

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/>)

インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocomm の動向



インドの大手携帯電話事業者Reliance Infocommの動向

🕒 記事のポイント

サマリー インドでは、CDMA2000 1X方式のWLL (M) サービスを携帯電話サービスに変貌させたReliance Infocommが、短期間でGSMのBharti Cellularの加入数と同等のレベルとなり、勢いを見せた。本稿では、インドの携帯電話加入動向、主要携帯電話事業者の一般的情報を概観したあと、Reliance Infocommに焦点を当て、サービスを中心に同社の動向を概説した。

主な登場者 Reliance Infocomm Bharti Cellular TRAI

キーワード 携帯電話 CDMA2000 1X

地域 アジア インド

執筆者 KDDI総研 政策研究グループ 河村 公一郎 (ko-kawamura@kddi.com)

1 インドの携帯電話加入動向概観

規制機関TRAIの発表（PRESS RELEASE No.32/2005）によると、インドの携帯電話加入数は2004年度（2004年3月末～2005年3月末）の1年間に約1,850万回線増え、2005年3月末で5,217万回線となった。1年間の伸び率は約55%と大きい。

また、インドの人口が約10億6,500万人^(脚注)であるので、2005年3月末の携帯電話の人口普及率は約5%と言え、今後の普及余地は非常に大きい。

図表1に過去数年の加入数推移を、図表2に加入数・人口普及率の予測例を示す。

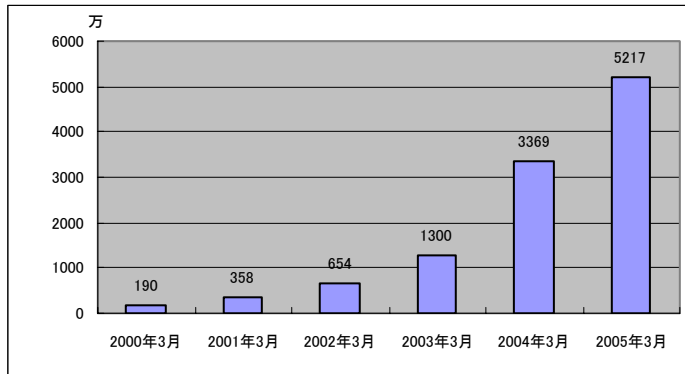


(脚注)

2004年7月末の人口が約10億6,507万人（米国CIAによる推定値）。

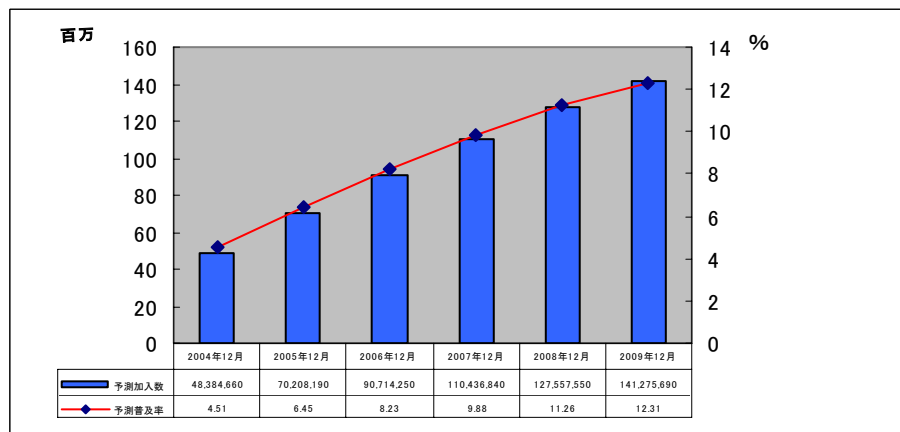
インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocomm の動向

【図表1】 インドにおける携帯電話加入数推移（2000.3～2005.3）



(TRAJのホームページに記載のデータをもとにKDDI総研で作成)

【図表2】 インドにおける携帯電話加入数と人口普及率の予測の一例



(EMC World Cellular Database (November 2004 Edition) のデータをもとにKDDI総研で作成)

2 インドの携帯電話事業者概観

インドではBharti Cellularが加入者数で第一位の座を堅持していたが、短期間の間にReliance Infocommに抜かれた。すなわち、Reliance Infocommのホームページ情報によれば、商用開始から7ヶ月後の2003年10月末にはBharti Cellularを抜き、同年11月初旬に500万加入を超えた。

2004年末の状況は、Bharti Cellular (983万) がReliance Infocomm (912万) を再逆転しているが、GSM系のReliance Telecomを含めたRelianceグループとしては1,015万で、ややBharti Cellularを上回った。後発のBSNL (政府100%所有) は底力を発揮しはじめ、890万と順位の入替えも窺える位置にある。また、Hutchison-Essarも718万と健闘している。

インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocomm の動向

1年間（2003年末～2004年末）の加入者数の伸び率は、Reliance Infocommが63.63%、Bharti Cellularが78.65%、BSNLが80.06%、Hutchisonが90.42%であり、他社のほうが大きい。Reliance Infocommは携帯電話業界全体の伸び（68.82%）を下回っており、サービス開始後猛烈にスパートしただけに若干の減速も感じられる。

図表3に、インドの主要携帯電話事業者一覧を示す。また、各事業者の携帯電話事業の営業（免許）エリア（「Circle」という）を図表4に示す。

【図表3】インドの主要携帯電話事業者一覧

事業者	通信方式	加入数（シェア） <2004.12>	対前年 伸び率	資本系列 （下線外資）	備考
Reliance Infocomm	CDMA800	912万 (19.0%)	63.63 (%)	Reliance Industries	
Reliance Telecom	GSM900	103万 (2.1%)	52.77		
Bharti Cellular	GSM 900/1800	983万 (20.5%)	78.65	・ Bharti Tele-Ventures ・ <u>星SingTel</u>	ブランド Airtel
BSNL	GSM900 CDMA800	890万 (18.5%)	80.06	政府	CDMA は WLL(M)
Hutchison-Essar	GSM 900/1800	718万 (15.0%)	90.42	・ Essar Group ・ <u>香港Hutchison</u>	
IDEA Cellular	GSM 900/1800	470万 (9.8%)	109.64	・ Tata ・ <u>星STT</u> ・ <u>Telekom Malaysia</u>	
BPL Cellular	GSM900	247万 (5.1%)	60.26	BPL Cellular Holdings	
その他		478万 (10%)	13.54		
インド全体		4801万	68.82		

加入数出典：TRAIのホームページ（<http://www.trai.gov.in/report22mar05.pdf>）
Global Mobile（2005 March 9）

（事業者ホームページの情報などをもとにKDDI総研で作成）

【図表4】各事業者の携帯電話事業の営業（免許）エリア（Circle）とその数

Sl. No.	Service Provider	Services started	No. of Circles
1	BSNL	Chennai, Kolkata, Maharashtra, Gujarat, AP, KTK, TN, KR, Punjab, HR, UP-W, UP-E, Raj, MP, WB, HP, Bihar, Orissa, Assam, NE, J&K	21
2	Bharti	Delhi, Mumbai, Chennai, Kolkata, MH, Gujarat, AP, KTK, TN, KR, Punjab, HR, UP-W, UP-E, Rajasthan, MP, WB, HP, Orissa, J&K	20
3	Reliance	Delhi, Mumbai, Chennai, Kolkata, MH, Guj, AP, KTK, TN, KR, Punjab, HR, UP-W, UP-E, Raj, MP, WB, HP, Bihar, Orissa, Assam, NE	22
4	Tata Teleservices	Delhi, Mumbai, Chennai, MH, Guj, AP, KTK, TN, Raj, Bihar, Orissa	11
5	Hutch	Delhi, Mumbai, Chennai, Kolkata, Guj, AP, KTK, Punjab, HR, UP-W, UP-E, Raj & WB	13
6	IDEA	Delhi, MH, Guj, AP, KR, HR, UP-W, MP	8
7	BPL	Mumbai, MH, TN, KR	4
8	Aircel Cellular	Chennai, TN	2
9	MTNL	Delhi, Mumbai	2
10	Spice Communications	KTK, Punjab	2
11	HFCL	Punjab	1
12	Shyam Telelink	Rajasthan	1

（図表注）Circleはほぼ地理的州に一致する。全国で20数個。

（出典）TRAIのホームページ（<http://www.trai.gov.in/report22mar05.pdf>）

3 Reliance Infocomm概観

3-1 Relianceグループについて

Relianceグループは1958年創業のコングロマリットで、中核会社はReliance Industries Ltd.（以下「RIL」）である。当初は一商社から始まったが、現在は石油関連事業を中核とする大企業群で幅広いビジネス分野[☞]（脚注）を持ち、インド最大の民間企業とされる。創業者はDhirubhai H. Ambani氏（1932-2002）で、現在のグルー



☞（脚注）

石油およびガスの探索・抽出・精製・販売、石油化学製品、繊維、金融、保険、電力、電気通信、情報関連など。

プトップはMukesh D. Ambani氏（1957-）である。

図表5にRelianceグループ（RIL）の業績推移を示す。同図表に示されているとおり、財務上の各種数値はほぼコンスタントに増加あるいは改善しており、同グループは安定的に成長してきた。

同グループの2004年3月期の総収入は7,555億6000万ルピー（1兆8,813億円）^④（換算率）、税引後利益は516億ルピー（1,285億円）、株主資本は139億6,000万ルピー（348億円）、内部留保は3,305億7,000万ルピー（8,231億円）、総資産は7,115億7,000万ルピー（1兆7,718億円）となっている。また、負債・株主資本比率は0.56対1（負債額：約195億円）、株式時価総額は7,513億2,000万ルピー（1兆8,708億円）である。

ただし、後述するように、Reliance Infocommに帰すと想定される負債は400億ルピー（996億円）にのぼるとも見られており、図表5のFY2003の部分には開業間もないReliance Infocommは連結されていない模様である。

【図表5】 Relianceグループ（Reliance Industries Ltd.）の業績推移

<単位：1000万>

	FY1985	FY1994	FY1995	FY1996	FY1997	FY1998	FY1999	FY2000	FY2001	FY2002	FY2003(注1)
総収入	744	7,331	8,058	9,020	13,740	15,161	20,988	28,391	57,902	66,063	75,556
EBDIT (注2)	139	1,622	1,752	1,948	2,887	3,318	4,746	5,562	8,658	9,366	10,983
税引後利益	71	1,065	1,305	1,323	1,653	1,704	2,403	2,646	3,243	4,104	5,160
株主資本	52	456	458	458	932	933	1,053	1,053	1,054	1,396	1,396
内部留保	254	6,731	7,747	8,013	10,863	11,183	12,636	13,712	26,416	28,931	33,057
総資産	1,046	11,529	15,038	19,536	24,388	28,156	29,369	29,875	56,485	63,737	71,157
負債・株主資本比率	1.66:1	0.35:1	0.49:1	0.83:1	0.68:1	0.86:1	0.82:1	0.69:1	0.64:1	0.60:1	0.56:1
株式時価総額	906	12,027	9,783	14,395	16,518	12,176	33,346	41,191	41,989	38,603	75,132

（表注1）2003年4月～2004年3月。

（表注2）Earnings Before Depreciation, Interest and Tax（減価償却・利子・税前利益）

（出典）Relianceグループのホームページ（http://www.ril.com/downloads1/investor_highlights1.pdf）

3-2 Reliance Infocommの企業情報

図表3に示したように、Relianceグループの携帯電話会社は2つある。すなわち、Reliance Telecom（GSM系）とReliance Infocomm（CDMA系）である。Reliance Telecomは7 Circleで営業しており、Global Mobile誌（2005 March 9）によれば2004年末の加入数は103万である。Reliance Telecomのほうが創業は早いですが、現在ではCDMA2000 1XのReliance Infocommが圧倒的に大きくなっている。

図表6にReliance Infocommの一般的企業情報を示す。



④（換算率）

1ルピー＝2.49円（2005年4月1日東京市場TTMレート）

Indian Carrier Profile: Reliance Infocomm (ROA Group Report No.04028) によると、Reliance Infocommの2004年3月期の業績は、売上が9億6,300万US\$ (1,035億円)、損益は8,540万US\$ (91.8億円) の赤字である。短期間で大胆にビジネス展開をしてきているだけにマーケティング等の費用も多く、ターゲット化したローエンド層の料金未払いも多い模様である。

現地紙The Economic Times (2004.12.17) が情報筋からの情報として伝えているところによると、Reliance Infocommに帰す負債は400億ルピー (996億円) にのぼると見られる。その多くは、2003年7月に提供開始されたスキーム “Monsoon Hungama ” が取り込んだユーザの料金未払いに起因するとされる。

【図表6】 Reliance Infocomm Ltd.の一般的企業情報

項目	内容	
所在地等	Dhirubhai Ambani Knowledge City, Navi Mumbai, 400709 India Tel: 3037 3333	
経営者	社長 : Mr. Mukesh D. Ambani (注)	
主要株主	Reliance Communications Infrastructure Ltd. (RCIL) (65%) (RCILには、RIL、Mr. Mukesh D. Ambaniがそれぞれ45%出資)	
社員数	28,000人	
業績	2004年3月期売上 : 9億6,300万US\$ (1,035億円) <small>☞ (換算率)</small> 同損益 : ▲8,540万US\$ (▲91.8億円)	
主な沿革	1999.11	事業計画の開始
	2002.1	最初の基地局完成
	2002.2	国際電話免許取得
	2002.12	最初の光ファイバー幹線リングが稼動
	2003.2	16都市でReliance WebWorld (小売店) を開店
	2003.3	・ CDMA方式WLL(M)サービス、Reliance IndiaMobileを商用開始 ・ 国際電話サービス開始
	2003.4	・ すべての光ファイバー幹線リングが稼動 ・ カラー画面の携帯端末を投入
	2003.5	92都市でReliance IndiaMobileを提供 (この段階ではまだWLL(M)で約100万加入)



☞ (換算率)

1US\$=107.48円 (2005年4月1日東京市場TTMレート)

インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocomm の動向

2003.7	格安スキーム “Monsoon Hungama” の提供開始
2003.10	加入数でBhartiを抜き、1位となる
2003.11	<ul style="list-style-type: none"> ・ (固定/携帯の) 統合免許へ移行 ・ 国内ローミング開始 (=WLL(M)の携帯電話サービス化) ・ 159カ国との間で国際SMSを開始
2004.1	完全子会社Reliance GatewayがFlag Telecomを買収
2004.3	携帯電話でインド初の複数プレイヤー間ゲームを提供
2004.4	<ul style="list-style-type: none"> ・ 172カ国 (300網) との間で国際ローミング開始 ・ 携帯電話でインド初のオークション機能を提供
2004.7	米MCIとの間でインド初のMPLS Global VPN Solutionを提供開始
2005.1	2005年末までに40万村と6億5,000万人をカバーエリアに収めるとの “Mega Rural Plan” を発表

(表注) 同氏はグループの中心であるReliance Industries Ltd.の社長でもある。

(Reliance Infocommホームページ、Indian Carrier Profile: Reliance Infocomm (ROA Group Report No.04028)、現地紙The Economic Times (2004.12.17) の情報をもとにKDDI総研で作成)

3-3 Reliance Infocommのサービス

3-3-1 携帯電話以外のサービス

Reliance Infocommは携帯電話会社のイメージが強いが、固定電話、ISDN、専用系サービス、ブロードバンドなど、総合性を備えた事業者である。図表7、8に携帯電話以外のサービスを示す。

また、参考までに、図表9、図表10に、Reliance Infocommの国内基幹網のイメージ、国際ゲートウェイと国際海底ケーブル網を示す。国際海底ケーブルはFlag Telecom買収の結果得たものである。

【図表7】 Reliance Infocommの携帯電話以外のサービス

カテゴリ	サービス項目
電話系サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 固定電話 ・ 固定ワイアレス電話（CDMA2000 1X方式）（図表8参照） ・ 固定ワイアレスターミナル（CDMA2000 1X方式）（同上） ・ E1 DID（Direct Inward Dialing）
データ系サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ ISDN（基本インタフェース） ・ インターネット接続 ・ ブロードバンド 企業向け（FTTB方式。G.703、V.35、或いはEthernet） コンシューマ向け（Optic-Ethernet） ・ 専用系サービス 国内専用線（64K～155M。G.703、V.35、或いはEthernet） 国際専用線（64K～155M。同上） VPN（64K～100Mまでスケラブル。同上） ・ データセンター（iDC）（注）

（表注） Level 3のiDCが計4、合計フロア面積205,000sq.ft.。2005年までに6都市に計8、合計フロア面積500,000sq.ft.に拡充予定。詳しくは同社iDCのWebサイト（<http://www.relianceidc.com/>）参照。

（Reliance Infocommホームページの情報をもとにKDDI総研で作成）

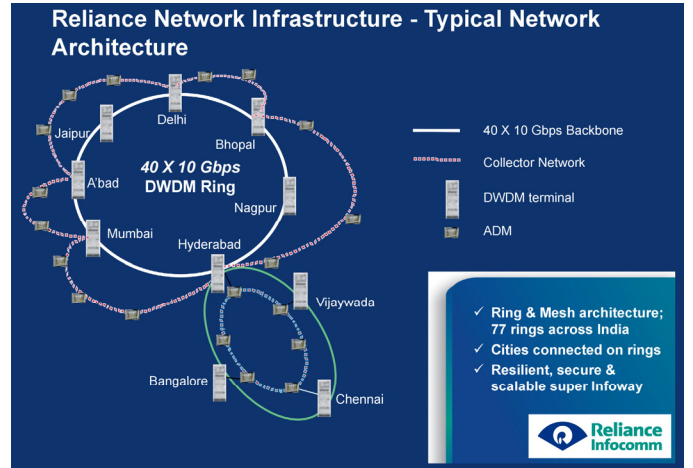
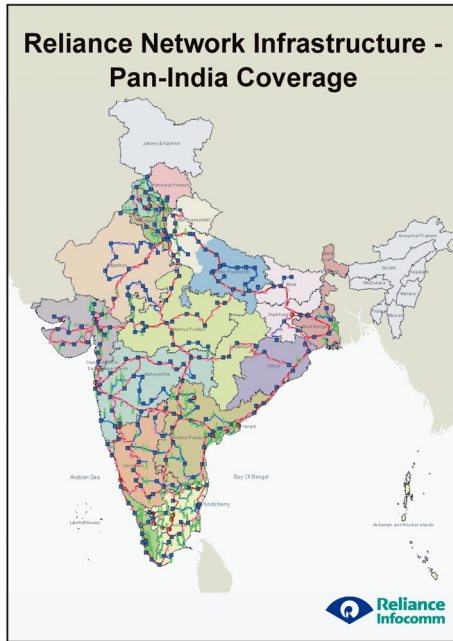
【図表8】 固定ワイアレス電話の例（左）と固定ワイアレスターミナル（右）



出所：Reliance Infocommのホームページ

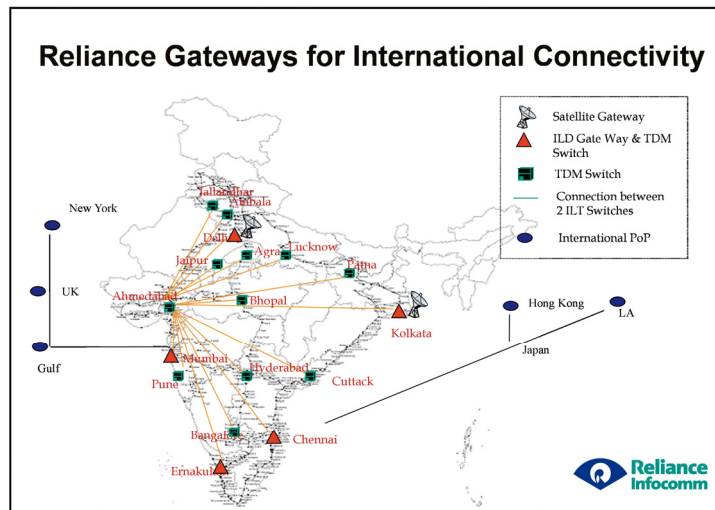
インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocommの動向

【図表9】 Reliance Infocommの国内基幹網（参考）



図表9、10の出所：Reliance Infocommのホームページ

【図表10】 Reliance Infocommの国際ゲートウェイと国際海底ケーブル網（参考）



3-3-2 携帯電話サービス

(1) サービスの概観

Reliance Infocomm の携帯電話サービスの総合ブランドは“Reliance IndiaMobile”である。また、特にデータ系サービスのブランドを“RWorld”としている。図表11に、Reliance Infocommの携帯電話サービス内容の概観を示す。また、図表12にReliance Infocommの携帯端末の例を示す。

【図表11】 Reliance Infocommの携帯電話サービス内容の概観

カテゴリ	内容
音声系サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内通話、国際通話 (ポストペイド: RIM Postpaid、プリペイド: RIM Prepaid) ・ 国際ローミング (コラム参照) ・ 付加サービス (Voice Mail, Call Waiting, Call Hold, Call Divert, Conference call, 発呼者番号表示等)
データ系サービス (RWorld)	<ul style="list-style-type: none"> <SMS> ・ 国内SMS ・ 国際SMS (注) <ネット接続系サービス> ・ WAPサイトアクセス <コンテンツ> ・ 各種ニュース ・ 各種着信音設定 ・ 各種ゲーム (Ramson's Quest, Rob S Cape, Quiz Master等) ・ 映画/ビデオクリップ (SongsFilmTV) ・ 占い (Horoscope, Numerology, Tarot等) ・ ユーモア、コメディ <アプリケーション> ・ 乗車予約等 (Travel) ・ モバイルバンキング (HDFC Bank, ICICI Bank) ・ 証券取引、先物/デリバティブ取引 <法人向け> ・ モバイルオフィス (Office Mail, Office Directory, Group Communication)

(表注) 150カ国以上の400以上の事業者 (CDMA, GSM, TDMA, iDEN等) の加入者との間で送受可能。送信相手の国番号の前に00を付加して発信。

(Reliance Infocommホームページの情報をもとにKDDI総研で作成)

インドの大手携帯電話事業者
Reliance Infocomm の動向

【図表12】 Reliance Infocommの携帯端末の例



SAMSUNG
356

白黒画面フォン



Motorola
V730

カラー画面フォン



Nokia
3205

カメラ付きカラー画面フォン



GTRAN
GCP 4020



LG RD
7230

ビデオカメラフォン



Telson
TWC 1150

カメラウッチフォン



Kyocera
7135

PDA フォン

出所：Reliance Infocomm のホームページ

【コラム】 [KDDI9]Reliance Infocommの国際ローミングサービス

Reliance Infocommは、170カ国、325の事業者との間で国際ローミングの便宜を提供している。ユーザにとっての利用方法は以下の2つに大別できる。

(1) GSM SIMによる場合

ユーザは外国に行く前に同社の店舗（WebWorld）に出向き、レンタル等の方法

でGSM端末[☞]([脚注1](#))、SIMカード、電話番号、PIN番号の提供を受ける。

出立前に自身のIndiaMobile端末から3733をダイヤルし、SMSで”AIR”を送信、これによりIndiaMobile端末へのコール/SMSのGSM端末への転送が可能となる。

外国到着後はGSM端末にSIMをセットし、PIN番号[☞]([脚注2](#))を入力すれば端末がアクティベートされる。

帰国後は自身のIndiaMobile端末から3733をダイヤルし、SMSで”DIR”を送信することで、GSM端末への転送機能が消去される。

(2) RUIM (Removable User Identification Module) による場合

ユーザのIndiaMobile端末がRUIMカード使用端末(現状では、GTRAN GCP 4020とTelsonTWC 1150の2機種(図表13参照))であれば、このスマートカードに対して国際ローミングサービスが提供される。ユーザはこのRUIMカードを自身のIndiaMobile端末から取り出し、調達したGSM端末に装着すればよい。

出立前に自身のIndiaMobile端末からSMSで”AIR”を送信し、帰国後は”DIR”を送信するのは、上記(1)と同様である。(1)のGSM SIMによる場合に比べ全体として簡便であるが、利用可能な国、事業者数は、現状ではそれぞれ20程度に限られる。

出典：Reliance Infocommのホームページ

(2) Reliance Infocommの携帯電話加入が急伸した要因

現地紙The Economic Times (2004.12.17)によれば、加入増に決定的に貢献したのは、2003年の7月に導入された格安スキーム“Monsoon Hungama”[☞]([脚注3](#))であり、同サービス開始後数ヶ月(a few months)で加入者が約200万から約700万に増えた。Reliance Infocommのホームページには、開始月にはわずか10日間で100万加入を記録したとも紹介されている。



[☞]([脚注1](#))

訪問国の事業者の利用周波数に合致した端末。諸外国の状況を考えるとGSM900/1800のDual Band端末が望ましい。また、北米が訪問国に含まれるなら、1900MHz帯にも対応するTri-Band端末がベストとなる。

[☞]([脚注2](#))

0001もしくは0002の4桁で、外国側の事業者に応じて異なる。

[☞]([脚注3](#))

Reliance Telecomの携帯電話はWLL(M)の形態から始まったため、中継網としては既存固定網が活用されたと想定され、低料金での提供を可能とする土壌があったと言える。

また、Indian Carrier Profile: Reliance Infocomm (ROA Group Report No.04028)によれば、国内ローミングが無料であるほか、“RWorld”におけるモバイルインターネットが無料で提供されてきた点も大きい^①(脚注1)。また、“WebWorld”という小売アウトレット店^②(脚注2)を全国的に展開したことも要因とされる。さらには、電気通信以外の事業が半世紀近く展開されてきたため、携帯電話開始時すでにインド人の間ではRelianceという言葉自体にブランド力が備わっていた。

図表13に、Reliance Infocommの携帯電話加入増の主要因を示す。

【図表13】 Reliance Infocommの携帯電話加入増の主要因

時期	施策名	内容等
2003.7.1	Monsoon Hungama (白黒画面端末)	当初加入料(端末+基本料)を501ルピー(1,247円)に値下げ。 ⇒このスキームがセンセーションを巻き起こした。
2003.8	Color Hungama (カラー画面端末)	当初加入料(端末+基本料)を5,001ルピー(12,452円)に値下げ。
2004.2	プリペイドサービス	3,500ルピー(8,715円)で、端末+リチャージ可能なバウチャー(3,240ルピー)を利用可能。利用可能期間は1年。 ⇒端末代としてはわずか260ルピー(647円)。
2004.3	無料ゲーム	モバイルインターネット“RWorld”(無料)上で複数者の間で遊べるゲームを提供。

(出典) Indian Carrier Profile: Reliance Infocomm (ROA Group Report No.04028)



① (脚注1)

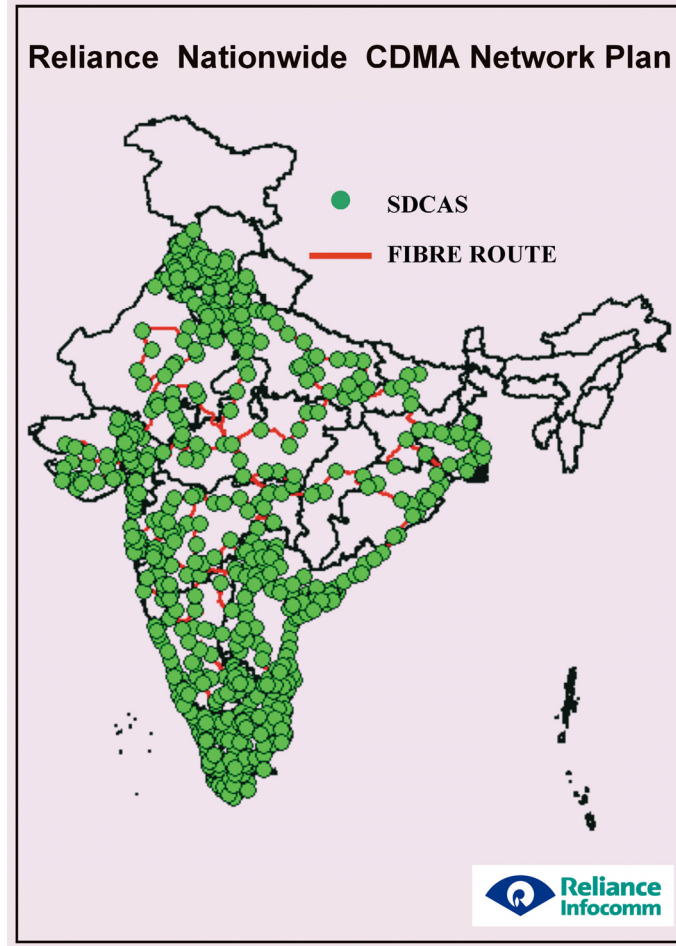
モバイルインターネットに無縁だった多くのインド人を誘引したと考えられる。ただし、2005年4月1日からアプリケーションによっては有料化された。詳細は次のURL参照。
(http://rworld.relianceinfo.com/RWorld/html/whatnew/rworld_charges.html)

② (脚注2)

モダンな環境を持ち、飲食サービスもある。すべてのWebWorldが、①Customer Convenience Center、②Broadband Center、③Gourmet Cafe、の3つのコンポーネントを持つ。

参考までに図表14に同社の携帯電話網カバレッジ図を示す。SDCAs[☞]（[脚注](#)）はローカル料金エリアである。

【図表14】 Reliance Infocommの携帯電話網カバレッジ図（参考）



出所：Reliance Infocommのホームページ

📖 執筆者コメント

Reliance Infocommは顧客ベース拡大のため、積極的な通信設備拡充と低価格路線を貫いてきた。低価格路線は同社の携帯電話がWLL(M)の形態から始まったため実現できたとも言えるが、結果的に顧客となったローエンド層の料金未払いも多く、問

📖
☞（脚注）

SDCAはShort Distance Charging Areaの略。半径約25km。WLL(M)サービスの場合であれば、このエリア内でのMobilityは享受できる。Reliance Infocommの場合はWLL(M)サービスがすでに携帯電話化しており、全国ローミングが可能。

題は残る。しかしながら、グループ全体の基盤はしっかりしており、インド通信市場のポテンシャルを考えた場合、グループによる通信分野への積極的関与は基本的には正解と言えるだろう。

インドでは人口の多くを占める非富裕層が通信ネットワークに接続され、潜在能力を発揮できる機会が増えることが、今後の社会経済の発展にとって重要である。本文図表6にも記したように、Reliance Infocommは、2005年末までに40万村と6億5000万人をReliance IndiaMobileのカバーエリアに収めるとの“Mega Rural Plan”を発表した。こうした国家的な見地からも、同社の貢献度は小さくない。

今後インドにおいて、中国のような加入増をみるには、少なくとも国民経済全体がもう一段底上げされ、ローエンド層の所得が増えなければならないだろう。IT、ソフトウェア、コールセンター、映像系などの得意ビジネス分野の一層の振興や外資規制緩和が望まれる。

出典・参考文献

- ・規制機関TRAIのホームページ (<http://www.trai.gov.in>)
- ・Reliance Groupのホームページ (<http://www.ril.com>)
- ・Indian Carrier Profile: Reliance Infocomm (Roa Group, INC.)
- ・米国CIAのホームページ (<http://cia.gov/cia/publications/factbook/geos/in.html>)
- ・GEMPLUS, CDMA White Paper
(http://www.gsmmobile.co.nz/cdma_white_paper.pdf)
- ・事業者のホームページ
Reliance Infocommのホームページ
(<http://www.relianceinfo.com/Infocomm/index.html>)
Bharti Cellularのホームページ (<http://www.airtelworld.com>)
- ・現地紙
The Economic Times (2005.12.17)