

KDDI 総研 R&A 誌は定期購読（年間 29,988 円）がお得です。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/>)

主要モバイルキャリアの海外進出動向



主要モバイルキャリアの海外進出動向

🕒 記事のポイント

サマリー

世界的な移動通信市場の発展とともに、モバイルキャリアの海外進出もさかんに行なわれるようになってきている。しかし、海外進出先および進出形態については、地理的側面、歴史的経緯、採用通信方式などにより、事業者ごとに大きな違いが見られる。また、時を経て、海外進出のあり方自体にも変化が見られる。本レポートは、世界の主要なモバイルキャリアの海外展開動向に焦点をあて、それらの比較を行なうものである。

主な登場者

Vodafone mmO2 Orange T-Mobile Telefonica Moviles Telecom Italia Mobile
Telenor TeliaSonera SingTel Telstra AT&T Wireless Verizon Wireless
Sprint SK Telecom KTF Hutchison Whampoa NTTドコモ China Unicom

キーワード

GSM PDC W-CDMA CDMA2000 2G 2.5G 3G

地域

ヨーロッパ 英国 フランス ドイツ スペイン イタリア ノルウェー
スウェーデン フィンランド シンガポール オーストラリア 米国 韓国
香港 中国 日本

執筆者

KDDI総研 調査2部 勢川 誠 (ma-segawa@kddi.com)
KDDI総研 調査2部 青沼 真美 (ma-aonuma@kddi.com)

1 主要モバイルキャリアの分類

世界的な移動通信市場の発展とともに、モバイルキャリアの海外展開もさかんに行なわれるようになってきている。しかし、その形態には、地理的側面、歴史的経緯、採用方式などにより、事業者により大きな違いが見られる。そこで、本レポートでは、世界の主要なモバイルキャリアについて、海外進出形態および海外進出先をもとに、以下のとおり分類を行ない、それぞれの動向に焦点をあて、比較を行なう。

Vodafone (英国)

mmO2 (英国) Orange (フランス) T-Mobile (ドイツ)

Telefonica Moviles (スペイン) Telecom Italia Mobile (TIM) (イタリア)

Telenor (ノルウェー) TeliaSonera (スウェーデン/フィンランド)

SingTel (シンガポール) Telstra (オーストラリア)

AT&T Wireless (米国)

Verizon Wireless (米国) Sprint (米国)

SK Telecom (韓国) KTF (韓国)

Hutchison Whampoa (香港)

NTTドコモ (日本)

2 主要キャリアごとの海外進出形態

ここでは、上記のように、海外進出形態および海外進出先をもとに10グループに分類したモバイルキャリアについて、海外進出状況の特徴を概観し、比較を行なう。

2 - 1 Vodafone

2004年9月末時点で、Vodafoneは、全世界26カ国の事業者に出資を行っており、それ以外に13カ国の事業者とパートナー契約を締結している。出資26事業者中、子会社（出資率50%以上）は16事業者、関連会社（出資率50%未満）は10事業者となっている。26事業者のうち17事業者はヨーロッパに固まっているが、それ以外は、アジア（5事業者）、中東およびアフリカ（3事業者）、北米（1事業者）に分散している。なお、パートナー契約とは、Vodafoneとの間では出資関係がなくとも、Vodafoneブランドを利用することのできる契約である。

Vodafoneの海外展開は、1992年から開始され、当初はおもに出資形態によるヨーロッパへの進出を中心としていた。その後、オーストラリア、南アフリカ、エジプトへの進出を果たし、アジア、アフリカ、中東へのエリアを拡大を行なった。

中でも、Vodafoneの世界進出に大きな影響を与えたのが、米国AirTouchの買収（1999年6月）、ドイツMannesmannの買収（2000年4月）、日本テレコムおよびJ-フォン（現ボーダフォン株式会社）の買収（1999年10月から2001年6月）である。これにより、Vodafoneは、世界の主要国市場を支配下におくグローバルキャリアとなった。

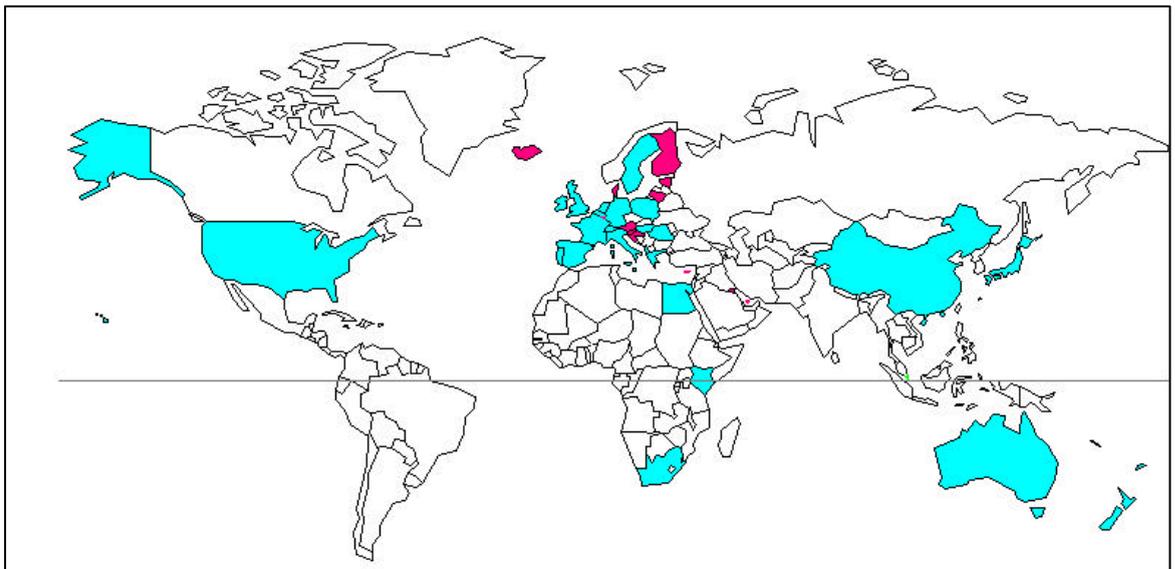
GSMの世界的普及は、徹底した標準化政策のたまものであるといわれるが、それを機能面からサポートしたのが国際ローミングであり、事業者の立場から先導・推進したのがVodafoneであるといえる。

Vodafoneは、当初は、株式交換手法によりキャッシュ拠出なく積極的に企業の合併・買収（M&A）戦略をしかけ、グローバルでの規模の経済性を働かせることで、競争優位性を維持してきた。株価の低迷期を迎えると、キャッシュとの併用によるM&Aに切り替え、その後、キャッシュ拠出の比重が高まってくると、進出先の選択と集中を行なうというように、たえず自らの財務力に応じた手法を使い分けてきている。近年、Vodafoneは、キャッシュ拠出の効率性の観点から、経営権の完全掌握を指向している。その結果、スペイン、ポルトガル、オランダ、スウェーデン、ギリシャなどの重要国において、子会社の出資率を100%に近づける戦略がとられている。また、同社は、出資と併行して、パートナー契約により、出資を伴わない海外展開も指向している。

Vodafoneの進出先は、GSM採用事業者およびW-CDMA採用事業者がほとんどである。その意味では、CDMA方式を採用しているVerizon Wirelessへの出資は例外的なものといえ、それが故に、GSM採用事業者であるAT & T WirelessやCingularへの同社の接近がたえず取りざたされる背景となっている。

全体として、Vodafoneの海外進出は、世界規模での「面としての市場拡大」を目指しているものといえる。【図表1】は、現時点でのVodafoneの海外進出状況を示したものである。

【図表1】Vodafoneの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

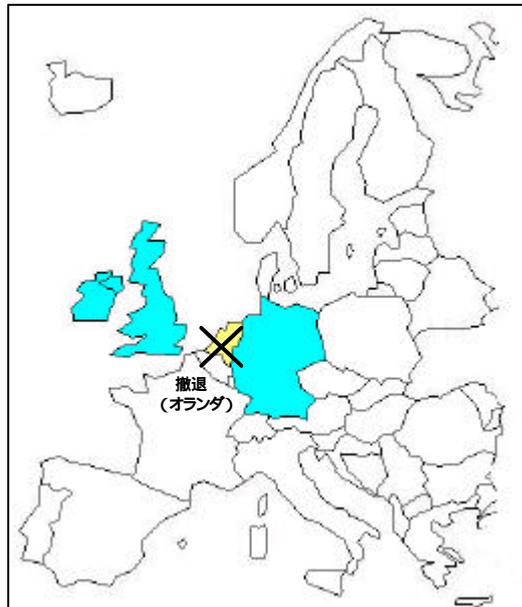
[注] 図中、「淡い色」の部分にはVodafoneが出資を行なっている国、「濃い色」の部分にはVodafoneがパートナー契約を締結している国を指す。

2 - 2 mmO2、Orange、T-Mobile

mmO2、Orange、T-Mobileはともに、もとは固定系の親会社から派生しているキャリアである。親会社がメガキャリアとして、ヨーロッパを中心としたコンソーシアム等の合従連衡を繰り返してきた影響を受け、そのモバイル部門であるこれら3社も、西ヨーロッパを中心とした海外展開を見せている。進出形態としては、主にM&Aのかたちがとられている。特に、France Telecomは、1990年代初頭から海外進出に注力をし、南米、東ヨーロッパおよび旧植民地のキャリアへと進出していった。また、Deutsche Telekomも、東欧革命以降、東ヨーロッパへの進出を進めてきた。

ヨーロッパにおいては、2GとしてGSMの採用が義務付けられ、GSMの後継方式としてW-CDMAが採用されていることを受け、これら3社の進出先も、GSM採用事業者もしくはW-CDMA採用事業者となっている。進出先としては、ヨーロッパ域内においては、お互いに参入しあうような構図となっている。ただし、3Gライセンス問題に端を発する経営不振の影響を受け、2003年6月に、mmO2はオランダからの撤退を行なった。また、2004年7月には、Orangeも、デンマークでの過当競争に嫌気が差し、同国からの撤退を決めた。

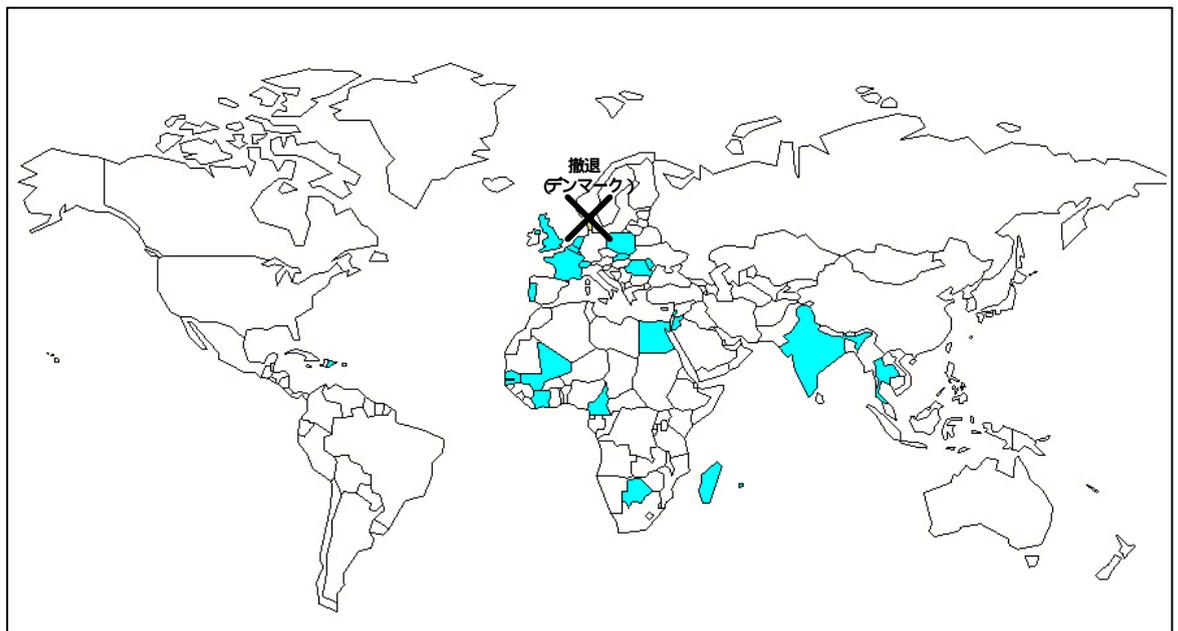
【図表2】mmO2の海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

mmO2は、【図表2】のとおり、ヨーロッパ以外には進出していないが、OrangeおよびT-Mobileは、【図表3】および【図表4】にあるように、それぞれ独自色が出ている。Orangeは旧宗主国としての立場からアフリカ諸国が多く、T-Mobileは地理的・歴史的な結びつきから東ヨーロッパ諸国が多い。また、北米で大規模な展開を行っている外資系キャリアとして、T-Mobile USAが特筆される。

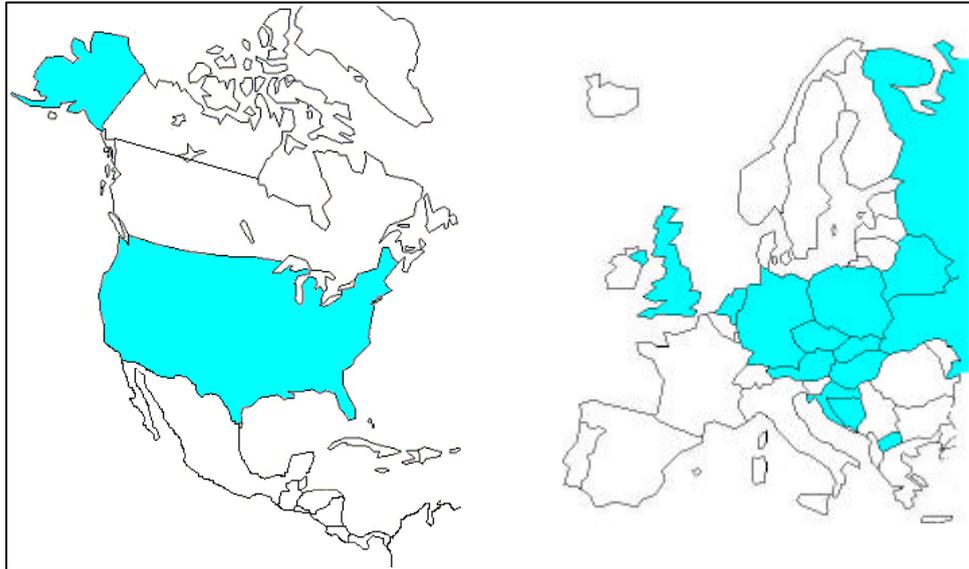
【図表3】 Orangeの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、進出先はすべてモバイルキャリア

【図表4】 T-Mobileの海外進出状況（2004年9月末時点）



[注] 図中、進出先はすべてモバイルキャリア

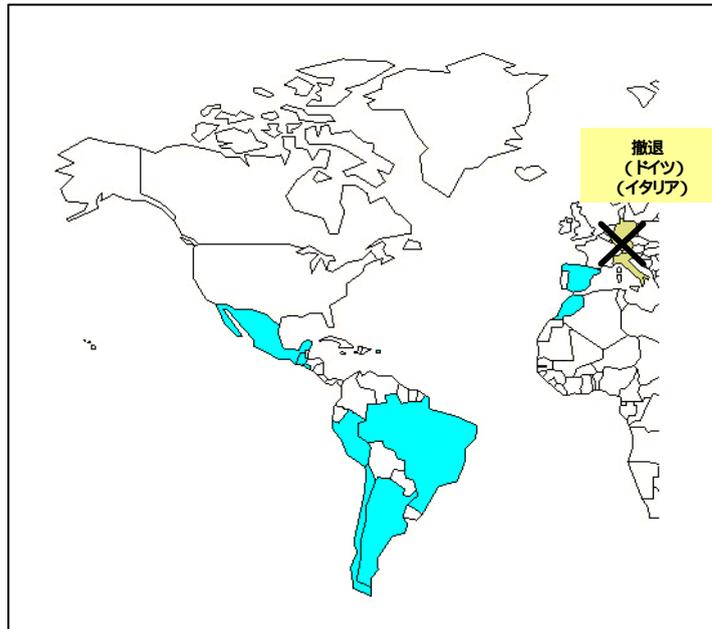
[各種資料よりKDDI総研作成]

2 - 3 Telefonica Moviles、TIM

Telefonica MovilesおよびTIMは、もともとは、母体であった固定系事業者が海外進出を行なったのが端緒である。Telefonicaは、1980年代後半から海外展開をはかっており、TIMは1998年のブラジル進出が皮切りであるが、Telecom Italia（旧STET）としては、1990年代から南米進出を始めていた。【図表5】および【図表6】にあるように、両者とも、国としての歴史的な経緯を受け、スペインは旧宗主国としての立場から、イタリアは人的なつながりの深さから、中南米への海外進出が目立つ。現在、中南米は、GSMの普及期にあたっており、これら2社の進出先もGSM採用事業者が多い。進出形態としては、主にM&Aのかたちにとられている。

その一方で、事業の取捨選択にも着手しており、Telefonica Movilesはイタリアおよびドイツにおける3G事業からの撤退を表明している。

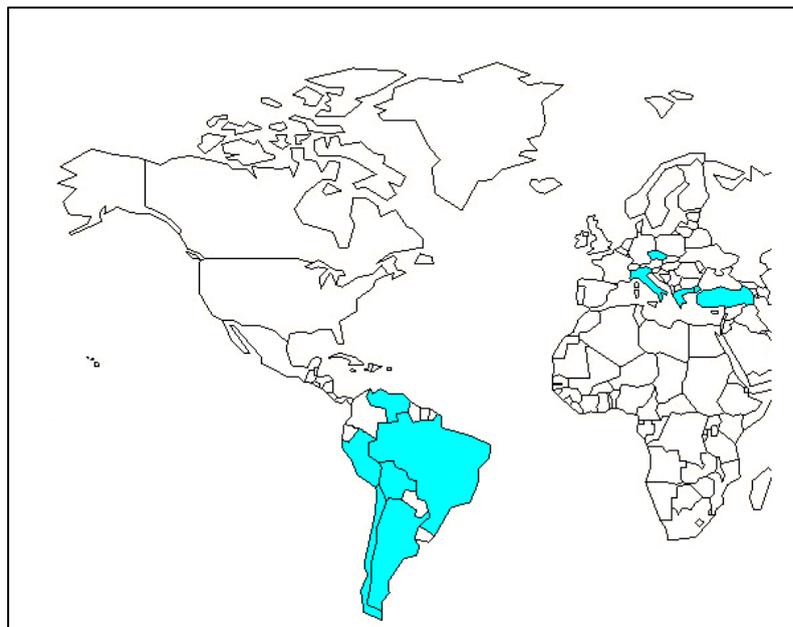
【図表5】 Telefonica Movilesの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、進出先はモバイルキャリアのみ

【図表6】 Telecom Italia Mobileの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

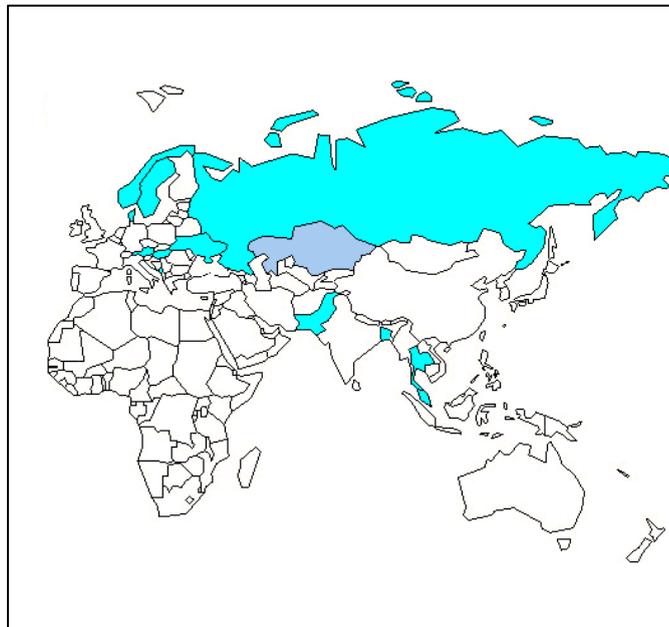
[注] 図中、進出先はモバイルキャリアのみ

2 - 4 Telenor、TeliaSonera

TelenorおよびTeliaSoneraという北欧の二大キャリアは、母国の市場規模が限られているため、1990年代初頭から成長源を求めてヨーロッパ以外の地域もターゲットに、積極的な海外戦略を打ち出してきた。母体となる事業がもともとは独占にちかく、キャッシュを確保しやすい事業環境にあったことから、それを元手に海外進出を推進していった。

ただし、【図表7】および【図表8】にあるとおり、比較的最近になって海外進出を開始した地域については、結果的に、ニッチな市場への進出が目立つ。Telenorは、バンラディッシュ、パキスタン、マレーシア、タイというアジア諸国が主だった進出先である。また、TeliaSoneraも、ロシア、バルト3国、グルジア、アゼルバイジャン、カザフスタンという東ヨーロッパ諸国、トルコ、イランという中東諸国が主だった進出先である。両者ともに、メガキャリアとはいえないが、進出先は多岐にわたっている。進出先は、ほとんどがGSM採用事業者であり、進出形態としては、主にM&Aもしくは出資のかたちがとられている。

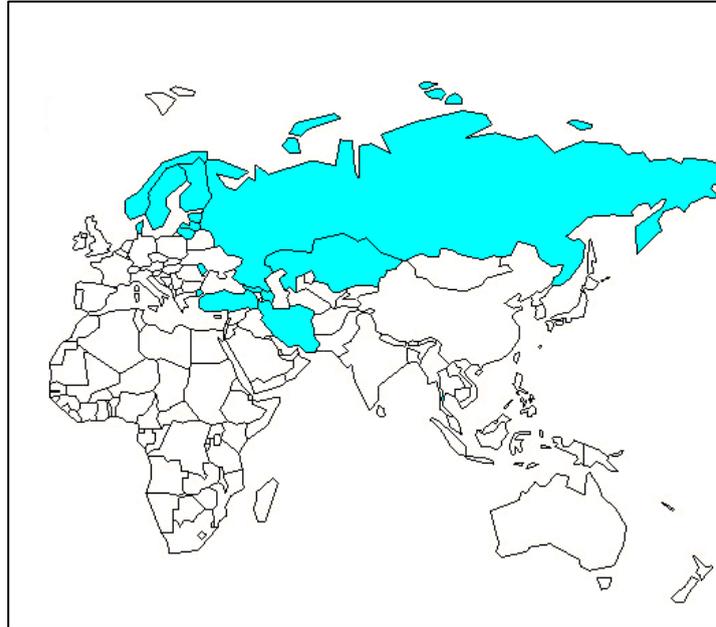
【図表7】 Telenorの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、カザフスタン（「淡い色」の部分）は出資予定。

【図表8】 TeliaSoneraの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

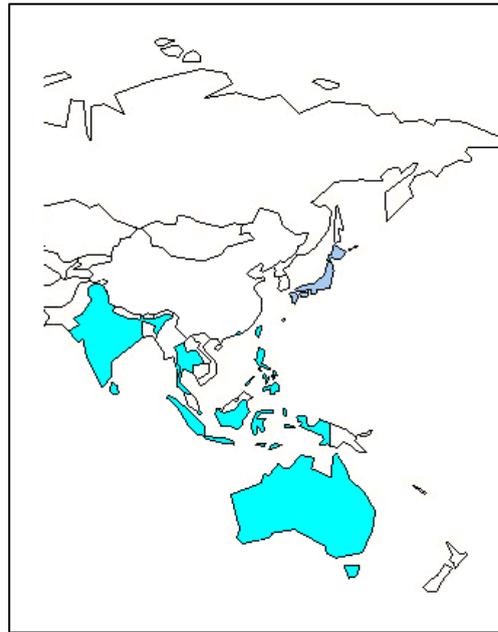
2 - 5 SingTel, Telstra

SingTelおよびTelstraともに、当初、固定系部門がASEAN諸国を中心としたアジア域での事業展開をしてきており、モバイル部門においても、その傾向が顕著に見られる。SingTelおよびTelstraともに、固定系事業では1990年代から、携帯電話事業では2000年代以降、海外進出を本格化している。SingTelは、【図表9】のとおり、タイ、インド、インドネシアにおける第1位のモバイルキャリアへの出資を行ない、中国に対しては、China Unicomのネットワーク構築の際には、提携・支援を行っている。また、Telstraは、【図表10】のとおり、香港の主要モバイルキャリアに100%出資している。いずれもGSM採用事業者に対する進出である。

また、シンガポールは自国のハブ化戦略の一環として国際ローミングを重視しており、それ故、いち早くGSMの採用に踏み切ったという歴史的経緯がある。最近でも、アジアにおけるローミングサービス提供のための共通プラットフォーム構築等を目的として、アジア地域のモバイルキャリアによるアライアンスを設立している。このアライアンスには、台湾Taiwan Cellular、オーストラリアOptus、タイAIS、インドBharti、フィリピンGlobe Telecom、インドネシアTelkomsel（いずれもGSM採用キャリア）等が参加の意向を示していると伝えられており、W-CDMAへの移行も視野に、アライアンスを拡大しそうな雰囲気である。W-CDMAへの展開という面からは、この構図に、後述するNTTドコモも絡んでいくものと思われる。

なお、SingTelおよびTelstraの2社とも、海外進出にあたってはM&Aや出資を主な手段としているが、あまり大きく手を広げず、文字どおり手の届く範囲・規模に留めているというのが共通点である。

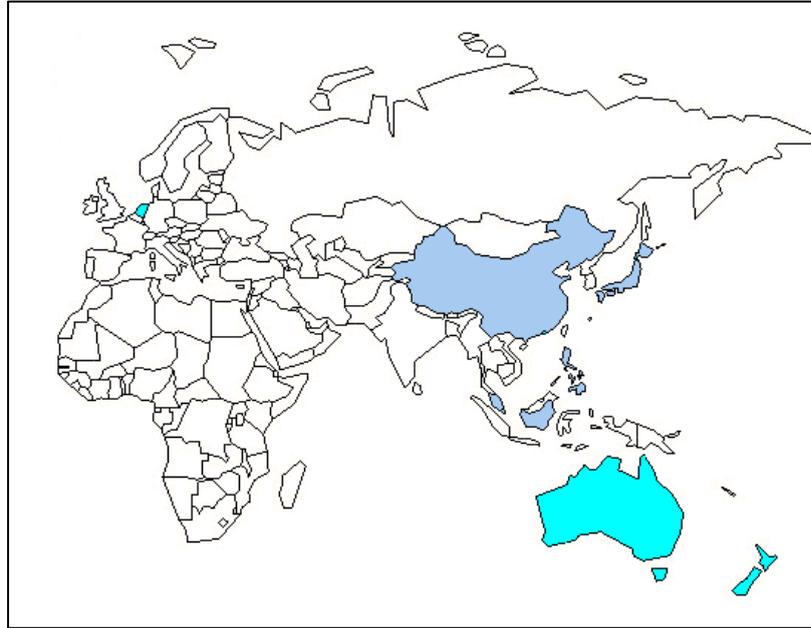
【図表9】 SingTelの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、出資部分については、「濃い色」で示しているが、一部、固定系分野への出資も含む。提携等については、「淡い色」で示している。

【図表10】 Telstraの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、出資部分については、「濃い色」で示しているが、一部、固定系分野への出資も含む。提携等については、「淡い色」で示している。

2 - 6 AT&T Wireless（GSM採用事業者）

AT&T Wirelessは、北米近隣諸国を中心とした進出を行っており、カリブ海諸国が大半を占める。進出先事業者は、GSM採用事業者であり、進出形態としては、合併・買収、出資のかたちがとられている。

しかし、AT&T Wirelessについては、経営状態の悪化を受け、こここのところ、進出よりもむしろ撤退が目立っている。2003年6月にチェコEuroTel Praha、2003年10月に台湾FarEasTone、2003年12月にインドBPL、2004年7月にインドIDEA、2004年9月にスロバキアEuroTel Bratislava、2004年10月カナダRogersから、撤退を行なった。

2 - 7 Verizon Wireless、Sprint (CDMA採用事業者)

Verizon Wireless、Sprintともに、北米近隣諸国、中南米を中心とした海外進出を行なっている。最近になって、韓国（Verizon Wirelessが進出）やインド（Sprintが進出）のように、アジア地域への参入にも着手している。進出先事業者は、CDMA事業者であり、進出形態としては、出資に加え、提携やコンサルティングが行なわれている。

特に、提携やコンサルティングの手法を採用していることについては、これまで見てきたモバイルキャリアとの大きな違いであり、Verizon Wirelessは韓国SK Telecomとの間で、無線マルチメディアビジネスに関する戦略提携を行なっている。一方、SprintはインドRelianceとの間で、CDMAコンサルティング契約を締結し、Relianceのインド全域にわたるCDMAデジタルワイアレスサービス開発を支援する計画である。

その一方で、Verizon Wirelessは、従来、チェコおよびスロバキアにおいて、AT&T Wirelessとのジョイントベンチャーを設立していたが、AT&T Wirelessと歩調を合わせ、この両国からは、2003年6月および2004年9月にそれぞれ撤退を行なった。これにより、Verizon Wirelessのヨーロッパでの進出先は、Vodafone Italyのみとなった。（ただし、Vodafone Italyの主要株主はVodafoneであり、76.8%を保有している。）

2 - 8 SK Telecom、KTF

SK Telecom、KTFともに、ここに来てアジアを中心とした海外進出を行なっており、CDMA陣営の拡張を目指している。両者ともに、海外展開が活発になったのは、2000年代に入って以降である。

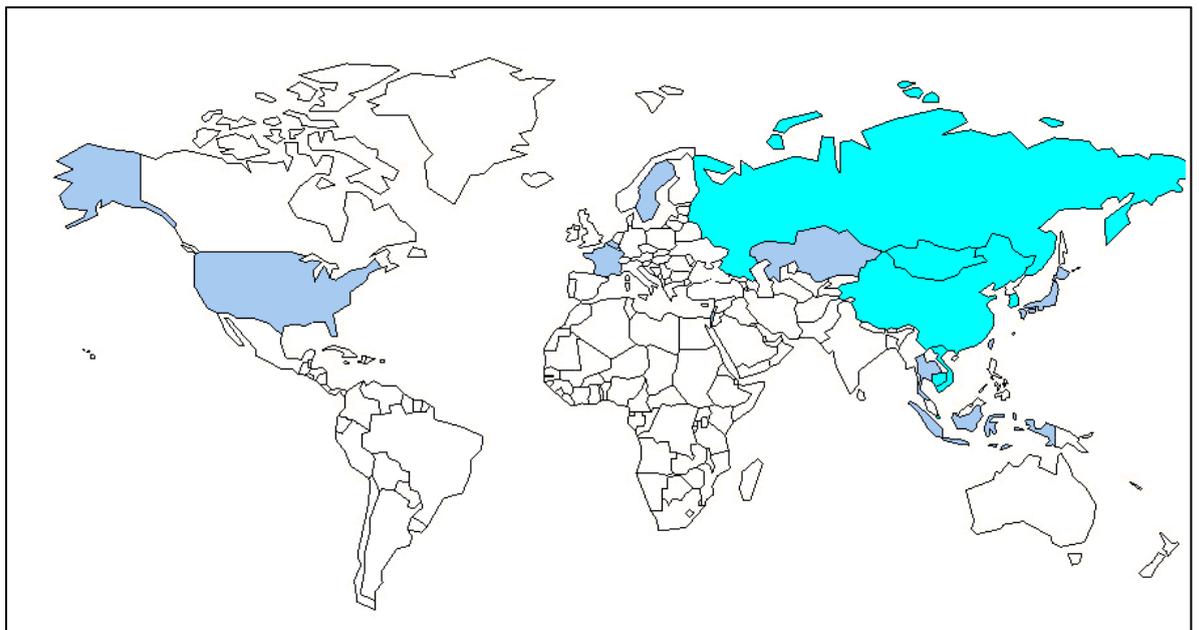
ただし、アジアではGSM主流の国が大半であることから、CDMA採用事業者は概して少数派である。そのため、両者とも、CDMA事業者への参入や展開については、出資によるリスクをとらず、提携やコンサルティング等の手法を用いている。進出国は、2Gおよび3Gにおいて今後の伸びが期待できる国を中心としており、CDMA採用事業者への展開を図っている。中でも、中国については、今後の展開をにらみ、何らかの足掛かりを得るための進出をしている色彩が強い。両者とも、海外展開の内容としては、アプリケーションやプラットフォーム関連、システム運用関連からの進出を行なっている点が特徴である。

SK Telecomは、【図表11】のとおり、中国（China Unicom）、ベトナム（S-Telecom）、タイ（TA Orange）に進出している。中国ではCDMA技術に関するコンサルティング契約を締結し、ベトナムではビジネス協力契約（Business Cooperation Contract：BCC）に基づく資金拠出等の支援によりCDMA2000 1Xの提供を行ない、タイではアプリケーション開発を中心とした提携を行なっている。

一方、KTFは、2007年までに東アジアを中心としたCDMA陣営の先導者となる計画を持っているとされており、【図表12】のとおり、中国(China Unicom)、インド(Reliance)、インドネシア(Mobile-8)、台湾(Vibo)に進出している。中国ではネットワーク最適化に関するコンサルティング契約を締結しており、インドではCDMAのコンサルティングに関する提携を行ない、インドネシアではCDMA2000 1Xのネットワークおよびワイアレスシステムの構築からマーケティングに関するコンサルティング契約を締結し、台湾ではCDMA2000 1Xをベースとした高速アプリケーションの開発・提供に関する協定を締結している。

なお、韓国モバイルキャリアの残りの1社であるLG TeleComは、現在、ニュージーランドのTCNZとの間で、CDMA2000 1Xのサービス開発についての包括契約を締結している。

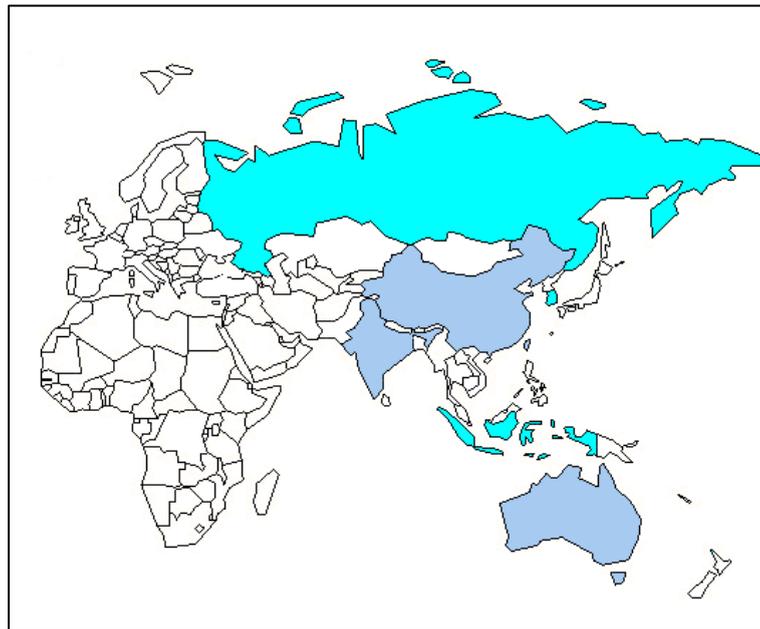
【図表11】SK Telecomの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、出資部分については、「濃い色」で示しており、提携等については、「淡い色」で示している。

【図表12】KTFの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

[注] 図中、出資部分については、「濃い色」で示しており、提携等については、「淡い色」で示している。

2 - 9 Hutchison Whampoa

Hutchison Whampoaが、他のモバイルキャリアと大きく異なっている点は、通信事業自体が、コングロマリットの中のひとつとの位置付けとなっていることである。そのため、3Gの展開においては、香港等の他事業で獲得した利益を、3G事業へと融通しているといわれている。

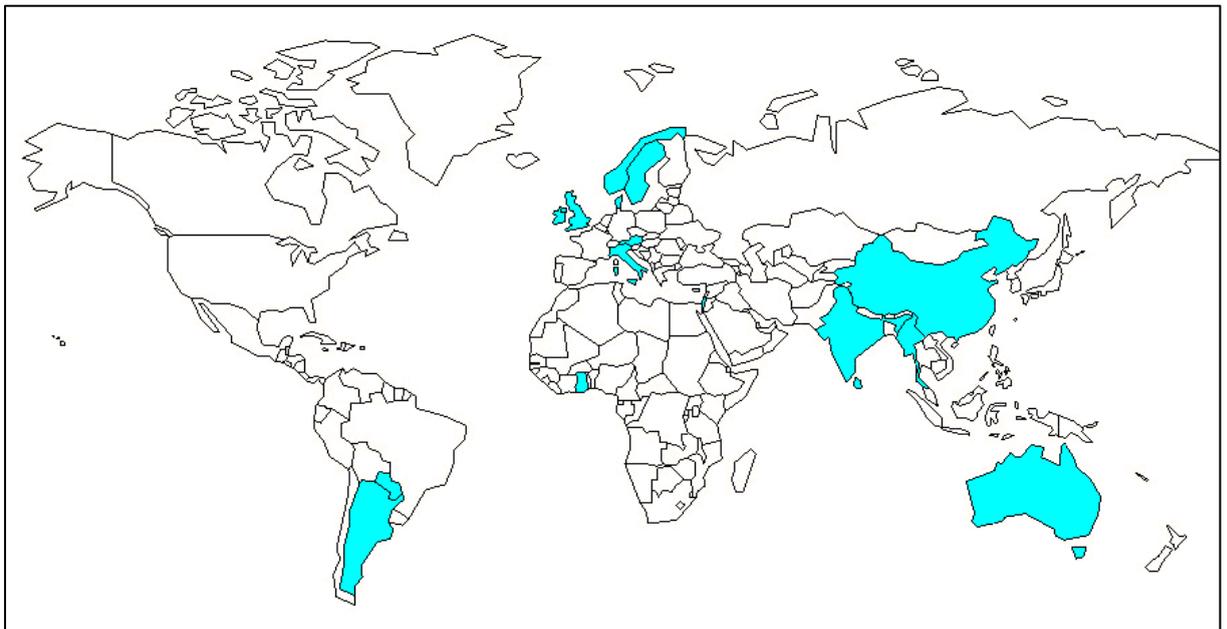
Hutchison Whampoaのもうひとつの特徴は、従来から、事業を揺籃期から成長させ、企業価値が最大となった時点で売却を行ない、キャッシュを確保する手法を駆使していることである。Hutchison Whampoaの移動通信分野への進出は1985年に始まる。これ以降、同社は積極的に海外進出を行なっていた。英国で展開しているOrange、米国で展開をしているT-Mobile USA（旧VoiceStream）などは、もともとはHutchison Whampoaが企業を育て上げた後に、売却をしたものである。これらの売却から得られたキャッシュも、3G展開資金の一部となっている。

Hutchison Whampoaが3Gへの参入を開始したのは、2000年以降である。Hutchison Whampoaのモバイル事業は、【図表13】のとおり、ヨーロッパやアジアにおいて、新規キャリアを設立し、3Gライセンスを取得することで、市場への参入を目論むケースがほとんどである。そのため、同社の海外展開は、3Gビジネスを中心に行なわれており、ヨーロッパではW-CDMAがGSMの後継システムと位置付けられていることから、進出

先はW-CDMAの採用を検討もしくは決定している事業者が多い。

なお、企業価値が最大の時点でビジネスを売却する手法からは、Hutchison Whampoaの3Gビジネス自体も、今後、事業化が波に乗った段階で、売却されるのではという見方もすでになされている。ただし、現時点では、目論見どおりには3Gのビジネス展開ができていない模様である。

【図表13】 Hutchison Whampoaの海外進出状況（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

2 - 1 0 NTTドコモ

従来、NTTドコモの技術力は世界的に定評があり、2GにおけるPDCも高い技術力の成果といわれている。しかし、ヨーロッパで研究開発されたGSMが世界市場を席卷した結果、PDCの採用国は日本のみとなり、「ローカル標準」の地位に甘んじる結果となった。

技術力だけでは他国での採用に結びつかないと悟ったNTTドコモのとった方策が、海外モバイル事業者への出資であった。株主としての発言力をテコとして、海外キャリアに対して、NTTドコモ技術の採用を働きかける目論見のもと、今後のモバイル市場の成長が期待できるヨーロッパおよびアジアを中心として進出していった。このような動きは、2000年前後に活発に行なわれた。

当時、NTTドコモは、日本の携帯電話インターネット接続において、iモードの成功によりひとり勝ちの状況であった。NTTドコモは近い将来、iモードのような携帯電話インターネット接続が他国でも流行・普及すると考え、同社が世界に先駆けてパイオニアとなることで、NTTドコモの技術に対する評価が世界中で証明され、さらには、独自技術を輸出することにより、ライセンス収入を確保できる途が拓けると考えた。また、そうなると、iモード採用キャリアの株価も上昇し、NTTドコモの投資利益確保が可能となるという相乗効果もあると考えた。

さらには、国際ローミングが可能となった場合、海外でのiモード利用も高まり、それが、加入者の増加につながるの考えもあった。そして、3Gも視野に入れた場合、2GでNTTドコモと同じ技術を採用したキャリアが、そのままNTTドコモと同じ方式（W-CDMA）を採用するとの展開まで想定していた。

しかしながら、実際には、NTTドコモの海外出資が小額出資に留まったことから、確固たる発言力を発揮できず、各事業者ともiモードの採用は行わないもの、大きく普及するところまでにはいたらなかった。その間に、世界的なIT不況に端を発した株価低迷により、NTTドコモは、相次ぐ減損処理を余儀なくされ、会計上は従来の出資分の大半を損失計上することとなった。また、Vodafoneなど後発のキャリアも、iモードと同様のサービスを開始し、現時点では、海外では、iモードはVodafone Live!に、加入者数で水をあけられてしまっている。なお、【図表14】はNTTドコモのiモード展開状況、【図表15】はNTTドコモの海外出資状況を、それぞれ示したものである。

このような状況を踏まえ、ここに来て、NTTドコモは、海外進出路線を変更し、業務提携（ライセンス供与契約）、技術供与を中心としたものへと変更してきている。また、出資先に対するコンサルティングも開始している。なお、2004年10月に、NTTドコモと米国Macromediaは、現在、NTTドコモ端末に搭載されている、アニメーション用のソフトウェアである「Macromedia Flash Lite」を、海外のiモード事業者にも提供をすることを発表した。これも技術供与路線の一環といえる。

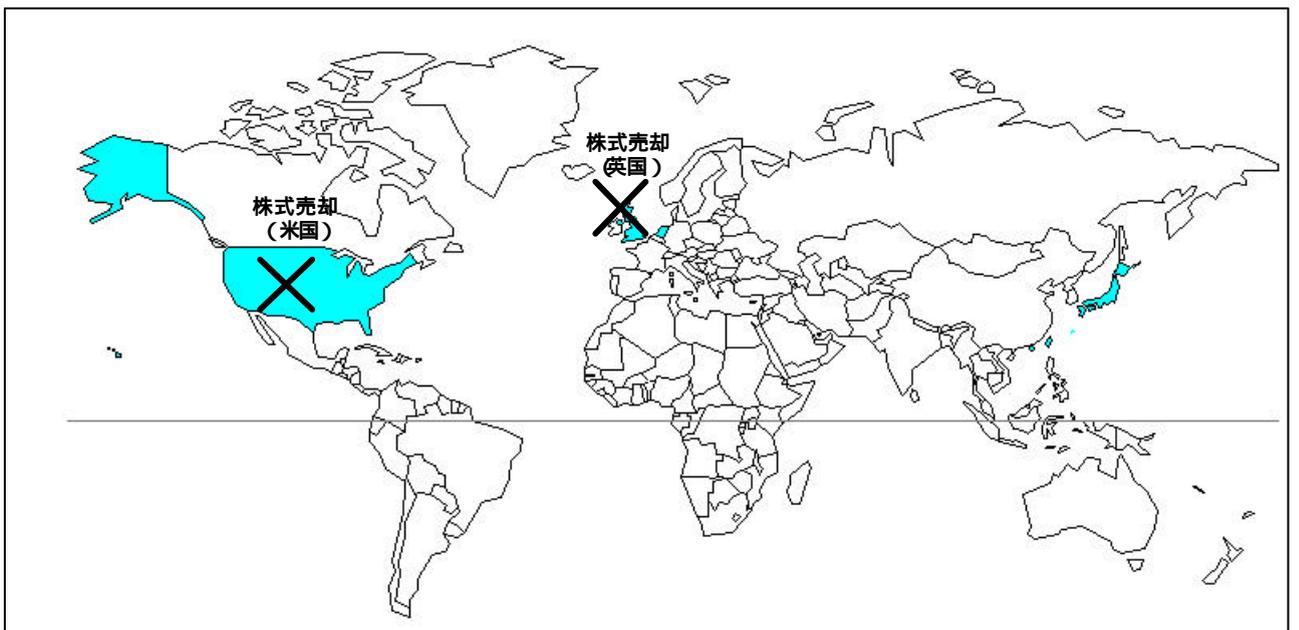
W-CDMAは、GSMの後継システムとしての位置付けを確保したことから、今後、3Gの展開とともに、世界の主要システムとなっていく可能性を秘めている。その一方で、W-CDMAはPDCの後継システムでもあることから、同方式での事業展開で国際的に先頭を走っているNTTドコモが、今後、世界的な規模で、積極的な海外展開を見せていく可能性は高いと思われる。

【図表14】NTTドコモの海外進出状況 - iモード展開（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

【図表15】NTTドコモの海外進出状況 - 出資（2004年9月末時点）



[各種資料よりKDDI総研作成]

3 今後の展望

これまで、主要な海外モバイルキャリアの海外進出動向について、10のグループに分類することで、その内容を比較検討してきた。それらをまとめると、【図表16】のようになる。

【図表16】主要モバイルキャリアの海外進出動向

	海外進出形態	海外進出先
Vodafone	合併・買収(株式交換) 合併・買収(現金拠出) パートナー契約	全世界 (GSM採用国、W-CDMA採用国)
mmO2、Orange、 T-Mobile	合併・買収	ヨーロッパ中心 [Orange :アフリカもあり] [T-Mobile :旧東ヨーロッパもあり] (GSM採用国、W-CDMA採用国)
Telefonica Moviles、 TIM	合併・買収	中南米中心
Telenor、TeliaSonera	合併・買収、出資	ニッチ市場 [北欧、旧東ヨーロッパ、旧ソ連、中東、 西アジア]
SingTel、 Telstra	合併・買収、出資、提携	アジア中心 [SingTel :タイ、インド、インドネシア、中国] [Telstra :香港] (GSM採用国)
AT&T Wireless	合併・買収、出資 最近では、撤退が目立つ	カリブ海諸国 (GSM採用国)
Verizon Wireless、 Sprint	出資、提携、コンサルティング	中南米、アジア [Sprint :インド] [Verizon Wireless 韓国] (CDMA採用国)
SK Telecom、 KTF	提携、コンサルティング	アジア [SK Telecom :中国、ベトナム、タイ] [KTF :中国、インド、インドネシア、台湾] (CDMA採用国)
Hutchison Whampoa	新規会社設置 - 3Gライセンス取得	ヨーロッパ、アジア中心 (3G (W-CDMA) より参入)
NTTドコモ	少額出資 ライセンス供与、技術供与(モード関連) コンサルティング(出資に伴う)	アジア(モード)、ヨーロッパ(出資、モード) (モード普及促進 W-CDMA採用) (GSM採用国)

[各種資料よりKDDI総研作成]

これを時系列的に見ると、モバイルキャリアによる海外展開は、当初は、GSM陣営を中心に行われていたことがわかる。Vodafoneによる世界的な展開、mmO2、Orange、T-Mobile等によるヨーロッパを中心とした進出、Telefonica MovilesやTIMによる中南米への進出等は、GSMの展開を見据えたものである。また、その進出形態も、M&Aや出資を中心としたものであった。しかし、ヨーロッパの事業者を中心とした海外展開は、3Gライセンス問題、IT不況等の影響を受け、現時点では、従来ほどの範囲・規模では行われていない。一部には、撤退するキャリアも出てきている。これらの影響が比較的軽微といわれていたVodafoneでさえ、株式交換手法がとれずキャッシュ拠出が増えてくると、いち早く、進出先の取捨選択を行い、パートナー契約による手法に切り替えている。

ヨーロッパキャリアの停滞と入れ替わるように、注目を浴びてきたのが、Hutchison Whampoa、SK Telecom、KTF、SingTel、NTTドコモなどのアジアキャリアであった。アジアキャリアによる海外展開がヨーロッパキャリアの展開と大きく異なっているのは、3G(W-CDMA、CDMA2000)の展開を主目的としている点である。3Gからの市場参入を目指しているHutchison Whampoaは例外的な動きとしても、NTTドコモやSingTelの海外展開は、2G/2.5Gから参入しながらも、明確にW-CDMAへの移行を視野に入れている。また、SK TelecomやKTFの動きは、アジア地域でのCDMA2000陣営を作りつつ、自ら作成したアプリケーションやプラットフォームをいち早く普及させることで、自社技術の普及も考えている。

アジアキャリアにおけるもうひとつの共通点は、近年、アジア地域に重点をおいた活動が目立つこと、そして、出資(キャッシュ拠出)を伴わないコンサルティング、アプリケーション、プラットフォーム分野での参入が目立つことなどである。

全世界的に見ても、このような動きは、当面は、ASEAN諸国や中南米諸国を中心に行われるものの、いずれは、潜在的モバイル市場を抱えるBRICs(Brazil, Russia, India and China)諸国、特に、中国やインドが大きなターゲットとなっていくであろう。その意味では、現在、アジアキャリアがアジアに焦点を絞って進出しつつあることは、その先導的や役割を果たしていることになる。特に、中国に対しては、Vodafone、Hutchison Whampoa、SingTel、SK Telecom、KTFというモバイルキャリアだけでなく、Qualcomm等のメーカーも、参入の機会をうかがい、せめぎ合いを行なっている状況である。

2004年10月に、ベトナムがモバイル分野における外資規制を撤廃する方針を明らかにし、これまでビジネス協力契約(BCC)を通じてしか同市場に参入できなかったSK Telecomが、今後、大々的な展開を行うものと見られている。このような動きが中国やインドにも飛び火すれば、コンサルティングや小額出資という形態のみならず、大口出資の機会をうかがうキャリアが出てくることも想定される。

主要モバイルキャリアによる海外進出は、W-CDMAへの移行度合い、それを迎え撃つCDMA2000陣営の結束の程度にあわせて、BRICsにおける制度面・市場面での動きと歩調をあわせるかたちで、さまざまな動きを見せていくものと思われる。

📖 執筆者コメント

本レポートでは、主要モバイルキャリアの海外進出という視点から、海外進出先や進出形態などについて概観してきた。これまで見てきたように、時代の流れ、移動通信方式の進化等に伴い、海外進出のあり方自体も変わってきていることがわかる。その意味では、現時点での進出状況および形態でさえ、過渡的措置となる可能性が強い。特に、BRICs諸国の動きは、今後の海外進出のあり方に大きな影響を与えていくものと思われる。今後とも、これらの動向に注目していきたいと考える。

📖 出典・参考文献

- ・『EU加盟国における3Gサービスをめぐる動向』KDDI総研R&A誌（2002年10月号）（木庭 治夫）
- ・『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（前編）』KDDI総研R&A誌（2002年10月号）（山條 朋子）
- ・『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）』KDDI総研R&A誌（2002年11月号）（山條 朋子）
- ・『携帯電話各社のMMS』KDDI総研R&A誌（2002年10月号）（近藤 麻美）
- ・『新CEOの就任にみるフランス・テレコム今後の展開』KDDI総研R&A誌（2002年11月号）（勢川 誠）
- ・『2002年度中間決算に見るVodafoneの"光と影"』KDDI総研R&A誌（2002年12月号）（勢川 誠）
- ・『2002年中国通信市場の動向』KDDI総研R&A誌（2003年1月号）（近藤 麻美）
- ・『インドにおけるCDMAによるWLL導入にまつわる動向』KDDI総研R&A誌（2003年2月号）（河村 公一郎）
- ・『ドイツにおける3Gの動向』KDDI総研R&A誌（2003年3月号）（木庭 治夫）
- ・『マレーシアで第3世代携帯電話事業のプランが認可』KDDI総研R&A誌（2003年4月号）（河村 公一郎）
- ・『英国における3Gの動向』KDDI総研R&A誌（2003年4月号）（勢川 誠、木庭 治夫）
- ・『ハチソン・オーストラリア、3G開業』KDDI総研R&A誌（2003年5月号）（近藤 麻美）
- ・『タイ、ベトナムにおけるcdma2000方式携帯電話導入の動き』KDDI総研R&A誌（2003年5月号）（河村 公一郎）
- ・『オーストリアにおける3Gの動向』KDDI総研R&A誌（2003年5月号）（木庭 治夫）
- ・『欧州における移動体通信事業者の生き残り戦略』KDDI総研R&A誌（2003年5月号）（中村 正道）
- ・『インドにおいてCDMA方式のWLLが200万回線程度に到達』KDDI総研R&A誌（2003年6月号）（河村 公一郎）
- ・『スウェーデンにおける3Gの動向』KDDI総研R&A誌（2003年6月号）（木庭 治夫）
- ・『Deutsche Telekom ~2003年度第1四半期決算は一転好業績へ~』KDDI総研R&A誌（2003年6月号）（勢川 誠）
- ・『Hutchisonの3Gサービス、欧州で苦戦中』KDDI総研R&A誌（2003年7月号）（中村 正道）
- ・『Vodafone live!の導入と他社動向について』KDDI総研R&A誌（2003年7月号）（今村 一晃）
- ・『韓国SK TelecomのCDMA2000 1x EV-DOサービスの展開状況』KDDI総研R&A誌（2003年8月号）（鈴木 香、河村 公一郎）
- ・『インドネシア電気通信業界の最近の主要動向』KDDI総研R&A誌（2003年9月号）（河村 公一郎）

- ・『米国移動体通信市場の動向 - FCCの移動体通信市場年次報告書より - 』KDDI総研R&A誌 (2003年10月号)(山條 朋子)
- ・『タイのHutchison CAT Wireless Multimedia社の最近の主な動き』KDDI総研R&A誌 (2003年11月号)(丸山 真史)
- ・『CSL、アジア初のEDGEサービスを開始』KDDI総研R&A誌 (2003年11月号)(近藤 麻美)
- ・『中国聯合のCDMAユーザー1600万人突破』KDDI総研R&A誌 (2003年12月号)(近藤 麻美)
- ・『米Verizon Wireless、CDMA2000 1x EV-DOの広帯域無線データ通信を開始』KDDI総研R&A誌 (2003年12月号)(深澤 亨)
- ・『インドネシアのPT Mobile-8 TelecomがCDMA2000 1Xサービスを開始』KDDI総研R&A誌 (2004年1月号)(河村 公一郎)
- ・『台湾通信市場の最近の動向』KDDI総研R&A誌 (2004年2月号)(近藤 麻美)
- ・『2003年中国通信市場の動向』KDDI総研R&A誌 (2004年3月号)(近藤 麻美)
- ・『Telekom Malaysia、限定的に第3世代携帯電話サービスを開始』KDDI総研R&A誌 (2004年4月号)(河村 公一郎)
- ・『BellSouth、中南米携帯電話事業をTelefónicaに売却』KDDI総研R&A誌 (2004年4月号)(青沼 真美)
- ・『Cingular、AT&T Wirelessを買収 ~米携帯電話市場、再編の始まりか~』KDDI総研R&A誌 (2004年5月号)(山條 朋子)
- ・『ブラジルの移動通信事情』KDDI総研R&A誌 (2004年5月号)(高橋 秀一)
- ・『モバイルキャリア動向 No.1(韓国 SK Telecom)』KDDI総研R&A誌 (2004年6月号)(穴田 香織)
- ・『2004年の欧州携帯電話市場展望』KDDI総研R&A誌 (2004年6月号)(白井 大介)
- ・『MNP導入前後における韓国携帯電話事業者3社の業績比較』KDDI総研R&A誌 (2004年8月号)(高橋 秀一)
- ・『携帯電話事業者が端末開発に関するアライアンスを結成』KDDI総研R&A誌 (2004年8月号)(青沼 真美)
- ・『離陸するW-CDMA』KDDI総研R&A誌 (2004年8月号)(青沼 真美)
- ・『米国モバイル市場の最新動向と今後の展望』KDDI総研R&A誌 (2004年8月号)(山條 朋子)
- ・『ベトナムSaigon Postel系S-Telecomの携帯電話事業S-Foneの動向』KDDI総研R&A誌 (2004年9月号)(河村 公一郎)
- ・『中国携帯電話市場の最近の動向』KDDI総研R&A誌 (2004年9月号)(近藤 麻美)
- ・『タイ携帯電話事業者の最新動向』KDDI総研R&A誌 (2004年10月号)(服部 まや)
- ・各社のホームページ