

CONTENTS

《米国》

■AT&Tブロードバンド、コムキャストの軍門に降る 2

AT&Tブロードバンドとコムキャストの合併が11月13日にFCCから承認された。反トラスト行政の元締め司法省も同日この合併に格別の措置を執らないことを通知した。これによって両社の合併は本決まりとなった。両社の合併は事務手続きを残すだけとなっていたが、すでに合併手続きはすべて終わった。合併とは言うが、事実上コムキャストによるAT&Tブロードバンドの買収である。AT&Tは、ワイアレスに続いて、ブロードバンドをスピンオフし、残るは企業通信と個人通信の2ユニットとなり、多角化路線に決別した。コムキャストは買収戦略で成長してきた企業で、先般行き詰まったワールドコムと似ている。両者の今後の戦略の展開が注目される。

《EU》

■EU加盟候補国の通信市場の概況 8

2004年からEUへの加盟が実現する見通しとなったチェコ、ハンガリー、ポーランド等10か国の通信市場を中心に加盟候補国の現状を概観し、拡大EUの将来像を展望する。

《英国》

■英国の公衆無線LAN事情 20

BTは、"BT Openzone"と呼ばれる同社のWi-Fiサービスを、英国の主要コーヒー・チェーンの1社であるコスト・コーヒーにも提供を開始した。Wi-Fiホットスポットは、しばらくの間米国でポピュラーであったが、英国でも商用サービスとして提供できるようになり、今後どのように展開されていくかが注目される場所である。

《英国》

■2002年度中間決算に見るVodafoneの"光と影" 25

2002年11月12日にVodafoneは今年度上半期（2002年4月1日～9月31日）の中間決算を発表した。前年同期比で、売上高ベースでは67%増の約150億ポンド（2.9兆円）となった一方で、当期利益ベースでは倍近い改善が見られたものの▲43億ポンド（▲8,400億円）の赤字であった。売上ではJフォンの貢献度が高く、費用では営業権の償却負担が重いことがこのような結果となった。今回のVodafoneの中間決算内容について、他社との比較等を通じてVodafoneにおける"光と影"の投影を試みたい。

《韓国》

■Hanaro通信、Powercommの動向 44

韓国では現状、3大通信事業グループが存在する。KTグループ、SKグループ、LGグループである。最近では、情報通信部（MIC）も業界をこれらに収斂させていこうとする3強政策を声高には言わなくなったが、こうしたなかで、有線加入網を持つHanaro通信、Powercommがどのような動きをしているか概観する。



米国

AT&Tブロードバンド、コムキャストの軍門に降る

AT&Tブロードバンドとコムキャストの合併が11月13日にFCCから承認された。反トラスト行政の元締め司法省も同日この合併に格別の措置を執らないことを通知した。これによって両社の合併は本決まりとなった。両社の合併は事務手続きを残すだけとなっていたが、すでに合併手続きはすべて終わった。合併とは言うが、事実上コムキャストによるAT&Tブロードバンドの買収である。AT&Tは、ワイアレスに続いて、ブロードバンドをスピノフし、残るは企業通信と個人通信の2ユニットとなり、多角化路線に決別した。コムキャストは買収戦略で成長してきた企業で、先般行き詰まったワールドコムと似ている。両者の今後の戦略の展開が注目される。

1. はじめに

AT&Tが2000年に同社の事業を「AT&Tビジネス」、「AT&Tコンシューマー」、「AT&Tブロードバンド」及び「AT&Tワイアレス」の4ユニットに分割することを決定して以来、各ユニットの行方について関係者の注目を集めていたところであるが、AT&Tブロードバンドについては自立が困難という予想で身売りになるということで、どの事業者と組むか関心の的となっていた。

この提携のパートナーとして、コムキャスト、AOLタイム・ワーナー、コックスなどが名乗りをあげていたが、コムキャストが有力となり、合併に進むと予想されていたところであり、格別耳新しいイベントではないが、同じMVPD（多チャンネル・ビデオ番組配信）事業者間の合併でありながら、2002年10月10日に連邦通信委員会（FCC）の合併不承認の決定がなされたエコスターとディレクTVの場合と異なり、AT&Tとコムキャストの合併は11月13日にFCCの承認が付与されており、この両案件の取扱いの差異が注目されることである。

また、このようにスピノフを行って、古典的な回線交換の長距離固定電話事業専業となるAT&Tが今後どのような戦略を展開するかも興味を引くところである。

2. 当事者の特色と合併の背景

この合併の当事者はケーブル・テレビジョン業界の第1位と第3位（MVPD事業者としては第1位と第4位）の事業者であり、このような最上位事業者間の合併がなされる背景と、当事者の特色について調べてみよう^(注1)。

(注1)

米国MVPD事業者の市場シェアについては、FCCのビデオ番組配信事業者の競争の現状に対する第8報告書に適切なデータが掲載されている。このデータについては、本誌2002年11月号のエコスター／ディレクTVの合併不承認に関する記事に紹介した（本誌11月号18ページ参照）。それによると、米国のMVPDサービス加入の事業者別シェアは、AT&Tブロードバンドが16.44%、コムキャストが9.53%となっており、合併後にそのシェアがそのまま移行するとすれば、新会社のシェアは25.97%となる。このシェアだけから見れば、本合併はそれほど競争に悪影響を及ぼすとは考えられないであろう。



KDDI RESEARCH



(1) AT&Tブロードバンド

AT&Tブロードバンドは、1999年にAT&Tが全米最大のケーブル事業者テレ・コミュニケーションズを買収して発足した。AT&Tブロードバンドは、独自の株式や社債を発行し、一つの事業体のように行動してきたが、法律上は独立の法人格をもたない事業ユニットであった。したがって、今回の合併についても、AT&T側の当事者は、AT&Tブロードバンドではなく、AT&Tコーポレーションとなっている。

AT&Tブロードバンドは、ケーブル事業者としても、MVPD事業者としても、加入者シェアが第1位であるが、設備が古く、効率がよくなかったといわれている。

(2) コムキャスト

コムキャストは、創業メンバーのラルフ J. ロバーツ、ダニエル E. アアロン、ジュリアン A. ブロッドスキーの3人が1963年にミシシッピ州テュペロの加入者がわずか1200のケーブル・システムを買収して創業した会社である。同社は、1969年に社名を「コムキャスト・コーポレーション」と改め、1972年には株式を公募し、ナスダックの登録銘柄となった。1986年には電子商取引業者のQVCの設立に参加した。コムキャストは、その後多数のケーブル・システムの買収を続け、1994年には330万の加入者を擁する第3位のケーブル事業者に成長した。同社の発展の歴史は、通信事業のワールドコムとよく似ており、ケーブル業界の暴れん坊で、規制当局ともよく紛争を起こしていた。

コムキャストは、1995年には、QVCの株式の57%を買収し、世界の代表的な電子小売業者の経営を引き受けた。その後も積極的に買収戦略を展開し、買収対象をスポーツ・ネットにも拡大した。2000年ころからは、AT&Tとも加入者の買収やスワップを行っている。

(3) 合併の背景

この合併は、コムキャストの従来の買収路線の延長とみることもできるかもしれないが、AT&T側のリストラクチャリングに伴うスピンオフの引き受け先を探していたことが主たる要因と考えるべきであろう。ただ、コムキャストの強引な戦略がAT&Tの社風にそぐわないのではないかという懸念もあった模様だが、すでに両者の間には加入者の引受けなど提携関係があり、意外と親密な関係であったとも言えるであろう。また、買収後のコムキャストの社長にAT&Tを退任したばかりのアームストロング前会長が就任する予定であることなど意外と日本的な取引の面もあるようだ。

3. FCCの審査

AT&Tとコムキャストは、2002年2月28日、合併に対する承認の申請をFCCに提出した。FCCは、この申請に対して、主としてビデオ番組サービス、インターネット関連サービス及び電気通信サービスについて、公共の利益に関する便益と害悪の可能性を分析し、便益の方が大きいと判断して、申請を承認している。

公共の利益に関する便益の可能性としては、ブロードバンド・サービスの展開の





●米国

加速、ケーブル電話の展開の加速、地域番組の供給の増加、地域的及び全国的広告市場における競争の推進などが挙げられている。

一方、公共の利益に関する害悪の可能性としては、まずビデオ番組サービスに関しては、この合併によって、ビデオ番組の制作とパッケージ化の川上市場に害悪を及ぼす懸念があり、またビデオ番組の配信事業の市場におけるMVPD事業者間の競争に悪影響を及ぼす懸念があるとしている。この点は本合併の問題点の中心であるので、命令書の本文の半分近くのページ数を充て、関係者のコメントも含めて精細な分析を行っている。その結果、各種の資料からして関係者のコメントにある本合併が競争MVPD事業者の活動を妨げるという主張は根拠不十分として排除した。

次にインターネット関連サービスに関しては、本合併によって、非系列のインターネット・サービス事業者（ISP）のケーブル施設へのアクセスの機会が削減されたり、消費者のインターネット・コンテンツへのアクセスが妨げられたり、合併当事者がブロードバンド・インターネット・アクセス市場を支配するのが可能になったりするとは思われないとして、コメント提出者の主張するような条件を課すことを拒否した。

また電気通信サービスに関しても、本合併が関連の電気通信サービス市場の競争に悪影響を及ぼすことはないだろうと結論した。

その他いくつかの公共の利益に関する害悪の可能性についても明確な根拠が認められないとして支持しなかった。

以上のような検討の結果、FCCは次のような条件を付して、本合併の承認をすることとした。なおこの決定は、パウエル委員長以下3名の共和党員の委員の賛成で決定され、民主党員のコップス委員は反対であった。

この合併に対して課された条件の要旨は次のとおりで、競争セーフガードを内容とするものであるが、軽微な条件で、合併当事者としては十分受け入れ可能なものであろう。

AT&Tブロードバンドとコムキャストの合併に課された条件（要旨）

1. ビデオ番組に関するセーフガード

1. TWEに関するセーフガード

合併会社（AT&Tコムキャスト）は、本合併の条件として、次に列挙するタイム・ワーナー・エンターテイメント（TWE）に関するセーフガードを遵守しなければならない。

(1) AT&Tコムキャストの執行役員及び取締役は、TWEの執行役員又は取締役を兼務してはならない。

(2) AT&Tコムキャストの執行役員、取締役及び従業員は、直接又は間接に、TWEのビデオ番組事業の管理又は運営に影響を及ぼしたり、影響を及ぼすことを意図したり、その他の方法で関与したりしてはならない。

(3) AT&Tコムキャストは、直接又は間接に、TWEケーブル・システムによるビデオ番組の伝送のために交渉された価格その他の条件に関して



KDDI RESEARCH



TWEから情報を取得してはならない。また、AT&Tコムキャストは、TWEのケーブル・システムのためのTWEによるビデオ番組の購入又は伝送の結果としての大量割引きその他の優遇条件をいかなるビデオ番組ベンダーからも取得してはならない。

2. テキサス・ケーブル・パートナーズ及びカンサス・シティ・ケーブル・パートナーズに関するセーフガード

AT&Tコムキャストは、本合併の条件として、次に列挙するテキサス・ケーブル・パートナーズ (TCP) 及びカンサス・シティ・ケーブル・パートナーズ (KCCP) に関するセーフガードを遵守しなければならない。

(1) AT&Tコムキャストは、直接又は間接に、KCCPのケーブル・システムによるビデオ番組の伝送のために交渉された価格その他の条件に関してKCCPから情報を取得してはならない。また、AT&Tコムキャストは、直接又は間接に、AT&Tコムキャストのケーブル・システムによるビデオ番組の伝送のために交渉された価格その他の条件に関してKCCPに情報を提供してはならない。

(2) AT&Tコムキャストは、直接又は間接に、TCPのケーブル・システムによるビデオ番組の伝送のために交渉された価格その他の条件に関してTCPから情報を取得してはならない。また、AT&Tコムキャストは、直接又は間接にAT&Tコムキャストのケーブル・システムによるビデオ番組の伝送のために交渉された価格その他の条件に関してTCPに情報を提供してはならない。

3. セーフガードの遵守

(1) AT&Tコムキャストは、上記のセーフガードの遵守のAT&Tコムキャストによる実施状況を監督し、AT&Tコムキャストの遵守プログラムを監視し、そしてFCCのメディア局長その他の適切な者と協議するために、全社遵守役員 (Corporate Compliance Officer) を任命する。

(2) 全社遵守役員は、AT&Tコムキャスト側にここに掲げるセーフガードの著しい不履行を発見した時は直ちにFCCのメディア局長に通知しなければならない。

(3) 合併完了日の後60日以内に、AT&Tコムキャストは、上記のセーフガードの遵守計画をメディア局長に提出しなければならない。この準守計画は、FCCの正常手続きに従って、秘密扱いの適用を受ける。

(4) 全社遵守役員は、合併完了日から制約期間の終結まで6か月ごとに、ここに掲げるセーフガードに対するAT&Tコムキャストの遵守状況に関する報告を提出しなければならない。

(5) 全社遵守役員は、上記セーフガードに対するAT&Tコムキャストの遵守状況をFCC、TWE又はビデオ番組事業者に証明しなければならない。

(6) 全社遵守役員の報告は、なされる作業の範囲に関する議論、上記のセーフガードに対するAT&Tコムキャストの遵守又は不遵守に関する記載





及びAT&Tコムキャストによる審査の過程において全社遵守役員に課せられた制約又は全社遵守役員の意見に影響を及び及ぼすようなその他の事情の記述を含まなければならない。この報告は、秘密の資料を除いて、公共の査閲に供しなければならない。

(7) (FCCによる資料の査閲等：略)

II. 信託協定

本合併申請に承認を付与する条件として、AT&Tコムキャストは、合併完了日までに、TWEにおけるAT&Tの権益を、FCCによって審査され、承認された様式によって提供される信託に付さねばならない。

(注2)

AT&Tプレスリリース 11月14日

(注3)

同上

(注4)

同上。FCCの承認が得られた後に、すでに合意された合併後の会社名を変更するのは極めて異例のことと思われる。

なお、通信会社の合併による社名の選択については、ワールドコムがワールドコムMCIと定めた後、後に合併前のワールドコムに戻している。ベル・アトランティックはGTEと合併して、パシフィック・テレシスと合併したSBC、アメリテックと合併したSBC、USウェストと合併したクエストはいずれも合併前の社名をそのまま使っている。

(注5)

このような合併条件の変更は、被買収側にとっては歓迎できないことであり、新会社の前途に一抹の不安を抱かせるものともいえよう。なお、FCCへの申請では免許の譲受者は、AT&Tコムキャストとなっており、変更の手続きが必要であろう。



KDDI RESEARCH

4. 最近の動きと今後の展開

こうしてFCCは2002年11月13日にAT&Tブロードバンドとコムキャストの合併に承認を与えたわけであるが、司法省も同日この合併について了承したので、この合併に関する行政上の手続きはすべて完了したことになり、両者は合併への最後のステップを踏み出した。

この合併により新会社は、2001年のシェアをそのまま加算するとMVPDサービスの加入数で25.97%を占めることになる^(注2)。これは加入数では約2700万で、2位のAOLタイム・ワーナーの約1300万の2倍以上となり、巨大なメディア企業が誕生することになる。この合併は取引額としては、債務の引受け分を含めて約500億ドル(約6兆1700億円)といわれているが、現金買収ではなく一種の株式交換で、AT&Tブロードバンドの株主が新会社の株式の約56%を保有することになるが、AT&Tは5対1の株式併合を行い、株主に特別分配を行うことを決定した^(注3)。この合併により、AT&Tは取締役会構成員の数を現在の16名から9名に削減し、アームストロング現会長兼CEOを含む5名が新会社の取締役会構成員となることになっている。チャールスH.ノスキ副会長と社外取締役のサンフォードL.ウェイル氏は退任する。

ここで注目されるのは、新会社の社名が当初言われていたAT&Tコムキャストではなく、コムキャストの現社名のコムキャスト・コーポレーションに変更されたことである^(注4)。これで今回の取引は、名実ともにコムキャストによるAT&Tの買収ということになった^(注5)。

こうして合併後のコムキャスト・コーポレーションはすでに発足したわけであるが、地域電話会社やケーブル会社のような地域密着型産業では、全国シェアの上昇が各地域の当該市場の集積度の向上に必ずしもつながらず、一般の広域競争型産業とは若干趣が異なる点があるといえよう。

 COMMENT

天下のAT&Tがここまで苦境に陥るとは一昔前には誰も想像しなかったところであろう。しかし、これはAT&Tだけの問題ではない。伝統的なテレコム・キャリアは軒並み苦境に喘いでいる。この電気通信事業の大構造変革のときにあって多角化による相補効果を狙うか、古典的な固定電話の牙城を守り、専門化による合理化効果を狙うか、大きな決断の場であろう。今AT&Tは専門化の道をえらんだ。一方コムキャストは、買収による拡大路線の継続を選んだ。コムキャストはこれからも買収続行の戦略をとると思われ、AT&Tは有力地域電話会社などから買収の対象とされるところまできているようだ。いずれにしても、電話を育て、電話によって育てられたAT&Tがどこへ行くか、絶大な関心をもって見守る他ないのが現状ということか。

(清家 秀哉)

<文中の換算率>

1US\$=123.4円 (2002年11月20日の東京市場TTS)

<出典・参考文献>

FCC, Memorandum Opinion and Order in the Matter of Applications for Consent of Licenses from Comcast Corporation and AT&T Corp., Transferors, to AT&T Comcast Corporation Transferee, FCC 02-310, rel. Nov. 14, 2002

FCC, FCCニュース (2002年11月13日)

AT&T, AT&T Broadband, Comcastの関係プレスリリース

Wall Street Journal, New York Times 関係記事





EU

EU加盟候補国の通信市場の概況

2004年からEUへの加盟が実現する見通しとなったチェコ、ハンガリー、ポーランド等10か国の通信市場を中心に加盟候補国の現状を概観し、拡大EUの将来像を展望する。

1. EUの拡大

EU欧州委員会は、2002年10月9日、EUへの加盟を希望している加盟候補国の加盟承認についての勧告を発表した。その中で、キプロス、チェコ、エストニア、ハンガリー、ラトビア、リトアニア、マルタ、ポーランド、スロバキア、およびスロベニアが加盟の基準^(注6)を充たすと判断し、2004年の年頭からEU加盟を認めるように勧告している。これら10か国と同時に加盟を希望していたブルガリアおよびルーマニアは、EU加盟の基準を充たすと予想される2007年から加盟が承認される見通しであるが、トルコについては政治的な基準をさらに充たす必要があると判断され、加盟の時期は明確にされていない。

本勧告は、2002年10月25日、欧州理事会 (the European Council)^(注7)で承認された。今後欧州委員会はこれらの加盟候補国10か国との間で2002年12月までに加盟についての交渉を終え、同月の欧州理事会で加盟を最終決定する予定で、2003年春には加盟条約が締結される運びである。

欧州委員会は、加盟候補国が加盟の基準を充たしているかどうかについて検討を行うため、政治、社会、経済等の多様な分野において調査報告をまとめているが、情報社会総局 (Directorate General Information Society) は、2002年7月に加盟候補国について通信サービス分野に関する調査報告書^(注8)を発表した。以下では、本報告書等^(注9)に基づき、加盟候補国における通信市場の概況を紹介する。

(注6)

新規加盟国が充たすべき基準は、1993年6月のコペンハーゲン欧州理事会において、次の3点が挙げられた。

1. 民主主義、法治主義、人権および少数民族の保護などを保証する安定した制度を備えていること、
2. 市場経済が機能しておりEU産業に対抗できる競争力をもつこと、
3. EUの政治、経済、通貨統合の目的を支持し加盟国としての義務を果せること。

(注7)

欧州理事会は、加盟各国首脳および欧州委員会委員長によって構成されるEUの機関で、立法機関である閣僚理事会とは別のEU最高の政治的意思決定機関である。EU全体の進むべき方向性を決定する役割を担い、最低年2回の開催が義務づけられている。(マーストリヒト条約第4条)

(注8)

「1st Report On Monitoring of EU Candidate Countries (Telecommunications Services Sector)」(2002.7.25)

(注9)

本稿では、上述の報告書のほか、「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」(2002.1)を参照した。



■表 1：欧州統合に関連する主な動き

年月	事項	対象国
1952.7.23	欧州石炭鉄鋼共同体 (European Coal and Steel Community, ECSC) が発足 (パリ条約の発効による)	6か国 〔ベルギー、フランス、ドイツ、イタリア、ルクセンブルグ、オランダ〕
1958.1.1	欧州経済共同体 (European Economic Community, EEC) および欧州原子力共同体 (European Atomic Energy Community, EURATOM) が発足 (ローマ条約の発効による)	同上
1967.7.1	ECSC、EEC、およびEURATOMを統合し、欧州共同体 (European Community, EC) が発足 (ブリュッセル条約の発効による)	EC加盟国数：6か国 (同上)
1973.1.1	3か国がECに加盟	EC加盟国数：9か国 〔デンマーク、アイルランド、英国〕
1981.1.1	1か国がECに加盟	EC加盟国数：10か国 〔ギリシャ〕
1986.1.1	2か国がECに加盟	EC加盟国数：12か国 〔ポルトガル、スペイン〕
1993.11.1	ECを発展させ、欧州連合 (European Union, EU) が発足 (マーストリヒト条約の発効による)	EU加盟国数：12か国 (同上)
1995.1.1	3か国がEUに加盟	EU加盟国数：15か国 〔オーストリア、フィンランド、スウェーデン〕
1999.1.1	ユーロ決済開始	EU加盟国のうち11か国が参加 〔ベルギー、フランス、ドイツ、イタリア、ルクセンブルグ、オランダ、アイルランド、スペイン、ポルトガル、オーストリア、フィンランド〕
2001.1.1	ギリシャ、ユーロに参加	EU加盟国のうち12か国が参加 〔デンマーク、スウェーデン、英国を除く〕
2002.1.1	ユーロ貨幣流通開始	同上
2002.7.1	各国通貨の廃止	同上
2004.1.1	10か国がEUに加盟 (予定)	EU加盟国数：25か国 〔キプロス、チェコ、エストニア、ハンガリー、ラトビア、リトアニア、マルタ、ポーランド、スロバキア、スロベニア〕
2007.1.1	2か国がEUに加盟 (予定)	EU加盟国数：27か国 〔ブルガリア、ルーマニア〕

(各種資料によりKDDI総研作成)

(注10)

ラトビアは、「1st Report On Monitoring of EU Candidate Countries」(2002.7.25)において携帯電話の売上高を公表していないため、同売上高は加盟候補国の市場規模には含まれていない。

2. EU加盟候補国における通信市場規模

2. 1 市場全般

2004年のEU加盟が見送られたブルガリア、ルーマニア、およびトルコを含めた加盟候補国13か国の通信市場の規模は、2001年において259億ユーロと推定されている^(注10)。同時期のEU現加盟国15か国の通信市場規模の推定値は2,180億ユーロであ



KDDI RESEARCH



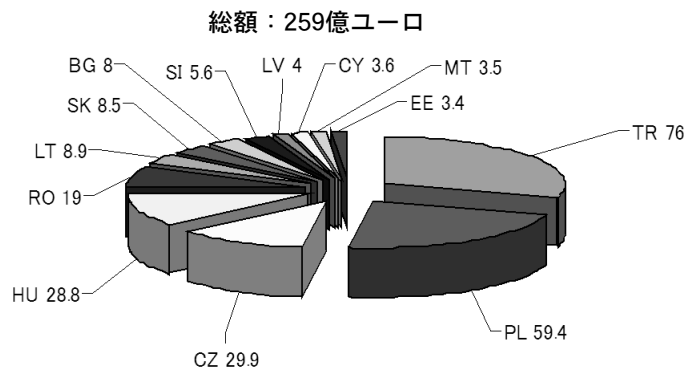
(注11)

EU現加盟国の通信市場規模は、EU第7次報告書「Seventh Report on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package」(COM(2001)706、2001年11月)による。

り^(注11)、現在のEU通信市場規模の1割強にあたり、スペインの市場規模228億ユーロとほぼ同規模となる。

国別では、トルコが76億ユーロで第1位、ついで、ポーランドが59億4,000万ユーロ、チェコが29億9,000万ユーロ、ハンガリーが28億8,000万ユーロ、ルーマニアが19億ユーロと続いている。

■図1：EU加盟候補国の通信市場規模（2001年予測、単位：億ユーロ）

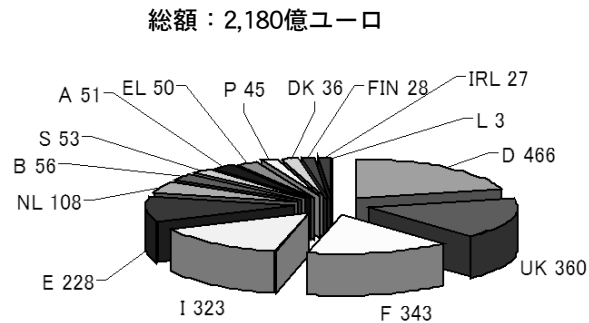


出典：「1st Report On Monitoring of EU Candidate Countries (Telecommunication Services Sector)」(2002.7.25)による。
なお、国の略号については、本稿末を参照。

(注12)

上述の「1st Report On Monitoring of EU Candidate Countries」(2002.7.25)には、市場規模についてサービス別の内訳は記載されていないため、以下のサービス別の売上高および普及率は、「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」(2002.1)による。なお、マルタは固定通信の売上高を公表していないため、同売上高は加盟候補国の合計額には含まれていない。

■参考：EU現加盟国の通信市場規模（2001年予測、単位：億ユーロ）



出典：「EU第7次報告書」(COM(2001)706、2001年11月)による。
なお、国の略号については、本稿末を参照。

(注13)

トルコの固定通信の売上高は、2001年推計値は35億9,000万ユーロであり、2000年実績からおおよそ10%減少している。このことが、2001年における加盟候補国の売上高の合計額が対前年比で僅かながら減少していることの一因となっている。各年におけるトルコ・リラからユーロへの換算率は不詳であるが、売上高の減少は、換算率の影響とも考えられる。

2. 2 固定通信市場

加盟候補国の固定通信市場についてみると、PSTNおよびISDNからの売上高の候補国13か国の合計額^(注12)は、2001年で111億400万ユーロと推計されており、2000年の実績113億3,300万ユーロとほぼ同水準となっている^(注13)。現加盟国の合計額は、2001年の推計値で1,215億6,300万ユーロであり、加盟候補国の売上高は現加盟国の1割弱である。2001年の国別売上高推計値では、トルコが35億9,000ユーロで最も高く、ついでポーランドが31億7,400万ユーロ、ハンガリーが9億8,000万ユーロ、チェコが9億900万ユーロと続いている。



■表2：EU加盟候補国における固定通信（PSTNおよびISDN）の売上高および人口普及率

国	売上高（百万ユーロ）		人口普及率（％）	
	2000	2001	2000	2001
ブルガリア	369	415	35%	35%
キプロス	14	15	60%	60%
チェコ	907	909	38.7%	39.4%
エストニア	155	158	38%	38%
ハンガリー	1,016	980	36%	35%
ラトビア	244	250	31%	32%
リトアニア	224	231	32.6%	33.0%
マルタ	na	na	53%	53%
ポーランド	3,052	3,174	29%	30%
ルーマニア	759	769	17%	17%
スロバキア	338	333	31.7%	32.2%
スロベニア	259	280	40%	41%
トルコ	3,995	3,590	28%	29%
候補国合計/平均	11,333	11,104	36%	37%
現加盟国合計/平均	118,135	121,563	62%	66%

出典：「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」
(2002.1)

またPSTNおよびISDNとの合計の回線数における人口普及率は、候補国平均で2001年において37%であり、2000年の36%とほぼ横ばいの状況にある。同普及率の現加盟国の平均は2001年で66%であり、候補国の普及率は現加盟国の6割弱である。国別では2001年において、キプロスが60%と最も高く、マルタが53%で続き、最低はスロバキアの17%、ついでトルコが29%と二番目に低い。

2. 3 携帯電話市場

加盟候補国の携帯電話市場についてみると、候補国13か国の売上高の合計額^(注14)は2001年において、対前年比17.6%増の111億900万ユーロと推計されており、同年の固定通信の売上高合計額を500万ユーロ上回っている。今後通信市場における携帯電話の比重は、世界の他の地域と同様に一層高まるものと予想される。現加盟国の携帯電話の売上高合計額は、2001年の推計値で865億7,400万ユーロであり、加盟候補国の売上高は現加盟国の1割強、フランスの携帯電話の売上高（110億6,000万ユーロ）と同規模である。2001年の国別売上高推計値では、トルコが32億5,000ユーロで最も高く、ついでポーランドが26億6,600万ユーロ、チェコが16億3,400万ユーロ、ハンガリーが12億4,200万ユーロであり、これら4か国の売上高が10億ユーロを超えている。

(注14)

キプロスおよびマルタは携帯電話の売上高を公表していないため、これらの国の売上高は加盟候補国の合計額には含まれていない。





■表3：EU加盟候補国における携帯電話の売上高および人口普及率

国	売上高（百万ユーロ）		人口普及率（％）	
	2000	2001	2000	2001
ブルガリア	201.6	319.2	8%	13%
キプロス	na	na	40%	45%
チェコ	1,094	1,634	42%	61%
エストニア	150	200	37%	54%
ハンガリー	851	1,242	30%	46%
ラトビア	140	180	16%	23%
リトアニア	155	235	14%	22%
マルタ	na	na	24%	44%
ポーランド	1,979	2,666	18%	26%
ルーマニア	574	749	11%	16%
スロバキア	255	369	21%	37%
スロベニア	260	265	57%	71%
トルコ	3,789	3,250	24%	27%
候補国合計/平均	9,449	11,109	26%	37%
現加盟国合計/平均	64,725	86,574	60%	75%

出典：「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」
(2002.1)

また携帯電話における人口普及率は、候補国平均で2001年において対前年比11ポイント増加し37%である。同普及率の現加盟国の平均は2001年で75%であり、候補国の普及率は現加盟国の半分程度である。国別では2001年において、スロベニアが71%と最も高く、チェコが61%、エストニアが54%で続き、最低はブルガリアの13%、ついでルーマニアが16%と二番目に低い。

2. 4 インターネット市場

加盟候補国のインターネット市場についてみると、候補国13か国の契約数の合計^(注15)は2001年において、対前年比39.2%増の552万契約と推計されている。現加盟国の契約数の合計は、2001年の推計値で5,537万契約であり、加盟候補国の契約数は現加盟国の1割弱である。2001年の国別契約数では、トルコが262万契約で最も多く、ついでポーランドが134万契約であり、これら2か国の契約数が100万契約を超えている。

またインターネットの世帯普及率は、候補国平均で2001年において6%である。同普及率の現加盟国の平均は2001年で29%であり、候補国の普及率は現加盟国の2割弱程度である。国別では2001年において、エストニアとスロベニアが14%と最も高く、ついでトルコが10%であり、これら3か国の世帯普及率が10%を超えている。

(注15)

キプロスおよびマルタはインターネットの契約数および普及率を公表していないため、これらの国の契約数は加盟候補国の合計には含まれていない。



KDDI RESEARCH

■表 4 : EU加盟候補国におけるインターネットの契約数および世帯普及率

国	契約数 (万契約)		世帯普及率 (%)	
	2000	2001	2000	2001
ブルガリア	10.1	13.1	1%	2%
キプロス	na	na	na	na
チェコ	31.9	43.9	3%	4%
エストニア	6.4	11.2	8%	14%
ハンガリー	20.7	31.7	2%	3%
ラトビア	2.5	4.9	2%	3%
リトアニア	5.4	8.6	3%	5%
マルタ	na	na	na	na
ポーランド	97	134.4	3%	4%
ルーマニア	12.3	18.4	1%	1%
スロバキア	8.1	11	1%	1%
スロベニア	10.1	13.1	11%	14%
トルコ	192.4	262.1	7%	10%
候補国合計/平均	396.9	552.4	4%	6%
現加盟国合計/平均	3,793.6	5,537.2	22%	29%

出典 : 「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」
(2002.1)

候補国におけるブロードバンドは2001年3月末の統計によると、DSLがポーランドおよびエストニアにおいて、CATVがポーランド、ハンガリーおよびチェコで普及の兆しが見られるほかは、導入の緒についたところである。

■表 5 : EU加盟候補国におけるブロードバンド契約数 (2001年3月末)

国	契約数 (契約)			
	DSL	CATV	WLL	光ファイバー
ブルガリア	0	0	0	0
キプロス	0	0	0	0
チェコ	1,100	7,100	2,700	0
エストニア	18,000	2,500	1,300	0
ハンガリー	8,600	7,900	200	100
ラトビア	1,900	700	400	0
リトアニア	3,000	0	600	0
マルタ	0	0	0	0
ポーランド	53,000	32,400	4,700	300





(注16)

スロベニアの固定電話市場は2001年1月に自由化されたが、自由化後も新規参入者がなく、既存事業者であるTelekom Slovenijeによる事実上の独占状態が続いている。

(注17)

Maltacomは、マルタ政府が60%を保有し、残りの40%が上場されている。Telekom Slovenijeは、スロベニア政府が66.52%を、各種の基金が24.75%をそれぞれ保有し、残りの8.91%が上場されている。



KDDI RESEARCH

ルーマニア	0	1,200	600	100
スロバキア	0	200	600	100
スロベニア	8,000	0	1,200	30
トルコ	7,800	800	700	0
候補国合計	101,400	52,800	19,200	500
現加盟国合計	3,089,000	2,415,000	200,000	29,000

出典：「Euroean Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」(2002.1)

3. EU加盟候補国における通信市場の開放

加盟候補国の固定電話市場は、候補国13か国中、チェコ、エストニア、ハンガリー、ポーランド、およびスロベニアの5か国において自由化されている^(注16)。他の候補国においては、ブルガリアが2003年からの自由化を計画している以外は、2004年のEU加盟時に合わせて自由化する計画である。

また、加盟候補国においては、既存事業者の民営化も進められている。現在も100%国有の既存事業者は、ブルガリアのBulgarian Telecommunications Company (BTC)、キプロスのCyriot Telecom Authority (CYTA)、およびトルコのTurk Telekomの3社のみである。国営通信事業者の民営化に当たり、マルタのMaltacom、およびスロベニアのTelekom Slovenijeの2例^(注17)を除き、8か国において戦略的パートナーを選定している。特にバルト3国にはSonera（フィンランド）およびTelia（スウェーデン）の進出が顕著である。

■表6：EU加盟候補国の固定通信事業者への外国通信事業者の主な出資状況

国	事業者	外国通信事業者の出資状況	備考
チェコ	Cesky Telecom	KPN（オランダ）：6.5%	元国営通信事業者
	Ceske Radiokomunikace	TDC（デンマーク）：18%	テレビ・ラジオの伝送、無線伝送サービス等
	Contactel	TDC（デンマーク）：50%	ISP
	eTel	eTel（アイルランド）：100%	国際VoIP
	3C Communications Czech	Tele2（スウェーデン）：100%	WLLおよび固定電話
エストニア	Eesti Telekom	Sonera（フィンランド）：24.5% Telia（スウェーデン）：24.5%	元国営通信事業者
	Tele2 Eesti	Tele2（スウェーデン）：100%	固定電話およびISP
ハンガリー	Matav	DT（独）：59.5%	元国営通信事業者
	HTCC (HungaroTel CommuniCation)	TDC（デンマーク）：21.4%	地域電話事業およびISP

	PanTel	KPN (オランダ) : 75.2%	光ケーブルネットワークの提供、およびISP
ラトビア	Latttelkom	Sonera (フィンランド) : 49%	元国営通信事業者
リトアニア	Lietuvos Telekomas	Sonera (フィンランド) : 30% Telia (スウェーデン) : 30%	元国営通信事業者
ポーランド	TP SA (Telekomunikacja Polska)	FT (仏) : 25%	元国営通信事業者
	Netia	Telia (スウェーデン) : 48%	地域電話事業およびISP
	Tele2 Polska	Tele2 (スウェーデン) : 100%	WLL および固定電話
ルーマニア	Romtelecom	OTE (ギリシャ) : 35%	元国営通信事業者
スロバキア	Slovenske telekomunikacie	DT (独) : 51%	元国営通信事業者

(各種資料によりKDDI総研作成)

加盟候補国の携帯電話市場は、キプロスにおいて国営事業者CYTAが独占的に提供しているほかは、各候補国において民間資本が導入された複数の事業者がGSM方式によりサービスを提供している。外国通信事業者の参入についての特徴として、固定電話と同様に、バルト3国に対して、Sonera (フィンランド)、Telia (スウェーデン) およびTele2 (スウェーデン) が進出している。また、グローバルに携帯電話事業を展開しているVodafone (英) が、4か国に参入している。このほか、チェコおよびスロバキアの事業者にそれぞれ、米国のAT&T WirelessおよびVerizon Communicationsの両社が出資している。

■表7：EU加盟候補国の携帯電話事業者への外国通信事業者の主な出資状況

国	事業者	外国通信事業者の出資状況
ブルガリア	Gosmo Bulgaria Mobile	OTE (ギリシャ) : 100%
チェコ	Eurotel Praha	AT&T Wireless (米) : 24.5% Verizon Communications (米) : 24.5%
	Radiomobil	DT (独) : 56% Telecom Italia Mobile (伊) : 4.4%
エストニア	EMT	Sonera (フィンランド) : 24.5% Telia (スウェーデン) : 24.5%
	Tele2 Eesti	Tele2 (スウェーデン) : 100%
	Radiolinja Eesti	Radiolinja (フィンランド) : 100%
ハンガリー	Westel	Matav : 100%、表6参照
	Pannon GSM	Telenor (ノルウェー) : 100%
	Vodafone Hungary	Vodafone (英) : 68.3%
ラトビア	Latvijas Mobilais Telefons	Sonera (フィンランド) : 24.5% Telia (スウェーデン) : 24.5%
	Tele2	Tele2 (スウェーデン) : 100%





リトアニア	Omnitel	Sonera (フィンランド) : 27.5% Telia (スウェーデン) : 27.5%
	Bite GSM	TDC (デンマーク) : 100%
	Tele2	Tele2 (スウェーデン) : 100%
マルタ	Vodafone Malta	Vodafone (英) : 80%
ポーランド	PTC (Polska Telefonia Cyfrowa)	DT (独) : 45%
	Polkomtel	TDC (デンマーク) : 19.6% Vodafone (英) : 19.6%
	Centertel	FT (仏) : 34%
ルーマニア	MobiFon	Vodafone (英) : 53.8%
	Mobil Rom	Orange (仏) : 52.6%
	Cosmorom	Romtelecom : 100%、表6参照
スロバキア	Orange Slovensko	Orange (仏) : 64%
	Eurotel Bratislava	AT&T Wireless (米) : 24.5% Verizon Communications (米) : 24.5%
スロベニア	Si.Mobil	Mobilkom Austria (オーストリア) : 49%
	Western Wireless Slovenia	Western Wireless (米) : 100%
トルコ	Turkcell	Sonera (フィンランド) : 37.1%
	IsTIM	Telecom Italia Mobile (伊) : 49%

(各種資料によりKDDI総研作成)

加盟候補国における3Gの事業展開については、チェコ、ポーランド、スロバキア、およびスロベニアの4か国で3G免許が交付された。この他の候補国においては、現加盟国における3G事業の進捗状況を勘案しながら、免許交付の時期、方法等を決定する模様である。

【参考】EU加盟候補国における3G免許保有者

(以下の表は各種資料によりKDDI総研作成)

■表：チェコ（競争入札により2001年12月17日に決定）

3G免許取得者	主な出資者	落札額(百万ユーロ)
RadioMobil☆	Eeske rasiokomunikace : 39.2% DT (独) : 56%、 Telecom Italia Mobile (伊) : 4.4%、他	113
Eurotel Praha☆	Cesky Telecom : 51%、 AT&T Wireless (米) : 24.5%、 Verizon Communications (米) : 24.5%	104

☆は既存GSM事業者

総額 :

217



■表：ポーランド（政府認可により2000年12月6日に決定）

3G免許取得者	主な出資者	落札額(百万ユーロ)
Centertel☆	TP SA：66%、FT（仏）：34%	650
Era☆	PTC(Polska Telefonía Cyfrowa)：100%	650
Polkomtel☆	TDC（デンマーク）：19.6%、 Vodafone（英）：19.6%、 ポーランド企業6社：60.8%	650

☆は既存GSM事業者 総額： 1,950

■表：スロバキア（競争入札により2002年7月2日および15日〔Profinet〕に決定）

3G免許取得者	主な出資者	落札額(百万ユーロ)
Eurotel Bratislava☆	Slovak Telecom：51%、 AT&T Wireless（米）：24.5%、 Verizon Communications（米）：24.5%	34
Orange Slovensko☆	Orange（仏）：64%、スロバキア資本：36%	34
Profinet★	スロバキア資本	34

☆は既存GSM事業者、★は新規参入事業者 総額： 102

（表注）Profinetは、所定の期日までに免許料を支払わなかったため、2002年9月に免許の取り消しが決定された。

■表：スロベニア（競争入札により2001年9月3日に決定）

3G免許取得者	主な出資者	落札額(百万ユーロ)
Mobiltel☆	Telekom Slovenije：100%	130

☆は既存GSM事業者

4. 今後の展望

加盟候補国の通信市場規模は、上述のようにスペイン一国の市場規模にほぼ等しい。現状では規模的な魅力は乏しいとしても、加盟候補国の携帯電話やインターネットなどの市場は、今後成長期を迎える時期にあり、将来の発展が期待できる分野が含まれている。加盟候補国の通信市場に対しては、国営事業者の民営化や携帯電話事業への民間資本の導入に合わせて、2000年始め頃までは外国通信事業者による参入が続いていたが、2000年中頃以降3G免許料の高騰等により通信事業者の財務状況が全般的に悪化したことから、近年は大規模な出資は行われていない。EUの拡大により、10か国の新加盟諸国との間で、人、物、サービスおよび資本の自由移動が実現し、さらに新加盟諸国がユーロ通貨圏としての単一市場に組み入れられることにより、EUの通信市場がダイナミックな動きを取り戻すことが期待される。





また、EUが提唱している情報社会の創出を促進させる政策である「eEurope戦略」も、新加盟諸国を対象に加える。現在EUは、EU全体で今後2005年までに取り組むべき行動計画を発表した。行動計画においては、新加盟諸国が段階的にeEurope戦略を実現できるような基準値を新たに設定する方法も含まれており、新加盟諸国が円滑に情報社会に移行できるような措置が望まれている。

●COMMENT

1967年7月にEEC（欧州経済共同体）が発展してEC（欧州共同体）が発足した時、加盟国は6か国であった。その後順次加盟国が増加し、EC発足から30年を経過した1997年11月にECを母体としてEU（欧州連合）が発足した時には、加盟国は倍増し12か国となっていた。現在EUは15か国により構成されているが、2004年には10か国が同時に新規加盟する見通しでEU加盟国は一挙に25か国に増加する。

EUの拡大により、欧州地域は一層安定し繁栄する、との見方が一般的である。一方、現在の15か国でも共通政策で合意するのは非常に困難といわれているEUの現状に照らして、さらに10か国が増加した場合EUがうまく機能するのかという懸念も強い。

また、今回のEU拡大は加盟する国の数ばかりでなく、その質にも特徴がある。従来、旧西側諸国により構成されてきたEUに、旧社会主義体制下にあった東欧諸国が加わろうとしている。ベルリンの壁が崩壊して10余年が経過したが、政治的な背景や経済の発展段階が異なることから生じる、現加盟国との質的な違いはまだ完全には解消されていない。

様々な要素を包含する拡大EUが、欧州統合をどのように実現していくか注目される。

（木庭 治夫）

<文中の換算率>

1ユーロ＝121.60円（2002年11月29日付けTTMLレート）

<出典・参考文献>

「Presidency Conclusions」(Brussels European Council, 2002.10.24,25)

「1st Report On Monitoring of EU Candidate Countries (Telecommunication Services Sector)」(2002.7.25)

「European Telecommunications Services Monitoring European Telecoms Operators: Final Report」(2002.1)

EUのホームページ (<http://europa.eu.int/>)

各事業者のホームページ

『EU入門』（有斐閣、2002年3月30日）等



■表

EU加盟候補国		国略号
ブルガリア	Bulgaria	BG
キプロス	Cyprus	CY
チェコ	Czech	CZ
エストニア	Estonia	EE
ハンガリー	Hungary	HU
ラトビア	Latvia	LV
リトアニア	Lithuania	LT
マルタ	Malta	MT
ポーランド	Poland	PL
ルーマニア	Romania	RO
スロバキア	Slovakia	SK
スロベニア	Slovenia	SI
トルコ	Turkey	TR

■表

EU加盟国		国略号
オーストリア	AUSTRIA	A
ベルギー	BELGIUM	B
デンマーク	DENMARK	DK
ドイツ	GERMANY	D
ギリシャ	GREECE	EL
スペイン	SPAIN	E
フィンランド	FINLAND	FIN
フランス	FRANCE	F
アイルランド	IRELAND	IRL
イタリア	ITALY	I
ルクセンブルグ	LUXEMBOURG	L
オランダ	THE NETHERLANDS	NL
ポルトガル	PORTUGAL	P
スウェーデン	SWEDEN	S
英国	UNITED KINGDOM	UK

■参考：EU加盟候補国





英国

英国の公衆無線LAN事情

BTは、"BT Openzone"と呼ばれる同社のWi-Fiサービスを、英国の主要コーヒー・チェーンの1社であるコスタ・コーヒーにも提供を開始した。Wi-Fiホットスポットは、しばらくの間米国でポピュラーであったが、英国でも商用サービスとして提供できるようになり、今後どのように展開されていくかが注目される場所である。

1. BTの公衆無線LANの提供状況

2002年10月31日、BTは、英国の主要コーヒー・チェーンの1社であるコスタ・コーヒーと提携し、コスタ・コーヒーのロンドン市内の5店舗にモバイル・ブロードバンドを提供する、と発表した。同日午前、ジャーナリストやカメラマン等をCannon通りのコスタ・コーヒーに招待し、BTの公衆無線LANサイトである"BT Openzone"^(注18)と呼ばれるWi-Fiサービスのデモンストレーションが行われた。

BTは、現在、ホットスポットをホテル、自動車道路関連施設やショッピング・センター等を含む36箇所で提供しており、モトローラ社やノーテル・ネットワークス社と提携し、会社の仕事をオフィスから離れた高速・大容量で処理することが可能となる、英国でのWi-Fiのホットスポットの提供において、先行している。今回のコスタ・コーヒーへの"BT Openzone"の提供開始は、BTのWi-Fi国内拡張の一部となるが、BTは、2002年12月末までに70の"BT Openzone"を、また、2005年6月までには4,000の"BT Openzone"の提供を目標としており、BTのホットスポットは、無計画なサイト拡張ではなく、慎重に主要サイトにターゲットを絞ったサービスの展開を行っていることを強調している。

また、BTは、Hilton Hotel、Welcome Break service stationsやBluewater shopping centreを含む、多くの知名度のある企業が、ホットスポット提供協定に締結しており、現在、20のビッグ・ブランド等が、顧客としてBTのWi-Fiの提供を試験中である。この顧客の中には、Lloyds TSB、Nationwide、John LewisやMicrosoftが含まれている。

このBTのWi-Fiサービスは、出張者や通勤者に、BTのブロードバンド・ネットワークの持つパワーとスピードと結びつけて提供することにより、オフィスから離れ、コスタ・コーヒーでラテを飲みながら、大容量ファイルのダウンロードや最高速度で処理ができるとアピールしている。

(注18)

BT Openzoneは、"on the pause"でオフィスから離れて仕事中に、安全で高速なインターネットへの接続を提供するもの。ユーザーは、ラップトップ、無線LANアクセス・カード及びソフトを用意することにより、最高500Kbpsの速度（標準の56Kモデムの約10倍の速度）でデータにアクセスすること、及び広帯域速度で大容量情報を受け取ることが可能。しかし、BTが提供するBT Openzoneの域内（半径100m内）での利用となる。



KDDI RESEARCH



【BTリテール CEO等の談話】

Pierre Danon・BTリテールの最高経営責任者（CEO）は、「どこにいてもお客様を結ぶことが、私達のビジョンでの重要な要素である。"BT Openzone"拡張の目標を達成するには、コスト・コーヒー社のような、キーとなるパートナーとの強い関係を築くことが重要である。そして、"BT Openzone"が、全国規模の優秀な企業のコスタ・コーヒー社や他の主要企業と提携していく」と語った。

また、Chris Sedgwick・コスト・コーヒー社のマーケット部長は、「Wi-Fiの道でリードしているBTと組んで嬉しい。本物のイタリアコーヒーと同様に、仕事ができる素晴らしい場所をお客様に提供できる」と、また、ノーテル・ネットワークス社のAshleyGold氏は、「"BT Openzone"プログラムを誇りに思う。もっともっと多くの従業員が、企業セキュリティを気にすることなく、企業のイントラネットからいつでも、どこからでも情報やアプリケーションへのアクセスを必要としている。BTと共に、私達は、ユーザーが総合的にセキュアなプライベート・ネットワークを享受できるよう、WLANやインターネットの適応性と移動性を利用した、IPサービス・プラットフォーム・ソリューションを統合し、現実化した」と語った。

＜料金＞

料金は一ヶ月に利用できる分数に従って設定され、例えば、300分間まで利用できる場合の料金は、月額20ポンド（約3,960円）、無制限利用であれば、月額料金は85ポンド（約16,840円）である。但し、BTは、2002年12月31日までの全登録者に対して、50%の割引を提供しており、6ポンド（約1,190円）で1時間パスを購入することもできる。

なお、コーヒー・チェーンのライバルであるスターバックス^(注19)は、2002年8月21日、ロンドンの2店舗（Fleet StreetとBroad Street）で、T-Mobileと提携し、同社がWi-Fi（802.11b）を利用して提供する公衆無線LANサービス"T-Mobile HotSpot"の6ヶ月間のトライアルを開始した。この6ヶ月のトライアル期間中である現在、無料でアクセスを提供している。トライアルが成功すれば、英国全土で商用サービスとして提供する予定である。

（注19）

英国と同様に、同日、約1,200の米国のスターバックスの店舗で、"T-Mobile HotSpot"サービスの6ヶ月間のトライアルが可能であると発表された。また、T-Mobileによると今年末までには800店舗に追加する計画であるという。

2. 英国における公衆無線LAN提供経緯

－2002年4月－

2002年4月10日、BTは、「規制が変更されることを条件」として、企業向け携帯サービスと無線LANのホットスポット・ネットワークの提供計画があることを発表した。BTグループは、2001年に同社の携帯部門（現 mm02）を分離したが、移動通信分野における主要プレイヤーとなるべく、無線LAN事業の構想を明らかにした。

BTリテールは、今年6月から英国国内での、空港、コーヒー・ハウス等のホットス



KDDI RESEARCH



●英国

(注20)

2.4GHzと5GHzは、ISM (Instrumentation, Scientific and Medical) スペクトル帯域部分であるが、英国においては、商用目的で行われるものでない限り、免許なしでISM帯域内の伝送は可能である。そのため、企業は、規制が変更されるまでは、インターネット接続を販売する方法として、技術としては、Wi-Fiとしても知られている802.11b無線ネットワーク技術を使用することができなかった。

ポットで、高速無線インターネット・アクセスを可能とする公衆無線LANの拡張計画があると発表し、当初は、企業ユーザーを対象とし、ホットスポットの半径100m以内のユーザーに、最高500Kbpsの速度でのインターネット・アクセスを提供するものであると説明した。また、BTは既に、Cisco社とMotorola社の2ベンダーと無線LANネットワーク構築のための設備提供に係る契約を締結していた。

しかし、2002年4月時点では、免許が不要な2.4GHzと5GHz帯域の周波数^(注20)で、商用の電気通信サービスを提供することは規制されており、関係所管の認可に基づく規制の変更が必要であった。本案件については、2002年2月に既に諮問は締め切られ、54の答申を受け、無線通信庁 (RA: Radiocommunications Agency) は、所管省庁である貿易産業省 (DTI)、電気通信の規制機関であるOfcomと作業中であった。こうした状況の下で、サービス提供開始するまでには、当該規制が変更されることを期待しながら、BTによる公衆無線LAN提供計画の発表が行われた。

－2002年6月－

2002年6月10日、貿易通産省 (DTI) より、無線電信法 (Wireless Telegraphy Act) の免許なしで、商用の電気通信サービスに使用されるラジオ・スペクトラムの一部を許可する規制の変更が発表された。つまり、免許が不要な2.4GHzと5GHz帯域の周波数で、商用の電気通信サービスの提供を許可するもので、2002年7月31日付で発効されるよう提案が行われていると発表された。この発表を受けて、BTは、4月に発表した同社の計画通り、速やかにWi-Fi ホットスポットの国内ネットワークの構築を行うと述べた。

－2002年7月－

欧州の無線ISP事業者であるMegabeam社が、現在英国鉄道のインフラを所有しているRailtrack社と、ロンドンの9駅と地方の6駅に、802.11bをベースとしたWi-Fiホットスポットを構築することに合意したと発表した。Megabeam社は、この発表に先立ちインテル社と共同で、パディントン駅で、802.11bをベースとしたWi-Fiホットスポットのトライアルを行っていた。また、Megabeam社は既に、ローマ空港やミラノ空港を含む欧州内の20拠点にWi-Fiホットスポットを運用しており、既に20社と契約締結しているという。

一方、BTは、BT Openzoneサービスの8月の商用提供開始に先立ち、数拠点のホットスポットでのトライアルを行っていた。なお、BTが英国のWi-Fi市場を独占するのでは、との懸念があったが、Megabeam社がRailtrackと提携したことにより、一転してBTは厳しい競争に直面しそうな状況となった。

－2002年8月－

BTは、2002年8月1日より、同社のWi-FiサービスであるBT Openzoneの提供を開始した。2002年6月以来これまで、同社は20のホットスポットでのトライアルを行っていたが、計画通り、2002年7月31日を以って試行期間を終了し、8月1日より本サービスの提供を開始した。



KDDI RESEARCH



《ホットスポット》

「ホットスポット・サービス」とは、駅構内や喫茶店など、人が集まったり休んだりする場所で、無線LANによるインターネット接続サービスを提供することである。「ホットスポット」は、もともと無線LANやBluetoothの実証試験に伴って使われ始めた言葉で、多くの場合はその実験が行われている場所のことを指しており、「Hotspot」をカタカナ表記したものであった。しかし、この言葉は商用サービスとして本格的に普及し始めてもそのまま使われている一方、日本ではNTTコミュニケーションズが「ホットスポット」の登録商標を取得し、2002年5月より「ホットスポット」という名称で無線LAN接続サービスの提供を開始しているため、この言葉の使われ方に注意する必要がある。一般的に、ホットスポット・サービスの無線LAN方式として、2.4GHz帯のIEEE 802.11bの無線LAN方式が用いられている。

《Wi-Fi アライアンスとは》

「Wi-Fiアライアンス」は、WECA (Wireless Ethernet Compatibility Alliance) の新団体名である。2002年10月1日、無線LAN機器の業界団体WECAは、その団体名を「Wi-Fiアライアンス (Wi-Fi Alliance)」に変更すると発表した。これは、海外では無線LANの通称として「Wi-Fi」が浸透してきたため、団体の性格を明確化し、同時に製品認証制度も変更を行った。

WECAは、1998年に設立され、各メーカーの機器の互換性を確保するため、互換性認定試験などを行っている。無線LANの規格であるIEEE 802.11aと802.11bに準拠し、互換性が確認された製品は、「Wi-Fi製品として認証し、ロゴマークの掲示を認めている。Wi-Fiアライアンスの会員は、現在170社以上、また、450件を超える製品が認証されている。

● COMMENT

ロンドンで熾烈な競争を繰り広げる主なコーヒー・チェーンは、スターバックス、コスタ・カフェ、ネロ、コーヒー・リパブリックがある。ロンドンの中心街では、狭い道路をはさんで競合店がにらみあうなど、ロンドン市内は飽和状態だという。紅茶の国として名高い英国で、コーヒー・ブームが起こったのは1990年代後半。95年に1号店を開いたシアトル・コーヒーが火付け役だったが、同社は後にスターバックスに買収された。

米国では既にポピュラーなWi-Fiホットスポットであるが、紅茶の国英国でもコーヒー・チェーンを皮切りにホットスポットの提供が開始され、また、フランスでも2002年11月中旬、2.4GHzでの公衆無線LANホットスポットの提供が許可されるなど、欧州での公衆無線LANの動きが見られる。

しかし、公衆無線LANは、未だ初期段階にあると言え、無線LANのビジネス・モデルについて、英国の業界では賛否両論の意見が出ているが、事業者はデータ要求に応じるため、無線LANを提供しなければならないであろうという共通認識があ





●英国

るようだ。また、3Gと無線LANの組み合わせが、事業者にとって最適なコストで、かつユーザにとって最適なサービスを提供できるのかもしれない、といった見方もある。

こうした点をも踏まえながら、英国および欧州において、無線LANを含めた移动通信分野で、今後どのような展開を見せるのか、その動向に注視する必要があるようだ。

(佐藤 久美子)

<文中の換算率>

1英ポンド=198.10円 (2002年11月22日東京の対顧客電信売り相場)

<出典・参考文献>

BTグループのHP (<http://www.btplc.com/>)

The Radiocommunications AgencyのHP (<http://www.radio.gov.uk/>)

Total TelecomのHP (<http://www.totaltele.com/>) (11/13/02, 10/31/02, 10/24/02, 04/10/02付記事等)

DTIのHP (<http://www.dti.gov.uk/>)

Wi-Fi Alliance (<http://www.weca.net/>)

T-Mobile (<http://www.t-mobile.com/>)

<http://news.zdnet.co.uk/>

"Global Mobile" (November 20, 2002)



KDDI RESEARCH



英国

2002年度中間決算に見るVodafoneの"光と影"

2002年11月12日にVodafoneは今年度上半期（2002年4月1日～9月31日）の中間決算を発表した。前年同期比で、売上高ベースでは67%増の約150億ポンド（2.9兆円）となった一方で、当期利益ベースでは倍近い改善が見られたものの▲43億ポンド（▲8,400億円）の赤字であった。売上ではJフォンの貢献度が高く、費用では営業権の償却負担が重いことがこのような結果となった。今回のVodafoneの中間決算内容について、他社との比較等を通じてVodafoneにおける"光と影"の投影を試みたい。

1. はじめに

2002年11月12日にVodafoneは今年度上半期（2002年4月1日～9月31日）の中間決算を発表した。同社が発表した決算概要は以下のとおりである。

- 前年同期比で、売上高ベースでは67%増の149億ポンド（2.9兆円）となった。
- これは主に2001年10月に買収したJフォンが連結されたことによる貢献が大きい。
- データ通信収入が112%伸び17億ポンドを達成。（特に、Jフォンの伸びが大きい）
- 累積加入者数は12%伸び1億750万加入に到達。
- 税引き前・営業権償却前の利益は68億ポンド。
- 当期利益は▲97億ポンドから▲43億ポンドへ大幅に改善。
- EBITDAは33億ポンドから56億ポンドへ増加。
- 27億ポンドの設備投資後のフリーキャッシュフロー（FCF）は29億ポンドを達成。
- 純負債は107億ポンドまで減少。

2. Vodafone決算内容のハイライト

Vodafoneによる上記決算発表においては、当期利益ベースよりは売上ベースおよびEBITDAベースがハイライトされている。また、その後の市場の反応を見ても、同社の収益およびキャッシュ創出能力が評価されていることがわかる。それらについて、この1年間の伸びを示したのが以下のグラフおよび表である。

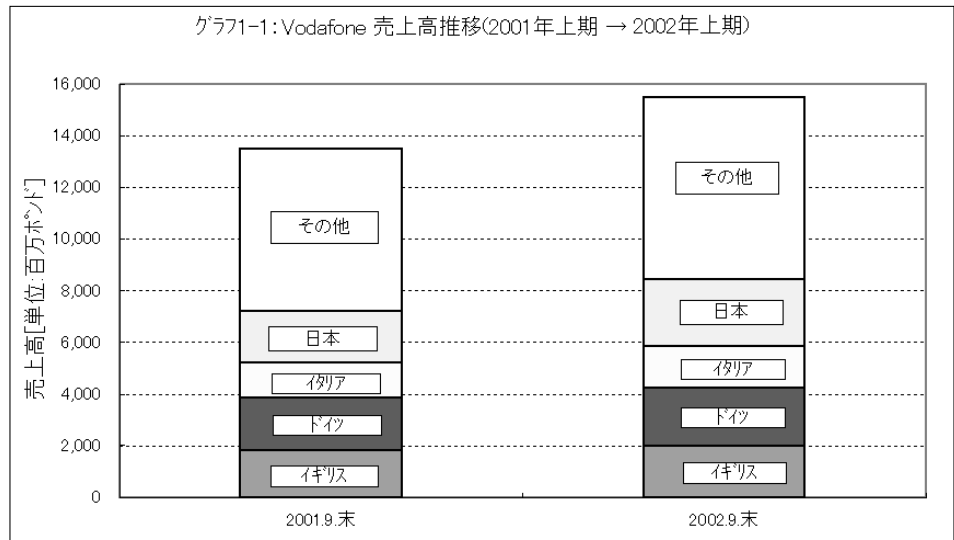
これらを見ると、Vodafoneにおけるこの1年間の売上およびEBITDAの伸びが順調であることがわかる。中でも、日本（つまりはJフォン）の貢献度の大きさが目を



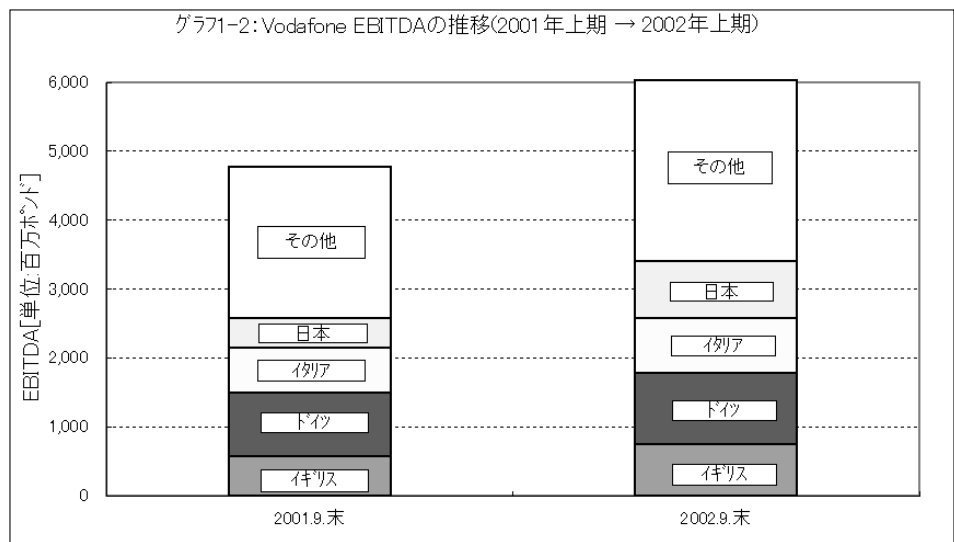


●英国

引く。特に、EBITDAでの貢献度は前年同期比で8.6%から13.8%へと実に5.2ポイントも上昇している。また、相対的にイギリス、ドイツ、イタリア、日本という4カ国の比重が高まっていることもわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成



KDDI RESEARCH

■表1：Vodafoneの地域別財務データ

地域	国	時期	売上	EBITDA	EBITDAマージン	売上シェア	EBITDAシェア
Northern Europe	イギリス	2001.9.末 2002.9.末	1,805 2,000	565 739	31.3% 37.0%	13.4% 12.9%	11.8% 12.3%
	その他	2001.9.末 2002.9.末	1,328 1,565	463 640	34.9% 40.9%	9.8% 10.1%	9.7% 10.6%
Central Europe	ドイツ	2001.9.末 2002.9.末	2,057 2,246	931 1,038	45.3% 46.2%	15.2% 14.5%	19.5% 17.2%
	その他	2001.9.末 2002.9.末	286 339	95 136	33.2% 40.1%	2.1% 2.2%	2.0% 2.3%
Southern Europe	イタリア	2001.9.末 2002.9.末	1,328 1,598	655 789	49.3% 49.4%	9.8% 10.3%	13.7% 13.1%
	その他	2001.9.末 2002.9.末	1,080 1,411	394 524	36.5% 35.3%	8.0% 9.1%	8.2% 8.7%
Americas	アメリカ (VerizonWireless)	2001.9.末 2002.9.末	2,754 2,841	992 1,002	36.0% 35.3%	20.4% 18.4%	20.8% 16.6%
	その他	2001.9.末 2002.9.末	85 66	8 8	9.4% 12.1%	0.6% 0.4%	0.2% 0.1%
Asia Pacific	日本 (Jフォン)	2001.9.末 2002.9.末	2,018 2,602	413 833	20.5% 32.0%	15.0% 16.8%	8.6% 13.8%
	その他	2001.9.末 2002.9.末	499 553	154 209	30.9% 37.8%	3.7% 3.6%	3.2% 3.5%
Middle East & Africa		2001.9.末 2002.9.末	252 238	108 109	42.9% 45.8%	1.9% 1.5%	2.3% 1.8%
Group全体		2001.10.末 2002.10.末	13,492 15,459	4,778 6,027	35.4% 39.0%	100.0% 100.0%	100.0% 100.0%
	イギリス+ドイツ +イタリア+日本	2001.10.末 2002.10.末	7,208 8,446	2,564 3,399	35.6% 40.2%	53.4% 54.6%	53.7% 56.4%
	上記以外	2001.10.末 2002.10.末	6,284 7,013	2,214 2,628	35.2% 37.5%	46.6% 45.4%	46.3% 43.6%

[出典]Vodafoneの財務報告等をもとにKDDI総研作成

3. ヨーロッパ他社との比較

Vodafoneが発表した上記中間決算内容に対して市場は概ね好感したようで、その後同社株価の上昇基調が続いている。また、報道分野でもデータ通信収入の伸びが大きいこと、加入者獲得が順調に推移していること等が取り上げられ、非常に好意的な記事が多かったのも事実である。本業績については、Merryll Lynchのコメントでも、Vodafoneの決算は市場のすべての期待を大きく上回ったものとして、今回の決算を"Vodafone Surprise"とまで賞賛する声もあがるなど積極的な評価が目につく。市場関係者からすれば、ITバブルの崩壊後長引く通信株低迷から脱出する起爆剤となって欲しいとの願いも込めて、このような捉え方がなされているものと思われる。





●英国

る。実際に、Vodafoneと相前後して発表されたOrangeやmmO₂の決算発表でも好業績が報告され、モバイル業界においてはこのトレンドがあながち看板倒れでないことも証明されたようである。また、この動きは日本にも当てはまったようで、日本テレコムホールディングスやKDDIは決算発表直後から株価が急上昇し、NTTドコモも決算発表直後暫くしてから株価上昇基調に乗った感がある。

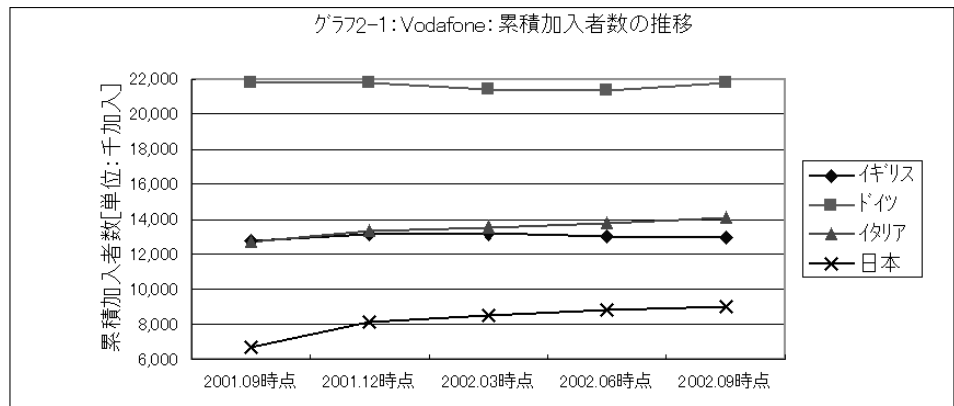
上述のとおり2002年度中間決算等においては、Vodafoneにとどまらず他のヨーロッパの同業他社でも好業績だったことが特徴である。そこで、VodafoneとOrangeおよびmmO₂とを比較したのが以下のグラフおよび表である。比較項目は、累積加入者数、ARPU、データ通信比率の3項目である。

(1) 累積加入者数

ここ1年間におけるこれら3社の累積加入者数の推移をそれぞれ示したのが以下のグラフおよび表である。

(i) Vodafone

Vodafoneにおいては、加入者数の絶対数ではドイツが圧倒的に多く、ここに来て減少傾向から増加傾向に転じたことが分かる。また、伸び率ではJフォンの伸長度が目を引く。一方、イギリスではここ最近の減少傾向に歯止めがかかっていないことがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注] 上記加入者数にはProportionate Customers(総加入者*Vodafoneの出資率)を掲載

■表2-1: Vodafone: 累積加入者数の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	千加入	12,799	13,164	13,186	13,009	12,957
ドイツ	千加入	21,787	21,824	21,434	21,345	21,810
イタリア	千加入	12,738	13,335	13,560	13,765	14,063
日本(Jフォン)	千加入	6,726	8,108	8,496	8,797	9,031

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

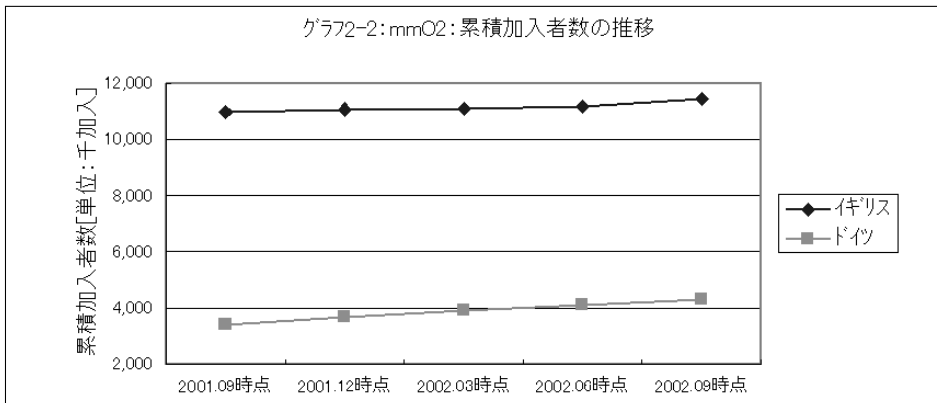
[注]上記加入者数にはProportionate Customers(総加入者*Vodafoneの出資率)を掲載



KDDI RESEARCH

(ii) mmO₂

mmO₂においては、イギリスおよびドイツで順調に加入者を増やしていることがわかる。特に、ドイツにおいては順調である。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

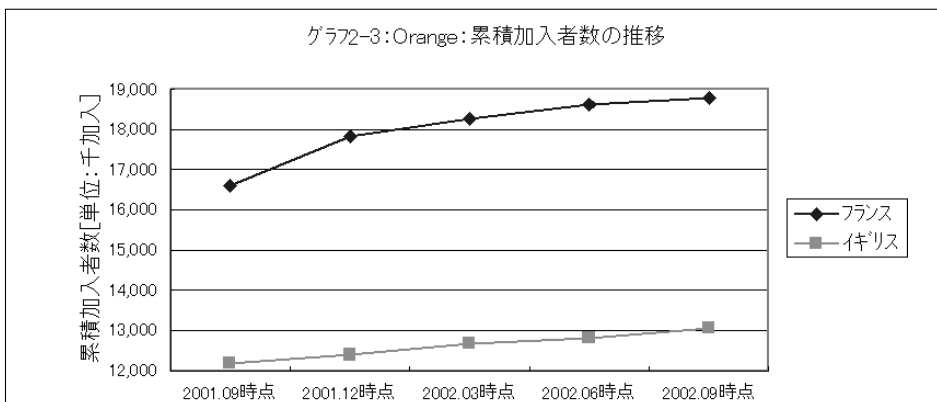
表2-2: mmO₂: 累積加入者数の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	千加入	10,968	11,075	11,084	11,171	11,449
ドイツ	千加入	3,394	3,656	3,891	4,086	4,290

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

(iii) Orange

Orangeにおいては、フランスおよびイギリスにおいて順調に加入者を増やしている。フランスについては、ここにきて加入者の伸びが鈍化してきたことがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成





●英国

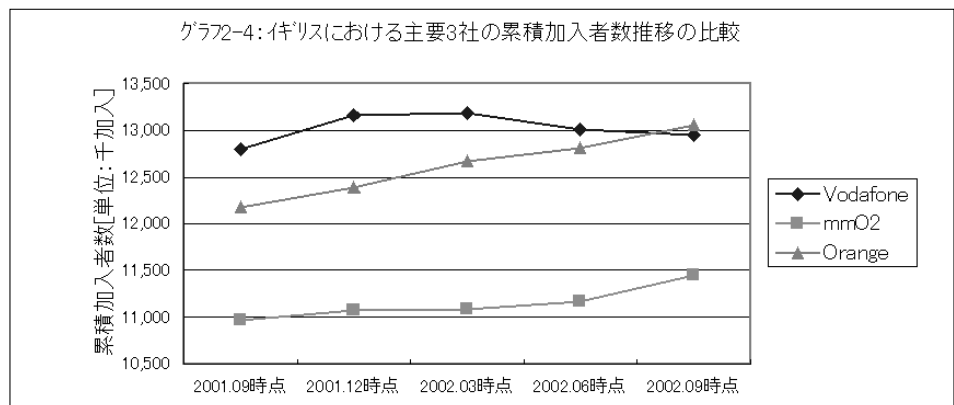
■表2-3：Orange：累積加入者数の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
フランス	千加入	16,601	17,823	18,277	18,625	18,795
イギリス	千加入	12,181	12,387	12,671	12,805	13,060

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

(iv) イギリスにおける比較

これら3社のイギリスにおける加入者推移を見たのが以下のグラフおよび表である。これを見ると、Vodafoneが苦戦する一方で、OrangeやmmO₂が着実に加入者を増やしてきていることがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表2-4：イギリスにおける主要3社の累積加入者数推移の比較

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
Vodafone	千加入	12,799	13,164	13,186	13,009	12,957
mmO ₂	千加入	10,968	11,075	11,084	11,171	11,449
Orange	千加入	12,181	12,387	12,671	12,805	13,060

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

(2) ARPU (Average Revenue Per User：加入者一人あたり平均収入)

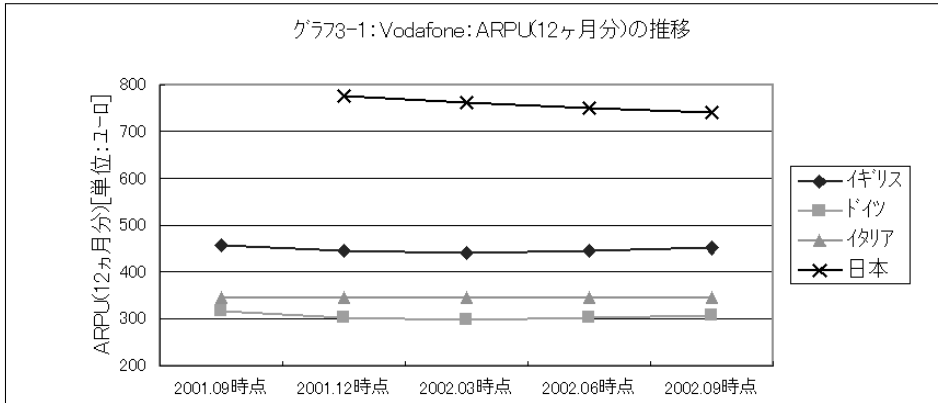
ここ1年間におけるこれら3社のARPUの推移をそれぞれ示したのが以下のグラフおよび表である。ここでは12ヵ月分のARPUによる比較を行っている。

(i) Vodafone

Vodafoneにおいては、日本でのARPUが飛びぬけて高いものの、トレンドとしては漸減傾向にあることがわかる。その一方で、イギリスおよびドイツは徐々にではあるが増加傾向となっている。



KDDI RESEARCH



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表3-1: Vodafone: ARPU(12ヶ月分)の推移

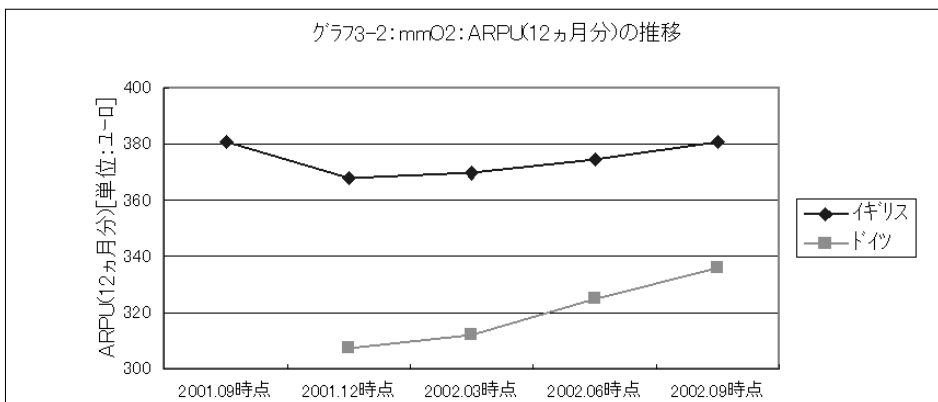
	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	GBP	286	278	276	278	282
	EUR換算*1	458	445	442	445	451
ドイツ	EUR	317	303	298	302	308
イタリア	EUR	345	345	345	345	345
日本(Jフォン)	JPY	N/A	93,550	91,903	90,302	89,193
	EUR換算*2		776	763	750	740

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]*1: 1 GBP=1.6EURで換算
*2: 1円=0.0083EURで換算

(ii) mmO₂

mmO₂においては、イギリスおよびドイツともにARPUが増加傾向にある。特に、ドイツにおいては高い上昇傾向にある。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成





●英国

■表3-2：mm0₂：ARPUの推移（12ヵ月分）

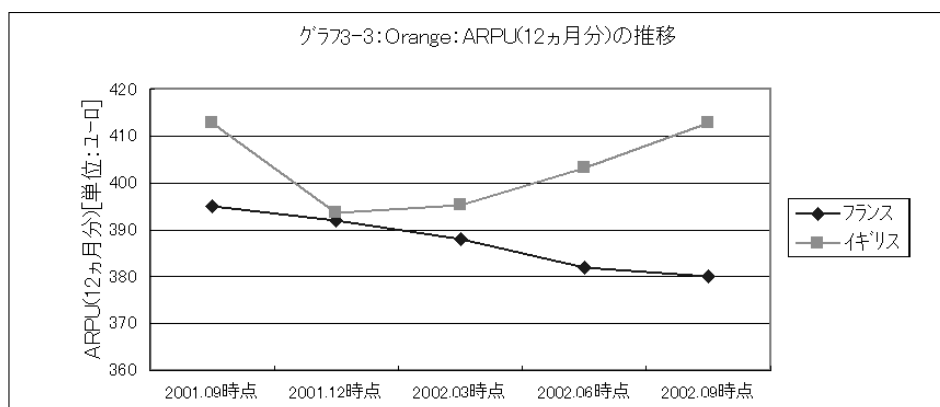
	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	GBP	238	230	231	234	238
	EUR換算*1	381	368	370	374	381
ドイツ	GBP	N/A	192	195	203	210
	EUR換算*1		307	312	325	336

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]*1：1 GBP=1.6EURで換算

(iii) Orange

Orangeにおいては、イギリスのARPUが順調に伸びている反面、フランスでは低下傾向に入っていることが見て取れる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表3-3：Orange：ARPU(12ヵ月分)の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
フランス	EUR	395	392	388	382	380
イギリス	GBP	258	246	247	252	258
	EUR換算*1	413	394	395	403	413

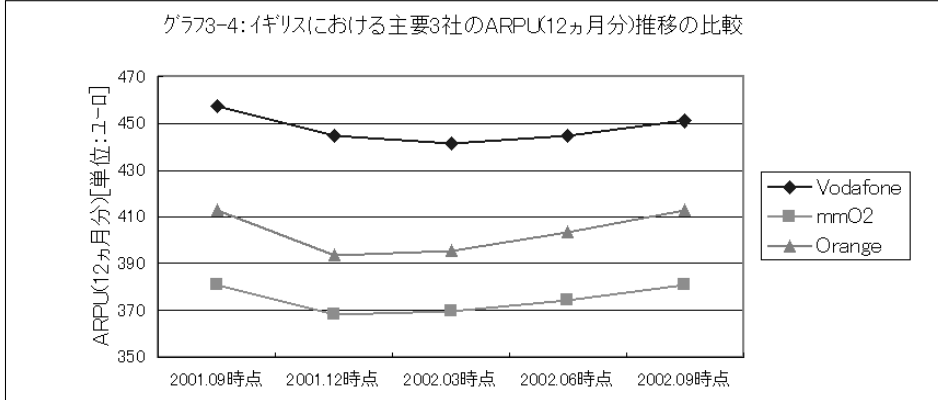
[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]*1：1 GBP=1.6EURで換算

(iv) イギリスにおける比較

これら3社のイギリスにおけるARPU推移を見たのが以下のグラフおよび表である。これを見ると、3社ともにARPUが上昇傾向にあることがわかる。ARPUのレベルとしては、Vodafoneが高めの位置を維持している。





【出典】 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表3-4: イギリスにおける主要3社のARPU (12ヵ月分) 推移の比較

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
Vodafone	GBP	286	278	276	278	282
	EUR換算*1	458	445	442	445	451
mm0 ₂	GBP	238	230	231	234	238
	EUR換算*1	381	368	370	374	381
Orange	GBP	258	246	247	252	258
	EUR換算*1	413	394	395	403	413

【出典】各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

【注】*1: 1 GBP=1.6EURで換算

(3) データ通信比率

ここ1年間におけるこれら3社のデータ通信比率（対収入ベース）の推移をそれぞれ示したのが以下のグラフおよび表である。

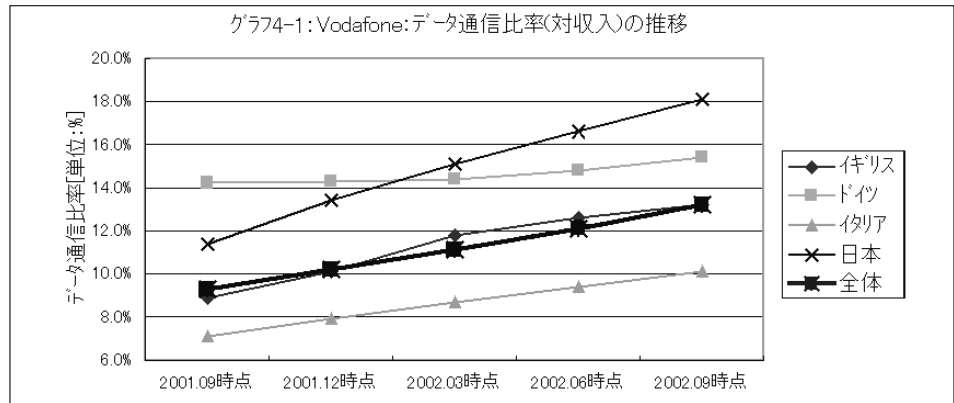
(i) Vodafone

Vodafoneにおいては、データ通信比率が着実に高まっていることがわかる。特に、日本におけるデータ通信比率の上昇度が大きく、そのため全体（全世界）のデータ通信比率を高める結果となっている。





●英国



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

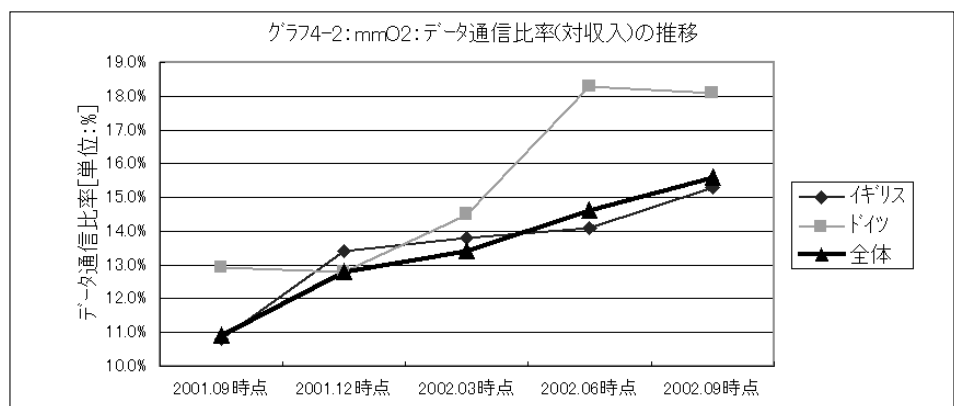
■表4-1: Vodafone: データ通信比率(対収入)の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	%	8.9%	10.1%	11.8%	12.6%	13.2%
ドイツ	%	14.2%	14.3%	14.4%	14.8%	15.4%
イタリア	%	7.1%	7.9%	8.7%	9.4%	10.1%
日本	%	11.4%	13.4%	15.1%	16.6%	18.1%
合計(全世界)	%	9.3%	10.2%	11.1%	12.1%	13.2%

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

(ii) mmO₂

mmO₂においては、イギリスでのデータ通信比率がここに来てかなり上昇トレンドに入った反面、ドイツにおいては減少傾向に転じた。また、合計(全世界)では上昇傾向にあることがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成



KDDI RESEARCH

表4-2：mm0₂：データ通信比率(対収入)の推移

	単位	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
イギリス	%	10.8%	13.4%	13.8%	14.1%	15.3%
ドイツ	%	12.9%	12.8%	14.5%	18.3%	18.1%
合計(全世界)	%	10.9%	12.8%	13.4%	14.6%	15.6%

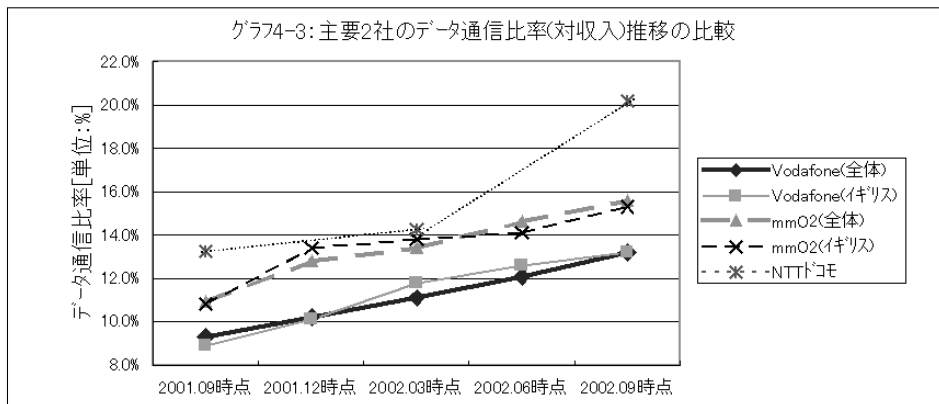
[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

(iii) イギリスおよび全体(全世界)における比較

イギリスにおいては、Vodafoneおよびmm0₂ともにデータ通信比率が上昇していることがわかる。2002年9月末時点では、Vodafoneよりmm0₂の方がデータ通信比率で2.1ポイントも高いのが特徴である。

全体(全世界)を見ても、データ通信比率が上昇傾向にあることがわかる。

参考までに、NTTドコモのデータ通信比率をグラフ上に示してみた。ヨーロッパ系の各社と比較してこの1年間の比率向上には目を見張るものがある。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表4-3：主要2社のデータ通信比率(対収入)の推移

	地域	2001.09時点	2001.12時点	2002.03時点	2002.06時点	2002.09時点
Vodafone	全世界	9.3%	10.2%	11.1%	12.1%	13.2%
	イギリス	8.9%	10.1%	11.8%	12.6%	13.2%
mm0 ₂	全世界	10.9%	12.8%	13.4%	14.6%	15.6%
	イギリス	10.8%	13.4%	13.8%	14.1%	15.3%
NTTドコモ	日本	13.3%		14.2%		20.2%

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成



●英国

(4) Vodafoneのヨーロッパ域での特徴

上記を見てくると、Vodafoneについては、mmO₂およびOrangeとの比較においては、以下の特徴が見えてくる。

- 加入者数増加については、ドイツおよび日本（Jフォン）に負うところが大きい。イギリスにおいては、mmO₂およびOrangeが加入者数を伸ばすのと対照的に、Vodafoneでは加入者減少に歯止めがかかっていない。
- ARPUについては、日本以外は上昇傾向にある。また、Jフォンの貢献もありmmO₂およびOrangeと比較してもARPUは高水準にある。（なお、Orangeについては、フランスでのARPU低下に歯止めがかかっていない。）
- データ通信比率については、Jフォンの貢献もあり上昇傾向にある。但し、それでもmmO₂のレベルには達していない。ましてNTTドコモとの差は歴然としている。（なお、mmO₂については、ドイツでのデータ通信比率が今回始めて低下した。）

4. 指標比較

(1) サービス指標比較

Vodafone、ヨーロッパ系2社（mmO₂およびOrange）および日本3社において、加入者数、ARPU、データ通信比率をベースに比較を行ったのが、以下のグラフおよび表である。なお、ここではヨーロッパ系については、全体数値ではなく各拠点ごとの数値をベースに比較を行った。

これを見ると、NTTドコモが突出していることがわかる。また、日本系キャリアにおいてはARPUおよびデータ通信比率が高レベルにあることがわかる。

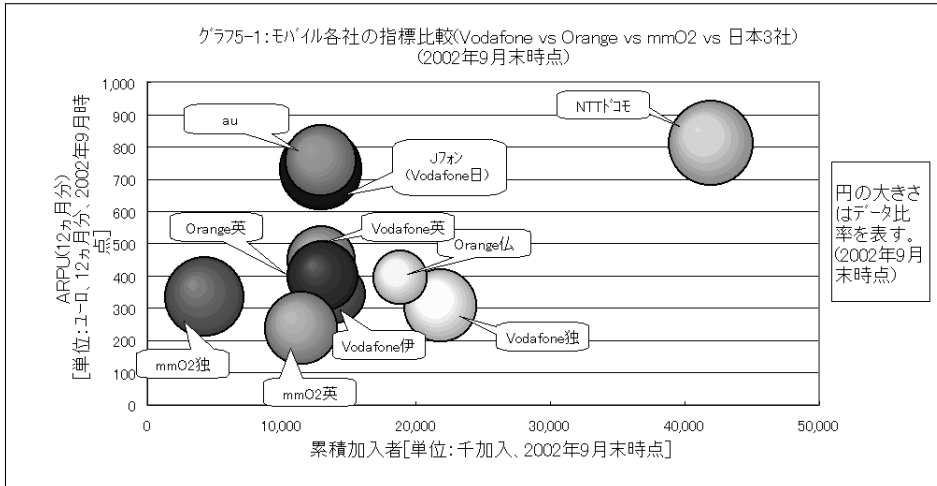
一般的に、ヨーロッパ系においては、Jフォンやauと同レベルの加入者数の場合を比較して、ARPU水準やデータ通信比率が低いことが特徴である。

Vodafoneでは加入者数が多い拠点ほどARPUが低くなるという傾向が現われており、またデータ通信比率が高いとARPUが低くなる拠点多い。その意味では、Vodafoneのイギリスにおいてはそこそこの健闘していると評価できる。

mmO₂においても、加入者数が多い拠点ほどARPUが低くなるという傾向は同じだが、Vodafone以上にパフォーマンスが悪いことがわかる。データ通信比率が高いとARPUが低くなるという傾向も同様である。

これを踏まえると、Orangeはフランスにおいてはデータ通信比率が低くARPU水準も伸びきれていないという印象を受ける。





[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表5-1: モバイル各社の指標比較(Vodafone vs Orange vs mm0₂ vs 日本3社)

		2002.03末時点	2002.09末時点	通貨	2002.03末	2002.09末	2002.03末	2002.09末
		累積加入者数*	累積加入者数*		ARPU	ARPU	データ比率	データ比率
		(千加入)	(千加入)	(現地通貨)	(現地通貨)	(現地通貨)	(%)	(%)
Vodafone	イギリス	13,186	12,957	GBP →EUR換算*1	276 442	282 451	11.8%	13.2%
	ドイツ	21,434	21,810	EUR	298	308	14.4%	15.4%
	イタリア	13,560	14,063	EUR	345	345	8.7%	10.1%
	日本	8,496	9,031	JPY →EUR換算*2	91,903 763	89,193 740	15.1%	18.1%
Orange	フランス	18,277	18,795	EUR	388	395	6.7%	8.3%
	イギリス	12,671	13,060	GBP →EUR換算*1	247 395	250 400	11.2%	14.2%
mm02	イギリス	11,084	11,449	GBP →EUR換算*1	231 370	238 381	13.8%	15.3%
	ドイツ	3,891	4,290	GBP →EUR換算*1	195 312	210 336	14.5%	18.1%
							*3	*3
NTTドコモ	日本	40,149	41,922	JPY →EUR換算*2	99,432 825	97,920 813	18.2%	20.5%
J-Phone	日本	11,918	12,901	JPY →EUR換算*2	88,800 737	88,200 732	15.5%	19.5%
au	日本	12,040	12,931	JPY →EUR換算*2	92,280 766	91,320 758	11.0%	14.2%

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]*1: 1 GBP=1.6EURで換算

*2: 1円=0.0083EURで換算

*3: 日本3社のデータ比率は対ARPU比のものを掲載

*4: Vodafone加入者数にはProportionate Customers(総加入者*Vodafoneの出資率)を掲載





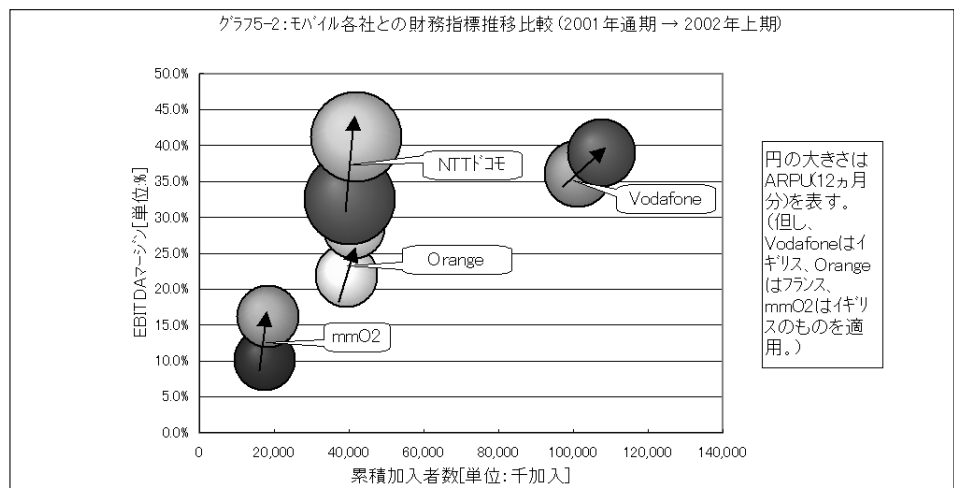
●英国

(2) 財務指標比較①

(i) ヨーロッパ系2社との比較

加入者数、EBITDAマージン、ARPUの3要素をベースにVodafoneとヨーロッパ系2社との比較を行ったのが以下のグラフおよび表である。(参考として、NTTドコモもグラフ上に示した。)

これを見ると、Vodafoneについては加入者数では他社を寄せ付けない状態にある。この半年間の動きを見ると、EBITDAマージンは上昇傾向にあり、同様に上昇傾向にあるmm02やOrangeよりは依然高い水準にあるものの、NTTドコモには追い越されてしまったことがわかる。また、ARPUのレベルはNTTドコモには劣るものの、ヨーロッパ域ではトップレベルにあることがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表5-2: モバイル各社との財務指標推移

			当該期末 加入者	EBITDA マージン		当該期末 ARPU (12ヵ月分)	備考
			(千加入)	(%)		(現地通貨)	
Vodafone	連結 連結	2001年度通期	101,136	36.0%	GBP	276	イギリスのみ
		2002年度上期	107,540	39.0%	GBP	282	イギリスのみ
	連結 連結	2001年度通期	101,136	36.0%	→EURに換算*1	442	
		2002年度上期	107,540	39.0%	→EURに換算*1	451	
Orange	連結 連結	2001年度通期	39,271	21.8%	EUR	392	フランスのみ
		2002年度上期	41,398	28.6%	EUR	382	フランスのみ
mm02	連結 連結	2001年度通期	17,457	10.1%	GBP	231	イギリスのみ
		2002年度上期	18,281	16.1%	GBP	238	イギリスのみ
	連結 連結	2001年度通期	17,457	10.1%	→EURに換算*1	370	
		2002年度上期	18,281	16.1%	→EURに換算*1	381	
NTTドコモ	連結 連結	2001年度通期	40,149	32.5%	JPY	99,432	
		2002年度上期	41,922	41.2%	JPY	97,920	
	連結 連結	2001年度通期	40,149	32.5%	→EURに換算*2	825	
		2002年度上期	41,922	41.2%	→EURに換算*2	813	

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]*1: 1 GBP=1.6EURで換算

*2: 1円=0.0083EURで換算

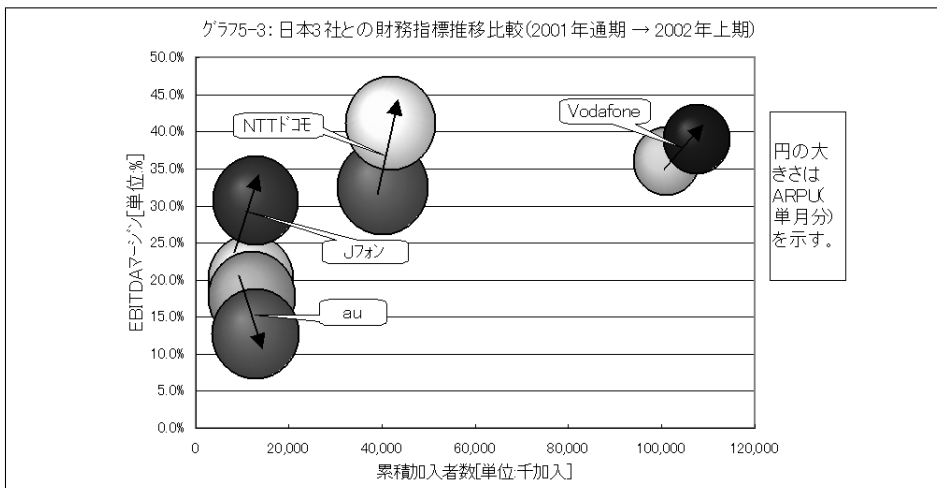


KDDI RESEARCH

(ii) 日本3社との比較

上記と同様にVodafoneと日本3社との比較を行ったのが以下のグラフおよび表である。

これを見ると、加入者数ではヨーロッパ同様Vodafoneは日本3社を寄せ付けない状態にある。但し、EBITDAマージンは上昇傾向にあり、JフォンやKDDIと比較すれば高い水準にあるものの、NTTドコモには逆転されてしまったことがわかる。また、ARPUのレベルはヨーロッパ域ではトップだったが、日本3社との比較においては、低めのレベルにあることがわかる。



[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

■表5-3：日本3社との財務指標推移比較（2001年通期 → 2002年上期）

	2002.03末時点 累積加入者数 (千加入)	2002.09末時点 累積加入者数 (千加入)	2002.03末 ARPU (単月分) ^{*1} (円) ^{*2}	2002.09末 ARPU (単月分) ^{*1} (円) ^{*2}	2002.03末 EBITDA マージン (%)	2002.09末 EBITDA マージン (%)
NTTドコモ	40,149	41,922	8,286	8,160	32.5%	41.2%
Jフォン	11,918	12,901	7,400	7,350	20.1%	30.7%
au	12,040	12,931	7,690	7,610	17.7%	12.7%
Vodafone ^{*3}	101,136	107,540	4,370	4,465	36.0%	39.0%

[出典]各社財務報告等をもとにKDDI総研作成
 [注]^{*1}：Vodafoneについては1GBP=190円で換算
^{*2}：VodafoneについてはイギリスのARPUを採用
 （それぞれ12ヵ月分のARPUを12で除して算出）
^{*3}：Vodafoneについてはその中にJフォン分を含む

(3) 財務指標比較②

Vodafone、ヨーロッパ系2社（mmO₂およびOrange）において、売上高営業利益率、EBITDAマージン、資本回転率をベースに比較を行ったのが、以下のグラフおよ





●英国

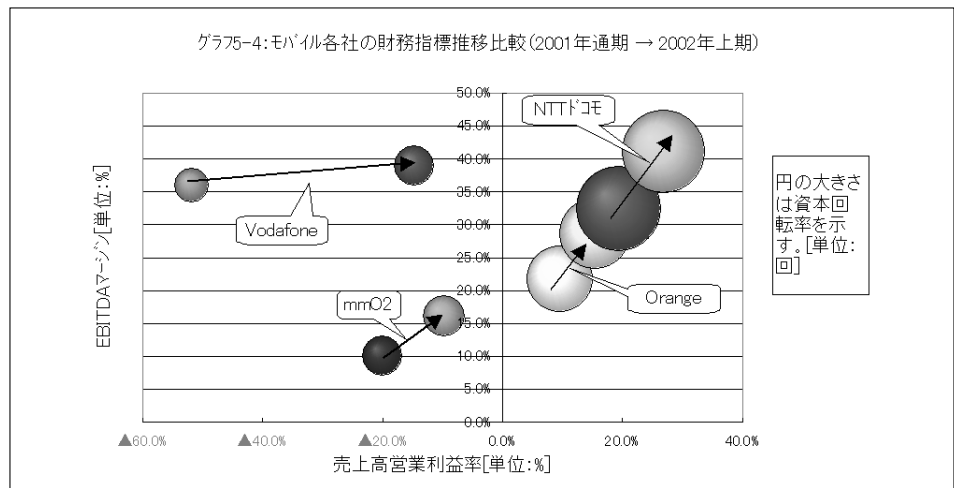
び表である。(参考として、NTTドコモもグラフ上に示した。)

これを見ると、上述のように各社ともに売上高営業利益率およびEBITDAが改善傾向にあることが見て取れる。

VodafoneやmmO₂は営業利益こそ赤字だがEBITDAをしっかりと確保していることがわかる。但し、Vodafoneにおいては営業利益ベースで大幅な改善がなされたほどにはEBITDAは改善していないこともわかる。

NTTドコモやOrangeにおいては売上高営業利益率はプラスだが、EBITDAマージンがVodafoneのレベルには達していないことがわかる。但し、売上高営業利益率がプラスのキャリアほど総じて資本回転率が高く、投下資本を有効に売上に結びつけているとの印象を与える。一方、Vodafoneの資本回転率の低さが目を引く。3G関連投資が重いのはヨーロッパ系キャリアに共通する特徴だが、それに加えVodafoneの場合は、度重なる企業買収により資産部分が大きく膨らむ傾向があり、これが営業権償却負担の重さとともに、資本回転率の低さにもつながっているようである。

ヨーロッパ域では確かにトップレベルを維持してはいるが、日本キャリアとの比較では加入者数以外はそれほど大きな差異はないとの印象を受ける。また、ヨーロッパ系を含めても、資本回転率の低さがひとつの特徴となっている。ここ最近ではCegetel買収以外にはこれといった企業買収に動いていないことの一因として、以前ほどの高株価による株式交換手法が使えないことがその要因であろうが、このような投資効率性の観点からも妥当な傾向と言えるかもしれない。



■表5-4：モバイル各社の財務指標推移

			売上	営業利益	経常利益	当期利益	EBITDA	FCF	資産	売上高営業利益率	EBITDAマージン	資本回転率 ⁹³	
			(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(百万) (現地通貨)	(%)	(%)	(回)	
Vodafone	連結 連結	2001年度通期	GBP	22,845	▲11,834	▲13,539	▲16,155	10,093	2,365	162,900	▲51.8%	36.0%	0.1
		2002年度上期	GBP	14,898	▲2,197	▲2,320	▲4,336	6,203	2,878	157,649	▲14.7%	39.0%	0.2
	連結 連結	2001年度通期	→EURに換算 ⁹¹	36,532	▲18,934	▲21,662	▲25,848	16,149	3,784	260,640	▲51.8%	36.0%	0.1
		2002年度上期	→EURに換算 ⁹¹	23,837	▲3,515	▲3,712	▲6,938	9,925	4,605	252,238	▲14.7%	39.0%	0.2
Orange	連結 連結	2001年度通期	EUR	15,087	1,440	386	▲4,521	3,288	▲1,001	28,198	9.5%	21.8%	0.5
		2002年度上期	EUR	8,059	1,245	218	▲862	2,304	94	26,261	15.4%	28.6%	0.6
mmO2	連結 連結	2001年度通期	GBP	4,276	▲856	▲873	▲850	433	▲2,110	22,160	▲20.0%	10.1%	0.2
		2002年度上期	GBP	2,341	▲228	▲259	▲277	378	112	22,226	▲9.7%	16.1%	0.1
	連結 連結	2001年度通期	→EURに換算 ⁹¹	6,842	▲1,370	▲1,397	▲1,360	693	▲3,376	35,456	▲20.0%	10.1%	0.2
		2002年度上期	→EURに換算 ⁹¹	3,746	▲365	▲414	▲443	605	179	35,562	▲9.7%	16.1%	0.2
NTTドコモ	連結 連結	2001年度通期	JPY	5,171,546	1,002,852	853,373	862	1,680,596	207,578	5,912,581	19.4%	32.5%	0.9
		2002年度上期	JPY	2,384,264	639,983	627,967	4,174	981,300	356,313	5,682,819	26.8%	41.2%	0.8
	連結 連結	2001年度通期	→EURに換算 ⁹²	42,924	8,324	7,083	7	13,949	1,723	49,074	19.4%	32.5%	0.9
		2002年度上期	→EURに換算 ⁹²	19,789	5,312	5,212	35	8,145	2,957	47,167	26.8%	41.2%	0.8

[出典] 各社財務報告等をもとにKDDI総研作成

[注]⁹¹：1GBP=1.6EURで換算⁹²：1円=0.0083EURで換算⁹³：2002年上期の資本回転率については上期売上の2倍を資産で除して算出

5. おわりに

これまで見てきたように、今回のVodafoneの決算内容は肯定的に評価し得るものと言える。Jフォンが売上増加に大きく寄与するなど、これまでの企業買収路線の成果が出てきているとも言えるであろう。営業権償却負担や資本回転率低下という現象もむしろそれと表裏一体のものといえるかもしれない。ここ最近のCegetel買収の動きを見ても、企業買収による市場参入という手法を大きく路線変更する様子はなさそうである。これまでイギリス、ドイツ、イタリア、日本と矢継ぎばやに市場参入を行ってきたVodafoneにとって、先進国の最後の牙城はフランスおよび米国である。市場の成熟度からいってもフランスへの参入は喫緊の課題であろう。その一方で、お膝元のイギリス市場では、Vodafoneの加入者数は減少傾向に歯止めがかかっていない。Orangeにおけるフランス市場での状況と似通っており、両者ともに、足元での巻き返し策がとられるものと思われる。このあたり、Cegetel買収の先行きとも絡み、フランス市場からも目が離せないであろう。今後の世界規模でのモバイル分野での影響力を考えると、ヨーロッパ市場だけでなく、世界レベルでVodafoneの動きを注目していく必要があるであろう。



COMMENT

ここ最近の新聞報道等を見ていると、VodafoneやmmO₂についてはその業績の良さを称えるものの、NTTドコモについてはかなり辛口の論評が目立っていると





●英国

というのが実際のものである。特に、Vodafoneにおいては、その後も、Cegetel買収を通じてフランス市場への参入を図ったり（最近では、その関連で、Cegetelの親会社であるVivendi Universal自体の買収までを扱った憶測記事が流れたり）、大量の自社株式購入の可能性が報道されたり、35億ユーロの銀行融資枠を獲得したりと、相変わらず積極的な話題には事欠かない。一方、NTTドコモについては、海外投資の評価損計上がここ何期か常態化しつつある点がマイナス面の最たるものとして取り上げられている。

このあたり、Vodafoneにおいては、30件近い海外投資件数のうちその半数以上に対して過半数以上の出資をしているのに対して、NTTドコモにおいては、その大半が少数株主出資であることの差異からくるのもあるかもしれない。実際、Vodafoneはイギリス、ドイツ、イタリア、日本といったメジャーな国では100%出資を含め大口出資者として参入しており、例外的なのはフランス(SFR)と米国(Verizon Wireless)くらいである。但し、この半年間はこれまでのような積極的な企業買収活動を控えていることもあり、それが潤沢なFCFを生み出している要因ともなっている。しかし、Cegetelをめぐる動きを見てみると、そのキャッシュが次に向かう先はフランスであろうことはほぼ間違いがないであろう。また、今回の決算ではっきりしたこととのひとつに、Jフォンの貢献度の高さがあげられる。Jフォンの好調さに助けられた格好でVodafoneの赤字幅の大幅改善がなされたといっても過言ではないであろう。今後はJフォンの好不調がVodafoneの経営に大きな影響をもたらしてくることは間違いがないであろう。その意味では、今後のVodafoneの動向に日本の市場動向およびキャリア業績がかなりの影響をもたらしてくるものと思われる。

一方、お膝元のヨーロッパに目を転ずると、Hutchisonを除いては、Vodafoneを含め3Gに対しては様子見もしくは先送りの段階に入ってしまったっており、その意味では今回の好業績も裏を返せば、現行サービスであるGSMで"妥協"した産物とも言えるかもしれない。

さて、今回本稿を書き上げてみて、海外投資の評価や3Gへの対応等といったビジネス戦略上の比較ではなく、あくまで数値上の比較をするのであれば、日本のモバイル3社とVodafoneのパフォーマンスとの間にはさほど大きな差異がないということが再確認できた。特に、ARPUレベル、データ通信比率といったサービス指標はもちろん、EBITDAマージンや資本回転率でもむしろ日本キャリアの方が勝っている部分もあるということがわかった。中でも、EBITDAマージンはキャッシュ創出能力ともいうべきものであり、この点でNTTドコモをはじめ日本キャリアがVodafoneと比較して遜色がないという点は評価されるべきであろう。

しかし、市場に目を移すと、加入者数およびデータ通信比率の伸びとともにARPUレベルが減少傾向にある日本と比較して、ヨーロッパ域では概ねすべてが増加・上昇する傾向にあり、ここにヨーロッパ市場の伸びしろの大きさを感ずる部分でもある。

いずれにしても、FOMAで波に乗り切れていないNTTドコモを尻目に、Vodafoneをはじめとするヨーロッパ系キャリアがどのような展開を見せていくか今後とも注視していきたい。

(勢川 誠)



KDDI RESEARCH



<文中の換算率>

1ポンド=193.34円 (2002年11月20日付けTTMレート)、1ポンド=1.61-円、1円=0.00831-円

<出典・参考文献>

Vodafone、Orange、 mmO_2 、NTTドコモ、日本テレコム、KDDI等各社の財務報告等
Total Telecom等各種報道資料
過去のKDDI総研作成資料





韓国

Hanaro通信、Powercommの動向

韓国では現状、3大通信事業グループが存在する。KTグループ、SKグループ、LGグループである。最近では、情報通信部（MIC）も業界をこれらに収斂させていこうとする3強政策を声高には言わなくなったが、こうしたなかで、有線加入網を持つHanaro通信、Powercommがどのような動きをしているか概観する。

1. はじめに

Hanaro通信、Powercommは、KTのシェアが従来より格段に大きい有線加入網に食い込んでいる事業者である。

ハナロ通信は、新興のビルや集合住宅を主要ターゲットに加入網を拡充してきた。

Powercommは韓国電力（KEPCO）からの分離子会社で、送・配電管理のための通信網を現物資本として与えられたが^(注21)、加入網としてはKEPCO時代からCATV用のHFC（Hybrid Fiber Coax）を提供してきた。これはKEPCO時代、限定的なユーザーへのブロードバンド通信にも利用されたが、現在では一般顧客も活用している。

2. Hanaro通信の動き

(1) 企業概略

Hanaro通信は、KTの市内通信独占に対抗するキャリアとして1997年に創設された。KTによる加入網普及率は既に高かったが、韓国では集合住宅傾向が強い（=新築があれば大量の囲い込みが可能）という点が、このような第2キャリアに現実的な参入余地を与えたとも言える。

当初の株主の筆頭はLG色のなかった頃のDACOMで、財閥筋は比較的均等に含まれ特定色はなかったが、最近の株主構成は表1のとおりでLG系資本が約17%と大きい。第3世代携帯電話に向けては、2001年7月、LG Telecom他とともにIMT-2000 Grand Consortium（CDMA2000陣営）を形成している。こうしたことから、Hanaro通信はLGによる経営支配はないまでも、幾分同グループ寄りの事業者であると言うことはできよう。ただし、複数の関連会社とともに1つのコングロマリットに指定されており^(注22)、独立色があるのも事実である。

昨今の方針としては、「総合的事業者」を目指している。総合的というのは、当面は固定網系サービスでの総合と思われるが、今後無線LAN等を含むモバイルにどう

(注21)

Powercommは当然ながら、対一般顧客のほか、電力業界向けに通信サービス（Electric Power Communication Lines Service）を提供している。具体的には、電力供給システムの保全、EMS（Energy Management System）・SCADA（Supervisory Control and Data Acquisition）・AMR（Automatic Meter Reading）といった自動統合電力制御システムの運用、無人サブステーションの監視、電力会社における一般的なビジネスデータ・電話通信、などが日常的に円滑に実現するための通信サービスである。

(注22)

2002年4月、公正取引委員会によって指定された。2002年5月現在の関連会社には、Dreamline、Hanaro Web TV、Hanaro Reality Development & Management、Hanaro Telephone & Internet Information、Hanaro Technologies、Hanaro Dream、M-commerceがある。



KDDI RESEARCH



取り組むのか、次世代に向けてLG色を深めることでモバイル関与を強化するのか等注目される。

■表1：Hanaro通信の株主構成（%）（2001年末現在）

LGグループ	LG保険	三星グループ	SKグループ	外資	大宇証券	その他
13.8	3.0	9.0	5.8	5.2	4.6	58.6

（出典：同社のHP）

（2）主要サービス

① インターネット系サービス

Hanaro通信は韓国第2位のISPと紹介されることが多く、2002年9月現在、ブロードバンド加入者は約285万となっている（表3参照）。

モバイル性も当然意識され、無線LANサービスとして2002年2月、HanaFOS AnyWayを開始した。2002年6月現在で、利用エリアは80都市20郡、350エリアとなっている。加入数は2002年9月現在、約1800である。また、国内初の無線LAN国際ローミングサービス協定を2002年10月頭に米国Gric Communications社と締結した^{（注23）}。

この他、2000年5月にデータセンターのN-GENEを、同年7月にLMDS（Broadband Wireless Local Loop）を提供開始している。

最近の新サービス例としては、2002年6月、TV VODサービス（試験サービス）をソウル、京畿の200のADSL加入者を対象に開始した。テレビにセットトップボックスを付属し、ADSLを介してハナ口通信網内のVODサーバーにアクセスする。

② 電話系サービス

Hanaro通信は市内電話事業者というよりもブロードバンド事業者であり、回線交換の電話サービスはサービスパッケージの一部と捉えられている。IP電話も提供し始めており^{（注24）}、ゆくゆくは音声サービスを全てVoIPにするものと考えられる。

2002年9月、Hanaro通信は市外・国際電話サービス（回線交換）の提供についてMICに事業申請した^{（注25）}。この分野で大きな利益を上げることが目的ではなく、対顧客上、総合性がないと魅力度に限界があるということで、ユーザー更にはKTを意識した総合化戦略であるとしている。このため、回線交換の長距離電話が実現されたとしても、トラヒック見合いの中規模程度のものとなろう。

最近の新規サービス例としては、KTなどが先行している個人終生番号サービス、市内電話定額制サービスがある。

個人終生番号（050-6XXX-XXXX）サービスは、例えば親しい人にこの番号さえ知らせておけば、自宅、携帯等の電話番号が変わっても着信が途絶えることのないサービスである。2002年4月にVoIPベースの「HanaPhone 0506」が、2002年9月に回線交換電話網（PSTN）ベースの「個人番号0506」が開始された。

市内電話（回線交換）定額制サービスは2002年10月に開始された。ブロードバンド（HanaFOS ADSL/HanaFOS Cable）と電話の両方を利用する顧客では月5,200Won（537円）で、電話だけを利用する顧客は月7,700Won（793円）で市内電

（注23）

無線LAN国際ローミングサービスは自国で与えられたIDを外国の無線LAN下で使えるサービスである。GRIC Communications（<http://www.gric.com>）では、世界のISPがインターネット・グローバルローミングを実現するためのローミング認証機能を提供している。GRIC加盟ISPのユーザーは、海外から国際電話により母国内のアクセスポイントに接続することなく、GRIC加盟の現地アクセスポイントからネット接続できる。日本のGRIC加盟メンバー（<http://japan.gric.com/member.cfm>）は、@Nifty、Dream Train Internet、KDDI（DION）、KCOM、NEC（BIGLOBE）、NTT（OCN）、Sony（So-net）等40社を越える。

（注24）

Hanaro通信のVoIPサービスは次の3カテゴリーに分かれる。（1）法人向けサービス（①約20の既存VoIP事業者向け、②企業への直接提供）、（2）ブロードバンド加入者向けサービス（Phone-to-Phone）、（3）VoIP応用サービス（VoIP、OMS、VPN、Web Call Centerといった複数サービスのシングルビルディングを可能とするもので法人向け）

（注25）

これまでHanaroの加入者はKT等から長距離サービスの優先接続キャリアを選んできた。本件は、Hanaro自身が長距離電話用回線を用意し、顧客から見て長距離サービスの前面に立とうとするものであるが、既存の後発2社（DACOM、Onse）は当該市場の縮小傾向と公正競争確保を盾に書面によりMICに対して反対を表明した。他方MICは法的には問題ないとし、外部専門家が構成する審査委審査を経て年末までに判断する予定である。

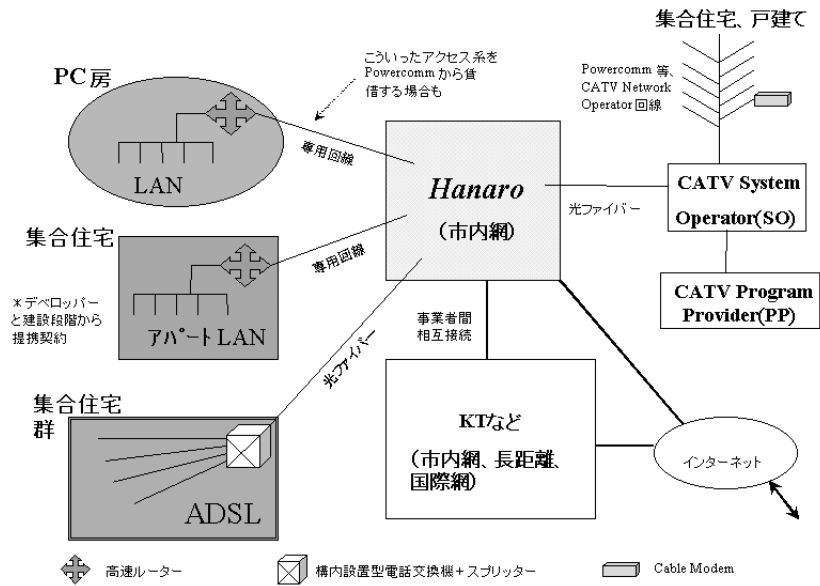


KDDI RESEARCH



話がかけ放題となる。

■ ハナロ通信の主要サービスのイメージ



(3) 業績動向

Hanaro通信は最近3年5ヶ月ぶりに、本業のもうけを示す営業利益ベースで黒字化した(表2)。PSTNを含む全体的な加入者網普及率では圧倒的にKTに劣るが、ブロードバンド加入においては、2002年9月現在、ADSLにおけるシェアが韓国全体の23%、Cable Modemにおけるシェアが同41%となっている。

■表2: Hanaro通信の最近の財務情報

(単位: 100万Won)

	2002年7-9月期 (3ヶ月)	前年同期	増減率 (%)
売り上げ	325,981 (336億円)	213,708 (220億円)	52.5
営業利益(本業もうけ)	13,635 (14億円)	▲39,230 (▲40億円)	黒字化
純利益	▲25,852 (▲27億円)	▲61,874 (▲64億円)	▲58.2
総資産	3,607,753 (3716億円)	3,357,480 (3458億円)	7.5
総負債	2,218,698 (2285億円)	1,873,005 (1929億円)	18.5
株主資本	1,389,055 (1431億円)	1,484,475 (1529億円)	▲6.4

(出典: Hanaro通信のHP)



■表3：Hanaro通信の加入者推移

		2002年9月	前年同月	増減率 (%)
ブ ロ ー ド バ ン ド	住宅向けADSL	1,284,849	894,933	44
	住宅向けCable Modem	1,497,442	781,563	92
	企業向けADSL	25,295	25,389	▲0.4
	企業向けCable Modem	4,077	88,878	▲95
	LMDS (B-WLL)	39,531	26,798	48
	無線LAN	1,782	-----	-----
合計		2,852,976	1,817,561	57
電 話	住宅向け (回線交換)	643,139	409,784	57
	企業向け (〃)	336,942	213,869	58
	VoIP	937	-----	-----
合計		981,018	623,653	57
回 線 賃 貸	国内賃貸回線	2,085	1,387	50
	国際賃貸回線	3,965	756	424
	インターネット専用線 ^(注)	13	27	▲52
	LMDS (インターネット専用線)	26	-----	-----
合計		6,089	2,170	180

(出典：Hanaro通信のHP)

(表注) インターネット専用線は原文がInternet Dedicatedであるが、ネット接続のための専用足回り回線と思われる。

3. Powercommの動き

(1) 企業概略

同社は2000年1月にKEPCOから分離創設された。同月にCATVのネットワークサービス・オペレーターに指定され、翌2月には設備ベース通信事業（基幹通信事業）免許を得た。2001年3月現在で、送電塔、電柱その他を活用して敷設された光ファイバー網の総延長は66,610km、HFC網の総延長は44,326kmとされる。

Powercommは負債が多いKEPCOによって完全売却される予定であるが、まず、2000年6月に10.5%が放出され、SK Telecomと浦項製鉄（POSCO）がそれぞれ5.5%、5%を持つこととなった。今次の売却（30～54%）に関して、Powercommの主導権を巡り、DACOM（LGグループ）とハナロ通信が争っている状況にあったが、DACOMへの流れが決定的となった（後述）。

2000年10月、Powercommは第3世代携帯電話のSK IMT（W-CDMA陣営の一）に4.9%出資した。この程度の出資はグループ化を目指すものではなく、有望案件への純粋な投資（資金運用）であったと解される。

従業員数は2001年3月現在で390名程度と少規模である。





(注26)

HFCのなかで同時にCATVサービス事業者による放送サービスが提供されている。この関連において、Powercommは韓国最大のCATVネットワークサービス事業者(NSOs、NOs)でもあり、このネットワークサービスにおいては具体的に以下を提供している。なお、2001年3月現在のPowercommのHFC加入回線数は108万である。

- ・番組提供事業者(PPs)からCATVサービス事業者(SOs)までの放送信号伝送サービス
- ・SOsからCATV加入者までの放送信号伝送サービス
- ・PPs向けライブ番組の放送信号伝送サービス(全国規模の伝送)

(注27)

HanaroはAmerican International Group Inc.とNew Bridge Capital、DACOMはSoftbank Asia Infrastructure Fund、カナダの年金基金およびThrunet(韓国第3位ISP)と組んでいる。2003年末までに89.5%全てを売却する予定のKEPCOは、今回最低30%、買手サイドが望めば54%まで放出する方針で、経営権掌握のためには買手による45%の取得が必要と考えていた。Hanaroは30%での経営権掌握を主張した模様。



KDDI RESEARCH

(2) 主要サービス

① 回線賃貸事業

光ファイバーによる回線容量を、有線・無線の設備ベース通信事業者(2001年3月現在で12社)に賃貸している。より具体的には、固定系事業者はPowercommの回線を商業ビル、オフィス、集団住宅(アパート)、PC房等へのアクセス系および中継系に、携帯電話事業者は交換局、基地局、リレーステーション間といった中継系に活用している。

② 高速インターネット関連

HFCに接続された加入者(注26)に対して、ブロードバンド・サービス提供の橋渡しをしている。この意味でPowercommの顧客はISPsということができる。サービス網は、HFC、局内ルーター、実際のブロードバンド・サービス提供者である複数のISPsまでの光ファイバー回線、などにより構成される。

(3) 業績動向

売り上げ等の絶対規模は大きくないが、表4にあるように黒字基調を持っている。Right of Wayを含め、有線電気通信事業におけるポテンシャルは高い。

■表4 Powercommの最近の財務情報

(単位: 100万Won)

	2002年1-6月期(6ヶ月)	前年同期	増減率(%)
売り上げ	239,964(247億円)	179,539(185億円)	34
営業利益(本業もうけ)	76,691(79億円)	34,576(36億円)	122
純利益	27,843(29億円)	9,674(10億円)	188
総資産	1,436,041(1479億円)	1,255,080(1293億円)	14
総負債	618,447(637億円)	489,018(504億円)	26
株主資本	817,594(842億円)	766,062(789億円)	7

(出典: PowercommのHP)

4. DACOMがPowercomm買収へ

第1交渉権がHanaro通信のコンソーシアムからDACOMのコンソーシアムに移り(注27)、DACOMはPowercommサイドとは6週間の交渉を続けてきた。

2002年11月29日、DACOMは正式にKEPCOとの合意が成立したと発表した。合意内容は概略以下のとおりである。

- ・DACOMコンソーシアムは、8,190億Won(844億円)によりPowercomm株式の45.5%を取得。コンソーシアム参加者の具体的所有率については今後決定
- ・DACOMはPowercommの経営陣(9名)に5名を参加させることが可能



- ・株式取得のための実際の支払いを2002年12月16日に予定

DACOMはこれにより、アクセス系ネットワークを強化できるほか、Powercommから賃借していた長距離容量についてもコスト削減が可能となる。

【コラム】韓国のブロードバンド加入者1000万を突破

MICは2002年11月上旬、ブロードバンド加入者数が10月末現在で1,000万を突破したと発表した。人口は約4800万人であるので、人口普及率は約21%となる。また70%以上の世帯が加入している計算となる。Thrunetがブロードバンドの幕開けとしてCable Modemサービスを開始したのが1998年、数年で爆発的に増えたことになる。

その理由は、アジア通貨経済危機（1997/98年）をバネに国をあげてIT分野に進出したことをベースとして、庶民がPC房（IT企業家による高速ネットカフェ）で高速体験をしたこと、集合住宅（=ADSL等を手早く集中的に蔓延させることが可能）が多いことなど、複合的とされる。

MICによると、ネット利用人口のレベルでは更に2,500万人に達し、オンライン株取引の比率は株取引全体の65%程度に達するという。またブロードバンド基盤のここまでの拡充により、ネットを通じた各種行政サービスを可能とする「電子政府」の実現がまさに現実的になったとしている。

韓国はこれまでネットインフラに11兆Won（1兆1,330億円）を投じてきたとしている。MICは今回の発表に併せて、向こう3年でブロードバンドの世帯普及率を100%とすべく、2005年までに電気通信事業者が13.3兆Won（1兆3,699億円）をブロードバンド網に投資するよう政策誘導する計画を発表した。この間、2,580億Won（266億円）の政府ローンを実施する。



COMMENT

DACOMは明確にLGグループの一員であり、Hanaro通信はLG寄りとは言えるが明確な一員ではない。今回の合意により、PowercommがLGグループの一員となることが明確化したと言える。DACOMは中継系キャリアの性格を持つので、Powercommとの相性は良く、LGグループとしてもグループ強化（KT対抗）のためには同社が欲しいところだった。一部報道によると、Hanaroは訴訟も辞さない姿勢を示しているというが、大勢はもはや決まっただろう。

一方、資金力のあるSKグループは今回、若干の資本関係があったPowercommの取得には乗り出さなかった。SKはリソースの多くを携帯事業に充てる戦略を保持していると考えられるが、仮に固定網分野に本格的に目を向けるとしても、Powercommを俄かに取得しても歯車が噛み合わず明確なシナジー効果を認め難いということであろう。

今後は、逆にHanaro通信自身やThrunet（韓国第3位ISP）の帰趨がどうなるの



KDDI RESEARCH



●韓国

かということが念頭にあがるが、やや時間を置いてSKグループに接近していく可能性も否定できない。

(河村 公一郎)

<文中の換算率>

100Won=10.3円、1US\$=123.4円 (2002年11月20日東京市場TTS)

<出典・参考文献>

- ・KDDIコリア各調査報告
- ・韓国電子新聞 (2002.10.29、10.16、10.2、9.17、8.5、6.7、5.21、5.13、5.6他)
- ・ハナロ通信のHP (www.hanaro.com)
- ・PowercommのHP (www.powercomm.com)
- ・通信ビジネス関連情報サイトTotal TelecomのHP (www.totaltele.com)
- ・KRNICのHP (http://stat.nic.or.kr/english/isp_stat.html)
- ・(株)NNAの情報サービスPowerAsiaの韓国関連記事 (2002.11.26、11.7)



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。

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

■ 電車に乗っていて、たまに鉄道唱歌（汽笛一斉新橋を・・・）のメロディの車内放送に出会うと妙に懐かしい気分になります。親に連れられて旅した幼少期やふるさと日本といったものを感じるせいでしょうか。日本最初の鉄道が1872年（明治5年）、新橋・横浜間に開通した際に流行した歌だそうです。

かと思うと、過日JR山手線で女性の車掌が職業的言い回しでなく、"ごく日常的な口調で"車内アナウンスをしていたのを聞いた際は、また妙に新鮮さを覚えました。若い感性が旧来的日本に新しい気を送り込むとの期待を感じたせいでしょうか。

鉄道唱歌のメロディの後にこの日常的な口調の車内アナウンスが続くと、またぐっと幅が出て乙なものかもしれません。

若い人には歴史に馴染んでいただき、新しいふるさと日本を創生してほしいという気がします。中高等教育では、なかでも幕末くらいからの近現代・戦後史と同時代の世界史に力を入れ、近世までは流れとポイントを押さえる程度でよいのではないのでしょうか。

■ 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 December



- 発行日 2002年12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