

KDDI 総研 R&A 誌は定期購読（年間 29,993 円）がおすすめです。お申し込みは、KDDI 総研ブックオンデマンドサービスまで。既刊の PDF 無料ダウンロードの特典もあります。

(<http://www.bookpark.ne.jp/kddi/>)

AT&T、携帯電話事業に再参入



KDDI総研R&A

2004年7月

AT&T、携帯電話再参入

🕒 記事のポイント

サマリー

AT&Tは、Sprintの携帯電話網を使用するMVNOとして、2004年後半には「AT&T」ブランドのサービス提供を開始する計画を発表、固定系サービスと携帯系サービスの融合を目指す。また、将来的にはIP電話を利用できる携帯電話端末を開発する方針も明らかにした。

主な登場者 AT&T AT&T Wireless Sprint Sprint PCS Cingular Wireless Qwest

キーワード モバイル FMC IP電話 MVNO

地域 米国

執筆者 KDDI総研 調査2部 青沼 真美 (ma-aonuma@kddi.com)

かつて大西洋を挟んで電気通信市場のリーダーを自負していた欧米の二つの固定網事業者、米国のAT&Tと英国のBTが、過去にスピン・オフした「携帯電話」事業をキーワードにした生き残り戦略を打ち出した。

過去の盟友でもある両社は、FMC（Fixed-Mobile Convergence：固定と携帯の融合）戦略とも位置づけられる新たな方向性を、奇しくも同じ5月18日に発表している。両社とも、既存（incumbent）固定網事業者によるモバイル市場へのアプローチという点では共通しているものの、その深化・進化の度合いには開きがあるように見受けられる^①（脚注）。

本稿では、長距離事業者としてはライバルであるSprintとの提携を通じて、携帯電話サービス市場への再参入を図るAT&Tの動向を概説する。



^①（脚注）

BTの戦略については、KDDI総研R&A 2004年7月号「BT、FMCに向けてVodafoneと提携」（青沼）を参照願いたい。

1 携帯電話市場に再参入

2004年5月18日、AT&Tは携帯電話事業への再参入を発表した。Sprintと5年間のネットワーク契約を締結、MVNO（Mobile Virtual Network Operator：仮想携帯電話網事業者）として、米国全土で3,000万を超える既存の企業ユーザーおよび消費者を主要ターゲットとして、「AT&T」ブランドのサービスを提供していく。携帯電話サービスの提供開始は、2004年後半と見込まれている。

1 - 1 Sprintとの契約

今般AT&TがSprintと締結した契約内容は以下の通りである：

非排他的な5年契約

AT&TとSprintは、各市場において自由に競合できる

AT&Tは既存の取引先を通じてAT&Tブランドの携帯電話端末を販売できる

AT&Tは、既存の顧客チャネルおよび技術を活用して電話番号案内サービス、顧客サポート、料金請求業務等を提供できる

既存のSprintのネットワーク上で、AT&Tが開発したコンテンツやISPプラットフォーム、付加価値音声サービス、VPNサービス等を提供する

AT&Tは、既存のリソースや固定網サービスをうまく組み合わせることで、他事業者とは差別化された携帯電話サービスを提供していく意向を表明している。

1 - 2 固定網事業者にとっての携帯電話サービス市場参入

AT&Tは、2000年5月に移動体通信部門であったAT&T Wirelessをトラッキング・ストック（部門業績連動株式）として上場、2001年7月にはこれをスピン・オフして別会社とした。両社間に資本関係はないため、AT&Tはこの段階で実質的に携帯電話事業から撤退した形となっていた。それでも、自社の固定網サービスとAT&T Wirelessのサービスを一部地域でセットで提供するなど、かろうじて携帯電話ユーザーとの接点を保っていたが（詳細は次節参照）2004年2月にCingular WirelessによるAT&T Wirelessの買収が発表されたことで、その接点も不透明なものとなり、独自に携帯電話事業に参入する方策を模索中と報じられていた。その時点でも、MVNOとしての再参入が最有力視されていたが、今般のSprintとの契約によって、携帯電話サービス市場への振り返りを果たしたことになる。

【図表1】に米国の固定網・携帯電話網事業者のグループ関係を示す。

【図表1】 米国固定網・携帯電話網事業者のグループ関係

	固定網事業者	携帯電話網事業者
RBOC	BellSouth	Cingular Wireless
	SBC	
	Verizon	Verizon Wireless
	Qwest	* Qwest Wireless
長距離事業者	AT&T	-
	MCI	-
	Sprint	** SprintPCS

* 旧US Westが提供していたネットワーク以外は、MVNOとして調達。Qwest Wirelessはブランド名。

** 2004年4月に再統合を完了。SprintPCSはブランド名。

(各種資料によりKDDI総研作成)

固定網事業者のなかで携帯電話網を保有していないのは、長距離事業者AT&T、MCIの2社である。AT&Tは、今般MVNOとしての参入を表明している一方、MCIは携帯電話事業についての方針を特に明らかにしていない。

また、2003年8月にはベル系地域電話会社であるQwestが、今回のAT&T同様に、Sprintとの提携を通じてMVNOとして全国レベルでのサービス提供を行うことを発表した。Qwestは、2000年9月にベル系地域電話会社US Westを買収しており、同社のサービスエリア11州^(脚注)では継続して地域限定的なサービスを提供してきたが、MVNOとしてサービスエリアの拡張を図っている。

IP技術や携帯電話の急速な普及によって、固定網事業者を取り巻く環境は非常に厳しい。各社とも収益低下に直面している現状では、やはり、ユーザーニーズの高い携帯電話サービスを梃子(てこ)に固定系サービスと携帯系サービスの融合を図り、ユーザーを囲い込む、という生き残り戦略を選択している、といえるだろう。



(脚注)

旧US Westのサービス地域のうち、Montana、North Dakota、South Dakotaの3州を除く11州(Arizona、Colorado、Idaho、Iowa、Minnesota、Nebraska、New Mexico、Oregon、Utah、Washington、Wyoming)に限られていた。また、既存顧客についても、全国レベルでのサービスを前提としたプランに順次切り替えるなど、MVNOとしてのサービスを主軸とする方針を打ち出しており、2004年3月にサービス提供を開始している。

地域レベルでの携帯電話事業設備・ライセンスさえも有していないAT&Tにとっては、ネットワーク構築にかかる投資コストや、サービス提供開始までのリードタイム、米国の携帯加入者数が（鈍化傾向とはいうものの）まだ成長期にある時期を逸することなく携帯電話サービス市場に再参入するタイミング、等々を総合的に判断すると、最も効率的に市場参入を実現できるモデルは、やはりMVNOであったといえることができる。

もちろん、本当に効率的であったかどうかは、参入後のビジネスの立ち上がり如何にかかってくるわけだが、MVNO参入を打ち出したことで、FMCに向けての第一歩を踏み出したことは明白である。

1 - 3 AT&Tの選択 ~ IP電話によるFMCに向けて ~

AT&Tは本件に関するプレスリリースにおいて、「携帯電話サービス市場は競争が激しいが、音声・データサービスともに需要は伸びており、ビジネスチャンスは大きい。」と攻めの姿勢を打ち出している。確かに、携帯電話があれば十分、という理由で、固定電話から携帯電話への番号ポータビリティを希望するユーザーを他社に移行させることなく、自社の他サービスに移行（migrate）することが可能になるため、ビジネスチャンスは広がることになる。さらに、T-Mobile USAやNextel、ALLTELなどSprint以外の事業者ともネットワーク利用についての交渉を行っていると伝えられており、今後もサービスエリア・メニューを強化していく意向である。

2004年後半を目途に、携帯電話サービス市場に再び咲くAT&Tであるが、特にコンシューマー向けサービスとセットでの販売戦略を打ち出している。2003年7月には、AT&T Wirelessとのセットサービスとして、San DiegoとTampaのユーザーを対象に「AT&T One」^{（脚注）}の提供を開始していたが、新しいサービスについては、特に、地域・長距離通話プランの「AT&T OneRate」や、IP電話サービス「CallVantage」などとのバンドルを検討していく方針である。



（脚注）

「AT&T One」の主なサービスメニューは以下のとおり：

- 携帯発信でも固定発信でも同じ料金を適用する
- 平日昼間（午前6時～午後8時59分）の国内長距離通話料は7¢（約7.6円）/分
- 平日夜間（午後9時～午前5時59分）と週末は国内長距離通話料は無料
- 月額基本料に応じた携帯電話からの発信分数が含まれる
- 携帯電話機と付属品がパッケージ料金に含まれる
- 携帯電話の契約区域内でもローミング料金は発生しない
- AT&T Wirelessの契約端末にかける場合、ローミング料金は発生しない

また、AT&Tは、本格的な無線LANと携帯電話の融合を見据えて、2005年末を目途にユーザーがIP電話を利用できる携帯電話端末の開発を計画している。AT&Tは、既存の固定網事業者のなかでは、いち早くIP電話サービスを提供しており、コンシューマー向けサービスも既に開始している。IP電話対応の携帯電話端末の開発によって、オールIPによる固定系サービスと携帯系サービスとの融合に向けて、明確なロードマップを提示したと見ることができる。

📖 執筆者コメント

固定網事業者によるFMC戦略という観点からみると、CATV事業者によるMVNO参入が長距離事業者にとって大きな脅威となるのではなからうか。既に、Cablevision SystemsやTime Warner Cableは、携帯電話サービスの提供を検討していることを認めており、卸元となるであろうSprintも、CATV事業者に対してネットワークを提供したい、との意向を明らかにしている。実現までどの程度の時間を要するのか、不明なところではあるが、CATV事業者が、地域・長距離・携帯電話・CATVサービスというall-in-one型のサービス提供に食指を動かすことは確実であろう。

ところで、【図表1】に示したとおり、米国の固定網事業者のなかで、携帯電話サービス提供について明確な施策を打ち出していないのはMCIのみとなった。同社は、移動体通信サービスを提供するSkyTelを傘下に擁しているものの、提供サービスは双方向テキストメッセージやページング、テレメトリング、ボイスメール等データサービスが中心であり、リアルタイムの音声サービスは提供していない。元々Microwave Communications, Inc.という社名で設立されたMCIから、無線サービスである携帯電話事業についての積極的な方針が未だ打ち出されていない、というのは何とも皮肉な感じがする。とはいえ、2004年4月に米連邦破産法第11条（Chapter 11）の下での再建を完了したばかりの新生MCIにとっては、グローバルネットワークやインターネットバックボーンの提供という本来業務における失地回復が当面の目標ということなのかもしれない。いずれにしろ、破綻時に410億ドル（約4兆4,612億円）あった負債を1/8の50億ドル（約5,440億円）強に圧縮して、健全な財務体質になったMCIが、再出発のシナリオに携帯電話事業をどのように位置づけるのか注目される。

📖 出典・参考文献

KDDI総研R&A 2004年5月号

「Cingular、AT&T Wirelessを買収 ～米携帯電話市場、再編の始まりか～」(山條)

AT&T ホームページ <http://www.att.com>

Qwest ホームページ <http://www.qwestwireless.com>

Sprint ホームページ <http://www.sprint.com>

THE WALL STREET JOURNAL (2004.5.21)

その他各種報道資料

