

CONTENTS

《米国》

- 連邦通信委員会（FCC）、移動体通信市場に関する第7次年次報告を発表（後編） 2
 2002年7月、米国の連邦通信委員会（FCC）は「商用移動体通信サービス（CMS：Commercial Mobile Services）の市場競争に関する年次報告及び分析」を公表した。本稿（後編）では、FCC報告書の概要について、主要事業者の次世代導入状況など最近の動向やデータを一部加えながら紹介する。

《米国》

- EchoStar-DirecTV合併はどうか 17
 FCCはエコスターとディレクTVの合併計画を認めなかったが、これは正式決定ではないので、今後の展開が注目される場所である。通常合併案件では行われない口頭弁論が近く開催される。一応不承認の決定が出ていながら、口頭弁論を開くというのは一見妙な話であるが、そこにこの問題の複雑さが潜んでいる。FCCとしてはこのような合併は到底認められないという正論と何とか事業者のイニシアチブを生かしたいという現実論の狭間で悩んでいるところであろう。近く開かれる口頭弁論のやり取りが注目される場所であったが、司法省と26州が合併差止めの訴訟を提起したので、合併の実現の可能性は極めて薄くなった。

《英国》

- OFCOM委員会の委員任命される 24
 OFCOM委員会の委員に、現在のOFTEL長官であるDavid Edmondsを含む4名が任命され、2003年前半にはCEOが選出される予定。

《英国》

- 英国の携帯電話の利用は堅調、インターネットは停滞 29
 Ofte11は、英国電気通信事業の現状を定期的に調査して、発表しているが、最近携帯電話に関する調査の結果が2件とインターネットに関する調査の結果が1件発表された。いずれも英国電気通信サービスの現状を的確に示しているため、その要点を紹介する。特に「移動通信の現状に関する市場情報」では英国で営業している4大携帯電話会社の営業データが比較して表示されているので興味がある。

《フランス》

- 新CEOの就任にみるフランス・テレコム今後の展開 33
 この度フランス・テレコムは新CEOを迎えた。膨大な負債・低迷する株価・落ち続ける格付け・激しさを増す競争環境という状況下、新生フランス・テレコムは何処に向かおうとしているのか。

《台湾》

- 携帯電話各社のMMS 47
 GSM版写真付きメール・サービスが続々と始まっているが、普及のネックは料金と端末価格の高さ。

《タイ》

- TOT、CATの民営化動向 50
 TOT、CATの民営化は通信自由化とともに歴代内閣の通信マスタープランにおいて俎上に上ったが、長らく実現しなかった。1999年4月に成立した公企業会社化法（Corporatisation Act）という基盤はあったが現実面で遅れていた。しかし、ようやく両者の民営化が動き始めている。2002年7月31日、TOTがまず株式会社化し、TOT Corporationとなった。

《オーストラリア》

- 通信関連法 改正案提出 55
 オーストラリア政府は9月下旬、通信分野に特定の競争規制の見直しに関する法案を下院に提出した。この法律改正により、競争ルールの透明化、相互接続交渉の円滑化、ならびに電気通信分野への新規投資の促進を狙う。特に、これまで事業者間の交渉事として規制当局は原則的に非介入であった網相互接続について、業界内の指標となる接続料金モデルをACCCが策定することとする。また独占的事業者のテルストラに対し接続会計の明朗化を迫る。



米国

連邦通信委員会（FCC）、移動体通信市場に関する第7次年次報告を公表（後編）

2002年7月、米国の連邦通信委員会（FCC）は「商用移動体通信サービス（CMS：Commercial Mobile Services）の市場競争に関する年次報告及び分析」を公表した。本稿（後編）では、FCC報告書の概要について、主要事業者の次世代導入状況など最近の動向やデータを一部加えながら紹介する。

2. 第7次年次報告書（FCC02-179）の概要

本報告書でFCCは、2001年の米国移動体通信市場を次のとおり総括している。

- ・ 競争、技術革新、低価格化、サービスの多様化、デジタル化が更に進展した
- ・ 事業者の合併、買収、ライセンス交換、JVにより全米カバレッジが拡大した
- ・ モバイルデータ分野でも様々なサービスが提供され、利用者が急増した
- ・ 次世代ネットワーク導入、端末の多様化により音声とデータの融合が進みつつある

（A）移動体電話市場

（1）移動体電話市場の概観

（ア）加入者数、普及率及びデジタル標準の動向

全米の移動体電話市場は、2001年末で約1億2,850万加入、普及率約45%に達し、前年末からの純増数は1,890万（17%増）であった。純増数は、CTIA（Cellular Telecommunications and Internet Association）が1985年に調査を開始してから歴代2位の記録であるが、前年比で初めて減少となった。普及率は45%と先進国の中では依然低い水準にとどまっておろ、今後も普及拡大が期待されているが、加入者の伸びは既に鈍化傾向にある。

■表 1：米国移動体市場・主要指標の推移

	1998末	1999末	2000末	2001末
加入者数	69,209,321	86,047,003	109,478,031	128,374,512
純増数（%）	13,897,028(25%)	16,837,682(24%)	23,431,028(27%)	18,896,481(17%)
普及率	26%	32%	39%	45%
デジタル化率	29%	52%	72%	80%
総収入 ^(注)	US\$331億	US\$400億	US\$525億	US\$650億
MoU（月）	136分	185分	255分	385分
ARPU（月）	39.43\$	39.43\$	45.27\$	47.37\$

（表注）ローミング収入は除く

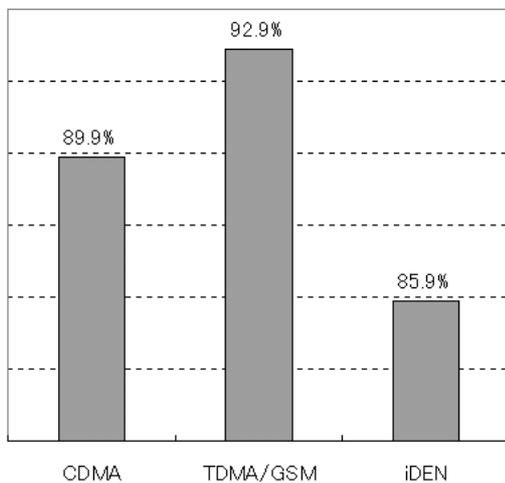
（出典）CTIA



デジタル化率は、全加入者の約80%となり前年の72%から8ポイントアップした。大手6事業者については、平均で85%以上がデジタル化されており、中規模・ローカル事業者もデジタルへの移行を図っている。

標準別では、2000年にCDMAがTDMAを僅差で追い越してデジタル標準のトップとなった。TDMA方式を採用するCingular WirelessとAT&T Wirelessは、第3世代（W-CDMA）への移行を前にGSM/GPRSのオーバーレイ（現行ネットワークへの追加）を進めている。

■表2：米国の標準別人口カバー率（2001年）

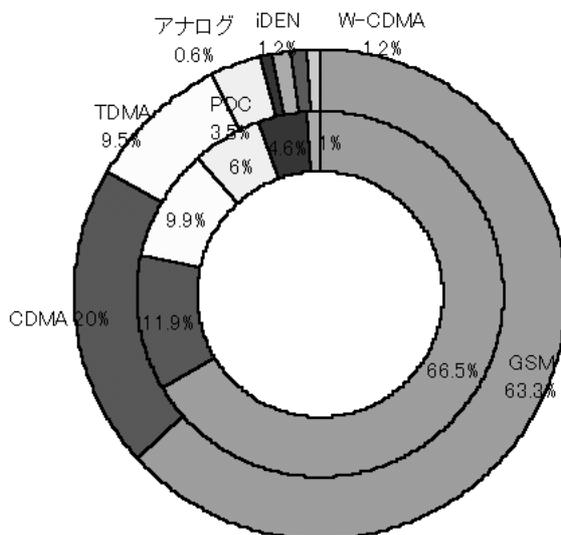


(出典) FCC

*人口カバー率
当該事業者（又は標準）の免許がカバーする地域の人口（免許カバレッジ人口=PoP）を全人口で除した比率

*FCCは、今次報告書からTDMAとGSMを統計上区分しないとしている。

【表3】全世界の標準別加入者数実績（2001年末）及び予測（2006年末）



*内側：2001年末実績
外側：2006年末予測

(出典) EMC、Global Mobile





●米国

(注1)

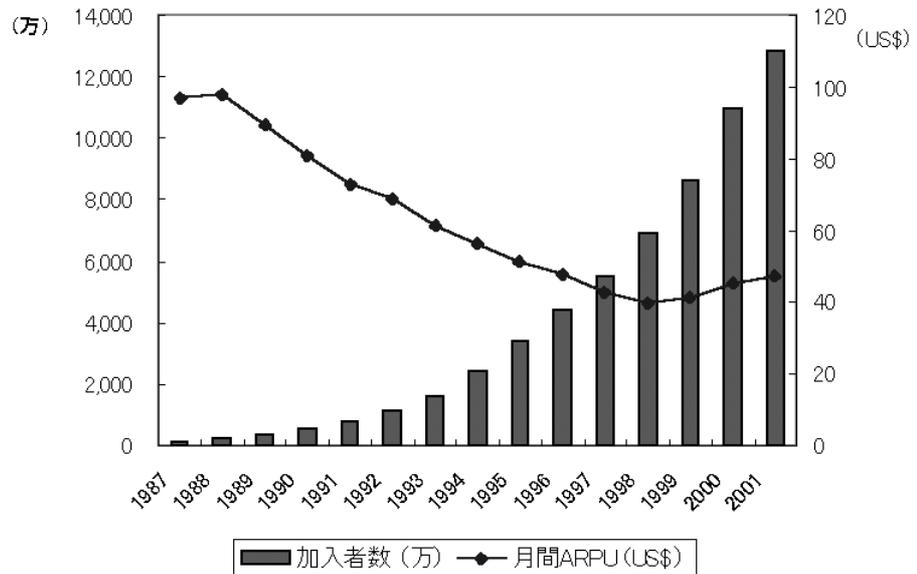
欧州及び香港はBear Stearnsの推計、日本は電気通信事業者協会の統計。いずれも2001年の値。

(イ) 加入者あたり利用分数 (MoU)、ARPU、Churnの動向

CTIAの調査では、2001年下期の加入者あたり利用分数 (MoU: Minutes of Use) は、月間385分で、2000年下期の255分から51%増となった。西欧 (130分) や日本 (120分) と比べてもかなり高く、香港 (300分) とほぼ同レベルとなっている^(注1)。料金の低下、とりわけ、オフピーク時間帯の通話を無料とするプランの導入に加え、移動体電話への依存が進んだことがMoUの増加につながったと見られている。

加入者一人あたりの月間利用料金 (ARPU: Average Revenue Per Unit) は、2001年12月現在47ドル37セントで、2000年12月の45ドル27セントからわずかながら上昇している。米国のARPUは、1988年12月の98ドル2セントをピークに減少を続け、1998年12月には39ドル43セントまで下がったが、1999年以来増加に転じている。加入者伸び率の鈍化にもかかわらず、ARPUが増加しているのは、料金の低下によりトラフィックが増えたことに加え、料金の選択肢が広がり、一部の利用者が比較的高額のプランも選択するようになってきたなどの要因が挙げられている。

■表4：米国移動体サービスの加入者数とARPU (月間) 推移



(出典) CTIA

主な事業者の加入者流動 (Churn) 率は、月間1.5~3%の範囲であり、米国事業者のChurn率は、世界的にも高い (悪い) 水準にある。ある調査によると、事業者変更の理由については、ネットワーク品質 (18.4%)、料金プラン (17.4%)、販促の特典 (12%) の順となっている。新規加入者の伸びが鈍化していることから、各事業者とも既存加入者の引きとめ策を講じ、Churn率の改善に努めている。



KDDI RESEARCH

(ウ) 利用料金水準、サービスの動向

米労働省の労働統計局 (BLS: Bureau of Labor Statistics) 発表の消費者物価指数 (CPI: Consumer Price Index) では、移動体電話は5.5%の低下となった。労働統計局が1997年に発表を始めてから5年間で移動体電話の指数は約33%低下している。

■表5：米消費者物価指数 (CPI: Consumer Price Index)

	1998	1999	2000	2001	1997-2001
消費者物価指数 (CPI)	+1.6%	+2.7%	+3.4%	+1.6%	+9.5%
電話サービスのCPI	+0.3%	+0.4%	-2.3%	+1.3%	-0.3%
移動体電話	-8.3%	-11.6%	-12.3%	-5.5%	-32.8%
長距離電話 (固定)	-0.1%	-1.3%	-9.2%	-1.8%	-12.1%
地域電話 (固定)	+1.3%	+2.8%	+5.5%	+4.5%	+14.9%

(出典) 労働統計局 (Bureau of Labor Statistics)

■ 各種料金プラン

1998年5月にAT&T Wirelessが導入した新料金プラン"Digital One Rate" (DOR) は、一定の月額料金を支払えば、ローミングと国内長距離通話に対する追加料金は不要というもので、移動体料金の低廉化が進むきっかけとなった。現在では、全国事業者6社は揃って類似の料金プランを提供している。

月額利用料に一定時間の無料通話をあわせた料金プランも一般的であるが、2001年1月、Cingular Wirelessが夜間・週末のオフピーク時間帯の利用を無料とするプランを導入、さらに、使い切れなかった通話分数を翌月まで自動繰越できるサービスを開始すると、他の事業者も追随し、料金競争がますます過熱する傾向にある。

また、新規加入者の伸び率が鈍化してきたことから、普及率の低い若年層を取り込むための対策として、ファミリープラン(家族向けパッケージ割引)を各社とも積極的に打ち出している。個別契約に比べて、ARPUは低下するものの、加入者獲得コストや解約率が低く抑えられると見込まれることから、クリスマス商戦などでは重点的に販促が行われている。

■ プリペイドサービス

西欧や中南米で爆発的に広がったプリペイド式サービスは、米国ではあまり普及が進んでいない。2001年の総加入者に対するプリペイド加入者の割合は8~11%で、2000年と同水準に留まった。プリペイドを主力とするT-Mobile USA (旧VoiceStream) は、加入者の約27%がプリペイド式であるが、その他の大手事業者は6~10%の普及率となっている。

Sprint PCSは、従来型のプリペイド式サービスに代わるものとして、1999年後半から、Automatic Spending Limit (ASL) を導入している。"Clear Pay Plan"と呼ばれるこのサービスは、加入者の与信実績に応じて、デポジットなしで無制限に利用できたり、デポジット額や利用限度額が自動的に設定されるしくみとなっている。端





●米国

(注2)

SprintPCSは、その後ローエンドユーザの不良債権が増加したことから、クレジットポリシー(審査基準)を再び引き締めたため、2002年度の新規加入者数は予想を大幅に下回る見込みとなった。

末の選択、料金などの点で一般加入者とほぼ同様のサービスを受けることができることから、プリペイド式より受け入れられやすく、2001年第4四半期には、Sprint PCSの全加入者の約29%、純増数の約50%がASL利用者となった^(注2)。

【コラム】米国移動体サービスの料金

米国の移動体事業者の料金は、次の3つの部分から成り立っている。

- ・エアタイム・チャージ(無線区間の利用に係る料金)
- ・ローミング料金(契約地域外での利用に係る料金)
- ・長距離通話料金(契約地域内または外からの長距離通話に係る料金)

米国の移動体サービス免許は、全米を数百に分割した地域毎に発給されており、加入者は自分の利用する地域の事業者と契約を結ぶ。基本料金は契約地域内での利用に適用され、契約地域以外で利用する場合は、別途ローミング料金が加算される。DOR型料金の登場により、加入者からローミング料が回収できなくなったため、大手事業者は、合併・事業統合によりサービス地域を拡大し、ローミング料の発生を抑える必要に迫られ、一方、小規模の地域・ルーラル事業者にとっては、大手事業者からのローミング料という貴重な収入源が失われつつある。

米国の移動体料金のもう一つの特徴として、エアタイム・チャージ制度がある。携帯電話では通話を受けた側が無線区間の利用に係るエアタイム・チャージを支払わなければならない(RPP: Receiving Party Pays)。携帯電話の普及を阻害する要因の一つとも言われ、一時は発信者課金(CPP: Calling Party Pays)の導入も検討された。しかし、地域電話会社との接続料金の精算、利用者への再教育など、変更には煩雑な手間とコストがかかり、また導入効果(=普及率アップ)も疑問視されることから、最近では見直しの声もきかれなくなっている。

(エ) 移動体/固定の競争

2001年末現在、移動体電話の対人口普及率45%に対して、固定電話の世帯別普及率は61%となっている。CTIAやその他調査機関の推計によると、移動体加入者の3~5%が、(固定電話をキャンセルして)移動体電話を唯一の電話として利用しており、約20%が(固定電話と併用しながらも)移動体電話を優先的に使用している。

準大手事業者Leap Wireless(ブランド名Cricket)^(注3)の"Around Town Phone"と呼ばれるサービスは、1ヶ月30ドルで市内通話は無制限にかけ放題、着信は世界中どこからでも可能(但し市外へのローミングなし、長距離料金は別)というもので、固定電話に競合するサービスとして位置付けられている。同社によると、このサービスの加入者は、平均で月1,150分の利用があり、また、自社加入者の約30%が携帯を唯一の電話とし、80%以上が自宅で(固定電話代わりに)携帯を利用していると報告している。同種のサービスは、US Cellular、ALLTEL、T-Mobile USAなども提供しており、月額基本料金は、平均50ドル程度となっている。

さらにFCCは、移動体電話が地域及び長距離電話市場に及ぼす影響として以下の

(注3)

1998年設立のLeap Wirelessは、サンディエゴを本拠地とし、米国南部及び南西部を中心に20州でサービスを展開している。携帯電話を固定電話の代替と位置付けるマーケティングにより急速に加入者を増やしてきた。



KDDI RESEARCH



例を挙げ、移動体電話と固定電話の競争がわずかながら進みつつあることを指摘している。

- ・ 2001年度の地域電話会社（BellSouth、SBC、Verizon）の加入者回線は、前年比3%減となった
- ・ 公衆電話の利用が減少し、BellSouthは公衆電話事業から撤退を発表（2001.2）
- ・ 長距離事業者のAT&Tは、顧客の20%（約500万）は移動体に流出したと発表（移動体のDOR型料金の影響）

（オ）再販・MVNOの動向

■ 再販

全米の移動体加入者のうち、再販事業者経由の加入者が占める割合は、2001年6月現在で約5%となっている。約200万の加入者を擁するWorldCom Wirelessが最大手であったが、2002年6月、再販事業からの撤退を発表した。

AT&T Wirelessでは、2002年第2四半期の決算発表において、同期の加入者純増数が約41.7万人と前年同期比37.5%減となったことについて、同社最大の再販事業者であるWorldComの事業撤退が最大の要因としている。同期末現在、AT&T Wirelessは約60万の加入者がWorldComによる再販となっているが、優良顧客のみ自社の直販として引き継ぐとしており、加入者数の更なる減少、新規加入者獲得コスト増などの影響は当面続くと見られている。

■ MVNO

2001年10月、Sprint PCSとVirgin Group（英）の合併によるMVNO、Virgin Mobile USAが設立され、2002年6月からサクラメント、カリフォルニア等でサービスを開始した。加入者数は明らかになっていないが、月額料金・契約の不要なシンプルな料金体系を売りにして、ティーンエイジャーから30歳位までの若年層への普及拡大を図っている。

Pyramid Research社では、MVNOが参入しやすい市場の条件の1つとして、「周波数に余剰があること」を挙げている。特に都市部における周波数不足が問題となっている米国市場では、MVNOの加入者によりトラフィックが急増した場合、ネットワークを提供するホスト事業者が容量のアップグレードに対応するのは困難と見られており、MVNOビジネスが定着するかどうか疑問視する向きもある。





●米国

■表6：Virgin Mobile USAのサービス概要

料金	月額基本料	なし（利用契約不要のプリペイド方式）
	利用料金	1日の最初の10分まで：25セント/分、以降10セント/分
主なサービス	利用料金に含まれるもの	ボイスメール、Caller ID、Call Waiting*、長距離通話（全米50州、プエルトリコ、米領ヴァージン諸島）、ローミング
	国際通話	25セント/分～75セント/分+エアタイムチャージ
	テキストメッセージ	送信は10セント/通、受信は無料
	VirginXtras	着信メロディー、音楽配信などの有料付加価値サービス
端末		19\$～129\$（89\$に割引中）
その他		利用料が月50ドルを超えると、10ドル分の無料通話付与

（出典：Virgin Mobile USA ウェブサイト）

*キャッチホンにあたるサービス

（カ）周波数関連の動き

■ 周波数キャップの撤廃

FCCは、2001年11月8日、周波数上限規制（一社が一つの地域で保有できる周波数免許の合計帯域制限）について、2003年1月1日をもって完全撤廃することとし、それまでの移行措置として、都市部で45MHz、ルーラル地域で55MHzとなっている上限を全ての地域で55MHzまでに直ちに緩和することを発表した。

周波数キャップは、大手事業者による市場独占を防止する目的で設けられていたが、加入者及びトラフィックの増加による周波数不足が深刻化していることや、第3世代携帯の周波数獲得にも影響することから、業界の要望もあり、撤廃が検討されてきた。

米国は移動体事業者の数が多く、過大な料金値下げ競争が続いていることから、周波数上限撤廃を機に、今後、事業者の合併・統合が進展し、合理的な競争市場をもたらすことが期待されている（注4）。

■ 周波数オークション

当初予定の2001年3月から再三延期されてきた700MHz帯周波数のオークションが、2002年8月末に開始された。現在、TV（UHF）放送用に利用されているこの周波数帯は、放送のデジタル化に伴い返還が義務付けられているが、2006年または放送地域におけるデジタル受信機普及率が85%に達するまでは保有が認められているため、デジタル放送への移行は殆ど進んでいないのが実情である。

今回、競売が行われたのは、700MHz帯前半のうちの18MHzで、9月半ばに入札が締め切られたが、上述のような事情により周波数帯が実際に使える時期が明らかでないため、大手事業者は関心を示さず、落札したのは中小事業者やベンチャー企業、投資家などで、落札総額も484免許で8,870億ドルと低い金額に留まった。

（注4）

全国展開事業者の大型合併については、AT&T Wireless、Cingular Wireless、T-Mobile USAのGSM3社が2社に統合されるとの見方が一般的であり、既に水面下では交渉が進んでいるとの情報もある。アナリストの多くは、市場規模から全国事業者は4社が適当との見解を示しており、第2段としてCDMA陣営に動きがある可能性も少ないながら指摘されている。



KDDI RESEARCH



■ 3G用周波数の割り当て

米国では、ITU（国際電気通信連合）がIMT-2000（3G）用に追加分配することとした周波数帯域^{（注5）}の大部分が、国防総省やMMDS事業者（Multipoint Multichannel Distribution Service）などにより既に使用されており、3G用の周波数割り当てが緊急の課題となっている。

NTIA（National Telecommunications and Information Administration）は、FCC、国防総省などの関係機関との合同タスクフォースを設置して調整を図ってきたが、2002年7月22日、検討結果を以下のとおり公表した。

- ・ 国防総省他が現在使用中の1,710-1,755MHz（45MHz）は、2008年12月までに返還する。返還に伴う費用はこの周波数帯を割り当てられる民間事業者が負担する
- ・ 現在非政府部門が使用している2,110-2,170MHzのうち、45MHzを3G用に割り当てべく、FCCのイニシアティブにより対応を進める。

これにより、合計90MHzの周波数が3G用に確保されるよう方向付けられたが、実際にの割り当てまでにはまだ紆余曲折が予想され、オークション開始は早くても2004年以降と見られている。

（2）米国移動体事業者の動向

（ア）加入者数

2001年末現在の加入者数によるランキングは、1位のVerizon Wireless以下、上位5位までは前年末と同じ順位となり、T-Mobile USA（旧VoiceStream）がランクを1つあげて6位となった結果、全国展開事業者6社が上位に並ぶこととなった。全国事業者の加入者は、全体の約77%を占め、残りをALLTEL、US Cellularといった地域・ルーラル（過疎地）事業者が分け合っている。初めて10位内にランクインしたLeap Wirelessは、携帯電話を固定電話の代替と位置付ける戦略を打ち出し、独自の料金プランや小規模ルーラル事業者の買収・統合により、加入者を急速に増やしてきた。しかし、2002年に入り、巨額の負債による財務状況の悪化が露呈し、現在、ベンダーファイナンスの債務不履行やNasdaqの上場廃止が取り沙汰されている。

■表7：米移動体事業者の加入者数ランキング

	事業者	採用標準／主な出資会社（持分）	2001末	2000末	伸率
1★	Verizon Wireless	アナログ+ CDMA／ Verizon (55%) Vodafone (英) (45%)	2940万	2751万	6.9%
2★	Cingular Wireless	アナログ+ TDMA + GSM／ SBC (60%) BellSouth (40%)	2160万	1968万	9.8%
3★	AT&T Wireless	アナログ+ TDMA+GSM／ NTT DoCoMo (16%)	1907万	1583万	20.5%
4★	Sprint PCS	CDMA／Sprint	1356万	954万	42.2%
5★	Nextel	iDEN／ Craig McCaw (12%) Motorola Microsoft	867万	668万	29.8%
6★	T-Mobile USA	GSM／Deutsche Telekom (独) (100%)	699万	479万	45.9%

（注5）

2000年5月のITU世界無線通信会議（WRC-2000）で、806-960MHz、1,710-1,885MHz、2,500-2,690MHzの周波数帯の中から、国内需要や他の業務による利用等を考慮して適当な周波数帯を3G用に使用することが決定された。



KDDI RESEARCH



●米国

7	ALLTEL	アナログ+ CDMA	668万	630万	6.0%
8	US Cellular	アナログ+ CDMA + TDMA / TDS (80.9%)	346万	306万	13.1%
9	Western Wireless	アナログ	117万	105万	11.4%
10	Leap Wireless	CDMA / Qualcomm	112万	19万	489.5%
11	Qwest	CDMA / Anschutz (39%) BellSouth (3.1%)	111万	81万	37.0%
		総加入者数	1億2850万	1億950万	17.4%
		普及率	45%	39%	—

(表注1) ★は全国展開事業者。加入者数には系列会社 (affiliate) 加入者を含む。
 (表注2) AT&T Wirelessの加入者数はTeleCorp (2002年2月買収) との合算。

(イ) 全米ネットワークの構築

DOR型の料金プランが業界標準となり、ローミング料金を利用者から回収できなくなったことから、事業者は、ローミング費用を減らすため、買収、系列会社の統合・完全子会社化等によってカバレッジの拡大を進めている。

1999年から2000年の業界大再編では、Verizon Wireless、Cingular Wireless、VoiceStreamといった全国展開事業者が次々に誕生したが、最近では中小の地域・ルーラル事業者を中心とした小規模なものに留まっている。

■表8：米移動体事業者の買収・統合の動き (2000年～)

年月	誰が	誰を	備考
2000年11月	Verizon Wireless	Price Wireless	買収の条件であったVerizon WirelessのIPOが期限までに実現しなかったため、パートナーシップに留まっている。
2001年7月	Nextel	Pacific Wireless Technologies	Pacific Wirelessは、Nextelと同じSMR (業務用無線) 事業者で、カリフォルニアの一部地域でサービスを提供していた。
2001年8月	UniquiTEL	VIA Wireless	両社ともSprint PCSの系列会社 (affiliates (注) と呼ばれる)。この他にもSprint PCSのaffiliates 同士による合併・統合がいくつか行われた。
2001年10月	AT&T Wireless	TeleCorp PCS	TeleCorpは、AT&T Wirelessが23%を所有する最大の系列会社。2002年2月、完全子会社化完了。
2002年3月	ALLTEL	CenturyTel	ALLTELはアラバマを中心とする南部を営業区域とする全米第7位の地域事業者。
2002年5月	US Cellular	PrimeCo	US Cellularはシカゴを本拠地とする大手ルーラル事業者。シカゴ近郊でサービス提供するPrimeCoの獲得によりテリトリーを拡大した。

(各種資料によりKDDI総研作成)
 (表注) Sprint PCSは、Affiliate Programと呼ばれる一種のフランチャイズシステムにより、地方の中小事業者との提携を積極的に行い、Sprintブランドの拡大を図っている。



(ウ) 海外投資の動き

■ 米国移動体事業者への外資参入

1999年から2000年にかけては、海外から米国事業者への投資が活発化したが、2001年6月のDeutsche Telekom（独）によるVoiceStream買収以来、新たな動きは見られない。

NTT DoCoMoは、2000年11月にAT&T Wirelessへ16%出資したが、その後、AT&T WirelessによるTeleCorp買収に伴い、出資比率を維持するため追加投資を行った。

■表9：米移動体事業者への主な外資参入

年 月	米事業者	海外事業者	概要
1999年6月	AirTouch	Vodafone（英）	2000年4月、Vodafone-AirTouchとBell Atlantic（現Verizon）の携帯電話部門が統合し、Verizon Wirelessが誕生。
2000年11月	AT&T Wireless	NTT DoCoMo（日）	DoCoMoは16%を出資すると共に、役員を派遣。
2001年6月	VoiceStream（Powertel）	Deutsche Telekom（独）	2000年夏、DTはVoiceStream、Powertelの買収を相次いで発表。2001年6月、両社を新会社VoiceStreamに統合して買収完了。2002年9月、T-Mobile USAへのブランド名統一を完了

（各種資料によりKDDI総研作成）

■ 米国事業者による海外移動体事業への投資

2000年初頭から、米国事業者が海外、特に欧州における移動体事業への投資を手放す動きが出始めている。

SBCは、欧州での投資を非コアビジネスと位置付け、2000年にはノルウェー及びハンガリーの移動体事業から撤退、残りの投資先についても適当な処分方法を模索している。BellSouthは、今後は米国内及び南米事業の経営に集中するとして、欧州及びイスラエルの移動体事業から撤退する意向を明らかにした。

一方、少ないながら新たな海外投資の動きもある。Western Wireless International（WWI）は、2001年7月、オーストリアの固定・移動体事業者tele.ringの株式をVodafoneから買収した。WWIは、準大手移動体事業者Western Wireless^{（注6）}の海外投資子会社で、オーストリアの他、アイルランド、スロヴェニアなど海外10カ国で移動体事業を展開している。

AT&T Wirelessは、カナダのRogers WirelessにBTと共同出資していたが、2001年7月、BTの持分（16.7%）を買い取り、出資率を33%に引き上げた。

（注6）

Western Wirelessは、「Cellular One」というブランド名で西部19州のルーラル地域を中心にサービスを提供。2002年6月末現在、米国内の加入者数は約117万。



KDDI RESEARCH



●米国

■表10：米事業者による海外投資売却（2000年～）

年 月	米事業者	海外事業者	概要
2000. 8	SBC	NetCom ASA (ノルウェー)	ノルウェー第2位のGSM事業者。SBCは19.6%を出資していた。
2000. 7	SBC	MATAV (ハンガリー)	MATAV民営化に際し、Ameritech（現SBC）とDeutsche Telekomのコンソーシアムが出資パートナーに選定された。傘下に移動体のWestelを持つ。SBCは、持分（29.8%）をDeutsche Telekomに売却。
2001. 10	BellSouth	SkyCell (インド)	マドラス及びその近郊を営業区域とするGMS事業者
2001. 7	Verizon AT&T Wireless	EuroTel (チェコ)	VerizonとAT&T Wirelessのコンソーシアム（Atalntic West）が、持分（49%）をCesky Telecom（51%）に売却することで合意。しかし、売却価格で折り合いがつかず、2001年11月に合意解消。
2002. 1	BellSouth	E-Plus（独）	E-Plusに保有する株式22.5%をKPN株式と交換し、E-Plusの経営から離脱。KPN株式も直後に売却。
2002. 3	Verizon	CTI (アルゼンチン)	持分を65%から48%に減らした。
2002. 5	Sprint PCS Leap Wireless	Pegaso PCS (メキシコ)	両社の持分（65%）をTelefonica Moviles（スペイン）が買収。
2002. 10	SBC	Cegetel（仏）	2002年10月、VodafoneがBT（26%）及びSBC（15%）の持分を買収することで合意。Cegetelは移動体事業者のSFRを傘下にもつ。

（エ）次世代携帯に関する動向

米国の大手移動体事業者は、2001年後半から2002年夏にかけて、次々と2.5Gサービスを開始、2002年8月12日、Sprint PCSがcdma2000 1xのサービスを全米で一斉にスタートし、全国展開6社が出揃った。

加入者数など具体的なデータはまだ明らかになっていないが、開始当初は、AT&T Wirelessをはじめ、殆どの事業者が企業顧客をターゲットとした限定サービスと位置付けており、一般ユーザー向けにはあまり積極的に宣伝されていない模様である。クリスマス商戦を控え、今後、各社ともサービスエリアを拡大すると共に、2.5G対応のカラー液晶やカメラ付^(注7)の新端末を投入予定で、本格的なマーケティングの開始はこれからと見られている。

（注7）

米国市場では、携帯電話のカラー端末は最低180ドルとかなり割高感がある。日本で人気のカメラはこれまで別売り（100～130ドル）であったが、Sprint PCSが、全米初のカメラ内蔵型端末（約400ドル）を2002年11月に発売する予定である。



KDDI RESEARCH

■表11：米主要事業者の次世代導入状況

事業者	現行	2.5G	3G	導入状況
Verizon Wireless	CDMA アナログ	1x RTT	EV-DO/ EVDV	2002年1月、ニューヨーク、ワシントン、サンフランシスコ湾岸地域等でcdma2000 1xのサービス開始。 2003年初めまでに全営業区域をカバー予定。
Cingular	TDMA GSM アナログ	GPRS	EDGE	2001年8月、シアトルでGPRSのサービス開始。 2002年中に主要都市に展開、全国カバーは2004年初めの見込み。 2002年下期からEDGEへのアップグレードを開始、2004年上期完了予定。
AT&T Wireless	TDMA GSM アナログ	GPRS	EDGE/ W-CDMA	2001年7月、シアトルで法人顧客向けにGPRSのサービス開始。 2002年末までに全米展開予定 ^(注) 。 2002年下期からEDGEへのアップグレードを開始、2003年上期完了予定。
Sprint PCS	CDMA	1x RTT	EV-DV	2002年8月、全米でcdma2000 1xのサービス開始 2003年にcdma2000 1xの高速版を導入予定。
T-Mobile USA	GSM	GPRS	未定	2001年11月、全ての営業地域（全米の約6割）でGPRSサービスを開始
NEXTEL	iDEN	--	--	2002年5月より、第2世代iDEN（データ伝送速度30～70Kbs）を全国でサービス開始。 (*iDEN：モトローラ独自のデジタル方式)

(表注) 2002年2月に買収を完了したTeleCorpの営業区域については、2003年以降となる予定。

(B) 移動体データ通信市場

(1) 概観

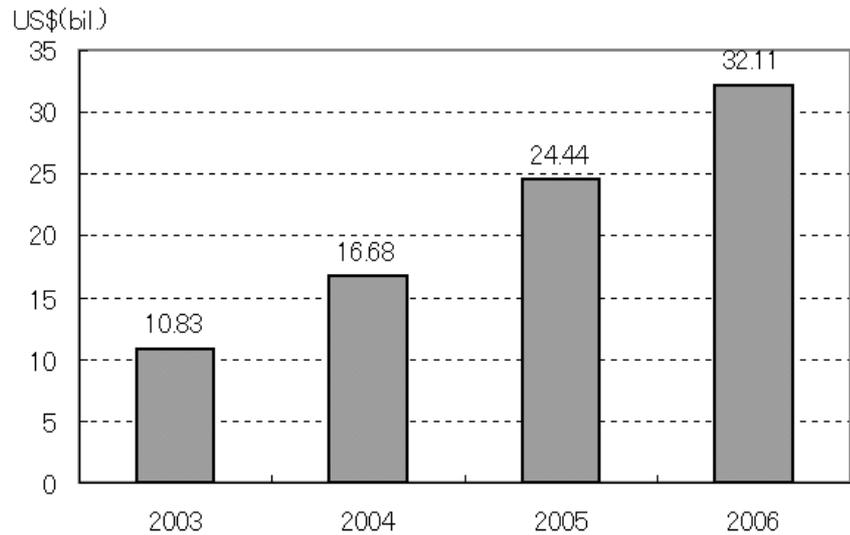
米国は、欧州や日本に比べ、モバイルデータ分野で遅れをとっているといわれており、移動体データ事業に積極的とされるSprint PCSの場合でも、データサービスがARPUに占める割合は2%程度に留まっている。米国でモバイルデータサービスの普及が進まない要因としては、個人・ビジネスユーザーを問わずパソコンの普及率が高く、パソコンからのインターネット接続が定着していること、ビジネスユーザーの間ではPDAや双方向ページャの利用が一般的であることなどがよく挙げられる。音声サービスの加入者数が飽和状態に近づく中、各事業者共、2.5Gの導入を機にデータサービスの普及に本格的に取り組む構えである。

Berskerville社では、北米の移動体データ収入は、2006年には約320億ドルに達し、全世界の移動体データ収入の4分の1以上を占めると予測している。



●米国

■表12：北米の移動体データ収入予測



(出典) mobile internet

(2) 移動体データ通信サービスの動向

(ア) ページング

伝統的な片方向ページャーは、携帯電話やその他の携帯端末との競争により利用者が減少傾向にあり、苦しい経営状況から事業者の破産申請が相次いでいる。しかし、料金が比較的安いこと、ビル内などでも電波が届きやすいという利点もあるため、米国では根強い人気がある。特に、ページャーから固定網への発信に加え、Eメールやウェブアクセスも可能な双方向型の高機能ページャーは、企業ユーザーを中心に広まっている。

(イ) SMS (Short Messaging Service)

欧州ではGSMの標準搭載機能として早くから盛んとなったSMS（ショートメッセージサービス）も、米国では殆ど普及が進んでいなかった。2001年11月、AT&T Wirelessが、他の事業者との間でもSMS送受信を可能とするサービスを開始すると、他のキャリアも相次いで事業者間ローミングを導入し、トラフィックが急速に伸び始めている。

SMSの利用には、音声やデータサービスの月額料金とは別に、1通につき10セントまたは一定の送受信数に対して月3～10ドル程度のSMS使用料を支払うのが一般的である。Verizon Wirelessの場合、月額2.99ドルで100メッセージ、月額7.99ドルで600メッセージのパッケージがあり、どちらの場合も追加メッセージは送信が1通10セント、受信が1通2セントとなっている。Leap Wirelessでは、月額4.99ドルで無制限にSMSを送受信できるサービスを2002年6月から開始している。

(ウ) モバイル・インターネット

2001年末現在、モバイル・インターネットの利用者は、800万～1000万と推計され、前年末の200万～250万から飛躍的に増加している。事業者別の利用者数は明ら



KDDI RESEARCH

かではないが、早くからモバイル・インターネットに取り組み、ウェブ対応端末のラインアップも多いSprint PCSがある程度のシェアを持つと見られている。

2001年から2002年にかけて、2.5Gサービスも相次いで開始されたが、月額料金が個人利用には割高と感じるレベルとなっており、また、携帯型PCやPDAなどの情報端末からの利用を想定したものが目立つなど、当面はビジネスユーザーを主なターゲットにしている事業者が多いようである。

■表 13：米主要事業者の 2.5G インターネットアクセスサービス

事業者	ネットワーク	月額料金	追加料金	備考
Verizon Wireless	cdma2000 1x	\$35 (10MB) ~ \$75 (40MB)	0.4¢/KB ~ 0.8¢/KB	
Cingular	GPRS	\$6.99 (1MB) ~ \$49.99 (13MB)	1¢/KB ~ 3¢/KB	
AT&T Wireless	GPRS	\$2.99 (0MB) ~ \$19.99 (8MB)	0.6¢/KB ~ 2¢/KB	一般利用者向け
		\$15.99 (2MB) ~ \$199.99 (200MB)	0.1¢/KB ~ 0.8¢/KB	ビジネス利用者向け
Sprint PCS	cdma2000 1x	\$49.99 (2MB+350分) ~ \$119.99 (8MB+1300分)	2¢/KB	音声とデータのセット料金
		\$39.99 (20MB) ~ \$119.99 (120MB)	0.1¢/KB ~ 0.2¢/KB	携帯PC、PDA向けサービス
T Mobile USA	GPRS	\$2.99 (1MB) ~ \$59.99 (20MB)	0.4¢/KB ~ 1¢/KB	携帯PC、PDA向けサービス
NEXTEL	iDEN2	\$54.99 (無制限)	—	第2世代 iDEN (伝送速度 30 ~ 70Kbps) によるサービス

(各社ホームページ他によりKDDI総研作成)

(工) 位置情報サービス (LBS)

1996年のFCC規則により、移動体事業者は高度911 (Enhanced 911, E911) ^(注8) への対応を二段階で進めることを義務付けられている。2001年10月1日はその第2段階である「Phase II」(表14参照)の導入期限であったが、殆どの事業者が期限延期を要請している。2001年9月11日の全米同時多発テロをきっかけに、E911の重要性が再認識され、早期導入の必要性が訴えられているが、導入には多額の投資と対応端末への置換が必要となるため、どの事業者も対応は遅れ気味である。

2002年10月、AT&T WirelessとCingular Wirelessは、発信者の位置特定技術を見直す考えを表明した。両社はE-OTD ^(注9)の採用を決めていたが、この方式ではFCCの要求基準を満たすことが困難であるとして、別方式への変更を計画中である。同じE-OTDを採用するT-Mobileの対応は今のところ明らかになっていない。

一方、A-GPS方式 (GPS技術と基地局により位置を特定する)を採用するSprint PCSとVerizon Wirelessは、限定的ではあるがE911サービスを既に開始している。

(注8)

発信者の電話番号と住所 (固定電話の場合)、発信者の位置 (移動体の場合)を911番受付 (PSAP: Public Safety Answering Point) に自動的に通知するシステム。米国の911番は日本の110番 (警察)と119番 (救急)に相当する番号。

(注9)

Enhanced Observed Time Difference of Arrival/強化観測時間法。発信端末から最高4つの基地局までの通話到着時間を計測して位置を特定する技術。基地局間の距離が離れると、位置特定の誤差が大きくなるという問題点がある。



KDDI RESEARCH



●米国

■表14：Enhanced 911 対応スケジュール

フェーズ (期間)	移動体電話事業者の義務
Phase I (自) 1996年 (至) 1998年4月1日	移動体電話端末からの911番通報について、ネットワーク上で以下の機能を実現する (方式は問わない)。 ①発信端末の位置情報から最寄りのPSAPを特定し、ルーティングする機能。 ②発信電話番号をPSAPに通知する機能。 ③セル又は基地局の位置情報をPSAPに通知する機能。
Phase II (自) 2001年10月1日 (至) 2005年12月31日	上に加え、次を実現する (方式は問わない)。 ④発信端末のより詳しい位置情報 (※) をPSAPに自動通知する機能。 (ALI : Automatic Location Identification) ※許容される誤差の範囲 ・対応端末を必要とする方式：「全911通話の67%について半径50m以内」でかつ「95%について半径150m以内」であること。 ・ネットワークのみで対応する方式：「全911通話の67%について半径100m以内」でかつ「95%について半径300m以内」であること。

(出典) FCC他

この技術を応用した一般向けの位置情報サービス (LBS : Location-Based Service) も、今後、新たな需要を喚起するアプリケーションの1つとして期待されている。AT&T Wirelessは2002年6月、mMode利用者向けのサービスとして、加入者の現在位置を特定できる"Find Friends"を提供すると発表した。消費者向けの携帯電話による位置情報サービスとしてはこれが初めてとなる。

(山條 朋子)

<出典・参考文献>

- Berskerville社Global Mobile (2002.2.27, 3.27, 4.24, 6.19, 8.14, 9.11他)
- 同社Mobile Internet (2002.5.17, 5.31)
- EMC World Cellular Database (2002.3Q)
- FCC「Annual Report and Analysis of Competitive Market Conditions With Respect to Commercial Mobile Services (FCC02-179)」
- FCCホームページ (www.fcc.gov)
- Telecommunications Report (www.tr.com)
- Total Telecom (www.totaltele.com)
- 米国移動体事業者各社ホームページ、プレスリリース
- 米国モバイル通信事業者概況 (ENOTECH Consulting)
- 情報通信ハンドブック2002年版 (情報通信総合研究所)
- モバイルインターネット最前線 (日経BP社)
- 第3世代携帯電話がわかる (技術評論社)
- KDDI総研R&A (2000年10月号及び11月号、2001年11月号及び12月号)



KDDI RESEARCH



米国

EchoStar - DirecTV合併はどうか

FCCはエコスターとディレクTVの合併計画を認めなかったが、これは正式決定ではないので、今後の展開が注目される場所である。通常合併案件では行われぬ口頭弁論が近く開催される。一応不承認の決定が出ていながら、口頭弁論を開くというのは一見妙な話であるが、そこにこの問題の複雑さが潜んでいる。FCCとしてはこのような合併は到底認められないという正論と何とか事業者のイニシアチブを生かしたいという現実論の狭間で悩んでいるところであろう。近く開かれる口頭弁論のやり取りが注目される場所であったが、司法省と26州が合併差止めの訴訟を提起したので、合併の実現の可能性は極めて薄くなった。

1. はじめに

ワールドコムとスプリントの合併計画の挫折以来、大手電気通信事業者間の合併が影を潜めて久しいが、放送事業者間のM&Aは依然として活発である。ところが最近、エコスターとディレクTVの合併計画が暗礁に乗り上げた。2002年10月10日、連邦通信委員会（FCC）は、エコスターとディレクTVの合併許可申請を承認しない意向を明示した。今回のFCCの措置は、司法省より先に態度を表明したこと、正式処分ではなく、非公式決定という形をとったこと、承認拒絶決定の後に口頭弁論日程が設定されていることなど、異例尽くめであったが、エコスター社とディレクTVの運営会社のヒューズ・エレクトロニクス社（ヒューズ）がどのような対策をとるか、そしてヒューズの親会社であるジェネラル・モーターズ（GM）の本業回帰政策にどのような影響が及ぶか注目される場所である。

2. 合併計画の背景

米国の多チャンネル・ビデオ番組サービス（Multichannel Video Programming Distribution Service：MVPD）市場では、ケーブル・テレビジョンの比重が高かったが、近時直接衛星放送（DBS）への加入が増加してきた。FCCの「ビデオ番組配給市場における競争状況の年次評価に関する第8年次報告^(注10)」によれば、MVPDサービスのうちケーブル・サービスの加入者とDBSの加入者の状況は次表のとおりで、MVPDの全加入者が増加している中で、ケーブル加入者の増加は比較的少なく、DBSの加入者の増加は顕著である。この結果、MVPDの全加入者に占めるケーブル加入者のシェアは漸減しており、これに反してDBS加入者のシェアは年率3割近い伸びを

(注10)

FCC, Eighth Annual Report in the Matter of Annual Assessment of the Status of Competition in the Market for the Delivery of Video Programming, FCC 01-389



KDDI RESEARCH



●米国

示している。

■表：MVPDにおける競合技術の評価

(単位：千加入、%)

利用技術	区分	97年6月	98年6月	99年6月	00年6月	01年6月
全TV	加入数	97,000	98,000	99,400	100,802	102,185
	前年比	100.00	101.03	101.43	101.41	101.37
全MVPD	加入数	73,647	76,634	80,882	84,423	88,310
	対前年比	101.76	104.06	105.54	104.38	104.60
	対全TV比	75.92	78.20	81.37	83.75	86.42
ケーブル	加入数	64,150	65,400	66,690	67,700	68,980
	対前年比	101.02	101.95	101.97	101.51	101.89
	対MVPD比	87.10	85.34	82.45	80.19	78.11
DBS	加入数	5,047	7,200	10,078	12,987	16,070
	対前年比	117.78	142.66	139.97	128.86	123.74
	対MVPD比	6.85	9.40	12.46	15.38	18.20

出所：FCC, Eighth Annual Report in the Matter of Annual Assessment of the Status of Competition in the Market for the Delivery of Video Programming, FCC 01-389, Rel. January 14, 2002

また、同じ報告書からMVPD事業者の市場シェアを見ると次のとおりである。

■表：ビデオ番組市場の集積状況（2001年）

順位	MVPD事業者	加入者の百分率
1	AT&T	16.44
2	タイム・ワーナー	14.35
3	ディレクTV	11.32
4	コムキャスト	9.53
5	チャーター	7.35
6	コックス	6.98
7	エコスター	6.87
8	アデルフィア	6.51
9	ケーブルビジョン	3.40
10	インサイト	1.54
	上位10社	84.29
	上位25社	89.70
	上位50社	91.38
	上位60社のHHI (表注)	905

出所：上記の表と同じ。

(表注) HHI (ハーフィンダール・ヒルシュマン指数) は、市場の集積度を表す指数で、その計算は簡単である。各市場の構成事業



KDDI RESEARCH



者のシェアを合計すれば、当然100となるが、これを各構成事業者のシェア（百分率）を二乗して合計したものである。この2乗するということにHHIの特徴があるわけで、これによってシェアの合計が100にならず、当該市場の集積状態によって異なる数値になり、しかも2乗という操作によって高いシェアがより高くHHIに反映するという事で、市場の集積度を反映する指数として重用されている。ちなみに1社による完全独占の市場ではHHIは10,000となり、完全競争の市場では無限に零に近づくことになる。

この表から米国のMVPD市場において、上位10社のうち2社がDBS事業者で、それが今回問題になっているディレクTVとエコスターであり、この両社のMVPD市場におけるシェアの合計は18.19パーセントであることが分かる。

これをDBS市場のみのシェアで見ると、95パーセント以上になるといわれている。もし、DBSとケーブル・サービスが別個の市場を構成するものと考えれば、このように極めて高いシェアをもたらすような合併は、競争法上認められないことは明らかであろう。しかし、ここでDBSとケーブル・サービスの属性をよく考えてみると、消費者の側からすると、サービスの内容に実質的な差異があるとはいえないので、料金その他の提供条件、利用可能性などに差がなければ、両サービスの間には代替性があるところから、両サービスは同種のサービスということができよう。したがって、FCCにおいても両サービスを一括してMVPDサービスとして可能な範囲で共通の管理をしている。

一方、供給者側からすると、DBSとケーブル・サービスの間には技術的に大きな差異があり、DBSには電波の割当てという行政上の大きなバリアーがあり、代替性があるとはいえない。しかし、需要の側において完全な代替性があれば「一定の取引分野」に属するサービスと見ることができよう。問題は両サービスの間で完全な代替性があるかどうかということであるが、ケーブル・サービスは全米のすべての地域をカバーしているわけではなく、ある調査によれば、全米の世帯のうち12パーセントがケーブル・サービスを受けられない地域に居住している^(注11)。これらの地域に居住している消費者にとっては、多チャンネルビデオ番組サービスの提供を受けるためには、DBSによるほかない。したがって、このような地域の消費者にとっては両サービスの代替性を論じる余地はない。そのような場合でなくても、料金、番組構成などから両サービスに代替性があると言い切れない場合もあると思われる。

同業種に属する企業間の水平的合併の審査において、しばしば用いられるものとして、合併の前後におけるHHI（ハーフィンダル・ヒルシュマン指数）の上昇がある。先に紹介したFCCの資料では米国MVPD市場60社のHHIは905とされているが、合併によって両社のシェアがそのまま加算されて合併後の会社のシェアとなり、他の会社のシェアに変動がないものとするれば、同市場のHHIは、156増加して、1,061となる。この増加を率で示せば約17パーセントであり、それほど顕著な集積度の増大とはいえないであろう。

また、競争政策上からは、集積度の問題だけではなく、ディレクTVとエコスターの合併によって市場支配力の増大が懸念される。

(注11)

The Taylor Research & Consulting Group, Inc., "Competitive Market Analysis & DBS Subscriber Study Presentation, April 30, 2002"



KDDI RESEARCH



3. 合併承認の申請

以上のような背景の下で、買収側であるエコスター・コミュニケーションズと被買収側であるディレクTVを運営するヒューズ・エレクトロニクスとその親会社であるジェネラル・モーターズは、2001年12月3日、共同で1934年通信法第214条による認証と同第310条による免許の移転についてFCCの承認を申請した。この承認申請の書類は、付属資料を含めると極めて膨大なもので数千ページに及んでいる。メインの申請書は、"Consolidated Application of EchoStar Communications Corporation, General Motors Corporation, Hughes Electronics Corporation, Transferors, and EchoStar Communications Corporation, Transferee, for Authority to Transfer Control"と題する55ページの文書であるが、当事者としてエコスターが譲渡側と譲受側の双方に現れているのが面白い。この申請書は、要約に始まり、序論、公共の利益の記述、免除の請求、第304条の免除及び結論の5章からなっているが、中心となるのは第II章の「公共の利益の記述」で、量的には申請書全体の7割くらいを占めている。

「序論」では、各当事者と新エコスターの概要とこの取引の概要について記載されている。

「公共の利益の記述」では、まずこの取引が通信法その他の制定法及びFCC規則を遵守していることが述べられ、続いてこの取引が制定法のいかなる目的をも害することなく、公共の利益に顕著な効果をもたらすとして、多くの利点が挙げられている。例えば次のような事項が掲げられている。

(1) この取引は、スペクトラムと衛星のリソースの効率化によってケーブルとの競争を促進する。

- ・ より多くの地域により多くのチャンネルを提供する。
- ・ 高品位テレビジョン (HDTV) 及びペイ・パー・ビュー番組を含むより多くの番組の選択を可能にする。
- ・ デジタル・ケーブルからの競争に対処するようにプロダクツの提供を拡大する。
- ・ ルーラル地域、アラスカ及びハワイへのサービスを改善する。
- ・ より多くのエスニック、外国語及びニッチの番組を提供する。
- ・ より多くの教育番組を提供する。
- ・ 合併の結果として効率をより高める。

(2) この合併は、その他の顕著な競争促進効果をもたらし、関係市場のいずれにおいても反競争的影響をもたらさない。

(3) この合併は、高度ブロードバンド・サービスのすべてのアメリカ人への展開を促進する。

(4) パンナムサットの買収は公共の利益に資する。

「結論」は、きわめて簡単で、「上記の理由から、申請人は、委員会がこの申請を速やかに承認し、申請人に提案している取引を完成させるために委員会が必要又は適切と判断するその他の許認可を与えることを謹んで申請する」というものである。





許認可の申請としては当然のことながら申請人はこの合併のメリットを強調し、違法性の不存在を主張しているが、本合併に対して提起されたコメントはほとんどがこの合併は公共の利益を害するとして反対するものである。

4. 申請の審査

FCCは申請を受理してからしばらくの期間は司法省の動向を見守って審査手続きを進めていなかったが、2002年1月9日に開示制限命令（Protective Order）を発して、審査手続きを進めた。これに伴い多くの利害関係者から申立書や意見書が提出された。これらの書類は原則としてすべて公表されるが、そのほとんどは本合併の承認に反対するものであった。

このようにして審査が進められ、2002年10月10日に至り、エコスターとディレクTVの合併を承認しない旨のFCCの意向がニュースリリースの形で発表された。このFCCの決定は委員全員一致によってなされたが、通常このような申請に対して執られる「覚書き意見兼命令」（Memorandum Opinion and Order）の手続きによらず、非公式決定の形を執った。その理由は明らかにされていないが、正式決定としないで、申請当事者に申請内容を変更して、FCCの再認定を受ける機会を与える意向と解される。

このような手続きをとったことを含めて、この合併承認申請に対するFCCの処理は異例のことが多い。通信放送事業者の合併に関するFCCの審査結果は、通常、司法省又は連邦取引委員会の反トラスト法に基づく審査の決定が発出され又は意向表明された後に発出されるものであるが、今回は司法省の態度表明前にFCCの非公式決定がなされている。このような方法を取ることは、FCCは司法省との間の協議で了解を取り付けているものと思われる。また、FCCはこの合併申請の取扱いに関して審査官（ALJ）が主宰する口頭弁論を開催することとした。合併案件に関して口頭弁論を開催すること自体が異例であるが、口頭弁論実施命令（Hearing Designation Order）が非公式決定の日より後に発出されているのは、順序が逆転しているような感がある。

5. 今後の展開

異例な形で第一段の展開を終えたエコスターとディレクTVの合併であるが、今後どのような展開が見られるか興味があるところである。このまま手続きが終わってしまうということは、口頭弁論を行うというFCCの措置からしても考えにくいところであり、合併当事会社がより競争制限的性格の薄い代替案を提示してFCCと話し合いに入ることが考えられる。ただ、両社のサービスが番組の組合せによる異なるサービス・カテゴリーを設定することはできても、基本的に単一のサービスであり、一部サービスの切り離しということは困難と思われ、スペクトラムや営業地域の一部譲渡の形に落ち着くのではないかと思われる。いずれにしても、FCCのパウエル委





●米国

員長は事業者のイニシアチブを最大限尊重する姿勢をとってきており、今回の事案についても「申請棄却」という最終決定は出したいところと思われ、なんらかの妥協に落ち着くものと予想されるが、関係者の強力な反対意見に対してどのような対処をするかFCCのお手並み拝見というところである。

このようにFCCの真意が図りかねる実情であったが、合併審査の本丸ともいえるべき司法省がマイクロソフト事件で示した企業寄りといわれる姿勢を一変させて厳しい態度を示すに至って、事態は急展開することになった。すなわち、10月31日に米国司法省と26州（コロンビア特別区とプエルトリコを含む。）が原告となって、エコスター・コミュニケーションズ、ヒューズ・エレクトロニクス、ジェネラル・モーターズ及びディレクTV・エンタープライジズの4社を被告として、反トラスト法に違反する合併を差し止める民事訴訟をコロンビア特別区連邦地方裁判所に提起した。この訴訟提起によってエコスターとディレクTVの合併はほぼ完全にブロックされたといえるであろう。FCCは合併不承認を当事者に通告していたが、後に口頭弁論の機会を設定するなど、条件付承認の余地を残しているとも取れる態度をとっていた。しかし、司法省が差止訴訟を提起するという明確な態度をとったので、ワールドコムとスプリントの合併時の前例もあり、同意判決による条件付承認の余地はほぼなくなったものと解されるであろう。今後は被告会社が合併計画を自主的に取り下げ、司法省も訴訟を取り下げるといった形の收拾の可能性が高くなったが、両者が訴訟を続け最終的に同意判決で決着する場合も考えられないわけではない。いずれにしても、エコスターとディレクTVの合併がなんらかの形で実現する可能性は、極めて薄くなったといえるであろう。一時ケーブル・サービス大手のケーブルビジョンに営業権とスペクトラムの一部を譲渡して、何とか合併を認めてもらおうとする動きも報じられたが、それもはかない望みになったといえるであろう。

●COMMENT

異例尽くめのエコスターとディレクTVの合併審査の第一段階が終わった。しかし、これがこの事案の最終処理でないことは明らかである。FCCのパウエル委員長としては当事者の意図を尊重したいところであろうが、申請案をそのまま承認したのではあまりにもバランスを欠いた決定となるということで、この案では承認できないという結論に達したものと思われ、これから落とし所を求めて申請当事者とFCCの折衝が展開されるものと思われる。この解決をどのように図るかはパウエル委員長の腕の見せ所といえよう。同委員長の父親のパウエル国務長官は世界平和のターニングポイントでの舵取りに世界の注目が集まっているが、子供のパウエル委員長も規模は違うが同様に難しい問題に直面している。

この合併も米国に多いいわゆる「小が大を呑む合併」である。この合併がエコスターの衛星放送界制覇の野望に基づくものという見方もあろうが、真の理由は米国自動車業界の雄ジェネラル・モーターズが赤字のヒューズの面倒を見きれないということで、ディレクTVを手放したいというところにあるのだろう。

このことは通信事業強化ということでコムサットを買収したロッキード・マーチンがこともあろうにコムサット（ロッキード・マーチンの孫会社として存続していた模様）を民営化後のインテルサットに売却する（2002年10月25日FCC承認）という離れ技をやったのけたのと一脈通じるところがある。



KDDI RESEARCH



ところが、10月末に司法省が重い腰を上げて、合併差止めの訴訟を提起するに至り、この合併戦は勝負あったということのようだ。

(清家 秀哉)

<出典・参考文献>

EchoStar et al., Consolidated Application of EchoStar Communications Corporation, General Motors Corporation, Hughes Electronics Corporation, Transferors, and EchoStar Communications Corporation, Transferee, for Authority to Transfer Control, filed Dec 3, 2001
FCC, FCC Declines to Approve EchoStar-DirecTV Merger, Oct 10, 2002
FCC, Hearing Designation Order in the Matter of Application of EchoStar Communications Corporation, General Motors Corporation, Hughes Electronics Corporation, Transferors, and EchoStar Communications Corporation, Transferee, for Authority to Transfer Control¹ rel. Oct.18, 2002
FCC, Eighth Annual Report in the Matter of Annual Assessment of the Status of Competition in the Market for the Delivery of Video Programming, rel. Jan. 14, 2002
Taylor Research & Consulting Group, Inc., Competitive Market Analysis & DBS Subscriber Study Presentation, April 30, 2002
10月10日から31日までの米国新聞の関係記事
司法省と26州による合併差止めの訴状





英国

OFCOM委員会の委員任命される

OFCOM委員会の委員に、現在のOFTEL長官であるDavid Edmondsを含む4名が任命され、2003年前半にはCEOが選出される予定。

2002年9月25日、Tessa Jowell 文化・メディア・スポーツ大臣およびPatricia Hewitt貿易産業大臣は、新通信関係規制機関となる通信庁（Office of Communications、以下OFCOMと略す）の委員会（the Board）の非業務執行委員に、Urmila Banerjee、David Edmonds、Richard HooperおよびSara Nathanの4名を任命した、と発表した。

OFCOMは、通信と放送の融合によるサービスの一体化を目指し、現行の放送基準委員会（BSC: Broadcasting Standards Commission）、独立テレビジョン委員会（ITC: Independent Television Commission）、電気通信庁（OFTEL: Office of Telecommunications）、ラジオ庁（The Radio Authority）および無線通信庁（the Radiocommunications Agency）を統合して設立される新独立規制機関である。

OFCOM委員会は、放送、通信および無線スペクトラムの管理を行う独立規制機関となるOFCOMの設立を監督することとなり、同委員会の委員長には、David Currie 卿が、本任命に先立って、今年7月に任命されている。

これら4名の非業務執行委員は、現電気通信庁（OFTEL）長官であるDavid Edmonds氏と通信業界での勤務暦が長いUrmila Banerjee氏が通信業界を、現ラジオ庁長官であるRichard Hooper氏はラジオ放送業界を、また、Sara Nathan氏はTV放送業界を、それぞれ代表する構成となる。また、Richard Hooper氏は、OFCOMの委員長代理（Deputy Chairman）となり、後日、今回任命された4名に加え、Ian Hargreaves氏を指名する提案が行われる予定である。なお、OFCOM委員会の非業務執行委員には、当初、週2日の勤務に対し30,000ポンド（約593万円）の年間報酬が支払われる。

Currie卿・OFCOM委員長の最初の任務は、非業務執行委員の最終選定であったが、上述のとおり、9月25日に選任されたため、今後は、今回任命された非業務執行委員と共に、OFCOMの業務執行委員長（CEO）の選定を行うこととなる。同OFCOM業務執行委員長（CEO）は、大臣の承認を受けて任命されることとなるが、その時期は、2003年早期を予定している。OFCOMが組織として立ち上がった後には、Currie卿・OFCOM委員長および同委員会は、今年5月に共同発表された通信法案に明示された新規体制を監督することになる。

また、OFCOMに対しては、通信と放送の融合を理解し、ビジョンや専門知識を持つ組織として機能することが期待されている。





OFCOM委員長選出

OFCOM委員長に任命されたDavid Currie卿は、経済学者であり、現在、City University Business Schoolの学部長である。電気通信および放送業界での経歴はないが、規制に関する主な経験としては、英国のガス規制機関であるOfgem（Office of the Gas and Electricity Markets：ガス・電力市場庁）^(注12)での運営委員としての働きがある。業界の一部には、放送業界出身の委員長では、電気通信の損害に対する部門に焦点を合わせるのでは、と懸念する見方があった。また、本委員長選出に際し、Eatwell卿・英国図書館館長、Richard Hooper・ラジオ庁長官およびDavid Edmonds・電気通信庁長官が候補者に挙げられていた。David Currie卿が共著している最近の論文では、少なくとも理論上、ブリティッシュ・テレコム（BT）の卸売部門と小売部門の分割を支持しており、こうした意見が、組織分割に反対するBTに対し問題提起することができた、という見方がある。

Tessa Jowell・文化・メディア・スポーツ大臣は、ステートメントの中で、「David Currie氏の就任は、傑出した選択である。彼の任命は、広く産業界全体に歓迎されるものとなるであろう。私は、彼の指導力と規制に対する戦略的見解は、OFCOMが、英国を世界で最もダイナミックで競争的な通信とメディア市場の本拠地とするという、政府ビジョンの達成を促進するものであると信じている」と述べ、また、Patricia Hewitt・貿易産業大臣は、同氏の任命を歓迎し、「David Currie氏は、豊富な経験、強い公約および任務への誠実をもたらすであろう。また、同氏のOfgemでの経験と結びついた規制原理に関する専門的知識は、OFCOMに飛躍的なスタートを提供するであろう」と語った。

また、この任命を受けてCurrie卿は、「この重要でかつ遣り甲斐のあるポストを拜命し、光栄であり嬉しく思う。英国は、英国通信業界に繁盛をもたらす条件を整える、統合された世界レベルの規制機関の設立において、リードしている」と述べた。なお、同委員長には、当初、週4日までの勤務に対し、133,000ポンド（約2,630万円）の年間報酬が支給される。

(注12)

Ofgemは、1986年ガス法、1987年電力法および2000年の利用法に基づき当局により運営されている、ガス・電力分野における規制機関。なお、英国では昨春に電力の卸売市場が完全自由化され、一年半で供給価格が約30%下落、発電各社の業績が急速に悪化。





●英国

■表 1 : OFCOM委員会の委員長および委員の略歴

氏名(年齢)	任期	略歴
Lord David Curries (55)	5年	<p>現在、City University Business Schoolの学部長および商業経済学教授。他に、Coredeal/MTS委員長、Abbey National plc非業務執行取締役、Joseph Rowntree Reform Trust (Investments) Ltd取締役、Terra Consilia会員。</p> <p>1999年2月からOfgemの運営委員会メンバー、ガス・石油市場庁の設立メンバーであったが、今年4月に引退。City Business Schoolの副学部長(1992-95)、同Economic Forecastingセンター長(1988-95)、同Regulation Initiative長(1995-2000)。また、通称"Wise Men"と呼ばれているTreasury's Panel of Independent Forecastersの設立メンバーだった。</p>
Urmila Banerjee (55)	5年	<p>現在、司法任命委員、内閣運営委員会等の非業務取締役を含む、いくつかの非業務執行的地位の要職に就いている。また、Nurses Pay Review Boardおよびthe Carnegie UK TrustのTrustee。Channel4の非業務執行取締役は辞職予定。</p> <p>1970-95年の25年間BTに在職。(BT Products and Services divisionのDirector等。)ICO Global Communicationsの上級副社長(1995-2000年)。Prisons Boardの非業務執行取締役(1990-95年)、FOCUSの取締役(1994-98年)およびSouthbank University理事(1993-97年)をも歴任。</p>
David Edmonds (55)	3年	<p>1998年に電気通信庁(OFTEL)の長官に就任。Keel Universityの評議員・会計局長、無線通信庁運営委員会メンバー、English Partnerships委員会メンバーおよびSocial Market Foundation委員会メンバー。</p> <p>NatWestGroupのGroup Central Servicesの代表取締役(1991-97年)、Housing Corporationの取締役(1984-91年)を歴任。同要職の歴任以前には、内閣大臣の第一私設秘書を含む、環境庁における種々の市民サービスのポストを歴任。また、the Chairman of Crisisとして、ホームレスに対する奉仕に勤めた。</p>
Richard Hooper (63)	3年	<p>2000年にラジオ庁長官に就任。Hooper・Communicationsの経営パートナー、Informa Group plcの上級非業務執行取締役、Superscape plcの非業務執行取締役、UK eUniversities Worldwideの非業務執行取締役、およびTerra Firma Capital Partnersの諮問委員会メンバー。</p> <p>the inner city youth charity Fairbridgeの執行委員会のメンバー(2000-2002年)、MAI/United News and Mediaの非業務執行取締役(1993-97年)、IMS Group plcの非業務執行委員長(1997-2002年)、ラジオ庁メンバー(1990-94年)、Super Channel常務(1986-88年)、BTのValue Added Systems and ServicesのChief Executive(1981-86年)およびBBCでのラジオ・テレビのプロデューサーをも経験。</p>



KDDI RESEARCH



Sara Nathan (46)	4年	<p>現在、ラジオ庁の委員を含む、いくつかの非業務執行的地位にある。Human Fertilisation and Embryology Authority, Criminal Injuries Compensation Appeal Pane, Regulatory Decisions Committee, および Financial Services Authority のメンバー。</p> <p>ITNでの Channel 4 News の編集長 (1995-97年)、The Magazine Radio 5 Live の編集長 (1993-95年)、および Radio 4 の News and Current Affairs 編集長のチーフ・アシスタント (1992-93年) を歴任。</p>
Ian Hargreaves (50)	5年	<p>現在、Cardiff University のジャーナリズム研究センター長。1月に BAA plc の Corporate Affairs の Group Director の新ポストに就任予定であるが、Cardiff のジャーナリズム学教授としての地位は残る。Radio 4, Financial Times や他の新聞への正規投稿者であった。</p> <p>New Statesman 編集長 (1996-98年)、Independent 編集長 (1994-96年)、Financial Times 副編集長 (1990-94年)、BBC の News and Current Affairs のディレクター (1978-90年) を歴任。</p>

DTI Press Release を参照し KRI にて作成。

COMMENT

OFCOM 委員会の非業務執行委員の任命に際し、Tessa Jowell・文化・メディア・スポーツ大臣および Patricia Hewitt・貿易産業大臣は、それぞれ次のようなコメントを述べている。

Tessa Jowell・文化・メディア・スポーツ大臣は、「OFCOM 委員の就任が完了し、通信業界の集中した、世界クラスの規制機関を創設するという重要な任務を開始することができ、嬉しい」、また、Patricia Hewitt・貿易産業大臣は、「本任命は、放送や新聞から通信の全分野において、OFCOM 首脳陣に豊富な経験をもたらすものである。規制という極めて重要な任務に着手するや、こうした識見は、OFCOM 設立等において、非常に貴重なものとなるであろう」と、新独立規制機関および委員に期待を寄せている。

また、David Currie 卿・OFCOM 委員長は、「新委員会の重要な任務は、一つの統合された方法で、五つの現行規制機関に属する種々の異なる技能を展開できる、成功した組織を構築することにある。それゆえ、委員長として、私は、そのような豊かな経験と新委員に代表される専門的知識に遭遇できることを喜びと感じている」と、抱負を語った。

一方、通信法の事前立法上の精査を行った Puttnam 卿を委員長とする上・下両院の合同委員会の報告書では、OFCOM のボードメンバーを 9 名に拡大すべきであると勧めている。今後、この合同委員会の見解を受けて、さらに追加の OFCOM 委員会の委員の選定が行われることになるであろう。そのメンバーの構成によっては、現行の省庁間の微妙な思惑が表出する可能性も想定されよう。今後の英国における、通信と放送の融合によるサービスの一体化に向けての動向が、注目されるところで



KDDI RESEARCH



●英国

ある。

(佐藤 久美子)

<文中の換算率>

1英ポンド=197.71円 (2002年10月24日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>

DTI /Press Release (Ref No. 155/02, Ref No. P/2002/589))

(<http://www.nds.coi.gov.uk>)

Total Telecom (7/25/2002, 9/25/2002) (<http://www.totaltele.com>)

New Media Markets, October 4, 2002



KDDI RESEARCH

英国

英国の携帯電話の利用は堅調、インターネットは停滞

Oftelは、英国電気通信事業の現状を定期的に調査して、発表しているが、最近携帯電話に関する調査の結果が2件とインターネットに関する調査の結果が1件発表された。いずれも英国電気通信サービスの現状を的確に示しているので、その要点を紹介する。特に「移动通信の現状に関する市場情報」では英国で営業している4大携帯電話会社の営業データが比較して表示されているので興味がある。

1. はじめに

英国の電気通信規制機関であるOftelは、電気通信サービスの利用状況を定期的に発表している。今年も10月17日に第1四半期（4月～6月）分の「移动通信の現状に関する市場情報」（Market Information, Mobile Update）を発表した。また、ひきつづいて10月24日には、「携帯電話の消費者による利用」（Consumer's use of mobile telephony）と題する調査報告を発表した。さらに同日、「インターネットの消費者による利用」（Consumer's use of Internet）と題する同種の調査報告を発表した。これらの報告書は、英国の電気通信の利用状況を取りまとめた公式文書で、英国の電気通信サービスの現状を正確に表示しているので、以下移动通信の現状に関する市場情報を中心にその概要を紹介する。

2. 移动通信の現状に関する市場情報

2002年度第1四半期の移动通信の現状に関する市場情報は、冒頭に簡単な要約が掲げられているが、後は12の統計データの表のみから成っている。

冒頭の要約のポイントは次のとおりである。

- ・ 2002年6月末の英国の携帯電話の加入者は4700万弱であった。
- ・ 第1四半期（4月～6月）における加入者の成長率は1パーセントで、同期の加入者の純増は63万9000であった。この数値は前四半期の半分以下であった。
- ・ 前払いパッケージを使用する加入者の割合は、若干低下して、69パーセントとなった。
- ・ 前払い加入者の成長率は、契約（後払い）加入者の成長率よりも低い。
- ・ 通話分数は、成長を続け、前年の第1四半期に比べて18パーセントの増加であった。
- ・ 通話料及び固定料金の収益は、前年同期に比べて13パーセントの増加に過ぎ





●英国

ず、料金の低下を示唆している。

- ・SMSメッセージの利用量は、期中にひきつづいて増加したが、成長率は低下した。
- ・一加入者あたりの平均小売収益は、期中に1.2ポンド増加して、過去1年で最高水準に達した。

12の統計データ表は、全事業者の総括データと4事業者（ポーダフォン、mm02、T-モバイル及びオレンジ）別の実績が示されている。

各表のタイトルと概要は次のとおりである。

番号	タイトル	概要
1	全事業者の収益の概要	当期収益は22億ポンドで、成長率は15.8%である。
2	全事業者の取扱量の概要	当期取扱量は469億分で、成長率は9.8%である。
3	小売収益の市場シェアの概要	当期シェアは、V:33.9、O:21.3、T:17.7、Or:27.2である。
4	取扱量市場シェアの概要	当期シェアは、V:30.5、O:19.7、T:21.3、Or:28.5である。
4a	加入者市場シェアの概要	当期シェアは、V:25.3、O:23.8、T:23.7、Or:27.3である。
5	移動電話の小売収益	当期収益は、V:753、O:473、T:393、Or:604である（単位：100万ポンド）。
6	サービス取扱者から移動電話事業者への支払い	当期支払高は、V:591、O:396である（単位：100万ポンド）。
7	通話種類別及び事業者別の通話量	当期通話量は、V:3.9、O:2.5、T:2.7、Or:3.6、全事業者:12.8である（単位：10億分）。
8	SMSメッセージの取扱量	当期取扱量は、V:1.0、O:1.2、T:0.6、Or:1.2、全事業者4.1である（単位：10億通）。
9	事業者別の加入者数	当期末加入数は、V:11.8、O:11.1、T:11.1、Or:12.8、全事業者46.9である（単位：100万加入）。当期新規加入数（当期加入数純増）は、V:971（95）、O:901（87）、T:956（350）、Or:725（107）、全事業者3,553（639）である（単位：1000加入）。
10	一加入者あたりの平均小売収益	当期収益は、V:63.8、O:42.5、T:36.0、Or:47.4、全事業者:47.7である（単位：ポンド）。
11	相互接続収益及び関連通話量	当期収益は、V:n/a、O:n/a、T:n/a、Or:n/a、全事業者:679である（単位：100万ポンド）。当期関連通話量は、V:1.8、O:1.4、T:1.1、Or:1.6、全事業者6.0である（単位：10億分）。

（表注）事業者の略記は次のとおり。V：ポーダフォン、O：mm02、T：T-Mobile、Or：オレンジ





3. 消費者による移動通信の利用

英国の消費者による携帯電話利用の現状を要約すれば次のとおりである。

- ・英国の成人の68パーセント、世帯の80パーセントが少なくとも1台の携帯電話を持っている。
- ・移動通信顧客の71パーセントがプリペイド方式を利用しており、25パーセントが月間契約に加入しており、4パーセントが包括パッケージを利用している。
- ・携帯電話利用者の平均月間料金は19ポンドである。
- ・携帯電話利用者の94パーセントが移動サービス全般に満足している。
- ・月間加入方式への移行が高所得者の間で増えているが、プリペイド方式が依然人気を集めている。
- ・ルーラル地域における携帯電話の所有率（74パーセント）は、都市地域における所有率（67パーセント）よりも高い。
- ・成人の61パーセントが固定電話と携帯電話の双方を持っており、この傾向に顕著な変化は見られない。

4. 消費者によるインターネットの利用

英国の消費者によるインターネット利用の現状を要約すれば次のとおりである。

- ・英国の成人の50パーセントがいろいろな場所でインターネットを利用している。
- ・英国の家庭の42パーセントがインターネットに接続されている。
- ・インターネット利用家庭の61パーセントが非計測パッケージを用いており、32パーセントが従量課金パッケージを用いている。
- ・インターネット利用家庭の7パーセントがブロードバンドを用いている。
- ・家庭でオンラインを利用する時間は平均9時間である。
- ・インターネット・アクセスの普及率は、42パーセントに留まっており、パソコンの普及率も53パーセントに留まっている。
- ・91パーセントの家庭がインターネット・サービスに全体として満足している。
- ・86パーセントの利用者がサービスの品質と信頼性に満足しているが、アクセス・スピードについては71パーセントが満足していない。
- ・現在家庭で公衆電話網又はISDNを使用している者の32パーセントがDSL又はケーブル・モデムへの高速化に関心をもっている。



COMMENT

OftelもFCCも通信事業の各種調査を定期的実施し、その結果を発表している。Oftelの調査結果はFCCほど詳細でないものが多いが、英国の通信事業の現状を的確に発表しており、われわれにも非常に参考になる。英国の通信事業は固定通信では欧州で独仏についで3位であるが、携帯電話の普及率については、意外なこと





●英国

にイタリア、ポルトガルが上位を占め、英国はその次となっている。加入数では、英国は中米日独伊について世界第6位となっているが、携帯電話大国の一角を占めているといえよう。英国の携帯電話に関するこの二つの報告で示された調査結果はそれほど目新しい知見を与えるものではないが、最初の報告の事業者別データにおいて、英国で運営している4大事業者のうちボーダフォンが他の3社より良好なパフォーマンスを示しており、他の3社は類似の成果を収めていることも興味がある。インターネットについては、英国は英語国にしては利用度が顕著とはいえない。特にブロードバンドについては、非常に低い数字が現れている。なお本誌の前号よりFCCの「移動体通信市場に関する第7次年次報告」についての詳細な紹介が掲載されているので、あわせて参照されると一段と興味が湧くことであろう。

(清家 秀哉)

<出典・参考文献>

Oftel, Market Information, Mobile Update, 17 October, 2002
Oftel, Consumers' use of mobile telephony, 24 October, 2002
Oftel, Consumers' use of Internet, 24 October, 2002



KDDI RESEARCH



フランス

新CEOの就任にみるフランス・テレコムの新展開

この度フランス・テレコムは新CEOを迎えた。膨大な負債・低迷する株価・落ち続ける格付け・激しさを増す競争環境という状況下、新生フランス・テレコムは何処に向かおうとしているのか。

1. はじめに

本年10月2日にフランス・テレコムは新CEOを発表した。その名はThierry Breton氏。かつてフランスの電子機器大手Thomson Multimedia、フランス情報技術大手Bull等で企業の再生を実現してきた人物である。

Bon前CEOの辞任から3週間、今回Breton氏に託されたのは、まさにフランス・テレコムの再生そのものである。この7年間、前CEOのMichel Bon氏のもとでとられた拡大政策の影響を收拾しつつ、確固たるビジョンのもと新たな船出を果たすことが期待されている。同氏は今後2ヵ月の間に財務の建て直しおよび新たな事業戦略を発表すると語っている。その一方、フランス・テレコムの再建においては、主管庁であり筆頭株主でもあるフランス政府の動向からも目が離せない。

2. フランス・テレコムの拡大政策

1995年9月にBon氏がフランス・テレコム総裁（当時は公企業）の座に就いて以来、各通信分野でヨーロッパのリーダーとなるとの国際戦略のもと、同社は提携戦略および買収戦略を積極的に推し進めてきた。

まずは、提携戦略である。1996年1月にDeutsche TelekomおよびSprintとの国際コンソーシアムGlobal One設立を目的として、Deutsche TelekomとともにSprint株式（9.9%）の購入を行った。その後、1998年7月にフランス・テレコムはDeutsche Telekomとの株式相互持合い（2%づつ）による提携を発表した。

また、企業買収・出資においては、Wind（1995年出資：伊：モバイル）、NTL（1999年出資：英：CATV）、Global One（2000年1月買収：欧：マルチメディア）、Equant（2000年11月買収：欧：マルチメディア）（その後、2001年6月にGlobal OneとEquantは統合、新生Equantに）、MobilCom（2000年3月出資：独：モバイル）、Orange（2000年8月買収：英：モバイル）等の積極策に打って出る。

それ以前の1996年にはインターネット関連子会社としてWanadooを設立しており、その後同社が2000年12月にFreeserve（英）を買収することにより、この分野での地歩も固めた。





●フランス

上記の提携・企業買収・出資・設立等により、フランス・テレコムは積極的にモバイル/インターネット/マルチメディア分野への拡大を行ってきた。それら主要なものだけでも表1のとおりである。

■表1：フランス・テレコムによる主要取得・出資企業

対象企業	取得年月	出資率	取得額 (単位:百万ユーロ)	形態
Wind	1995年	26.6%	7,498	出資
NTL	1999年	18.6%	7,760	出資
Global One	2000年1月	100.0%	4,080	買収
MobilCom	2000年3月	28.5%	3,740	出資
Orange	2000年8月	86.3%	40,300	買収
Equant	2000年11月	54.2%	5,434	買収
Freeserve	2000年12月	100.0%	2,078	買収

[諸データをもとにKDDI総研作成]

また、ヨーロッパ各国での3G展開については、主にOrangeを通じて行っており、概要は表2のとおりである。

■表2：フランス・テレコムによる欧州主要国での3Gライセンス取得状況

国名	キャリア	出資率	落札額 (単位:百万ユーロ)
フランス	Orange France	100%	619
ドイツ	MobilCom	28.5%	8,431
イギリス	Orange plc	100%	6,711
イタリア	Wind	43.4%	2,427
オランダ	Dutchtone	100%	436
ベルギー	Mobistar	50.7%	150
スウェーデン	Orange Sverige	51%	0
スペイン	—	—	—

[諸データをもとにKDDI総研作成]

これら国際展開と歩調を合わせるかのように、フランス・テレコムの売上に占める国際事業（モバイルおよびネットワーク）の比率は、1999年の12.8%、2000年の25.8%、2001年の35.8%と着実な増加傾向にある。（フランス・テレコムの各セグメントごとの財務情報については、表3のとおり。）

■表3：フランス・テレコムのセグメント別財務情報

①FT連結決算

[単位:百万ユーロ]	1999年	2000年	2001年	2002年(上期)
売上	27,233	33,674	43,026	22,472
EBITDA	9,613	10,807	12,320	6,870
営業利益(EBIT)	4,490	4,856	5,200	3,182
純利益	2,768	3,660	▲ 8,280	▲ 12,176



KDDI RESEARCH

①-1 Orange(モバイル)

[単位:百万ユーロ]	1999年	2000年	2001年	2002年(上期)
売上	7,585	9,025	15,087	8,059
EBITDA	919	1,668	3,288	2,304
営業利益(EBIT)	▲ 111	633	1,440	1,245
設備投資(除ライセンス料)	2,241	2,449	3,356	1,433
設備投資(ライセンス料)	0	7,068	873	61

①-2 Wanadoo(インターネット)

[単位:百万ユーロ]	1999年	2000年	2001年	2002年(上期)
売上	810	1,111	1,563	918
EBITDA	69	▲ 66	▲ 64	29
営業利益(EBIT)	40	▲ 129	▲ 153	▲ 4
設備投資		96	111	42

①-3 固定回線・音声およびデータサービス-フランス国内

[単位:百万ユーロ]	1999年	2000年	2001年	2002年(上期)
売上	20,704	20,793	23,231	11,127
EBITDA	8,427	8,142	7,902	3,643
営業利益(EBIT)	4,716	4,626	4,457	2,069
投資額	2,550	2,363	2,718	1,024

①-4 固定回線・音声およびデータサービス-国際事業

[単位:百万ユーロ]	1999年	2000年	2001年	2002年(上期)
売上	2,713	5,936	7,382	4,602
EBITDA	355	1,044	1,165	936
営業利益(EBIT)	▲ 89	▲ 29	▲ 250	65
投資額	1,018	2,339	1,906	776

[出典: フランス・テレコムAnnual Report]

3. 拡大政策のツケ

この間、フランス・テレコムは各通信分野進出への足がかりを得ると同時に、これら企業買収およびUMTSライセンス料等が原因で、2000年度には大幅な負債増加に見舞われることとなった。

これら提携戦略および企業買収については、同時期に他のキャリアも同様の行動をとった時期でもあり、Deutsche Telekom、British Telecom、AT&T、NTTドコモ等他のキャリアも同様の行動パターンを採っているのも事実である。





●フランス

しかし、提携戦略については、Global Oneのみならず、Unisource（TeliaおよびSwisscomの合併）、Concert（BTとAT&Tの合併）等もほどなく終焉を迎え、現在残っているのはInfonetくらいとなっている。また、Deutsche Telekomとの提携についても、同社によるTelecom Italiaとの合併問題を機に、2000年に入って提携解消を発表した。

また、買収戦略の方も然りである。フランス・テレコムも、NTTドコモ等他のキャリアと同様、多額の評価損計上を行う事態となった。中には、BTやAT&Tのように、企業再建のために自社分割等を余儀なくされるケースも出てきた。

そんな中、フランス・テレコムの有利子負債は700億ユーロ（約8兆5,200億円）に達し、世界に名だたる借金づけキャリアのひとつに数え上げられるまでになってしまった。また、買収した企業の営業権（goodwill）償却負担、評価損計上や金利負担等により、利益ベースでも昨年度は同社初の赤字である▲83億ユーロ（約1兆10億円）を計上するに至った。また、今年度も上期において既に▲122億ユーロ（約1兆4,844億円）の赤字となっている。さらには、ついに債務超過にまで陥っている。

なお、本年度上期における評価損はMobilCom関連で108億ユーロ、NTL関連で17億ユーロである。また、2001年度に計上したフランス・テレコムの営業権の償却額は25億ユーロで、うちOrangeで12億ユーロ、EquantとGlobal Oneで4億ユーロ、MobilComで1億ユーロ等となっている。（このうち、Orangeについては、時価が最高に近い時に取得したものととして、Bon前CEOに対して批判が出ている。） また、買収資金として調達した資金に対する利払い負担も膨大な額に達しており、2001年には39億ユーロの利払いを行っている。

このような財務状況の悪化を受け、本年1月以降現在までに、フランス・テレコムの公開済み株式は80%暴落するという事態に陥った。これにより、時価総額も90億ユーロ（1兆950億円）にまで落ち込んだ。（本年4月にはついに1997年当時の上場価格を割り込んだ。）

これと歩調を合わせるかのように、フランス・テレコムの格付けも格下げの一途を辿っている。ここ数年間だけでも、Moody'sを例にとると、1998年時点ではAa1だった格付けが、1999年にはAa2、2000年にはA1、2001年にはA3、さらにはBaa1と下がり続け、今年にはついに（ジャンク債（投資不適格）の一手手前の）Baa3にまで一気に2段階格下げされている。この結果、フランス・テレコムは事実上、新規資金調達への途が開ざされてしまっている。

この状況下、ついにBon氏に対する批判が高まり、フランス・テレコム初の赤字を計上した責任をとって、同氏は本年9月12日についに辞任することとなった。今回の辞任劇の直接的な引き金となったのは、MobilComとNTLにおける約190億ユーロにも及ぶ評価損の計上であった。（個別企業の状況等については、以下の5. 各子会社・関連企業の状況を参照。）

4. 財務指標の推移

上記について、財務指標をベースにこの3年間の推移を見たのが、グラフ1である。いずれの指標も悪化傾向にあることが見て取れる。



KDDI RESEARCH

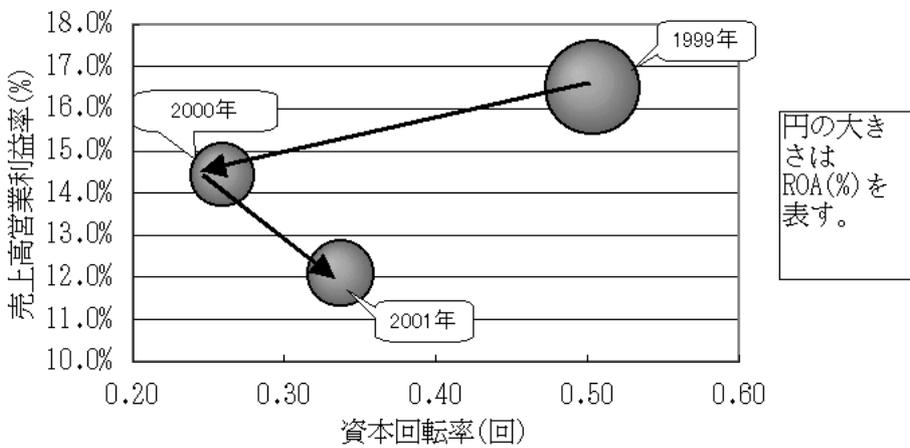


(1) 収益性・効率性

縦軸に売上高営業利益率（営業利益／売上高）、横軸に資本回転率（売上高／資産）、円の大きさにROA（営業利益／資産）をとったのがグラフ1-1である。

これを見ると、この3年間収益性が悪化傾向にあることがわかる。一方、投資が頭打ちになった一方で、売上の伸張が見られるため、この2年間は資本回転率は改善傾向にある。なお、現在の資産にはUMTSのライセンス料が先行投資分として含まれており、それらを差し引けば実際の資本回転率は改善されたものとなる。

グラフ1-1：フランステレコム財務指標推移①



	単位	1999年度	2000年度	2001年度
資本回転率	回	0.50	0.26	0.34
売上高営業利益率	%	16.5%	14.4%	12.1%
ROA	%	8.3%	3.8%	4.1%

(2) 安定性

縦軸に要負債返済月数（（有利子負債／営業利益）＊12）、横軸にDebt/Equity Ratio（有利子負債／株主資本）、円の大きさに有利子負債の絶対額をとったのがグラフ1-2である。

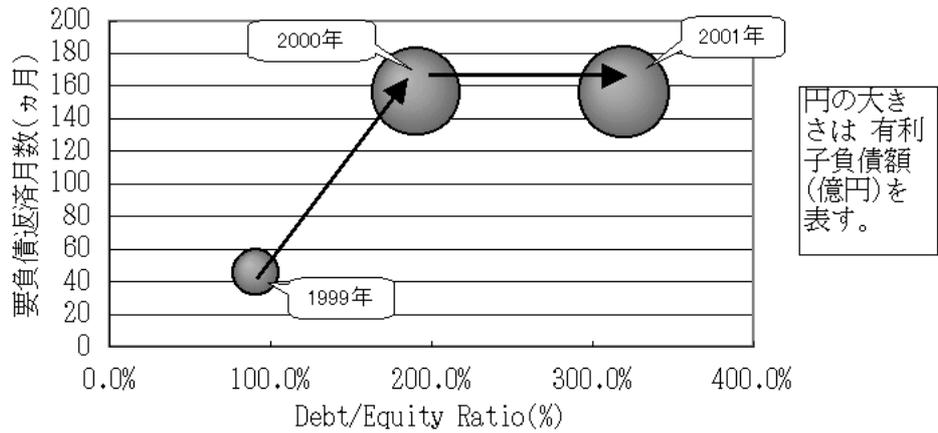
これを見ると、積極的な買収やUMTSライセンス取得により、有利子負債依存度が高まったものの、この2年間は買収や投資の一段落により有利子負債額は横ばいになってきたことがわかる。その一方で、自己資本を消費しているため、Debt/Equity Ratioは上昇傾向にある。





●フランス

グラフ1-2：フランステレコム財務指標推移②



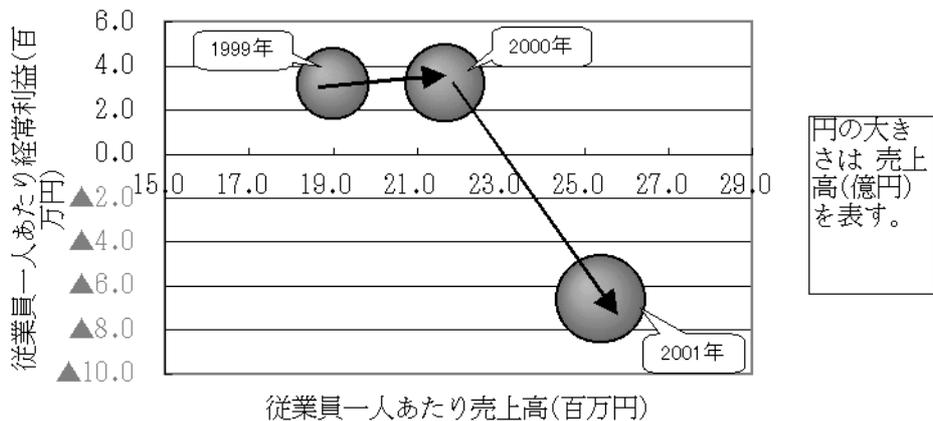
	単位	1999年度	2000年度	2001年度
Debt/Equity Ratio	%	91.3%	190.8%	320.1%
要負債返済月数	ヵ月	46	156	156
有利子負債	億円	21,004	76,961	82,132

(3) 生産性

縦軸に従業員一人あたり経常利益（経常利益／従業員数）、横軸に従業員一人あたり売上高（売上高／従業員数）、円の大きさに売上高の絶対額をとったのがグラフ1-3である。

2001年度に多額の評価損を計上した結果、こ2001年度は経常利益がマイナスになり、従業員一人あたり経常利益もマイナスとなってしまっている。一方、人員の削減を進めつつ売上の伸張が見られたため、従業員一人あたり売上高は向上傾向にある。

グラフ1-3：フランステレコム財務指標推移③



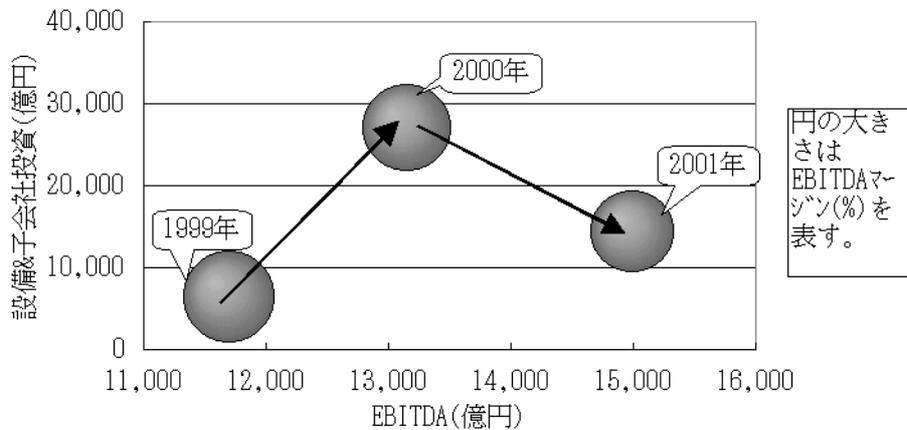
	単位	1999年度	2000年度	2001年度
従業員一人あたり売上高	百万円	19.0	21.7	25.4
従業員一人あたり経常利益	百万円	3.2	3.2	▲6.6
売上高	億円	33,134	40,971	52,350

(4) 投資シーリング

縦軸に設備投資額と子会社投資額の合計値、横軸にEBITDA、円の大きさにEBITDAマージン (EBITDA/売上高) をとったのがグラフ1-4である。

営業権等の減価償却等によりEBITDAは増加していくが、売上の伸張がそれ以上であるため、EBITDAマージンはわずかながら低下傾向にある。2000年はMobilComへの投資等があったため投資額がEBITDAを上回ったが、それ以外は基本的にEBITDA内の投資に収まっている。

グラフ1-4：フランステレコム財務指標推移④



	単位	1999年度	2000年度	2001年度
EBITDA	億円	11,696	13,149	14,990
設備&子会社投資	億円	6,452	27,111	14,402
EBITDAマージン	%	35.3%	32.1%	28.6%

5. 各子会社・関連企業の状況

上記の財務状況悪化の要因ともなっているフランス・テレコムの各子会社・関連





●フランス

会社の状況は概略以下のとおりである。

(1) Orange

2001年の決算では、比較的好調であったOrangeであったが、2002年に入って加入者数や加入者一人あたり収入（ARPU）の伸びに限りが見えてきた。これを裏付けるかのように、フランスでは本年9月に入って、初めて新規加入者が減少した。これらを受け、先般、Orangeは2002年度業績について若干の下方修正を発表した。

これらと併行して、Orangeは各国で人員削減を行ってきており、これまでデンマークで250名、オランダで500名の人員削減を行っている。また、最近では、イギリスで最大300名、スウェーデン（Orange Sverige）では100名近い人員削減を発表した。

また、Orange Sverigeでは、以前より同社の財務状況の悪化から、スウェーデン政府に対して、2003年末までに人口の99.98%（886万人）をカバーするUMTSネットワークの建設義務についてその緩和を要請しているが、同政府はこれを拒否している。これが実行できない場合、Orange Sverigeは罰金を科される可能性がある。

現時点で、Orangeの中核はフランスとイギリスであり、今後の2カ国にビジネスを集中していく可能性も取り上げられてきている。

(2) MobilCom

欧州では第3世代携帯の免許料が高騰した結果、多くのキャリアが財務状況を悪化させており、事業中止やサービス延期を発表するところも出てきた。特にドイツの場合、1社あたりの免許料が84億ユーロと高騰した結果、3G事業を予定していた6社のうち2社が脱落した。Group 3GとMobilComである。3Gの先行投資負担に耐え切れなくなったMobilComは、フランス・テレコム（FT）の支援打ち切りが重なり、本年9月破産法の適用申請を検討するに至った。これはドイツ政府の救済策で回避されたが、MobilComは先般3G事業への投資凍結を発表した。また、その後、従業員4,200人のうち1,850人を削減すると発表した。

上記のとおり、ドイツ政府はMobilComに対する緊急支援として4億ユーロを融資することを決定し、既にこのうちの0.5億ユーロの支払いを行った。融資の残りの実行については、フランス・テレコム（FT）の支援再開の有無を見極めていく状況とされている。

一方、自らが700億ユーロの有利子負債を抱えるフランス・テレコムにとって、これ以上のMobilCom支援は困難であり、先般打ち切りを決定した。しかし、その後の対応については、いまだ方向性が定まっておらず、フランス・テレコムはMobilCom向け債権75億ユーロの放棄を求められているとか、MobilComが4億ユーロの支援を要請しているとかの憶測が流れている。（本年上半期決算において、フランス・テレコムはMobilCom関連の資産を中心に108億ユーロの評価損を計上している。）

とりあえずの措置として、本年10月14日にMobilComの債権銀行団は47億ユーロの返済期限を2週間引き伸ばし10月末までとした。

MobilComの再建については、ドイツ政府も関与するところとなり、政治色が強まっている。加えて、公正競争阻害をたてにした欧州委員会からの圧力もあり、政治決着する可能性も含んでいる。

また、ここに来て、Hutchison WhampoaがMobilComへの出資に関心があるとか、E-Plus（オランダKPNのドイツでのモバイル子会社）がMobilComのモバイルネットワー



KDDI RESEARCH



ク買収に関心を示しているとかの情報もあり、他社からの出資もしくは他社への売却という可能性も現実味を帯びてきている。

(3) Wind

最近のStandard & Poor'sによるフランス・テレコム の格下げの主要因としては、MobilComとならんでWindも取り上げられている。その理由は現在のWindへの大口出資者であるEnelがWindをノンコア事業と位置付けたため、Windの株価が低迷したことにより、フランス・テレコムがWind株式の処理ができない状態になってしまったことによる。それ以前、今春にもBon前CEOはWindへの出資分については、Enelへの譲渡もしくはWindを上場した直後の売却等を示唆したが、Enel側の経営陣に交代があったこと等から実現には至らなかったという経緯がある。なお、Windの本年上期の決算は、3.3億ユーロの赤字と報告された。

その一方で、本年10月10日にWindは2.35億ユーロの増資を実施すると発表した。Orangeは出資率に応じて増資分の引受けを行うと発表した。

これらを踏まえ、今後、フランス・テレコムにおけるWindへの抜本的な対応策が検討されるであろう。

(4) Wanadoo

現在フランスのISP市場では50%以上のシェアをもち、一見順風そうに見えるWanadooだが、それでも赤字を計上している。また、フランス以外の国では苦戦している。英国子会社であるFreeserveの赤字が拡大しており、ベルギーでも売上が伸び悩んでいる。

特に、ベルギーについては、ベルギー子会社で大幅な人員削減を実施すると発表している。現行70名の従業員のうち56名を削減するとのことである。この先、事業放棄につながる可能性もある。

但し、ここに来てフランス国内でも、ブロードバンドを巡る価格競争が始まっており、国内市場においても安穩とはしてられない状況になってきた。

その一方で、Wanadooは本年7月には、スペインのインターネットプロバイダーeresMasを買収することを発表した。これにより、これまで果たせなかったスペイン進出への足がかりができるとしている。(そのため、今後Wanadooは5,360万株を増資する予定である。) 但し、このeresMasにおいても、現在は赤字状態である。

(5) Equant

先般、Equantは本年上期の業績を発表した。経営破綻したWorldcomからの流出顧客の取り込みに一部成功したが、前年同期と比較して売上は減少している。その一方で、人件費削減等のコスト削減に努めた結果、2.5億米ドルの純損失となった。これは前年同期の3.5億米ドルからは改善している。これにより、2002年業績予想は計画どおり達成されるものと期待されている。

フランス・テレコムは負債削減のため、Wind等と並んで、Equantについても売却先を模索しているようではあるが、企業系データ通信市場の競争激化とともに、買い手が見出せない状況とも伝えられている。但し、Equantは固定系の海外事業における中核であるため、今後フランス・テレコムとして、どこまでの決断をするか見守る必要がある。





(6) NTL

フランス・テレコムはこれまでNTLに対して総額80億ユーロの投資を行ってきたが、NTLの債務不履行を受け、2001年にはその投資額のほとんどに引当金を計上した。

その後、NTLは本年5月に米国にて連邦破産法の適用申請を行った。2002年上期には、フランス・テレコムはNTL関連の残りの債権に対しても処理を行い、評価損として17億ユーロの計上を行った。

6. 今後の展開

ここ1ヵ月ほどのフランス・テレコムの動向を見ると、財務状況改善に向けいくつかの再建策が講じられつつあることがわかる。具体的には、債務軽減・資産売却・自己資本強化・キャッシュ確保・コスト削減・投資効率化等を柱にした財務改善を目指すこととなる。

その一方で、筆頭株主でもあり主管庁でもあるフランス政府によるフランス・テレコム支援のための具体策がなかなか発表されない。これにMobilCom問題も加わり、Breton氏就任後一旦は市場にて好感され上昇しかけた株価も、最近では低迷ぎみでかつてのような高値に戻るまでには至っていない。

なお、Moody'sによると、現在700億ユーロある有利子負債は本年末までに750億ユーロまで達する見込みであり、2003年にはこのうち約150億ユーロが返済期限を迎える見込みとされている。これをみても、フランス・テレコムの財務改善は喫緊の課題であることが分かる。

以下今後想定されるフランス・テレコムの再建計画の方向性を検討してみた。

(1) 資金調達—増資等

フランス・テレコムの増資については、フランス政府は本年10月中旬に基本方針を決定すると報じられているが、現時点では詳細までは伝えられておらず、いずれも憶測の域を出ない。また、特定通信事業者への公的支援は、欧州委員会から公正競争への阻害として批判を受ける可能性があり、実現にあたってはここに複雑なスキームが導入される可能性もある。また、銀行等に対して、この増資への参加要請が出る可能性もある。また、増資と併行して、銀行借入れ（180億ユーロ）について返済繰り延べを求める方策等の可能性も示唆されている。

これらの動きの中、本年10月23日に仏財務相Mer氏は、フランス・テレコムの経営危機に関して、適当な時期に資本注入する必要性について言及した。本年中にフランス・テレコムがBreton氏のもとで取りまとめる予定の経営再建策に先がけて、仏政府の支援策を発表する方針とも伝えられている。憶測の域を出ないが、フランス・テレコムが100億ユーロ（1兆2,170億円）相当の新株を発行し、仏政府が現行の出資率（55.5%）以上を引き受けるとの見方も出てきている。（同国の法律により、フランス政府はフランス・テレコムへの出資率を50%以下にすることができない。）

但し、現在のような株価低迷のもとでは増資による実効性に疑問が残るのも確か





であり、その点では、増資による株式希薄化を避けるため他の調達法との併用する方策や流動性確保を優先し株価の復活を待った上で増資を行うという方策も考えられる。

(2) 資金調達－有利子負債

これまでのフランス・テレコムによる企業買収については、そのかなりの部分を株式交換で行ってきたが、これだけ大規模な取得・出資となると、かなりの額の資金も必要であった。これについては、フランス・テレコムは銀行借入れと併せて、社債等の発行により対応してきた。

2000年以降をみても、2000年3月に40億ユーロの変動利付債（FRN）を発行、2000年10月には総額54億ユーロ（ユーロ建て3つ＋英ポンド建て2つ）の社債発行を行った。また、2001年3月および11月に、社債・手形等の発行により計264億ユーロを調達し、他社株転換条項付社債および転換社債の発行により80億ユーロの調達を行っている。

しかし、その後、フランス・テレコムの格付けの大幅な格下げにより、事実上、新規資金調達への途が閉ざされてしまっている。

当面社債発行や銀行借入れ等による資金調達が困難になることから、上記増資と併せて、フランス・テレコムが銀行団に対する銀行債務の支払い繰り延べや金利支払いの政府による肩代わり等を要請する可能性もある。

(3) 資金調達－資産・事業の整理・売却

ここ数年、フランス・テレコムはノンコア事業と位置付けた事業については、積極的に整理・売却をしてきており、負債削減の観点からも、集中と選択の観点からも、今後もこの傾向は継続・強化されるものと予想される。

2000年には、フランス・テレコムはTelmex（墨）やDeutsche Telekomの株式売却・整理により、計79億ユーロを受け取った。

また、2001年には、5月には所有するSprint FONの普通株式8,730株（出資率9.9%相当）のうち7,590株を売却した。これにより同年6月に売却代金として19億ユーロがフランス・テレコムに入った。2001年度はこれを含め計45億ユーロを受け取った。

一方、重複しているビジネスの整理にも手をつけてきており、フランス・テレコムはベルギーにおけるモバイル事業の整理を行った。フランス・テレコムはベルギーのMobistarに50.8%の出資をしているが、その一方で、KPN Orange Belgiumも保有している。これは、Orange買収時にKPN Orange Belgiumもその対象に含まれていたためである。結果、これまでフランス・テレコムはベルギーにおいて2社への出資を行っていた状態であった。これに対して、2000年12月にフランス・テレコムはOrangeが保有するKPN Orange Belgiumの株式50%をKPN Mobileに売却した。この売却はキャッシュによって行われ、5億ユーロがフランス・テレコム支払われた。これは、見方をかえれば、コア事業と位置付けられるOrangeについても、一部整理に着手したことも意味する。

また、今般、フランス・テレコムは、事業整理の一環として、電話帳部門を売却する予定とも伝えられた。

以上のように、これまでに不動産を含め、ノンコア資産・事業の整理・売却はか





●フランス

なりの部分進んできており、残されたものとしてはWindがあげられる。それ以外には、Orange、Wanadoo、Equantとなるが、これらは戦略的に重要な位置付けの事業であるため、今後どこまでの整理がなされるか注目する必要がある。

(4) 資金調達－子会社株式売却

Bon前CEOは現在のフランス・テレコムของกลุ่ม構成を維持することでフランス政府の了解を得たが、Orange、Wanadoo、Equantについては、今後の財務状況の改善如何では売却の可能性も否定できない。あくまで想定の域を出ないが、今回これらの株式売却を行った場合、Orangeについては80億ユーロ、Wanadooについては10億ユーロの調達が見込めるとの見方も示されている。(但し、本件については、現時点では、フランス・テレコムは否定している。)

(5) 投資効率化

フランス・テレコムの2001年度の設備投資額(含グループ会社への投資)は118億ユーロであったが、今後は総額としては大幅に削減されるであろう。その意味では、リソースの選択と集中が行われる可能性が極めて高く、儲け頭のOrangeといえども例外ではないであろう。収益性の観点からは、フランスおよびイギリスのみに事業を集中することもあり得ると思われる。

但し、この2ヵ国に限定しても、2001～2003年の間でUMTSのネットワーク建設に70～80億ユーロ、さらにはその運用関連コストとして35～45億ユーロが必要だとされている。

これを受け、Orangeも、2002～2004年の投資額を100億から110億ユーロに圧縮すると発表している

また、ネットワーク系への投資としては、フランス・テレコムはブロードバンド対応として、2001～2003年の3年間でADSLに対して計5億ユーロを投資する計画を発表している。同社としては、他のネットワーク部門への投資は削減しても、このADSLに対する投資は堅持すると語っている。

(6) 経費削減

昨年度のフランス・テレコムの営業費用(除減価償却費)は310億ユーロであったが、これら営業費用について、今後3年間で60億ユーロの経費削減を行う案も検討されていると伝えられている。

その中で比較的安易なコスト削減策として良く採られるものにひとつに人員削減があるが、フランス・テレコムの場合は従業員の半数以上が公務員資格を有するとされ、ここで大なたを振るえない可能性がある。そのため、採用の抑制、派遣社員への切り替え、早期退職および自然減に頼る可能性が高い。

また、広告宣伝費も比較的手をつけやすい分野ではあるが、モバイル系の売上に直接的なインパクトを生じさせる可能性があるため、この分野の経費削減には慎重になる可能性もある。





7. 今後の予定

今後10月28日にフランス・テレコムはBreton氏就任以降初となる取締役会を開催する予定である。10月2日の就任当初は2ヵ月後に経営再建策を発表するとしていたが、これら政府の動きと株価の低迷に促されるように、前倒しで発表されるとの見方も強まっている。但し、フランス・テレコムの資産精査にやはり2ヵ月がかかるとの情報もあり、その場合には予定どおり、本年12月まで待つことになりそうである。

今後の展開を考える上で、負債削減・自己資本充実・流動性確保といった財務再建が最優先されるであろうことはほぼ間違いなく、また、今後、固定系サービスの頭打ちが予想される中、ビジネス展開はモバイル/インターネット/マルチメディアにいったその集中が行われることが予想される。さらには、これらビジネス分野においては、これまで以上のシナジー効果が期待されることは間違いない。

今後の事業展開を考えたとき、現在のフランス・テレコムの財務状況や株価では、これまでのような大規模な企業買収や出資は考えにくく、現在の子会社群の中から地域別・分野別に取捨選択を強化していくであろう。ノンコア事業の整理が完了するにつれ、今後はむしろコア領域での選択と集中にシフトしていくであろう。

また、設備投資に関しても、これからは他社との業務提携や通信インフラストラクチャーの共同利用等に活路を見出していく可能性が考えられる。特に、UMTSにおける通信インフラの共用については、欧州委員会でも既に一部承認されており、今後拡大していくことが予想される。

8. おわりに

現在のフランス・テレコムの経営状況は非常に芳しくない状況であり、今後の展開に楽観的な見方はできない。特に、財務面では現状を踏まえた抜本的な改革が必要であり、今後“再建請負人”としてのBreton氏の手腕が問われるところである。市場への対応を第一義的に考えるとBreton氏の経営ポリシーのもと、今後適切かつタイムリーな経営遂行を期待したい。

一企業とはいえ、フランス・テレコムは現時点で株式の55.5%をフランス政府が保有しているだけに、フランス政府の動向にも影響を受けるであろうし、MobilCom問題ではドイツ政府との関係も出てくるであろう。また、このままの経営状況が続くようであれば、以前より取りざたされている国有化問題も復活してくるかもしれない。これらも含め、当面はBreton氏の手腕を見守りたいところである。

COMMENT

事業展開を図る際に、資金的余裕があり、かつ、早期に進出・立ち上げを図りたいのであれば、買収・出資という形態を模索することはある意味必然といえる。まして、欧米においては、株式交換という手法が採れたのだから、大規模かつスピーディーな買収劇に多くのキャリアが殺到したのも納得行くものである。(迅速性を





●フランス

求めるという点では、かつてNTTがIDCの買収に乗り出した経緯もここに求められるであろう。)

固定系通信の国際展開としては、バイラテラルの半回線持ち寄り⇒国際コンソーシアム⇒ホール回線によるエンド・エンド・サービスという流れに沿って進展してきており、フランス・テレコムが過去に行ったGlobal One設立やDeutsche Telekomとの業務提携等もこの流れにあてはまる。まして、かつて欧州においてはBT以外は国営企業という状況であり、各国の規制が厳しかった時期でもあるため、インカンベントキャリア同士の提携はごく自然のことであったと思われる。

モバイル系については、当初より、他国キャリアへの出資を行うパターンと国際ローミングを志向するパターンとが存在するが、フランス・テレコムの場合は、当初は自国での展開を模索していたところを、VodafoneによるMannesmann買収の余波でOrangeを買収できたことから、強力に前者を志向するに至ったという見方もある。

上記のような行動パターンは当時の欧米系のキャリアに良く見られたものであり、なにもフランス・テレコムに限ったものではない。その結果、Vodafoneを除いては、欧米系のキャリアが軒並み経営悪化に陥ってしまったといえる。

Vodafoneとのフランス・テレコムとの大きな違いは、MobilComといいNTLといいWindといい少数株主での参加で失敗をしてきたということである。この点、これまでに海外投資額の約8割を評価減してしまったNTTドコモの姿と二重写しとなる部分がある。

今後、フランス・テレコムに限らず、これらの反省点を踏まえた上で、新たなるビジネスモデルが模索されていくものと思われる。勿論その前に、財務体質を強固にし、市場の信頼を回復することが大前提である。これを高い授業料としてどれだけ将来の糧にできるかが、今後のキャリア間の趨勢を分けていく重要なポイントとなるであろう。

(勢川 誠)

<文中の換算率>

1ユーロ=121.67円(2002年10月21日付けTTMLレート)

<出典・参考文献>

フランス・テレコムのAnnual Report

Total Telecom等各種報道記事

過去のKRI作成資料



KDDI RESEARCH

台湾

携帯電話各社のMMS

GSM版写真付きメール・サービスが続々と始まっているが、普及のネックは料金と端末価格の高さ。

台湾では昨年から携帯電話各社が続々とGPRSサービスを開始していたが、今年10月1日から台湾セルラーが正式にサービスを開始して、6社すべてのGPRSサービスが出揃った。

GPRS対応の携帯電話機の種類も増え、市販されている端末の3割以上はGPRS対応機だが、にもかかわらず9月末現在、台湾のGPRS利用者の総数は携帯電話加入者全体の1%にも満たない。それでも利用者は今年末に40万人、普及率は2%程度と予想されている。

	総加入者数*	GPRS利用者数**
中華電信 Chungwha Telecom	7,143,957	45,000
台湾セルラー Taiwan Cellular	5,971,844	n/a
遠伝電信 FarEasTone	4,183,463	61,000
和信電訊 KG Telecom	4,039,587	50,000
東信電訊 Mobitai	688,505	2,500
泛亞電信 TransAsia	1,512,779	1,500

*2002年8月末現在、電信総局

**9月末現在、「工商時報」(2002年10月19日)

GPRSはノートPCやPDA等と組み合わせてモバイル・インターネットのツールとしての使われ方が多いようだが、より一般にGPRS利用を普及させるための切り札として、MMS(マルチメディア・メッセージ・サービス)への期待が高まっている。

MMSは従来の文字中心だったSMS(ショート・メッセージ・サービス)の発展型で、文字、画像、音声ファイルを組み合わせたメッセージを送受信できるもの。

台湾セルラーが今年6月から「モバイル・フォト(行動写真)」の試験サービスを始めたのに続いて、泛亞、中華電信が参入、東信も来年からサービスを開始する計画である。その他遠伝も現在、試験サービスを実施している。

台湾セルラーは独自開発したシステムを利用しているが、遠伝と泛亞はエリクソン、中華電信はエリクソンとノキアのシステムを併用している。





■表：各社の写真付きメール・サービス比較

中華電信	基本料は無し。送／受信共に1KB当りT\$0.5の通信費がかかる。MMS対応機種が無くてもPC等から写真付きメールを送れるサービスあり。
台湾セルラー	月額T\$100の基本料があるが、T\$100分までは通信費無料。それを越えた部分はファイルの大きさに応じてT\$1～5の通信費がかかる。ただし受信は無料。
泛亞電訊	台湾セルラーと同じ。今年いっぱい半額割引キャンペーンを実施中。

SMSは各社の間で相互接続が実現し、異なる会社の加入者の間でもメールのやり取りが可能になったことが急速に普及を促進した。同様にMMSでも相互接続の早期実現が望まれているが、利用しているシステムが異なる上に、料金体系もばらばらで、各社の足並みを揃えるのはなかなか困難と見られている。やはり携帯電話会社6社がひしめき合う香港では最近、エリクソンのシステムを利用しているスマートフォン、ハチソン、ピープルズの3社と、ノキアを使っているCSL、ニューワールド、サンデーの3社がそれぞれMMSの相互接続を発表し、市場が真っ二つに分かれてしまった。そこで台湾では電信総局の働き掛けで携帯電話各社と台湾の携帯電話機メーカーが集まってMMS連盟（MMS Mou）を発足させ、来年中に全社相互接続を実現しようとの動きがある。

もう一つの問題は端末価格の高さである。

現在発売されている主なMMSの対応端末はソニーエリクソンのT68iとノキアの7650の2種類だが、価格はT68iが9,000～11,000台湾ドル（約32,400～39,600円）程度、7650に至っては定価18,800台湾ドル（約67,680円）と、MMSの主たるユーザーになり得る10～20代の若者にとってはちょっと躊躇する価格である。

だが今後メーカー各社が続々と新機種の発売を予定していることや、またこれまで海外メーカーのOEM生産が中心だった台湾国産メーカーの明基が今年から独自ブランド（「BenQ」）の発売を始めた動きもあり、来年以降はMMS端末の値下がりも期待できる。

<PHSとiモード>

MMSとは異なるが、台湾のモバイル付加価値サービスの先駆者的存在として、PHSとiモードへの関心も高い。

和信（KGテレコム）は10月1日、iモードの利用者が2万2千人に達したと発表した。これは和信の加入者全体の0.5%にも満たないわずかな数だが、同社によると計画どおりの推移であるという。

最初87件から始まったオフィシャルサイトの数は100件に増え、その他に個人がつくったいわゆる「勝手サイト」も約250件に上る。またiモードに加入した利用者のARPUは従来に比べ3～4割程増加しているという。

普及促進のため和信は10月中旬からiモード対応端末（今のところNEC製のN530iのみ）の価格を7,900台湾ドル（約28,440円）から5,900台湾ドル（約21,240円）に値下げし、新しい割引サービスも導入した。

和信はiモード利用者について年内に5万人、来年3月末までに10万人を突破するという目標を掲げている。

一方、大衆電信（Fitel）のPHSの加入者は約35万人、うちモバイル・インターネ





ット利用者の数は20万人を超え、モバイル・データ通信の分野では台湾最大を誇る。9月から新たにPCカード型の端末を発売した（定価6,990台湾ドル；約25,160円）ほか、来年中にPHSとGSMのデュアルバンド端末の発売も検討されている。

なお、和信と大衆も既にそれぞれMMSと同様の写真付きメールのサービスは提供している。

和信のサービスは専用の携帯電話機に小型のデジカメをUSBケーブルで接続して使用するが今のところ対応機種は1種類しかなく、画面もモノクロだ。

大衆は三洋電機製の端末を使っており、サービス内容も基本的に日本のPHSと同じである。

今のところPHSやiモードのほうが端末が安いことから、MMSに対し優位に立っている。

COMMENT

MMSの成否は今後の3Gの将来を占うものと見なされている。台湾では中華電信を初めとして全部で5社が3G免許を取得しているが、うち新規参入組の聯邦電信（W-CDMA）と亞太行動寛頻（CDMA2000）の2社が来年5月からの開業を目指している。その他の中華電信、遠伝、台湾セルラー（すべてW-CDMA）もそれぞれ現在設備調達を進めているところだが、開業は今のところ来年から再来年頃の予定。一方、3G免許を取得しなかった和信、大衆電信もそれぞれ3Gへの対応策を練っている。和信は引き続きiモードの普及に力を入れるほか、他の3G事業者と提携してMVNOでの参入を検討している。大衆電信は来年台湾南部にも営業エリアを拡大し、また128Kbpsのサービスも開始する計画である。

（近藤 麻美）

<文中の換算率>

1台湾ドル=3.6円（2002年10月18日東京の対顧客電信売り相場）

<出典・参考文献>

各社ホームページ

工商時報（<http://news.chinatimes.com/>）、聯合報（<http://udn.com/NEWS/>）



KDDI RESEARCH



(注13)

これまでは、基本的に国 (=通信事業の法定代理機関としてのTOT、CAT) の独占であった。民間通信事業者の存在感は増すばかりであるが、彼らは収入分配を伴う事業権をTOTあるいはCATから受けて事業展開しており、言わば代理の代理で、国家独占が厳存すると解釈された。

新法は条文的にはすでに国家独占を終了した。2006年の対外資を含む完全自由化に向け、今後追加的な法改正は必要と考えられる。

(注14)

合併にはどちらかと言うとCATの方が前向きとされる。その理由は殆ど国際系一色という状況から来る不安定感であろう。CATにはインドネシアのIndosatのように重量感のある既存モバイル事業 (子会社Satelindo) がある訳でもない。他方、守旧色の強い労働組合のレベルでは、TOT、CAT双方において反対が表面化した。TOT経営陣には最近、CATとの将来的合併に煙幕を張っている風が感じられる。またTOT、CAT間に目を転じると、不和も感じられる。例えば、2002年3月に試験サービスが開始された1900MHz帯携帯電話のThai Mobile (= ACT Mobileの流れを継ぐ) にはTOTが52%、CATが48%出資しており、CATの出資率は50%近いものの、事業立ち上げにおいてTOTの独断が目立ち、専ら自らのプロジェクトとして進めているとの感もある。

(注15)

TOTは組織改正を実施した。すなわち、3つの主要ビジネスエリア (固定、モバイル、データ) が強く意識され、組織ユニットとしては、9ユニット (固定通信、公衆電話部門、モバイル通信、データ通信、ネットワーク部門、関連事業、カスタマサービス・センター、国際事業) が設置された。



KDDI RESEARCH

タイ

TOT、CATの民営化動向

TOT、CATの民営化は通信自由化とともに歴代内閣の通信マスタープランにおいて俎上に上ったが、長らく実現しなかった。1999年4月に成立した公企業会社化法 (Corporatisation Act) という基盤はあったが現実面で遅れていた。しかし、ようやく両者の民営化が動き始めている。2002年7月31日、TOTがまず株式会社化し、TOT Corporationとなった。

1. 通信自由化動向

通信の自由化はインカンパントな事業者の民営化と並進的な関係にあるが、2001年11月、新通信法が発効した (11/16 官報公示)。新通信法は、基本的にタイの電気通信を自由化するものであるが^(注13)、NTC法 (2000年3月成立) に基づき人選に入っている独立的規制機関National Telecommunications Committee (国家通信委員会) の設立が長らくずれ込んでおり、新通信法の具体的、現実的な運用が遅れている。

なお、2002年10月の省庁再編で6省が新設、通信業界の監督官庁として情報通信技術省 (Ministry of Information and Communications Technology) が新たにできた。初代大臣はSurapong Suebwonglee氏である。

2. TOT、CATの民営化状況

タクシン現首相下、TOTとCATについて、株式会社化を視野に入れた場合その企業価値 (株価) を高める意味で合併が政府の基本路線となっているようであるが、合併してから上場 (IPO) するか、各々上場してから合併するか、政府レベルで二点三転した。現実的にはTOT、CATが既に別々に動き出した感があり、現状前者の線は薄い^(注14)が、実際に合併に向かうのかということ自体不透明感が大きい^(注14)。

(1) TOT

TOTには、CATとの合併協議・事務は「民営化そのもの」を遅らせるとの危惧があった。また、TOT自身、民営化に向けて労力・費用を使ってきており^(注15)、CATとの事前合併が混乱をもたらした場合、これらが無駄になるとの思いもあった。こうしたことから、CATより先行的に民営化を進めつつある。



(a) 株式会社化実現

TOTは2002年7月、政府保有100%の株式会社として登録され、名称がTOT Corporation（以下、単にTOT）となった。登録資本金は60億バーツ（額面10バーツで6億株。177億円）である。また、社長は、Sutham Malila氏からSittichai Songpiriyakit氏（2002年10月就任）に変わった。

(b) IPOの予定

年間約1000億バーツ（約2950億円）にのぼる事業権収入は、TOTの売り上げの約半分にのぼっているため、事業権方式の転換の問題（コラム1参照）はTOTの株価に大きくかかわってくる。このため、TOTは本転換の問題が解決される前に上場してしまった方が有利と考えているようであるが、いまのところ、IPO（新規公開）は2002年11月から若干先送りされ、年明けの2003年第1四半期の見込みである。

Surapong大臣は、事業権転換問題の解決とIPOは切り離されて別個に意識されることを期待しているが、現実問題としてTOT自身は不安定な環境下、投資家に受け入れ易いため、IPO時の売り出し価格を見直す必要があるとしている^(注16)。

TOTはIPOで資本金を400～500億バーツ（1180～1475億円）に拡充することを考えている。

(2) CAT

CATについては、電気通信と郵便が分離されてそれぞれが株式会社化する。通信事業体（仮称：CAT Telecommunication）の登録資本金は20億バーツ（59億円）、郵便事業体（仮称：Thai Post）は7.5億バーツ（約22億円）の計画である。

CATはアドバイザーにBoston International Groupを採用して準備を進めている。電気通信事業体については、国際通信、モバイル通信、データ通信、ネット通信、ネットワーク提供、の各ビジネスユニットで構成する予定。いまのところ電気通信事業体についての概略的線表は、2002年内の株式会社化^(注17)、2003年央のIPOである。

(注16)

TOTのアドバイザーのSCB Securitiesは、1株当たり13.14～25.71バーツ（約39円～76円）を提案していた。業界筋は13バーツ程度に見直される（低めに押さえる）可能性があるとしている。

(注17)

Dhiraphongs Suddhinond総裁は、企業価値を高める意味で、IPOに先駆けて、政府100%でなく、25%を戦略的パートナーに所有してもらいたい旨表明している。本件の実現は政府の方針にもよる。業界筋では、CDMA事業（コラム2参照）で協力関係にある香港のHutchisonを取り沙汰している。

【コラム1】事業権方式の転換（Conversion）にまつわる動向

新通信法は、民間事業者が資産と事業権そのものの評価に基づく支払をTOT／CAT（国家サイド）に対して行うことにより収入分配を廃止することで、事業権方式を転換することを求めている。ここでの資産とは、BOTスキームにおいてTOT／CATに移転（Transfer）された資産のことで、資産の買い戻しを意味するものと考えられる。これが無事終了すれば、事業者はNTCに対して免許を申請する。

(1) 議論動向

NTC不在の現在、新通信法は比較的自由に解釈されている面がある。このConversionの問題についても、例えば運輸通信省（当時）事務次官のSrisook



KDDI RESEARCH



Chantarangsu氏は、2002年9月の段階で、「今のところ明確なガイドラインはないため、Conversionは当事者間の契約ベースで実施可能であり、合意に到らなければConvertする必要はない」と発言している。

以下の2つの研究所案にしても採用には到っていない。ただ、新しい情報通信技術相の最近の考え方が、全関係者納得に向けた新たな方向性を与えているように感じられる。携帯最大手AISを擁するShin Corp.会長のBoonklee Plangsiri氏は、大臣の提案を現実的であると評価した。より詳細を見極めたいとしている。

タイ開発研究所 (TDRI) 案

前チュアン内閣のときのもの。「民間事業者の事業権料支払残存期間に関して、支払うべき事業権料を見積もり、これをTOT、CATに支払うことで直ちに免許方式に転換する」というストレートなものであったが、見積もることに不確定要素が多く、拒絶された。

チュラコンロン大学知的財産研究所 (CUPI) 案

「2006年までは既存の事業権料を支払い、それ以降はこの支払いがなくなり、免許方式（免許料は伴う）に移行する」というもの。しかし、タクシン首相筋のAISを含む民間事業者に甘いとの一般公衆からの厳しい批判に遭っている。

《新大臣の考え方》

Surapong大臣は2002年10月の記者会見で、2002年内の解決に意欲を示した。また、アドバイザーに頼らず、当初から関係者において議論し、全者の納得を得ることを基本にするとも述べた。

大臣の基本的考えは：①事業権契約を民間事業者/TOT・CATから、民間事業者/財務省に移行する、②将来的事業権料その他を考慮した利害関係完済の問題は、民間事業者と政府（財務省/情報通信技術省）との間で解決する、③財務省がTOT・CATに対して補償（例：現金ではなく国が保証する債券の付与）を行う、というものである。新大臣の考え方は変則的にも見えるが、事業権問題は詰まるところ国庫問題でもあり、財務省が対立しがちな両サイドへのインターフェースとなる妙案とも言える。

(2) NTC設立の見込み

新通信法の具体的運用、事業権方式の免許方式への移行は、何よりも独立規制機関・免許付与機関としてのNTCが立ち上がらなければ前に動き出せない。上述のConversionについても、本来ならNTCが第三者性を発揮して調整裁定するはずのものである。委員の人選が長らく遅延するなか2002年中の設立が期待されていたが、NTC関連のニュースをあまり聞かない昨今の調子だと年内は微妙だろう。

希望的観測としては、2003年の前半には新大臣の考え方に沿ってConversionの問題が解決し、尚且つNTCが始動することが望まれる。WTOの場でコミットされた2006年は、外資に対しても免許制下で市場が完全開放される年であるから、





制度上の整備の時間が必要であるとともに、民族資本強化の時間的余裕も必要である。NTCはNTC法に基づく法定機関として一定の権限を与えられるわけであるから、リーダーシップを発揮して早急に新通信法の具体的運用環境を整備する必要がある。

【コラム2】CATのCDMAプロジェクト

CATはTOT同様、タイにおける携帯電話導入期にアナログサービスを開始したが、その後事業権方式による民間事業者AIS (GSM)、DTAC (GSM) が大きく成長し、自身としては影が薄くなってしまった。現在では、TA Orange社 (GSM) も力をつけ始めている。一方で、通信の自由化が進むことが決まり、TOT、CATは自身のモバイル勢力を創ろうとしている。TOTは前出の1900MHz帯のGSM事業者であるThai Mobileを育てようとしており、先行的に3G免許^(注18)への布石を打ったと考えている。

他方CATは、将来の中核的事業としてCDMA系のモバイル事業を掲げ、これを進めている。

(1) 首都圏および中部の22県 (provinces)

既存のAMPS網にオーバーレイする形で、1998年以来、cdmaOneサービスを提供している。CAT自身、2の交換センター、74の基地局を設置したが、加えて地場のTawan Mobile社が101の基地局を追加建設するとともに、CATに代わって営業を担当した。同社は後に香港Hutchison WhampoaグループのHutchison Telecommunicationsにマジョリティを買収され、Hutchison-CAT Wireless Multimedia (以下、Hutchison-CAT) に改称した。Hutchison-CATには、Hutchison Telecommunicationsが65%、CATが35%出資している。

網はHutchison-CATが所有しているため、CATから見ればBOO (Build-Own-Operate) 形態と言える。CATはこの網を借りて事業を行っている形であるが、旧法の論理内ではあくまで事業主体はCATということになる。事業収入の一部がCATによるリース料としてHutchison-CATの収入となる。加入者数は2002年6月現在、約9000とまだ少ない。

(2) その他地方 (北部、北東部、南部) への展開

本プロジェクトは地方51県で基地局1000カ所を建設するものであり、総投資額は150億バーツ (443億円) で、現在、CATは建設および営業を行う事業者を選定中である。建設される網はHutchison-CATの網に接続される。2002年8月現在、候補者は2グループ (Lucent Technologies/EPC Solution、UCOM系Real Time/Motorola (Thailand) /Nortel/Samsung) に絞り込まれている。首都圏同様、CATがリース料を支払う形態となる予定であるが、通信産業が免許料方式に向かっていくなか、このような形態もゆくゆく変更を迫られるものと考えられる。

(注18)

タイの3Gについては、いまのところ明確な道筋は示されていない。最大手AISの上級副社長のVichien Mektrakarn氏が2001年11月に述べたところによると、技術の一般化が前提であり、タイでの展開は2005~2006年位かという。

タイ電気通信事業者協会会長のKosol Petsuwan氏も同様に2005~2006年までに立ち上がることはないだろうと述べている。氏はNTCが機能し始めるのが2003年、NTCが3G免許の募集を行うのが2004年くらいかとしている。





(3) CDMA2000への取り組み

Hutchison-CAT は、2002年11月末までにCDMA2000 1xの試験サービスを開始し、2003年1月までに本格商用サービスを開始することとしている。

● COMMENT

通信自由化に向かうなか、今後タイでは事業者の合従連衡が予想される。例えば、携帯最大手のAISとTOT Corp.の接近も取り沙汰されている。AISの事業権はTOTから与えられており、そもそもこうしたレベルでの人的交流関係の素地はあったとも言える。

2002年9月、TOTはAISからの収入分配（25%）に関し、新規加入者については利用月額料をベースに計算することに同意した（既存320万加入については、従来どおり500パーツの月額基本料+利用月額料をベース/競争進展下、昨今では月額基本料は廃止されている）。これはAISにとって、コスト減、料金政策の柔軟性増大につながる。他方、TOT主導で立ち上がりつつある携帯電話会社Thai MobileはAISとローミング契約を結ぶことができた。こうした一連の動きを両者の「win-win agreement」と評する記事もある。

ただ、上記のTOT、AISの動きはあくまで「自身中心の動き」で、今後の再編を予想させるものではない。固定とモバイルの最大手同士が統合に向かうとも公正競争上考えにくい。企業文化も異なる。しかし、こうした動きを見ると、今後2006年に向けて外資を含めて徐々に提携や統合の動きが活発化するのでは確かだろう。

(河村 公一郎)

<文中の換算率>

1パーツ=2.95円（2002年10月18日の東京市場TTS）

<出典・参考文献>

- ・ KDDIタイランド各調査報告
- ・ Total TelecomのHP（www.totaltele.com）の各記事（thailand等で検索）
- ・ Baskerville社Global Mobile誌（2002.9.11）
- ・ 現地新聞 <Bangkok Post（2002.10.14、9.11、9.7、8.16、8.5、8.1、2001.11.12）、The Nation（2002.10.9、10.14、10.12、8.15）>
- ・ CAT資料（Cellular Mobile Communications Industry in Thailand, 2001. Nov.）
- ・ （株）NNAの情報サービスPowerasiaのタイ関連記事
- ・ Thai Keizai（2002.10.7）
- ・ 時事速報（2002.9.24、8.8）





オーストラリア

通信関連法 改正案提出

オーストラリア政府は9月下旬、通信分野に特定の競争規制の見直しに関する法案を下院に提出した。この法律改正により、競争ルールの透明化、相互接続交渉の円滑化、ならびに電気通信分野への新規投資の促進を狙う。特に、これまで事業者間の交渉事として規制当局は原則的に非介入であった網相互接続について、業界内の指標となる接続料金モデルをACCCが策定することとする。また独占的事業者のテルストラに対し接続会計の明朗化を迫る。

1. 生産性委員会による提言

オーストラリアでは2000年6月から生産性委員会 (Productivity Commission) ^(注19)により通信分野に係る競争規則の見直しが行われていたが、2001年12月にその最終報告書が公表された。

生産性委員会は同報告書の中で、ローカル・アクセス・サービス市場の95%、国内長距離電話市場の75%のシェアを依然テルストラが占めており、豪の固定通信市場の競争化は未だ十分とは言えない；市場競争の一層の進展のため、電気通信分野に特定の一連の競争ルールについては存続すべきだが、現行の規制のいくつかの欠陥については修正の必要があると指摘している。

この報告書を受けて政府は今年4月、市場の競争化と電気通信市場への新規投資の促進を目指し、競争規則の一部を修正すると発表した。それから約5ヶ月を経て、9月下旬にその改正案が議会に提出された。

2. 改正法案の概要

本法案による競争ルールの主な改正点は以下のとおりである。(カッコ内は改正の狙い。)

- ・ ACCCが接続料金モデルを算定する。(→相互接続交渉の迅速化)
- ・ 相互接続調停手続きを見直す。(→同上)
- ・ 「宣言 (declare)」サービスの手続きを見直す。(→新規投資の促進)
- ・ Competition Notice手続きの見直し。(→競争ルールの透明化)
- ・ テルストラの会計の分離。(→市場の透明化)
- ・ その他、免許条件の一部修正、優先接続の所轄の修正等。

(注19)

独立のエージェンシーで、豪政府のミクロ経済政策及び規制に関する最高諮問機関。オーストラリア国民の公共の利益に関わる社会・経済の幅広い事象に関し、調査研究や公聴会などを実施する。



KDDI RESEARCH



●オーストラリア

(1) 事業者間の相互接続交渉を迅速化する

接続サービスのうち特に重要な以下のサービスについてACCCが接続料金・条件のモデルを策定し、公開することとする。

- ・国内公衆網の発着信サービス
- ・無条件のローカルループサービス
- ・ローカルキャリッジサービス
- ・その他、法律により定めるサービス

現行ではACCCが宣言したサービスについてその接続条件・料金等に関する原則的事項に関するガイドラインをACCCが作成しているが、改正法案ではそれを一歩進めてACCCがモデル料金も算定するようにする。

相互接続条件についてまず当事者である事業者同士の交渉が優先されることは現状と変わりはないが、ACCCが調停の際に用いるモデルが予め明らかになっていれば事業者間の交渉の指標となり、合意成立までのスピードアップが期待できる。

また現在はACCCによる最終判断が下された後に、更に豪競争審判所 (Australian Competition Tribunal) に再調停を求めることができる手続きが設けられているが、その関連の規定を廃止する。現状ではACTによる再調停は2年以上の長期を要することも珍しくなく、その間はACCCの決定は効力を持たない。ACTの判断が出る前に当事者が提訴を取り下げて事業者間で妥結してしまうケースもしばしばである。これでは実質的に制度が機能しておらず、いたずらに接続協議が長期化する要因になっている。

なお法律が改正されてもACCCの決定に対する抗告の手段が失われるわけではなく、連邦裁判所や高等法院に見直しを求めることができる。

(2) 電気通信インフラへの新規投資を促進する

現行のTPA パートXICでは現在提供されているキャリッジ (伝送) サービスに関してACCCがアクセス開放の対象とする「宣言」をする。宣言されたサービスを提供しているキャリアまたはキャリッジ・サービス・プロバイダはすべて、他のサービス・プロバイダから求められれば公平にアクセスを提供しなければならない義務を負う (この義務をstandard access obligationという)。同時にACCCはある特定の層のキャリアまたはキャリッジ・サービス・プロバイダはSAOの適用外とする決定を出すことができるが、現行法ではまだ提供されていないサービスは宣言の対象外である。そのため、新サービス導入を考えている企業は開業後そのインフラを他者に開放しなければならなくなるかどうかの目処が立たず、それが新しいインフラへの投資意欲を損なっていると考えられる。

そこで改正法案ではパートXICに新たな条項を追加し、まだ提供されていないサービスに関しても、予め特定の層の事業者はSAOの適用除外とするようACCCが決定できるようにする。

また事業者の側からも、まだサービス提供前であっても、一部のまたはすべてのSAOの免除をACCCに申請できるようにする。

(3) 競争ルールの一層の透明化を図り、信頼性を高める

現行のTPA パートXIBでは事業者の反競争的行為^(注20) に対してACCCが警告

(注20)

実質的な市場支配力を有するキャリアまたはキャリッジ・サービス・プロバイダがその力を利用して行う市場競争を妨げるような行為をいう。(TPA, Part XIB, 151AJ)



KDDI RESEARCH



(Competition Notice) を出す権限を定めている。

CNを受け取ることは事業者の企業イメージ等に大きなインパクトを与えかねないためCNの発行は慎重に行うべきだが、現行の規則ではACCCは事業者との事前の協議が無くても一方的にCNを出すことができ、特にテルストラから不公平であるとの不満が出ていた。

そこで改正法案ではACCCに対し、CNを出す場合は事前に対象の事業者に通知することを義務づける。また現行ではACCCがCNと同時に又は事後に、反競争的行為を犯した事業者に是正内容を指導する通知 (advisory notice ; 以下、AN) を出す制度があるが、CNの前でもANを出せるよう規則を改正する。更にACCCが必要と判断すればANの内容を公開できることとする。

(4) テルストラの接続会計の透明性を高める

テルストラの回線ホールセールとリテールの両部門の会計分離を明確に義務づけ、反競争的行為を防止する。

現行ではTPA パートXIBによりACCCには特定のキャリアまたはキャリアッジ・サービス・プロバイダに会計報告の提供を求める権限があり、また提出された情報を公開するか否かの判断もする (この規則をrecord-keeping rules ; =RKRという)。報告の項目・様式もACCCが決定し、「Regulatory Accounting Framework (RAF)」としてまとめられている。現在、テルストラとオプタスがこのRKRの対象となっている他、AAPT、プリマス、ボーダフォンの3社もRAFのうちの一部の情報について報告義務を課せられている。しかしACCCが提出された情報を公開するまでには至っていない。

テルストラに、より明確な会計分離と情報公開を求めるには現在のRAFを改正する必要があるが、それには膨大な手間と時間を要する。

そこで法案では現行のRKRに加えて、通信大臣がACCCに対し特定の事業者の情報提出を求める条項を新たに設ける。これによりACCCの権限は現行のまま、テルストラの会計分離を政府の権限で命ずることができるようになる。

また第三者がACCCに情報の公開を求めることもできるようにする。

(5) その他、「通信法」に係る改正事項

「1997年通信法 (Telecommunications Act 1997)」の一部を以下のとおり改正する。

- ・優先接続の提供義務に関する所掌を現行のACA (Australian Communications Authority) からACCCに移す。
- ・キャリア (設備事業者) のindustry development plan^(注21)の通信大臣への提出義務を撤廃する。

COMMENT

現在、テルストラの株の過半数 (50.1%) は政府保有である。与党自由党はテルストラの民営化を進めたい考えだが、過疎地の通信サービスの質が低下するのではないか、及びテルストラの市場支配力の濫用に歯止めが利かなくなる恐れがあるとの懸念から、議会では完全民営化に反対する勢力が強い。今回の法律改正で公平な

(注21)

TA1997のSchedule (別表) 1、Part 2に定められているキャリアの免許条件の一つで、すべてのキャリアは設備調達、研究開発等に係るIDPを策定して通信大臣に提出し、その進捗状況を報告しなければならない。



KDDI RESEARCH



●オーストラリア

競争環境の整備をアピールし、民営化を前進させたいというのが政府の思惑である。

4月に政府がTPA改正の方針を示した時にはテルストラのホールセールとリテールの分離が大きく取り上げられ同社の株価が落ち込むほどだったが、今回法案の内容が明らかになると野党労働党や競争事業者からは一様に、当初の構想に比べて後退しているという批判が出ている。特にテルストラの事業分割を提案していた労働党は、政府が同社の構造的分離は避け、会計の分離に留めたこと、更に会計分離に係る決定権を握るのは規制当局であるACCCではなく政府となっていることから、これでは政府とテルストラとの馴れ合いの危険があると政府案を非難している。

またACCCがCompetition Noticeを出す前に事業者に通知しなければならなくなるのも、テルストラにとって有利になると考えられる。

一方、相互接続に係る調停でACCCの役割がこれまでよりも大きくなり、特にACTによる再調停の手続きが廃止されるのは大きな進歩だと競争事業者等は歓迎している。

(近藤 麻美)

<出典・参考文献>

Telecommunications Competition Bill 2002; Explanatory Memorandum (2002.9.26)

"Review of Telecommunications Specific Competition Regulation", Productivity Commission (2001.12)

Sydney Morning Herald (9.27, 9.25)、Australian Financial Review (9.26, 9.25)



KDDI RESEARCH



この一冊でアメリカ・ブロードバンド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ISP・ブロードバンド概況2002」

米国ISP・ブロードバンド概況
2002

2002年10月
ENOTECH Consulting

タイトル	米国ISP・ブロードバンド概況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10月	媒体	ペーパー
言語	日本語	頁数	58頁
定価	168,000円 (税込)	送料	無料
■第一部又は第二部のみでの販売もできます。 第一部のみ 88,200円 第二部のみ 99,750円 (税込)			

■内容目次

第一部	バックボーン・ウェブホスティング編	24頁
	第一章 バックボーン系ISPの動向	
	第二章 ウェブホスティングの動向	
	バックボーン系主要事業者概要	
第二部	リテール・ブロードバンド編	34頁
	第三章 リテール系ISPの動向	
	第四章 ブロードバンド	
	第五章 まとめと今後の動き	
	リテール・ブロードバンドISP主要各社概要	

■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

■ 何年か前に日露戦役とその時代を描いた司馬遼太郎さんの「坂の上の雲」を読みましたが、正直なところ民族的興奮を覚え、マニュアル的な部分が多い素朴な艦隊決戦には明治的浪漫をも感じ、横須賀の三笠記念館まで見学に行きました。一方、戦没者のことやその後の日本史を併せ考えると、この種の昂揚感は冷静な目で遠巻きにしなければとも感じた次第です。

米国と中国の両方に留学した人に日本と違うところはどこかと聞いたことがあります。返ってきたのは「両国とも愛国心がある」でした。漠然となるほどと感じましたが、確かに昨今の日本には愛国心といったものは希薄な様です。

民族的昂揚という警戒する必要を感じますが、愛国的なものなら総合的にはプラス効果が期待されるのでしょうか。議論中の教育基本法改正案では、場合によっては狭隘な語感を伴う愛国心という一単語は避け、「郷土や国を愛する心」とフレーズ化することで奥行きを持たせた表現としています。

経済分野に留まらない種々の構造改革特区構想が出てきていますが、これらを是非実験として実施し、成果のあったものは広域化し、自国の文化・文明に対する信頼度アップの一助にしてほしいという気がします。

■ 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 November



- 発行日 2002年11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