する。

1. TeliaとSoneraの合併計画

スウェーデンおよびフィンランドのそれぞれの元国営通信事業者である、TeliaおよびSoneraは、2002年3月に両社の合併に合意した。その後、EU欧州委員会の競争総局において、本合併により競争の効果が減殺され、消費者の利益に反する行動がとられる可能性がないかどうか、という観点から審議されていたが、7月10日に同委員会は条件付きで本合併を承認した。両社はEUの条件を受け入れる旨のコメントを発表した^(注26)。今後、新会社が実際に設立されると、元国営通信事業者どうしの合併が初めて実現することになる。

両社の合併合意によると、合併はSonera株式1株とTelia株式1.51440株との交換により行われる。新会社における株式持ち分の比率は、現在のTelia株保有者が64%、Sonera株保有者が36%となる。TeliaおよびSoneraにおける、自国政府の現在の保有率はそれぞれスウェーデン政府が70.6%、フィンランド政府が52.8%である。両政府は、今後5年間で新会社における政府の保有率を減少させる意向である。新会社の株式は、はじめストックホルム市場に上場され、その後、ヘルシンキ市場および米国で上場される計画である。

両社は当面これまでの用いてきたブランド名を引き続き使用し、新会社の名称は今後決定される。新会社の本社はストックホルムに置かれ、新会社の初代会長にはHintikka現Sonera会長の就任が予定されている。また初代CEOは、両社以外から指名される。なお、新会社で使われる言語は英語と決められている。

2001年12月末の決算値に基づく試算によると^(注27)、新会社の売上高は89億7,100万ユーロ、純利益は4億9,200万ユーロ、総資産は254億4,300万ユーロとなる。サービス別に見ると2001年末において北欧およびバルト三国の合計で、携帯電話部門では、総加入者数はおよそ806万加入、総売上高は33億3,100万ユーロに達し^(注28)、固定通信部門では、総顧客数はおよそ760万顧客、総売上高は53億5,700万ユーロに達する。

(注26)

両社がEUにより課された条件を拒否した場合、欧州委員会は3か月間再審議を行った後、同委員会の最終案を提示する。両当事者は、この最終案を受諾するか、受諾しない場合は合併の合意を解消しなければならない。

(注27)

TeliaおよびSoneraのプレスリリース(2002.3.26)に基づく。

(注28)

Teliaがフィンランドで経営しているTelia Finlandの実績は含まない。



KDDI RESEARCH



●スウェーデン、フィンランド

■表 1 : 2001年12月末決算に基づく新会社の状況 (試算)

単位: 百万ユーロ

	売上高	純利益	総資産	純有利子負債	従業員 (人)
Telia	6,180	202	13,782	1,146	17,149
Sonera	2,187	399	9,105	2,675	10,482
新会社	8,971	492	25,443	3,947	NA

■表 2 : 2001年12月末決算値に基づく携帯電話事業の地域別状況 (試算)

	Swe	Fin	Nor	Den	バルト三国	計
加入者数/千人	3,439	2,460	970	288	905	8,062
売上高/百万ユーロ	1,248	1,213	466	79	325	3,331

(表注) Swe、Fin、Nor、Denは、それぞれスウェーデン、フィンランド、ノルウェー、デンマークを示す。以下同様。

■表 3 : 2001年12月末決算値に基づく固定通信事業の地域別売上高 (試算) 単位: 百万ユーロ

	Swe	Fin	Den	エストニア	ラトビア	リトアニア	計
売上高	3,642	847	130	184	258	296	5,357

■表 4 : 2001年12月末決算値に基づくインターネットおよびブロードバンド契約者数(試算) 単位: 千契約

	Swe	Fin	Den	エストニア	ラトビア	リトアニア
ダイヤルアップ	747	227	89	NA	NA	NA
ADSL	197	12.5	未提供	2.4	6	17
CATV	48	4.5	58	未提供	未提供	未提供
計	992	244	147	2.4	6	17

このようなTelia/Soneraの合併計画に対して、欧州委員会は次のような条件を付して承認した。

- － Teliaのフィンランドにおける携帯電話事業者Telia Finlandを、携帯電話事業の運用、販売網、および無線LANを含めて、売却する。新会社は、当該事業を取得した事業者がフィンランド全土にGSMネットワークを保有していない場合は、商業的な条件により国内ローミングを提供する。
- － Teliaは、同社のCATV部門であるcomhemの事業と関連設備を売却する。
- － 新会社は、スウェーデンおよびフィンランドにおけるそれぞれの固定および移動体ネットワーク事業を、それらの小売部門とは別法人とする。なお、本条件



KDDI RESEARCH



は5年後に見直される可能性がある。

－新会社は、スウェーデンおよびフィンランドにおける現在規制の対象となっている固定および移動体ネットワークの卸売サービスおよび国際GSMローミングサービスについて、両国内の事業者に対して、新会社が社内利用する場合の条件と比べて非差別的に提供する。なお、本条件は3年間有効とし、その後は裁定による紛争処理手続に従うことになる予定である。

これらの条件に対して、TeliaおよびSoneraの両社は受諾を発表している。一般的にも、予想された範囲の穏当な条件と受けとめられている。

今回の合併において、唯一直接両社の事業が重複することになるフィンランドの携帯電話事業に関しては、両社の合併合意の時点からTelia Finlandの売却が計画されており、Teliaは同社の売却について合意が得られない場合は、同社を解散することも検討していると伝えられている。また、ネットワーク事業を別法人に分離することについても、現在既にTeliaの移動体ネットワーク以外は独立の事業部（Teliaの固定ネットワークおよびSoneraの移動体ネットワーク）または子会社（Soneraの固定ネットワーク）により運営されているので、大きな変更は生じない。

欧州委員会の条件のうち、スウェーデンにおけるTeliaのCATV事業の売却については、今回の合併に直接的な関係はない。同委員会がこの機を捉えて、CATV市場の開放を促したものと推察されている。

Telia/Soneraは、合併により規模を拡大することによって、他社からの合併の対象となることを避けるとともに、北欧およびバルト三国での地位を強化することができる。本合併は、これに留まらず、さらに北欧の事業者を巻き込んで拡大する可能性も指摘されている。

■表 5：スウェーデンの携帯電話事業者（スウェーデンの携帯電話普及率：81.2%、2002年5月末現在）

事業者	方式	加入者数〔シェア〕 (2002年5月末)	主な出資者
Telia	GSM900/1800	3,566,000 〔49.3%〕	スウェーデン政府：70.6% 公開：29.4%
Tele2	GSM900/1800 3G免許	2,489,000 〔34.4%〕	Tele2：100%
Vodafone Sverige	GSM900/1800 3G免許	1,182,000 〔16.3%〕	Vodafone（英）：71.1%、 公開：28.9%
Hi3G Access	3G免許	未提供	Hutchison Whampoa（香港）：60%、 Investor：40%
Orange Sverige	3G免許	未提供	Orange（仏）：51%、 Bredband Mobile：34%、 Skanska：10%、NTL（英）：3%、 Schibsted：2%

（「Mobile Communications」等によりKDD総研作成）





●スウェーデン、フィンランド

■表 6：フィンランドの携帯電話事業者（フィンランドの携帯電話普及率：84.2%、2002年5月末現在）

事業者	方式	加入者数〔シェア〕 (2002年5月末)	主な出資者
Sonera	GSM900/1800 3G免許	2,492,500 〔57.1%〕	フィンランド政府：52.8% 公開：47.2%
Radiolinja	GSM900/1800 3G免許	1,350,000 〔31.0%〕	北欧資本等：100%
Suomen 2G	GSM900/1800	269,000 〔6.2%〕	フィンランド地域電話会社34社：100%
Telia Finland	GSM18003G免許	249,000 〔5.7%〕	Telia（スウェーデン）：100%
Suomen Kolmegee	3G免許	未提供	フィンランド資本41社：80% Tele2（スウェーデン）：20%

（「Mobile Communications」等によりKDD総研作成）

（表注）Radiolinjaは、北欧資本を中心としたフィンランドに本拠を置く通信事業の持ち株会社Elisa Communicationsが100%保有している。

■表 7：ノルウェーの携帯電話事業者（ノルウェーの携帯電話普及率：76.3%、2002年5月末現在）

事業者	方式	加入者数〔シェア〕 (2002年5月末)	主な出資者
Telenor	GSM900/1800 3G免許	2,320,000 〔49.3%〕	ノルウェー政府：77.7% 上場：22.3%
NetCom	GSM900/1800 3G免許	1,086,000 〔34.4%〕	Telia：100%
Tele2 Norge	3G免許	未提供	Tele2：100%

（「Mobile Communications」等によりKDD総研作成）

■表 8：デンマークの携帯電話事業者（デンマークの携帯電話普及率：73.5%、2002年5月末現在）

事業者	方式 (提供開始)	加入者数〔シェア〕 (2002年5月末)	主な出資者
TDC Mobile	GSM900/1800 3G免許	1,875,000 〔48.2%〕	TDC（デンマーク）：100%
Sonofon	GSM900/1800	1,073,000 〔27.6%〕	Telenor（ノルウェー）：53.5% BellSouth（米）：46.5%
Orange Denmark	GSM900/1800 3G免許	600,000 〔15.4%〕	Orange（フランス）：53.6% Banestyrelsen（デンマーク鉄道）：14% デンマーク企業5社：32.4%
Telia Mobile Denmark	GSM900/1800 3G免許	342,000 〔8.8%〕	Telia（スウェーデン）：100%
Hi3G Denmark	3G免許	未提供	Hutchison Whampoa（香港）：60% Investor（スウェーデン）：40%

（「Mobile Communications」等によりKDD総研作成）

（表注）TDCは、デンマークの元国営事業者Tele Danmarkが改称したもので、SBC（米）が42%保有し、残りの58%は上場されている。



KDDI RESEARCH

2. 環バルト海事業者

Telia/Soneraの合併の特色は、環バルト海地域における事業基盤を確立させることに狙いがある点にある。環バルト海地域として結びつきの深い国々は、ノルウェー、デンマークを含む北欧諸国とバルト三国である。



(出典：http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html)

北欧諸国については、現在この地域には、Vodafone、Orange（フランステレコムの携帯電話事業部門）、あるいはT-mobile（ドイツテレコムの携帯電話事業部門）のような、グローバルあるいは汎欧州規模で携帯電話事業を構築しているグループの影響がほとんど及んでいない。Vodafoneは、スウェーデンにおいて2GにあたるGSMサービスを提供し、3G免許を取得しているのみで、他の諸国には進出しておらず、Orangeは、デンマークにおいて2Gサービスを提供し、3G免許については、デンマークおよびスウェーデンにおいて取得しているが、他の諸国には進出していない。なおT-mobileは、この地域にはまったく出資していない。このほか、香港に本拠を置くHutchison Whampoaが、3G免許をスウェーデンおよびデンマークで取得している。

北欧4か国の事業者では、Teliaが自国のスウェーデンのほか3か国において100%子会社により2Gサービスを提供しており、3Gについても自国のスウェーデンで免許の所得に失敗した以外^(注29)は他の3か国で3G免許を保有している。Teliaについてこの地域における活動が目立つ事業者に、スウェーデンの新興事業者のTele2^(注30)がある。同社は、自国のスウェーデンのほか、ノルウェーにおいて100%子会社により、フィンランドにおいて20%出資する事業者を通じて2Gサービスを提供しており、3Gについてはデンマーク以外の諸国において免許を取得している。一方、これ

(注29)

スウェーデンにおいて3G免許の取得に失敗したTeliaは、同国で3G免許を取得した競争事業者であるTele2との間で折半出資により3Gネットワークの運用会社Svenska UMTS-natを設立し、ネットワークの運用は同社を通じて両社が共同で行い、サービスについては両社がそれぞれ別個に営業販売する体制を整えた。Telia/Soneraの合併により、環バルト海地域におけるTeliaとTele2との間の競争が激化するようになると、スウェーデンにおける両社の協調関係にも影響が現れる可能性がある。

(注30)

Tele2は、スウェーデンの新規総合通信事業者で、主な出資者（括弧内の数字は議決権の保有率を示す）は、スウェーデンの投資会社Invik（24.0%）、同Kinnevik（19.5%）、Millicom Telecommunication（ルクセンブルグ、15.1%）である。



KDDI RESEARCH



●スウェーデン、フィンランド

(注31)

Soneraは、北欧地域以外に、ドイツ、イタリア、およびスペインにおいて、それぞれQuam（出資率42.8%）、Ipsa 2000（同12.6%）、およびXfera Moviles（同14.3%）を通じて、3G免許を保有している。なお、Quamについては、同社の残りの株式57.2%を保有するTelefonica（スペイン）との間で、Telia/Soneraの合併が完了した場合、TelefonicaはSoneraが保有するQuam株式のすべてを市場価格で買い取ることができる権利を有している。

(注32)

TeliaとSoneraは、携帯電話事業者のほかに、バルト三国の元国営通信事業者すべてに出資している。エストニアのEesti Telekom、およびリトアニアのLietuvos Telekomasに対しては、両社がそれぞれ24.5%および30%ずつ、ならびにラトビアのLattelekomにはSoneraが単独で49%出資している。

(注33)

MegaFonの出資者構成は、Telekominvest（ロシアの投資会社）が31.3%、Soneraが26%、CT-Mobile（ロシアの投資会社）が25.1%、Teliaが9.6%、その他ロシア企業3社が8.0%である。

(注34)

ロシアの携帯電話市場において、第1位および第2位の事業者は、どちらもモスクワに本拠を置く、Mobile TeleSystems（MTS）およびVimpelComで、2002年3月末における加入者数はそれぞれ、380万加入（このうちモスクワの加入者数は208万加入）および266万加入（同238万加入、同社はモスクワにおいては第1位）である。両社とも、地域事業者の買収により営業地域をロシア全土に拡張している。第3位のMegaFonの加入者は、同時期で150万加入である。



KDDI RESEARCH

らの2社を除くと、ノルウェーのTelenorが自国以外ではデンマークで2Gサービスを提供しているのみで（3G免許は取得せず）、自国以外で北欧諸国に進出している事業者はない^(注31)。

さらに、バルト三国においては、Telia/SoneraおよびTele2の事業展開が顕著である。

TeliaとSoneraは折半出資により、エストニア、ラトビア、およびリトアニアにおいて、直接間接出資分の両社合計でそれぞれEMTに49%、LMTに49%、およびOmnitelに55%を出資して2Gサービスを提供している^(注32)。またスウェーデンの新興事業者Tele2も、バルト三国すべてにおいて、完全子会社により2Gサービスを提供している。この両社を除くと、TDC（デンマーク）が、リトアニアにおいて完全子会社により2Gサービスを提供しているのみである。

なお、バルト3国においては、いずれも3G免許は未交付である。

また、ロシアにおいても、TeliaとSoneraは共同でサクトペテルブルグに本拠を置く携帯電話事業の持株会社MegaFonに出資している^(注33)。MegaFonは、2002年5月にロシアの携帯電話事業者が再編されて設立され、9社の子会社を通じてロシア全人口の80%に当たる1億2,200万人をカバーするロシア第3位の携帯電話事業者である^(注34)。

このような事業環境の中で、TeliaとSonera^(注35)は、合併により両社の共同事業の範囲をバルト三国から自国市場を含む環バルト海地域に拡張することにより、3Gサービスの開始後に一層激化することが予想される競争に絶え得る市場力を保持したい意向である。

一方、こうしたTelia/Soneraの思惑に対して、厳しい見方もある。例えば、デンマークにおいては、Teliaが携帯電話事業に進出して、およそ34万加入（4事業者中4位、2002年5月末現在）を獲得しているが、損益分岐点は40万加入と言われている。これからの加入者増加は、新規加入者の獲得より他事業者の既存加入者からの移行に拠る部分が大きくなり、40万加入の達成には相当な困難が予想される。Telia/Soneraの合併が、成熟市場における激しい競争にどこまで有効に機能するか不確定な面を含んでいる。

いずれにせよ、グローバルや汎欧州という広域な市場ではなく、自国市場と地理的な隣接性にシナジー効果を求める環バルト海事業者としてのTelia/Soneraの新機軸が注目される。



■表9：エストニアの携帯電話事業者（エストニアの携帯電話普及率：54.2%、2002年3月末現在）

事業者	方式等	加入者数〔シェア〕 (2002年3月末)	出資者
EMT	GSM900/1800	389,500 [50.5%]	エストニア政府：27.28% Telia（スウェーデン）：24.5% Sonera（フィンランド）：24.5%、 上場：23.72%
Tele2 Eesti	GSM900	229,000 [29.7%]	Tele2（スウェーデン）：100%
Radiolinja Eesti	GSM900/1800	152,900 [19.8%]	Radiolinja（フィンランド）：100%

（「Global Mobile」等によりKDDI総研作成）

（表注1）EMTは、エストニアの元国営通信事業者Eesti Telekomの完全子会社で、出資者の構成はEesti Telekomの出資者を示す。

（表注2）Radiolinjaは、北欧資本を中心としたフィンランドに本拠を置く通信事業の持ち株会社Elisa Communicationsが100%保有している。

（注35）

これらのバルト地域以外でのSoneraの主な出資先としては、トルコの携帯電話事業者Turkcellへの37.1%の出資が挙げられる。同社はトルコの携帯電話市場において第1位のシェアを有し、加入者数は2001年11月末においておよそ1,220万加入である。また、SoneraとTurkcellは、通信事業の持株会社Finturにそれぞれ58.55%および41.45%出資して経営に当たっている。携帯電話事業に関しては、中東地域のアゼルバイジャン、グルジア、カザフスタンおよびモルドバにおいて、それぞれAzercell（Finturの出資率51.3%、2001年末の加入者数52万加入、以下同様）、Geocell（83.2%、9.3万加入）、GSM Kazakhstan（51%、42.5万加入）およびMoldcell（77%、9.1万加入）に出資している。

■表10：ラトビアの携帯電話事業者（ラトビアの携帯電話普及率：32.3%、2002年3月末現在）

事業者	方式等	加入者数〔シェア〕 (2002年3月末)	出資者
Latvijas Mobilais Telefons	GSM900/1800 含むNMT450	384,643 [49.98%]	ラトビア・ラジオテレビセンター：23% Lattelekom（ラトビア）：23% ラトビア政府：5% Telia（スウェーデン）：24.5% Sonera（フィンランド）：24.5%、
Tele2 Eesti	GSM900/1800	385,000 [50.02%]	Tele2（スウェーデン）：100%

（「Global Mobile」等によりKDDI総研作成）

■表11：リトアニアの携帯電話事業者（リトアニアの携帯電話普及率：32.7%、2002年3月末現在）

事業者	方式等	加入者数〔シェア〕 (2002年3月末)	出資者
Omnitel	GSM900/1800	630,000 [53.4%]	Telia（スウェーデン）：27.5% Sonera（フィンランド）：27.5%、 モトローラ（米）：35% 個人投資家：10%
Bite GSM	GSM900/1800	300,000 [25.4%]	TDC（デンマーク）：100%
Tele2	GSM900/1800	250,000 [21.2%]	Tele2（スウェーデン）：100%

（「Global Mobile」等によりKDDI総研作成）



KDDI RESEARCH



3. 元国営通信事業者間の合併

Telia/Soneraの合併のもう一つの特徴は、両社が元国営通信事業者である点が挙げられる。EU加盟国において、元国営通信事業者の間で合併が検討された例はこれまでも幾つかあり、実際に合意が成立した例もあるが、新会社の設立にまで至った例はない。今回のTelia/Soneraの合併により新会社が設立されれば、初めてEUの元国営通信事業者どうしの合併による新会社が設立されることになる。

元国営通信事業者間の合併交渉においては、同事業者への政府の出資比率による経営の自由度や関係事業者の間に対等の意識が強い点が問題となることが多い。1999年には、本件の一方の当事者であるTeliaとノルウェーの元国営通信事業者Telenorとの間で合併が合意され、EUの承認を得たにもかかわらず、新会社の本社等を両国のどちらに設置するかについて意見がまとまらず、最終的には合併の合意が解消されたと伝えられている。

Telia/Soneraの合併においては、両者ともに政府の出資比率が過半数を超えており共通した経営環境下にあること、両政府ともに両社の合併に賛成している点が、合併合意の背景にある。またすでに両社は、バルト三国において共同で事業を展開している実績があり、合併への下地がある程度整っていたとも言える。今後、Sonera株式のTelia株式への変換が円滑に進めば、新会社の設立が一層現実性を持つものとなる。

■表12：EU加盟国の元国営通信事業者間の主な合併案件

時期	事業者		経緯等
1999年5月	ドイツテレコム (DT)	テレコムイタリア (TI)	イタリア政府の合併反対の意向を背景に、オリベッティ（イタリア）がTIの経営権を取得し、合併の合意が不成立。なおその後イタリア政府は、2000年2月に「黄金株布告」を発出して、同政府にTIの黄金株を付与した。これにより、同政府は国家および国民全体の重要な利益を守るために、TI買収に対する拒否権を有する。
1999年12月	Telia（スウェーデン）	Telenor（ノルウェー）	99年10月、EU欧州委員会が合併を承認したが、同年12月、両者は本社や携帯電話部門の設立場所をめぐる対立から合併の合意を解消。
2000年5月	Telefonica（スペイン）	KPN（オランダ）	Telefonicaの金融機関株主（2社）が、KPN株式の43%をオランダ政府が保有している点に難色を示し、合意が不成立。
2001年5月	TDC（デンマーク）	Telenor（ノルウェー）	TDC株式の41.6%を保有するSBC（米）が、Telenor株式の79%をノルウェー政府が保有している（当時）点に難色を示し、合意が不成立。
2001年6月	Telia（スウェーデン）	TDC（デンマーク） Sonera（フィンランド）	Teliaの主導により、TDCとSoneraとの3社合併を交渉するが、評価額が定まらず、合意が不成立。
2001年8月	Belgacom（ベルギー）	KNP（オランダ）	KPNが、自社の評価額および合併後の主導権について難色を示し、合意が不成立。

（各種資料によりKDDI総研作成）



 COMMENT

バルト海は古来より海上交通の要所であり、またバルト海には多数の島々が点在していることから、本土と島を結ぶ小型船の往来も多い。そのため、船舶間、船舶と陸地間の通信需要が多く、早くから無線通信が発達していた。その伝統が現在も北欧諸国の携帯電話事業の主導性に生かされている。

このように無線通信と縁の深い環バルト海地域において、Telia/Soneraの両社が合併により携帯電話事業を中核に勢力の伸張を図ろうとしている。グローバルな、あるいは汎欧州的な事業展開とは一線を画し、自国と隣接し、従来から交流の深い地域を確保しようとするTelia/Soneraの戦略は注目に値する。時期的にも、2004年以降3Gサービスの提供が本格化する前にプレゼンスを高めるためには、今が好機と言える。

一方、環バルト海地域として、北欧4か国とバルト三国を想定し、これら7か国の総人口をみると、3,100万人程度である。3Gの開始後、一層競争の激化が予想される欧州の携帯電話市場において、3千万人程度の顧客ベースしか持たない環バルト海地域を重視するTelia/Soneraの合併が、意図したような効果をあげることができるかどうか疑問視するむきもある。本合併の今後の展開が注目される。

(木庭 治夫)

<文中の換算率>

1ユーロ=118.8円 (2002年7月31日東京の対顧客電信売相場)

<出典・参考文献>

Total Telecom (02.7.10、7.9、他)
Mobile Communications (02.6.25、4.16、他)
Global Mobile (02.6.19、他)
Teliaのホームページ (www.telia.com)
Soneraのホームページ (www.sonera.com)
Tele2のホームページ (www.tele2.com)
EUのホームページ (http://europa.eu.int/) 他



KDDI RESEARCH



香港

PCCW、携帯電話事業をテルストラに売却

香港の固定通信第1位のPCCWが携帯電話事業から撤退した。香港の携帯電話市場は音声サービスは飽和状態に達し、一方でデータ通信サービスの需要は伸び悩んでいる。携帯電話子会社の売却は、当面の成長が見込めない分野に見切りをつけ、目前の有利子負債の削減を優先した結果の判断だという。将来的に携帯事業に再参入する可能性も残しつつ、今後は固定のブロードバンド・サービスに力を入れる。

香港のパシフィック・センチュリー・サイバーワークス (PCCW) は7月1日、携帯電話のCSLの40%を豪のテルストラに6億1,400万米ドル (約743億円) で売却すると発表した。

CSLの40%と引き換えにPCCWはテルストラが保有している7億5千万米ドル (約908億円) 相当のPCCWの転換社債を買い戻す。これはPCCWとテルストラの提携の一環として昨年10月にテルストラが買い取ったもので、未払子も含めると8億400万米ドル (約973億円) 相当になるが、差額の1億9千万米ドル (約230億円) についてはテルストラに対し新たな転換社債を発行することで埋め合わせる。

これによりPCCWの有利子負債額は49億米ドル (約5,929億円) から41億5千万米ドル (約5,022億円) に削減されるが、今年上期の中間決算では2億3,200万米ドル (約281億円) の売却損を計上する。

CSLはPCCWが2000年に香港テレコム (HKT) を買収した際に引き継いだ携帯電話子会社だが、2000年9月にPCCWとテルストラがそれぞれ40%と60%出資してリージョナル・ワイヤレス・カンパニー (RWC) を設立した後、その傘下に組み込まれた。今回の売却によりRWCの合併は設立1年半足らずで解消されることとなった。

なおPCCWとテルストラは別に国際ネットワーク・サービスの会社リーチ (Reach) も折半出資して設立しているが、そちらの経営には変更は無いという。

■RWCのデータ

	2000年	2001年
売上 (US\$mil.)	663 (約802億円)	601 (約727億円)
EBITDA (US\$mil.)	152 (約184億円)	175 (約212億円)
加入者数 (千人)	995	1,066
ARPU (HK\$)	454 (約7,264円)	410 (約6,560円)

(出典：PCCW)



＜今後はブロードバンドに重点＞

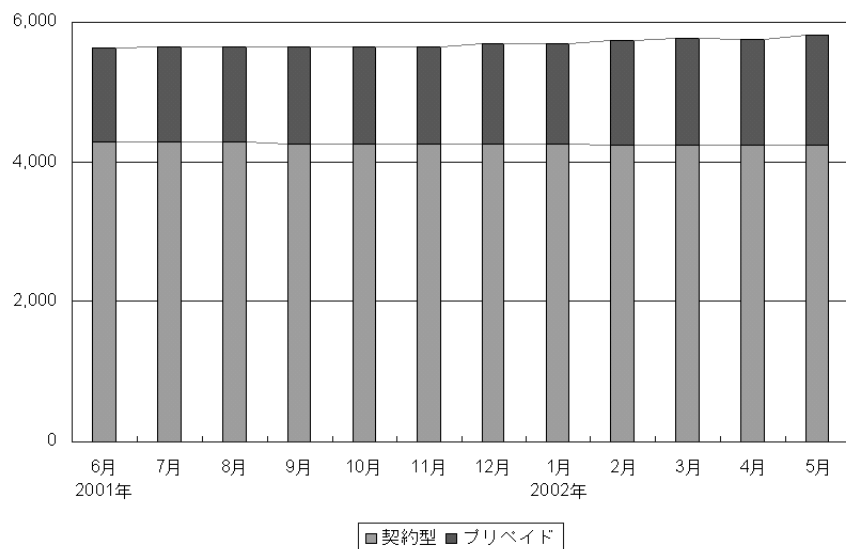
CSLは加入者数ではハチソン・テレコムに及ばず香港第二位とはいえ、収益では香港の携帯電話会社の中で唯一の黒字企業と言われている。にもかかわらずリチャード・リーPCCW会長がCSL売却を決意したのは、第一にPCCW本体の有利子負債の削減が急務であること、第二に香港の携帯電話普及率は8割以上に上り、市場は既に飽和状態で今後大きな発展は期待できないこと、そして市場回復の切り札とされる3Gサービスも短期間に急成長する見込みがないことを挙げている。

60%をテルストラに譲渡した時点でCSLはPCCWにとって「ノン・コア」の事業となっており、今後3Gへの莫大な設備投資が本格化する前に手放したのは概ね賢明な判断であるとの評価もある。

また携帯電話から撤退するといってもワイヤレス通信すべてから手を引くわけではない。ワイヤレス・データ通信に関しては当面は3G携帯電話よりも固定の無線LANのほうが有望だとPCCWは考えているという。無線LANは今年春頃から香港でも急速に関心が高まっており、PCCW傘下のISP、Netvigatorは空港、レストラン、ショッピングセンター、オフィス街等に100ヶ所以上のホットスポットを設置、有料サービスを展開している。

■香港の携帯電話加入者数の変遷

(単位：千人)



＜出典＞OFTA

＜ペイTV事業からも撤退＞

PCCWは今後もノン・コア事業の整理を進めるとしており、「iTV」についても免許返上・廃業を申請中であることを明らかにした。

iTVは1998年に設立されたペイTV局で、ビデオ・オン・デマンドを初めとする双方向テレビサービスの草分け的存在だったが、消費者のニーズがつかみきれずCATV最大手のiケーブル・コミュニケーションズとの差を縮めることはできな





った。

最盛期には9万人以上の加入者がいたが、PCCWに買収されてからは積極的な営業活動はやらず、最近では加入者は数千人にまで落ち込んでいたという。

リチャード・リー会長はHKT買収当時からコンテンツ事業に強い意欲を持ち、テレビ、携帯電話、パソコン等のメディアを問わない複合的コンテンツ「NOW」(Network of the World)を推進していた。同会長はNOWとiTVの相乗効果を狙っていると述べていたが、最後まで両事業の融合は実現しなかった。NOWは2000年にライバル局と提携してiケーブルのチャンネルで試験放送を実施したが視聴者の支持を得られず、本放送には至らなかった。その後、今までに無い斬新なコンテンツ文化を世界中に発信したいという当初の壮大な構想は鳴りをひそめ、コンテンツの自主制作からは撤退したが、ポータルサイト「now.com」はブロードバンド・インターネットの普及に伴って徐々に会員を増やし、現在約12万人の登録会員がいるという。iTV清算後、iTVのスタッフはnow.com部門に吸収される。

COMMENT

RWCは設立当初、豪・ニュージーランド以外のアジア各国の携帯電話市場へ、企業合併、資本参加、免許取得、MVNO等、各国の実状に合わせた様々な手段を選びながら進出することを目的に掲げていた。

昨年5月にシンガポールのモバイルワン(M1)の買収に名乗りを上げたが、売却計画が撤回されたため実現しなかった。その他の国への具体的な進出計画も明らかでなく、結局RWCの実質的的事业はCSLのみという状態が続いていた。

リー会長はCSL売却について「一時的に携帯電話事業を休むだけ」と表現している。PCCWはテルストラとの間で向こう18ヶ月間は香港の携帯電話市場に再参入しないという紳士協定を結んでいるが、その期限が切れた後に、再び携帯電話事業への意欲があれば、他の携帯電話事業者を買収するなり手段はいくらも考えられるという。

香港の携帯電話会社は一位のハチソン・ワンポアを除いて皆、身売り先を探している状態だが、IT市況の低迷から売却交渉はいずれも難航しており、CSLの売却をきっかけに一層の業界再編が起こることが期待されている。

一方、CSLを完全支配下に置いたテルストラは今後も積極的にアジア市場の開拓を進めていく考えである。同社のスウィトコウスキーCEOは、CSLを中国本土市場進出のための足掛かりと考えていると述べ、また中国・香港、台湾等の大中華圏の市場の他、シンガポール、インドネシア、マレーシア、ベトナム、日本の市場も検討の中に含まれているというが、その具体的な戦略は依然としてあまり明確ではない。

(近藤 麻美)

<文中の換算率>

1米ドル=121円、香港ドル=16円(2002年7月1日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>

KDDI香港報告

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

明報 (<http://www.mpfinance.com/>)

Sydney Morning Herald (<http://www.smh.com.au/>)



■香港の携帯電話会社

事業者	方式	加入者数	主要株主	3G免許
ハチソン	GSM	1,022,500	ハチソン・ワンポア (75%)	有
	CDMA	705,000	NTTドコモ (25%)	
CSL	GSM	1,029,756	テルストラ (100%)	有
スマートーン	GSM	1,020,256	新鴻基グループ (29%)、BT (20%)	有
ニューワールド	GSM-1800	710,000	ニュー・ワールド・グループ (100%)	無
ピーブルズ	GSM-1800	705,000	チャイナ・リソース (54.5%)	無
サンデー	GSM-1800	583,848	ディスタコム (46%)	有

*加入者数データは2002年3月末現在

<出典>Global Mobile、South China Morning Post

台湾

台湾のユニバーサルサービス制度

台湾では1999年末の電気通信自由化により固定電話市場が民間に開放されたのに伴い、サービスが商業的に成り立たない地域でも電話サービスが途絶することのないよう、ユニバーサルサービスを維持するための制度が作られ昨年6月から発効している。

1. 制度の概要

(1) ユニバーサルサービスの定義

台湾のユニバーサルサービスの定義は「電信法」の第20条第2項に「全国民が合理的な価格で公平に受けられる一定の品質の必要な電気通信サービス」と定義されている。

その内容は「ユニバーサルサービス管理規則」により、下記の「音声通信ユニバーサルサービス」と「データ通信アクセス・ユニバーサルサービス」に分かれる。

① 音声通信ユニバーサルサービス

公衆網を利用して提供される通信サービスで、不採算公衆電話サービス、不採算地域の電話サービス及び、海岸地球局船舶遭難・安全通信サービスを含む。

そのうち不採算公衆電話とは、何の補助も受けない通常の商業的条件で提供した場合、回避可能費用が逸失収入を上回るような公衆電話で、かつ電信総局が認める





(注36)

具体的には人口密度が全国平均の5分の1以下の郷(鎮・市)、または直轄市、県(市)政府の所在地から7.5キロメートル以上離れた離島を指す。

(注37)

昨年11月の電信総局の公告によると、2002年度については学校及び公立図書館に対するデータ通信アクセス・サービス、専用線サービスを通常料金の50%引きで提供することとなっている。

(注38)

「ユニバーサルサービス管理規則」によると、1999年5月18日の「固定通信業務管理規則」発布施行以前から固定通信業務を提供していた既存事業者がユニバーサルサービス実施計画書の提供を義務づけられており、中華電信がこれに該当する。

(注39)

現在の法律では不採算公衆電話に関するユニバーサルサービスを提供できるのは中華電信だけである。7月4日付の「工商時報」の記事によるとしかし、携帯電話の営業エリアが全国の95%以上に達している現在、携帯電話事業者でも携帯電話網を利用して公衆電話サービスを提供することは不可能ではないのに不公平であると民間事業者の中から批判が出ている。



ものを指す。

また不採算地域とは電話サービスを提供することによる回避可能費用が逸失収入を上回るような遠隔地域^(注36)を指す。

②データ通信アクセス・ユニバーサルサービス

学校及び公立図書館に対し優遇料金で提供されるデータ通信アクセスサービス。^(注37)

(2) 提供事業者

「ユニバーサルサービス管理規則」により国営中華電信^(注38)がユニバーサルサービス実施計画書の提出を義務づけられている。ただし他の市内網事業者も希望するならば実施計画書を提出し、不採算地域の電話サービス提供を申請することができる。^(注39)

ユニバーサルサービスの純費用及び必要な管理費は第一類電信事業者(移動体通信も含む)及び交通部が指定する第二類電信事業者(2002年度は音声電話サービスを提供する特殊第二類事業者が該当する)が規定に基づいて分担する。

(3) 運用の流れ

計画から実施、補助金の申請まで

<音声通信ユニバーサルサービス>

- ①中華電信はユニバーサルサービス実施年度(毎年1月1日～12月31日)の前年の6月1日までに電信総局が公告する直轄市・県(市)地域を実施単位とするユニバーサルサービス実施計画を電信総局に対し提出する。中華電信以外の市内網事業者も計画書を提出して不採算公衆電話及び不採算地域の電話サービスの提供を申請することができる。
- ②電信総局は同年7月1日までに提出された実施計画を公開する。市内網事業者はそれを見た上で同年8月1日までに再度より良い実施計画を提出できる。
- ③電信総局は各社から提出された計画に記載されたユニバーサルサービス純費用、必要な補助金額、サービスの普及率、及びサービス品質の改善予測等の内容を比較し、かつ申請者の経営能力も考慮したうえで、最も良い実施計画を選び交通部の承認を求める。
- ④電信総局は実施年度の前年の12月1日までに各項のユニバーサルサービスの提供事業者及びその実施計画を公表する。
- ⑤各提供事業者は実施計画に基づいてユニバーサルサービスを提供する。
- ⑥提供事業者は実施年度の翌年の5月1日までにユニバーサルサービス補助申請書を提出する。申請書にはユニバーサルサービスの実施成果を示す統計、各サービスの純費用及び必要な補助金額、費用の詳細な計算資料を添付する。

<データ通信ユニバーサルサービス>

- ①実施年度の前年の12月1日までに電信総局が対象となるアクセスサービスの優遇補助内容を公告する。
- ②提供事業者は実施年度の翌年の5月1日までに実施結果のデータを添えて電信総局に対し補助金の申請書を提出する。



補助金の確定と基金への支払

- ① 電信総局は8月15日までに提出された補助金申請書の審査を終え、結果を公表する。
- ② ユニバーサルサービス費用の分担者は各社の売上シェアに応じて費用を分担する。売上高が電信総局が定める一定の金額に達していないものは費用を分担しなくても良い。分担者は電信総局が各社の分担率及び金額を公告した日から1ヶ月以内に所定の金額をユニバーサルサービス基金に納める。

(4) ユニバーサルサービス管理委員会

ユニバーサルサービス基金の管理・運用のための委員会を設置する。

委員会は実施計画の審査、補助金申請書の審査、分担者の売上報告の審査と分担金の計算、基金の運用状況の管理等に携わる。

委員会のメンバーは7～11名で、電信総局が選ぶ機関の代表、学者、専門家等から成る。任期は一年。また委員長は電信総局長が兼任する。

2. 中華電信の実施計画

昨年11月末、中華電信は2002年度の音声通信ユニバーサルサービス計画書を電信総局に提出した。

中華電信は当初、ユニバーサルサービス費用の総額は約40億台湾ドル（約144億円）という見積を示したが、民間業者から高過ぎるという不満が出て委員会が見直した結果、基金の総額は24.05億台湾ドル（約87億円）に押さえられた。うち中華電信の負担分が3分の2の約16億台湾ドル、台湾セルラー、遠伝電信等その他の民間事業者等の負担が合わせて約8億台湾ドルほどになる見込みだが、支払額は年度終了後に改めて中華電信の実際にかかった費用に基づいて決定される。また売上高が240万台湾ドル（約864万円）以下の小規模事業者は負担を免除される。

■ユニバーサルサービス費用（計画）

(単位：台湾ドル)	2002年度		2003年度 中華電信提出計画
	中華電信提出計画	確定計画額	
不採算地域の電話サービス	19.47億 (約70億円)	13.24億 (約48億円)	32.3億 (約116億円)
不採算公衆電話	15.55億 (約56億円)	8.51億 (約31億円)	11.3億 (約41億円)
海岸地球局船舶安全通信サービス	5.09億 (約18億円)	2.30億 (約8億円)	5.8億 (約21億円)
計	40.11億 (約144億円)	24.05億 (約87億円)	49.4億 (約178億円)

COMMENT

今年6月、中華電信は2003年度のユニバーサルサービス計画を提出したが、費用





総額は再び49億台湾ドルに跳ね上がった。これは主に不採算地域の区分に見直しがあったためだと中華電信は説明しているが、ユニバーサルサービス費用が前年度より20%以上も増加するなど国際的にも例が無いと民間事業者からの強い反発を招いている。

中華電信の実施計画は電信総局のウェブサイト上で公開されているが、個々の費用を具体的にどう算出したのか、また電信総局はそれをどう見直したのかなど、詳細な計算資料は非公開とされており、不透明である。

台湾の電話市場は昨年夏から競争が始まったばかりで、まだ新規参入者が十分に育たないままユニバーサルサービス基金が始まっている。また英国のモデルに見るようなユニバーサルサービス提供者の受ける無形の便益に対する考慮も無いなど、競争事業者にとって不利な内容のように思われる。

(近藤 麻美)

<文中の換算率>

1台湾ドル=3.6円 (2002年7月24日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>

「電信普及サービス管理法」(2001年6月15日公布)

台湾交通部電信総局 (<http://www.dgt.gov.tw/>)

工商時報 (<http://news.chinatimes.com>)

ベトナム

ベトナム通信業界の最近の動き

ベトナムでは、通信の自由化に向けた法令案を最終化するなど、大きな流れが出てきている。ベトナム通信業界のここ一年程度の動向を概観する。

1. 政策周りの動向

(1) 規制緩和

2002年5月現在、郵電庁^(注40)(Department General of Posts and Telecommunications。以下、DGPT)は立ち上がりつつあるベトナムの郵便通信産業をグローバルな枠組みにフィットさせて行くためとして、新たな枠組みとしての法令案(draft ordinance)の最終化に向かっている^(注41)。7月現在、まだ国会提出には到っていない模様である。

法案骨子は下記のとおりであるが、これまで通信サービスは基本的に公的資本の独占で来ているため、大きな変化と言える。ただし、対外資開放という観点では、先の米越通商協定^(注42)によって米国が個別的に許された状態であり、本法案による

(注40)

日本経済新聞(2002.8.6日刊)によると、国会は8月5日、17を20に増やす省庁再編を承認した。この中で、郵電庁は郵政通信省に格上げされる。

(注41)

国会の委員会への提出に向け、この時点ですでに15回以上の推敲を経、他の関係法(Civil Code、Foreign Investment Law、Enterprise Law、米越通商協定等の国際協約)との平仄も合っているという。

(注42)

2001年12月に発効した米越通商協定では、通信関連では、米資本に対して通信サービス(非インフラ)に関して、発効2年後以降段階的開放が規定されている。



KDDI RESEARCH

通信開放は主としてベトナム民族資本としての民資を意識したものと言える。なお、ISP業務については、「外国（米国に限定せず）の投資を受けた企業を含め、あらゆる経済セクターが参加可能となる」と表現している報道があり、間接投資に道を開く可能性があるのかもしれない。成立の目途は2002年10月である。

■ 法令案の骨子

通信インフラ	①国有企業、もしくは ②政府所有率が50%超の株式会社、が経営。
通信サービス（注）	段階的に開放。あらゆる経済セクターが参入可能。
ドミナント規制	市場シェア30%以上の事業者を規制。
公衆通信サービス基金	P&T Enterprises（例：VNPT系、Vietel、SPT、ETC）に市場シェア、売り上げに応じて寄与義務。
情報のセキュリティ、QoS、コンプライアンス、補償	これまでのDecree109/1997/ND-CPに比べ、より明確に規定

（表注）付加価値サービス、インターネットサービス、又、再販ベースの国内・国際電話サービス、再販ベースの携帯電話サービスも含む。

なお、2002年7月1日をもってPTT系の支配的事業者Vietnamese Post & Telecommunications (VNPT) における郵便事業と電気通信が、企業 (enterprise) として分離された。これにより、電気通信から郵便への資金的内部補助はなくなることとなり^(注43)、電気通信は身軽となった。電気通信の事業者の名称は英語で Telephone Telegraphy Companyと紹介されており、地方のP&Tはそのエージェントと位置づけられる^(注44)。

(2) 料金値下げ

DGPTは2002年4月22日、Official Letter 517/TCBD-KTTHによって、通信事業者とISPに対し、幾つかの通信料金を以下のガイドラインで適正化すると通達した。適正化とは、①競争進展による料金変動圧力の環境下、ユーザー利益と事業者利益のバランスを図る、②ASEAN地域の料金水準に近づける、を意味する。特に国際料金については、これで2003年頭にはASEANの他国レベルになるとしている。

各事業者は5月20日までに料金プランを提出し、この結果、一部値下げが2002年7月1日に実施された。

- ・ 固定電話加入について、設置料 (installation fee) を網接続料 (network connecting fee) の名目に変更し、DGPTが新しい価格レンジ (20~30%の値下げ予定) を発表する。
- ・ 国内長距離固定電話の課金ゾーンを現在の8から3に簡素化する。
- ・ 国際固定電話の料金を2段階によって平均30-35%下げる。2002年第3四半期 (=7月1日実施) に15-20%、第4四半期に残りの部分を下げる。
- ・ 国際専用線の料金を、国際電話同様の2段階スキームで20-30%下げる。
(第1段階、7月1日実施)
- ・ 国内専用線の料金を2002年第3四半期に15-20%下げる。(7月1日実施)
- ・ 携帯電話に関し、Postpaidの場合の加入料を20-25%、通話料を10-15%、Prepaid料金を10-15%下げる。

インターネット接続料金については、4月時点では依然検討中でプロバイダーには料金決定に関するより多くの権限を与えたいとしていたが、7月中旬、DGPTによ

(注43)

但し、郵便事業のユニバーサルサービス性が認識され、政府は郵便事業向けに「特別基金」を規定する法令を発出した。郵便事業は売り上げの割合がP&T全体の6%であるのに比し従業員数の割合は同49%であり、非効率部門であるが、ローカル・レベルでの電気通信との事業分離の事前トライアルにおいて、結果として、売り上げ増加率が従来5%から18~30%に上昇したという。

(注44)

地方のP&T (District P&Ts) は Telephony Telegraphy Companyへのagentとしてのサービス提供に対して対価をもらう仕組みを持つ。地方のP&Tにおいては、その名のとおり郵便と通信は未分化の様相である。地方のP&Tを含めVNPTの関連部門 (VMSやVDC) は従来から独立的な性格を持っていたが、今回の分離も社会主義国家の公的部門におけるべき事であるため、どこまで明確に法人格として分離されたのか外からは見えにくい面もある。Telephony Telegraphy Companyは「電信電話会社」的な直訳とも見受けられるので、本稿では分離した電気通信事業者を引き続きVNPTと記載する。





るベンチマーク決定があった（末尾コラム参照）。

なお、料金値下げは2003年末まで引き続き押し進めるとGDPTは表明している。

2. 固定電話関連の動向

(1) 普及増に向けた動き

(a) 既存事業者

Saigon Postellは2年前に回線交換型固定電話サービス提供の内諾が下りていたが、2002年になってようやくDGPTから50万の電話番号枠を与えられたため本件にかかわる免許取得の運びとなった。Ho Chi Minh City南部を皮切りに、第1フェーズでは都市部で網展開する。VNPTとの相互接続を準備中で、5,000の自加入者に2002年7月末までに全国向けサービスを行う予定である。

(b) 新規事業者

電力公社の関連会社Electricity Telecoms Company（以下、ETC）は公衆電話網を構築し、電話サービスを提供する免許を既に得ている。概要以下のビジネスプランを進行中である。アクセス網は、固定、WLL、専用線で中継にVoIP技術を用いる。

第1段階（2002～2005）	38州（province）と全国都市に光ファイバー網を展開、14州と都市で電話サービスを提供。
第2段階（2005～2010）	他の州においてもサービス提供。

（表注）2003年初頭までに、3大都市（Hanoi、Da Nang、Ho Chi Minh City）まわりを中心にVND800億（6.3億円）の投資を行う。

Vietnam Railways（鉄道公社）も通信事業への参入を計画していると言われている。同社は鉄道通信システムの近代化プロジェクトを進行中である^{（注45）}。

(2) 既存事業者のIP電話サービス

VNPTのCall 171が25の州と都市で利用可能となっているが、競争事業者であるVietelのサービス（178）も大都市間では存在感を示している。やや古いデータとなるが、2001年7月現在、HanoiとHo Chi Minh City間の長距離電話においてVoIP通話は37～40%、場合により45%を占め、このうちVietelのサービスは約40%のシェアを占めた。

3. 携帯電話関連の動向

ベトナムにおいてもその他の途上国同様、モバイルの伸びが最近著しい。VNPTの統計で見た場合、新規加入はモバイルが固定電話をかなり上回る状況となってきた。Viet Nam News（2002.4.18）によると、年初来の加入は固定電話が106,323、携帯電話が179,760である。割高ではあるが、広域でのローミングなどの便利さが受けられているという。

（注45）

同社はフランスのODAに支援されており、本プロジェクトもフランス政府からの資金援助がある。落札企業もフランス企業中心である。プロジェクトは2001年後半に開始、終了までの期間は22ヶ月を予定している。





低所得層を含めまだまだポテンシャルがあるため、低価格サービス等、サービス多様化の動きが出ている。

(1) セルラー電話

(a) ネット関連サービス

VNPT関連会社のVietnam Telecom Services Company (ブランド: Vinaphone) は2001年にWAPを導入しており、2003年にはGPRSを導入予定である。当初は、HanoiとHo Chi Minh Cityで試験導入する。VMSも今後3年かけてGSMをアップグレードするなかでGPRSを導入するとしている^(注46)。電子的な公共料金支払いなどの付加価値サービスが登場する見込みであるが、国民が馴れるのに時間がかかるとの見方もある。

一方、4月現在、Vietnam Telecom Services CompanyのSMS (インターネットではなくモバイル電話網の制御チャネルで行うメッセージ交換) の扱ひ量は一日あたり約80万、SMSの売り上げVND4,000万 (316,000円) /日は総売り上げの10%を占めるに到っている。ロゴや絵のダウンロード、チャットなどの新サービスが利用を押し上げているという。

(b) 非GSM

Saigon PostelのCDMAサービスは、2002年末までに商用開始の予定である。当初2001年10月が目標だったのが遅れている。HanoiとHo Chi Minh Cityで試験ベースで開始し、商用を経てその後3年間で全国の都市に拡充予定。

(c) 低価格商品

低所得層向けの日加入サービスが2002年7月に登場した。Vietnam Telecom Services CompanyのVinaDaily^(注47)に続き、VMS (ブランド: Mobifone) のMobi4Uもほぼ同時期に開始した。料金はほとんど同じレベルである。また、このサービスは着信ニーズを主眼にしている。

(2) PHSサービス

米UTStarcom社は2002年7月、PAS (Personal Access System) の名称でVNPTと構築の契約を締結した。セルラーよりも安価で、64kbpsのデータ通信が可能である。当初はHanoiとHo Chi Minh Cityの公衆電話網に付属させる形でスタートする。契約はインターネット・ベースのサービスを2002年9月末までに開始することとしている。VNPTは両市で成功した場合、これを他地域に拡充する意向である。

なお、本件は計画に上っていたVNPTのCDMAベースのセルラー電話が取り止められ、これに代替するものである。

4. インターネット、ブロードバンド関連の動向

(1) 一般的動向

全体の市場規模は、2001年末で約16.5万、2002年央で約25万加入と見られ、最近半年間の増加率は50%程度となっている。インターネット・カフェの数は2002年央

(注46)

Vietnam Telecom Services Co.とVMSは兄弟会社であるため、網やサービス展開の歩調を合わせる面がある。

(注47)

一日加入料はVND3,000 (23.7円)。通話料は、ローカルがVND2,100 (16.6円)、近隣がVND3,500 (27.7円)、その他がVND4,500 (39.5円) である。端末は従来タイプのもと同じで、プリペイドのカードによってリチャージする。従来のポストペイド、プリペイド方式との間で番号変更することなく相互乗り換え可能。



KDDI RESEARCH



●ベトナム

で約4,000と言われる。市場における最大手、VNPT系VDCのシェアは加入者数ベースで約65%、2位のFTPは約30%で競争の進展が伺える。

VDCのインターネット向け国際帯域は2002年4月現在で106Mbps、Singapore TelecomのIX (STiX) をメインの国際帯域プロバイダーに選択、香港も活用しつつ米国コアを回避して世界へ接続している。なお、FTPとVietelは2002年5月、Internet Exchange Provider (IXP) の免許を取得、これによりVDCのIX独占は終わった。

(2) 新規開業の動き

2002年3月、4つのプロバイダーが新たに免許を取得した。すなわち、電力公社系のETC^(注48)、Net Technology Shareholding Company (QTNet)、Technology Development Investment Company (Techcom Ltd) (メインはソフト開発提供。仏のAvenir Telecom等が顧客)、Electronics, Informatics and Cematic Company (EInco) である。

ISPにとっての顧客はPrivate ISP、Agent、一般ユーザーである^(注49)。

(3) 民営化の動き

インターネットはベトナムにおいて最も自由化が進んだ通信サービス・セクターであり、事業者の民営化動向のほうも一歩進んでいる。

Khair首相のPrime Ministerial Decision 178/QD-TTg (2002.2.28) によって、有力ISPのFTPの株式会社化が実施された^(注50)。

(4) ブロードバンド

(a) ADSL

VDCがADSLをHai Phongで試験運用後、2002年3月、Hanoi、Ho Chi Minh City、Hai Phongにおいてサービス開始した。

(b) ケーブルモデム

CATV加入者線によるブロードバンド・サービスはいまのところない。なお、CATV事業者としては従来Vietnam Televisionのみだったが、昨今同業界に参入しようとしているのが、Hanoi P&Tと組んだHanoi Televisionである。

(注48)

ETCはこれまでベトナム電力の関連会社に非商業ベースでインターネットサービスを提供してきており (= Private ISP)、一定の経験がある。ETCは電力線によるブロードバンドの提供を目指している。実験室ベースでは電力線あたり45Mbpsを達成したとしている。

(注49)

Private ISPとは非営利的に自らのメンバーにサービス提供するものであるが、免許は必要である。例えば、Saigon Electronics and Informatics Company (Sei. Co) はHCMC南部のSSP Software Technology Center居住の23企業にサービスを提供する。Internet Agent (代理店) はISPとの契約に基づきInternet Card等を販売している。

(注50)

従来政府100%であったが、51%が政府、49%が職員所有となった。純然な民営化とは言い難いが、職員とは言え私的資本が半分近く入った。登録資本金は200億VND (1.58億円)。2001年度 (1~12月) の売り上げは14,000億VND (110.6億円)。中核事業は輸出向けソフト開発。主要顧客には、IBM、Compaq、HP、Cisco、Microsoft、Oracleを含む。大学卒を中心に社員は約1000人。

■ 固定網系事業者

事業者	提供サービス	主な出資者	備考
VNPT (Telephony Telegraphy Company)	基本電話 (市内:各P&Ts、国内長距離:本体、国際:VTI) (表注1) 法人系サービス	政府:100%	VNPTにおいて2002.7に郵便と分離。引き続きVNPTと称しているケースも多い模様
Saigon Postel	同上 (長距離系)	VNPTを含む複数の国有企業 (表注2)	
Vietel	同上 (長距離系)	国家防衛省:100%	

(表注1) 各P&TsやVTIは比較的独立性の高いユニットである。VTI等はCompanyとさえ言われている。

(表注2) Saigon Postel のVNPT以外の主な出資者は、Lisadoという名称の人民軍系のメーカー、Ho Chi Minh市内にある複数の政府系企業である。



KDDI RESEARCH

■ セルラー事業者

事業者		システム	加入数 (2001末)	主な出資者	備考
全て VN P T 系	Vietnam Mobile Services Company (VMS)	GSM	680,000	VNPTとComvik (スウェーデン) のBCC	サービスブランドはMobifone
	Vietnam Telecom Services Company (表注1)	GSM	800,000	VNPT 100%	サービスブランドはVinaphone。
	Saigon Mobile Telephone Company	AMPS TDMA	8005,000	Saigon P&T (表注2) と Singapore TelecomのBCC	サービスブランドは Call Link
Saigon Postel		CDMA	-----	VNPTを含む複数の国有企業	2002年末開業予定

(参考資料：Baskerville Communications社Global Mobile誌 2002.6.5)

(表注1) Vietnam Telecom Services Companyは、GPC社 (GSM, Paging and Cardphoneの頭文字) とも言われる。

(表注2) Saigon P&Tはホーチミン地域のP&T (VNPTのユニット) のことで、Saigon Postel (SPTと表示する場合もある) とは異なる。

■ インターネット事業者

事業者	提供サービス	主な出資者
Vietnam Data Company (VDC)	IAP、ISP	VNPTのユニット
Corporation for Financing and Promoting Technology (FPT)	ISP	政府51%、職員49%
Saigon Postel	ISP (ブランド名：SaiGonNet)	VNPTを含む複数の国有企業
Vietel	ISP	国家防衛省：100%
Institute of Information Technology (IOIT)	ISP (ブランド名：NetNam)	科学技術環境省：100%
Electricity Telecommunication Company (ETC)	ISP	電力公社：100%
Electronics, Informatics and Cemical Company (Elinco)	ISP	不詳
Net Technology Shareholding Company (QT Net)	ISP	不詳
Technology Development Investment Company (Techcom Ltd.)	ISP	不詳

【コラム】 インターネット接続料金見直しを巡る動き

現在、通信料金は基本的にDGPTのコントロール下にある。ただ、インターネット接続サービスについては利用促進が求められており、DGPTも料金について柔軟思考を示しつつあった。こうしたなかDGPTは、これまでの、分当たり固定レート制 (定収入保証) のフロア・レート制 (安定収入保証) への変更、もしくは





●ベトナム

廃止を提案した。いずれにしても、主要目的は料金レベルの低下である。

これに対する事業者の反応は、incumbentのVNPTとその他で対照的であった。

<VNPT (VDC) >

DGPTの価格コントロールを取り除くことが競争促進、価格低下（無料サービス含む）、付加価値サービスの増加につながる（注）。価格と品質を総合的に捉えた上で、消費者の選択肢が広がる。フロア・レートの設定は、価格がDGPTにより決まる現状と変わらない。

（注）マーケット・プレゼンスの大きさに立ち、実質的な料金イニシアチブを握りたいとの本音だろう。

<他の競争事業者>

* Saigon Postel

現状、各ISPは能力、潜在性、運営規模が異なる。真の競争は存在せず、料金値下げに関する法令もない。このため、DGPTがフロア・レートを定めるべきだと考える。

* IOIT

価格を自由化すると、巨大企業ひいては外資の意のままになる。他の途上国同様、時間をかけて規制環境を整えるべきであり、依然、国による価格コントロールが必要と考える。

* Viettel

ベトナムのネット市場はまだ立ち上がり段階である。健全な競争の促進とビジネス上の権利をガードするためには国の助けが必要であり、ダンピングの阻止、サービス品質維持のために、価格の規制は必要である。

結果的には2002年7月中旬、DGPTは新興事業者の意見を重視する形で次の決定をした。即ち、上限としてVND180（1.42円）／分、下限としてVND40（0.32円）／分のベンチマークを設定、これを受け、4つのISPは料金設定の自由度、競争の自由度が増えたとして基本的には歓迎の意をあらわした。

（出典：Viet Nam News 2002.7.20、4.10）

（河村 公一郎）

<文中の換算率>

1ベトナム・ドン=0.0079円

（株）NNAの情報サービスPowerAsiaの2002年7月30日クロスレート）

<出典・参考文献>

- ・ KDDIベトナム各調査報告
- ・ Total TelecomのHP (www.totaltele.com) のベトナム関連記事 (vietnamで検索)
- ・ DGPTのホームページのVietnam Post News (http://www.vnpost.dgpt.gov.vn/bao_2002/so29/english/index.html)
- ・ 3rd Wave Communication社 ExchangeAsia (2002.7.9)
- ・ 現地紙： Viet Nam News (2002.7.6、5.17、4.30、4.27、4.24、4.20、4.13、4.10、3.18、3.14)、Saigon Times Daily (2002.7.9、5.8、5.2、4.26、3.22、3.13、3.12、2001.7.31)
- ・ US Vietnam Trade CouncilのHP (<http://www.usvtc.org/News/JANUARY%202002/Jan%202002.htm>)

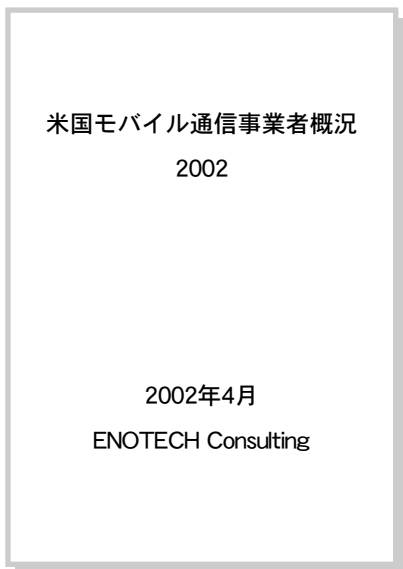


KDDI RESEARCH



この一冊でアメリカ・モバイル通信業界のすべてがわかる日本語報告書！
 米国在住アナリストによる<in-depth report>の決定版

「米国モバイル通信事業者概況2002」



タイトル	米国モバイル通信事業者概況2002		
執筆者	ENOTECH Consulting (海部 美知)		
発行元	ENOTECH Consulting (海部 美知)		
販売元	株式会社KDDI総研		
発行年月	2002年4月	媒体	ペーパー
言語	日本語	頁数	120頁
定価	315,000円 (税込)	送料	無料

■内容目次

第一部 米国モバイル通信業界の概観

- 第一章 モバイル通信全体市場
- 第二章 主要プレイヤーと市場シェア
- 第三章 ネットワーク・番号体系・料金
- 第四章 モバイル・データ
- 第五章 次世代携帯方式
- 第六章 無線LANとモバイル新技術
- 第七章 業界の課題

第二部 主要携帯事業者各社概要

■執筆者経歴 海部美知 (かいふ・みち) ENOTECH Consulting 代表

通信業界を専門とする経営コンサルタント。東京での本田技研海外営業部勤務を経て、1989年より日本電信電話会社のニューヨーク現地法人NTTアメリカにて新事業開発を担当。96年アメリカの移動通信ベンチャー、ネクストウェブ社事業開発部長として、戦略立案や大手電話会社とのパートナー交渉などを担当。98年独立、99年シリコンバレーにてENOTECH Consultingを設立、市場開拓、戦略立案、パートナー交渉などのアドバイスを手がける。一橋大学、スタンフォード経営大学院 (MBA) 卒。

■お申込み方法 <切り取り線>以下を切り取って必要事項を記入の上ファクシミリにてご送付下さい。

----- ✂ ----- <切り取り線> ----- ✂ -----

株式会社KDDI総研 調査部 行 (03-5381-7017)

お申込み人	■ご芳名 (会社名)			様
	■ご住所 〒			
ご担当 (法人)	■ご芳名	電子メールアドレス	@	
	■部署名	お電話 () ファックス ()		
<input type="checkbox"/> 同時に「KDDI総研R&A」も申し込む (新たに購読を申し込む場合はここをチェックして下さい)				

編集後記

■ 中学の古文の時間に習った兼好法師の徒然草だったように思いますが、そこで使われていた「住みなす」という言葉が頭の片隅に残っています。ふと見かけた小庵が周囲の自然にマッチングする形でたたずんでいる様子に、「いとをかしく住みなしたる」といった表現がされていたように記憶しています。

日本語の「住みなす」は、人間としての意匠を自然に対して従として調和的方向に醸し出す感覚のようです。欧米人の住みなし方は、庭を幾何的に造形したりするように、往々にしてベクトルが反対のようです。

(同じ温帯でも地理環境の違いによってそもそもの自然の造形に差があるため、良し悪しを云々する話してもありませんが)

先進国家であるにもかかわらず、日本には国際的に見て原生の自然が多く残っているとされています。又その自然は非常に木目細やかで柔らかく、四季の変化もアナログ的です。これからの日本を考える上での意識の一つとして、「自然に住みなす都会」というのはイケそうな感じがします。

最近、都市部の夏のヒートアイランド現象を和らげる意味で、屋上の緑化等を推進する気運が出ています。大都会の緑化は必然デザインになりますが、少しでも都会が自然に住みなすような雰囲気が出ると、気分が和らいで良いように思います。

■ 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.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 August



- 発行日 2002年8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