



KDDI 総研 R&A 誌は定期購読
(年間 27,468 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/>)

モバイルキャリア動向 Vol.10
Sprint と Nextel、合併で合意

モバイルキャリア動向 Vol.10 SprintとNextel、合併で合意

🕒 記事のポイント

サマリー

2004年12月15日、米国携帯電話市場で加入者数第3位のSprintと同第5位のNextelは、両社が対等合併することに合意したと発表した。新会社Sprint Nextelの加入者数は3,500万超と、上位のCingular、Verizon Wirelessと競合するのに十分な顧客基盤を確保することとなった。合併完了は2005年後半が予定されているが、異なる通信方式(CDMA/iDEN)の統合という難題を抱えており、合併のシナジーが現れるまでには、さらに数年を要すると見られている。以下、本稿では、本合併の合意内容、新会社の概要及び米通信市場への影響等についてレポートする。

主な登場者 Sprint Nextel Cingular Verizon Wireless ALLTEL Western Wireless

キーワード モバイル 合併 業界再編 PTT (Push-to-Talk)

地域 米国

執筆者 KDDI総研 調査2部 山條 朋子 (to-yamajo@kddi.com)

1 SprintとNextelの企業概要

1-1 Sprintの沿革

Sprint Corporation (以下「Sprint」) は、長距離・地域・携帯の各分野に携わる総合通信事業者である。2004年末現在の携帯電話加入者数は約2,476万(アフィリエイ

ト[☞] (脚注1) 及び卸売りの加入者も含む) で、Cingular、Verizon Wirelessに次いで第3位となっている。

1995年3月、Sprintは、CATV大手のTCI、Comcast、Cox Communicationsと共に結成したコンソーシアムSprint Telecommunications Venture (以下「STV」)[☞] (脚注2) により、広帯域PCS免許オークションに入札、主要大都市を含む29 MTA (Major Trading Areas)[☞] (脚注3) の免許を取得して携帯電話市場への新規参入を果たした。さらに1997年のオークションには、Sprint として単独で参加し、1995年の落札分と合わせ、全米をカバーするPCS免許を取得した。その後、コンソーシアムを解消して、CATV3社の持ち株を全て買い取ったSprintは、1998年11月、固定通信事業「Sprint FON」と携帯電話事業「Sprint PCS」の2事業部制を敷き、それぞれに部門業績連動株式 (トラッキング・ストック)[☞] (脚注4) を発行していたが、2004年4月にはトラッキング・ストックを廃止し、固定・携帯事業を再統合している。

Sprintは、Virgin Mobileに代表されるMVNO (仮想移動体サービス事業者) へのネットワーク提供やその他の事業者に対する携帯電話の卸売りサービスにも積極的に取り組んでいる。2004年12月には、スポーツ専門チャンネルのESPNが手がける携帯電話サービス「ESPN Mobile」へのネットワーク貸与を発表して話題となった。



☞ (脚注1)

Sprint は、アフィリエイト・プログラム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きた。

☞ (脚注2)

1994年、SprintとCATV3社は、固定、携帯、ビデオ・オン・デマンドの統合型サービスを、全米の住宅加入者に提供することを目的としてコンソーシアムを結成した。

☞ (脚注3)

PCS免許は、MTAまたはBTA (Basic Trading Areas) と呼ばれる地域を単位として発給された。MTAは、地理・人口・新聞購読状況・鉄道・その他の因子を考慮して、全米を51の地域に分割したもので、さらに各MTAは複数のBTA (全米で493) に分割される。

☞ (脚注4)

特定の事業部門や子会社の業績に株価を連動させて、利益配当を行う株式。

【図表1】 Sprintの概要

社名	Sprint Corporation
経営陣	Gary D. Forsee (Chairman and Chief Executive Officer) Len J. Lauer (President and Chief Operating Officer)
本社	カンザス州オーバーランドパーク
総収入	274億2,800万ドル (携帯電話部門：146億4,700万ドル) (2004年)
営業利益 (損失)	▲3億300万ドル (携帯電話部門：15億5,200万ドル) (2004年)
携帯加入者数	2,476万 (2004年12月末現在) (直販：1,783万、アフィリエイト：325万、卸売り：368万)
通信方式	CDMA

(データ出典：Sprintホームページ)

1-2 Nextelの沿革

Push-to-Talkサービス(以下「PTT」)^①で知られるNextel Communications, Inc. (以下「Nextel」)は、SMR (Specialized Mobile Radio)^②と呼ばれる業務用無線を利用して、一般の携帯電話と同様のサービスを提供している。

Nextelの前身は、1987年に設立されたSMR事業者のFleet Call Inc.で、1993年に社名をNextelに変更、その後、米国内の中小SMR事業者やMotorola社のSMR無線免許を次々と買収して、米国最大のSMR事業者に成長した。1996年には、Motorolaの開発したSMRネットワーク用のデジタル方式通信方式、iDEN (integrated Digital Enhanced Network)を導入し、企業顧客を主なターゲットに、PTTサービスの全米展開を本格的に開始した。



① (脚注1)

PTTとは、携帯電話端末に独自の仮想番号を付与し、あらかじめ定められたユーザーグループ内では、仮想番号を使ってトランシーバのように通話できるサービス。携帯電話を利用したPTTサービスであることから、PoC (Push-to-Talk over Cellular)とも呼ばれる。

② (脚注2)

SMRサービスは、タクシー無線に代表される1対複数の同報通信型無線通信サービスで、運輸業、サービス業といった企業が主な利用者である。

2004年末現在の直販加入者数は約1,500万で、そのうち約9割の顧客がPTTサービスを利用している。また、傘下のMVNO、Boost Mobileは、若年層をターゲットにプリペイド式の携帯電話サービスを提供し、約120万人の加入者を得ている。

【図表2】 Nextelの概要

社名	Nextel Communications, Inc.
主要株主	Craig McCaw、Motorola
経営陣	William E. Conway, Jr. (Chairman of the Board) Timothy M. Donahue (President & CEO)
本社	ヴァージニア州レストン
総収入	133億6,800万ドル (2004年)
営業利益	32億7,900万ドル (2004年)
携帯加入者数	1,620万 (2004年12月末現在) (直販 : 1,500万、Boost Mobile : 120万)
通信方式	iDEN

(データ出典 : Nextelホームページ)

2 新会社Sprint Nextel

2-1 合併の合意内容

Sprint及びNextelが、2004年12月15日に発表したプレスリリース^④(出典)によると、両社の合併の合意内容は以下のとおりである。

◎株式交換による対等合併

- ・ SprintとNextelは、総額710億ドル(約7兆3,556億円)^④(換算率)の株式交換による



^④(出典)

[Sprint/Nextel : Sprint and Nextel to Combine in Merger of Equals \(2004年12月15日\)](#)

^④(換算率)

[1USドル=103.60円 \(2005年2月1日東京市場TTMレート\)](#)

対等合併に合意した。両社の企業価値は同等と評価され、SprintとNextelの株主は、新会社Sprint Nextelの株式をそれぞれ50%ずつ保有する。

- Sprint株主は、現在の持分1株につき、新会社Sprint Nextelの株式1株を受け取り、Nextel株主は、現在の持分1株につき、新会社の株式1.3株（一部現金）を受け取る。

◎本社及び役員

- 新会社は、役員本社をヴァージニア州レストン（現Nextelの本社所在地）に、営業本社をカンサス州オーバーランドパーク（現Sprintの本社所在地）に置く。
- 新会社の役員は、Gary D. Forsee（現SprintのChairman & CEO）がPresident & CEOに、Timothy M. Donahue（現NextelのChairman & CEO）がChairmanに就任する。また、新会社の取締役会は、Sprint、Nextelからそれぞれ6名ずつ計12名のメンバーによって構成する。

◎地域通信事業のスピンオフ

- 合併完了後、Sprintの地域電話事業は分離・独立し、Sprint Nextelとは商業ベースでの連携を継続する。

合併には、両社の株主による承認のほか、米司法省、米連邦通信委員会（Federal Communications Commission、以下「FCC」）及び州公益事業委員会の認可が必要であり、新会社の誕生は2005年後半、地域電話会社のスピンオフは2006年初めと予定されている。CingularとAT&T Wirelessの大型合併が、ベル系地域電話会社（Cingularの親会社であるSBC/BellSouth）が関与しているにも関わらず、約8ヶ月という短期間で認可されたことから、独立系事業者であるSprintとNextelについては、よりスムーズに審査が進むと見られている。但し、固定事業者を含め、他にも合併案件が山積みであること、また、2005年3月にFCCの委員長が交代したことなどが、規制当局の対応に影響を及ぼす可能性も、少ないながら指摘されている。

2-2 合併によるシナジー

Sprint及びNextelの発表によると、合併後の新会社Sprint Nextelは、2004年9月末ベースで加入者数3,540万、売上高340億ドル（約3兆5,224億円）に達し、上位のCingular（約4,757万加入）、Verizon Wireless（約4,210万加入）と肩を並べる大規模事業者となる。また、Sprintの地域電話部門は、全米18州に約770万回線を保有し、年間売上高は約60億ドル（約6,216億円）で、スピンオフされた後は、独立系事業者としては米国最大の地域電話会社となる予定である（【図表3】参照）。

【図表3】新会社Sprint Nextelの主要指標（2004年9月末現在の各社データに基づく）

	Sprint	Nextel	Sprint Nextel	地域電話部門
加入者数／回線数	2,010万（表注1）	1,530万	3,540万	770万
売上（表注2）	US\$270億	US\$130億	US\$340億	US\$60億
OIBDA（表注2、3）	US\$81億	US\$50億	US\$102億	US\$29億

（表注1）卸売り顧客280万を含む

（表注2）2003年10月～2004年9月の12ヶ月

（表注3）Operating Income Before Depreciation and Amortization：減価償却前営業利益

（データ出典：Sprint Nextel Merger Announcementホームページ）

Sprint及びNextelは、両社の合併シナジーとして、以下のとおり、営業費用と設備投資額の削減を主に挙げ、その規模は120億ドル（約1兆2,432億円）以上と試算している。

- ・ 基地局、交換機の統合・縮小によるネットワーク運用コストの節減
- ・ NextelのPTTサービスをCDMAに統合すると共に、Sprintが展開中のCDMA2000 1X EV-DO（以下「EV-DO」）技術を新会社の顧客にも拡大することにより、設備投資額を大幅に削減
- ・ Nextelの中継網をSprintの基幹網に統合
- ・ 運用部門の統廃合により、顧客サービス、請求及びITに関わる経費、インフラサポート費用、間接費用を最適化
- ・ 営業費用及び一般管理費の節減
- ・ IPベースのマルチメディアネットワーク構築によるネットワーク設備投資額の節減

Morgan Stanleyでは、両社合併の最大のメリットとして次の3点を指摘し、この合併には合理的根拠があると評価している（出典）。



（出典）

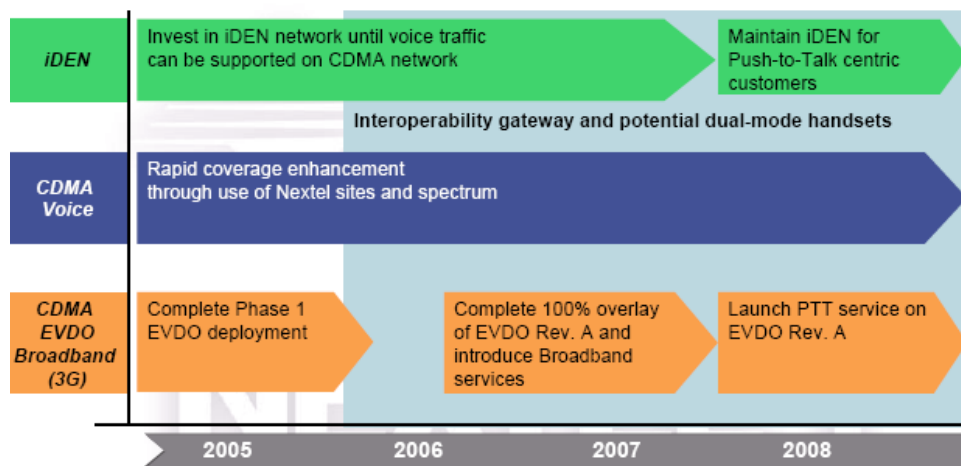
Morgan Stanley Equity Research “Sprint and Nextel Merger” (December 15, 2004)

- ① Sprintの地域通信部門のスピンオフ
- ② 高速無線ブロードバンドサービスの展開に十分な周波数の確保
- ③ Nextel単独による3Gネットワーク構築の回避

特に3点目については、他の大手事業者が3G展開に本格的に取り組み始める中、独自の通信方式（iDEN）がネックとなって取り残された形のNextelにとって、最大の懸案事項であったと言われており、今回の合併は、20～30億ドル（約2,072～3,018億円）と推定される大規模なネットワーク投資を何としても避けたいNextel側に、より大きな必然性があったとも言われている。

一方、業界関係者の間では、CDMAとiDENのネットワークの統合・共存について、実現不可能ではないものの^④（脚注）、相当の困難を伴うとの否定的な見方が大勢を占めている。SprintとNextelが発表したスケジュール（【図表4】）によると、両社のネットワークの統合は2008年以降となっているが、それまでの間、競争の激しい市場でいかにして他社への顧客流出を防ぐかということも、新会社の大きな課題といえるだろう。

【図表4】 Sprint Nextelのネットワーク統合スケジュール



（出典：Sprint Nextel Merger Announcementホームページ）



④（脚注）

カナダの携帯電話事業者TELUS（CDMA）は、2000年にiDENによるPTTサービスを提供するClearnetを買収、現在もCDMAとiDENの両通信方式を運用していることから、Sprint Nextelの先行事例として注目されている。

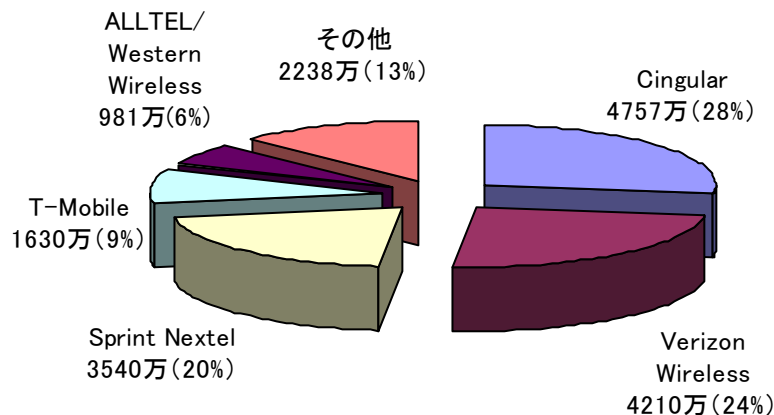
3 今後の市場への影響

3-1 寡占化が進む米携帯電話市場

SprintとNextelの合併発表から間もない2005年1月10日、地域系中規模事業者のALLTEL Corporation（以下「ALLTEL」）^{（脚注1）}が、Western Wireless Corporation（以下「Western Wireless」）^{（脚注2）}を40億ドル（約4,144億円）で買収することで合意に達したと発表した。

Sprint-Nextel、ALLTEL-Western Wirelessの合併が予定通り実現した場合、米国の大手携帯電話事業者の加入者数とシェアは【図表5】に示す通りとなり、トップ3で全米加入者の約72%、上位5社で約87%を占め、大手事業者による寡占化が急速に進むことになる。

【図表5】 合併案件完了後の加入者数とシェア（2004年9月末の各社加入者数に基づく）



（データ出典：各事業者ホームページ、EMC Cellular Database）



（脚注1）

ALLTELは、米国南西部を中心に固定・携帯サービスを提供する総合通信事業者で、携帯電話加入者数は、2004年9月末現在で約840万、全米第7位となっている。

（脚注2）

1999年にVoiceStream（現T-Mobile USA）をスピンオフした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、2004年9月末現在、約142万の加入者を持つ。

3-2 PTT市場への影響

PTTサービスは、長年にわたってNextelが独占的に提供してきたが、2003年以降、他の大手事業者やベンチャー企業の参入が相次いだ（【図表6】）。これまでのところ、新規参入事業者は加入者数などを積極的に公開していないが、いずれもNextelにとっての脅威となるようなレベルには至っていないと見られている。

NextelのPTTサービスは、建設業、運送業といった特定の企業セグメントを中心にヘビーユーザーを確実につかんでおり、他事業者と比べると、ARPUが高く、解約率が低いといった特徴がある（【図表7】）。一方のSprintは、2003年11月から一般利用者向けのPTTサービス「Ready Link」を提供している。今後、Sprint Nextelが、幅広い顧客層をターゲットにしたPTT戦略を打ち出すことも予想され、他の事業者の動向も含め、PTT市場に新たな動きが出る可能性についても注目される。

【図表6】米携帯電話事業者のPTTサービス

事業者	サービス名	開始時期	主な内容
Nextel	DirectConnect	1996年	ホームエリア内のNextel加入者に対して通話が可能（月額\$49.99～）。1対多のGroupConnect、全米を対象エリアとしたNation DirectConnectも提供。
Verizon Wireless	Push to Talk	2003年8月	月額\$59.99で、携帯電話の無料通話400分とPTTかけ放題。
Sprint	Ready Link	2003年11月	通常の料金プランに上乘せするタイプ（月額\$15～）と、PTT利用限定プラン（月額\$45～）。全プランPTTかけ放題。
ALLTEL	Touch2Talk	2004年1月	1対1：通常の料金プランに月額\$5（100分）～\$20（かけ放題）上乘せ。 1対多（最大10）：通常の料金プランに月額\$5（50分）～\$20（100分）上乘せ。
FastMobile <small>（脚注）</small>	fastchat	2003年5月	アプリケーション利用によるCingular、T-Mobile USAの加入者向けサービス。

（FCC、各社ホームページをもとにKDDI総研作成）



（脚注）

移動体通信網を利用して、音声・テキスト・画像の統合的なインスタントコミュニケーションサービスを提供する米国のベンチャー企業。

【図表7】米大手携帯電話事業者のARPU及び解約率（2004年／（）内は2003年）

事業者	月間ARPU	解約率
Cingular Wireless	49.3 ^{ドル} （51.32 ^{ドル} ）	2.7%（2.7%）
Verizon Wireless	50.22 ^{ドル} （48.85 ^{ドル} ）	1.5%（1.8%）
Sprint	62.0 ^{ドル} （61.0 ^{ドル} ）	2.6%（2.7%）
T-Mobile USA <small>（表注）</small>	55.0 ^{ドル} （53.0 ^{ドル} ）	2.6%（3.1%）
Nextel	69.0 ^{ドル} （69.0 ^{ドル} ）	1.6%（1.6%）
5社平均	57.1 ^{ドル} （56.6 ^{ドル} ）	2.2%（2.38%）

（表注）T-Mobile USAの2004年データは同年第3四半期の数値

（データ出典：FCC、各社プレスリリース）

📖 執筆者コメント

Sprintの携帯電話市場への参入は、他の大手事業者と比べると遅かったが、100%デジタルのCDMAネットワークによる音質の良さと全国カバレッジを武器に、短期間で驚異的な成長を遂げ、最近では、売上高の50%以上を携帯電話収入が占めるなど、「携帯のSprint」というイメージの方が先行するまでになっていた。今回のNextelとの合併により、Sprintは名実ともに携帯電話事業者に転身、そして2005年早々には、SBCによるAT&T買収、VerizonによるMCI買収が相次いで発表され、かつての御三家の消滅によって、長距離事業者という区分も実質上消えてしまう格好となった。

米国通信市場再編が進む中で、CATV事業者の動向が注目されているが、CATV事業者との連携（携帯電話サービス提供）という意味で重要なカギを握るのが、Sprint Nextelと見られている。かつてのSprintとCATV事業者による夢のコンソーシアム再結成というシナリオが、水面下で進んでいる可能性はかなり高いのかもしれない。

📖 出典・参考文献

Sprintホームページ (<http://www.sprint.com/>)
 Nextelホームページ (<http://www.nextel.com/>)
 FCCホームページ (<http://www.fcc.gov/>)
 Telecommunications Report (<http://www.tr.com/>)
 EMC World Cellular Database (November 2004 Edition)
 米国モバイル通信事業者概況2002 (ENOTECH Consulting)
 KDDI総研 R&A各号