



インドの大手キャリアRelianceが国際ケーブル網を拡充

～英米キャリアを中心にインド市場に対する動きも活発化～

🕒 記事のポイント

サマリー

本稿では、動画トラヒック等の国際流通やインド自体の国際通信ニーズの増大を受け、国際ケーブル網拡充に動いているインドの新興大手キャリア **Reliance Communications**（以下「**Reliance**」）の計画について紹介するとともに、その背景について触れた。一方、インドは2005年11月、電気通信ビジネスの外資規制を49%から74%に緩和しており、インド事業者の国際展開強化と対照的に、英米キャリアを中心にインド市場に対する動きが活発化している。

主な登場者 Reliance Communications Vodafone BT AT&T SingTel Tata VSNL

キーワード Flag Global Network Flag NGN MPLS IP-VPN

地域 インド

執筆者 KDDI総研 主幹研究員 河村 公一郎 (ko-kawamura@kddi.com)

Relianceグループは2003年10月に英国を本拠とする国際ケーブル網の **Flag Telecom Limited**（以下「**Flag Telecom**」）を買収した。また、大手財閥Tata傘下の **VSNL** が、2005年6月に国際ケーブル網の **Tyco Global Networks** を、2006年2月に国際事業者の **Teleglobe** を買収している。

インドと東南アジアのかなめシンガポールとの間のケーブル建設も目立ち、インドキャリアの国際網展開がクローズアップされる。^④（脚注）



④（脚注） KDDI総研R&A2005年11月号記事「インド、Tataグループ（VSNL）による国際網の拡充」を参照。（http://www.kddi-ri.jp/ja/r_a/pdf/KDDI-RA-200511-04.pdf）

1 RelianceのFlag NGN計画

Relianceと傘下のFlag Telecomは、2006年12月、Flag Global Networkの拡充にあたるFlag NGN（Next Generation Network）の建設計画を発表した。

本項では、Reliance、Flag Telecomの基礎的情報、Flag Global Networkの既存部分について概観したあと、Flag NGNの計画概要を紹介し、拡充の背景について考察する。

■図表1 Reliance Communicationsの基礎的情報

項目	内容
本社所在	Dhirubhai Ambani Knowledge City, Navi Mumbai 400709
ホームページ	http://www.reliancecommunications.co.in/webapp/Communications/home.jsp
経営トップ	Anil Dhirubhai Ambani (Chairman)
創業年	1999年（前身のReliance Infocomm）
主要株主	Reliance Anil Dhirubhai Ambani Group（2006年9月現在、66.6%）
従業員数	2200人（2006年末）
業績	2006年12月期：売上862.1億ルピー（2371億円）、純利益172.2億ルピー（474億円）（注）
主要サービス	①携帯電話：CDMA2000 1Xサービスを21サークルで展開（2006年末加入数：2170万回線） ②固定電話、固定ワイアレス電話（CDMA2000 1X方式）、固定ワイアレスターミナル（CDMA2000 1X方式） ③データ通信：ISDN（基本インタフェース）、インターネット接続、専用系サービス〔国内専用線（64K～155M。G.703, V.35, Ethernet）、国際専用線（64K～155M。同上）、VPN（64K～100Mでスケラブル。同上）〕、データセンター（iDC） ④ブロードバンド：企業向け（FTTB方式。G.703, V.35, Ethernet）、コンシューマ向け（Optic-Ethernet）
通信以外のRelianceグループ主要ビジネス	石油、ガス、石化製品、繊維、金融・保険、電力

（表注）換算レート：1ルピー＝2.75円（2007年4月2日付け東京市場TTMレート）

（Relianceグループのホームページ情報をもとにKDDI総研で作成）

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■写真1 商都Mumbai郊外のRelianceグループの広大なキャンパス（参考）



(2006年11月、KDDI総研撮影)

■写真2 Reliance Communications本社の展示ホール・エントランス（参考）



(写真注) 椅子に写っているのは創業者の故Dhirubhai Hirachand Ambani氏

(2006年11月、KDDI総研撮影)

1-1 Flag Global Networkの既存部分

Flag[☞](脚注)のコンセプトは、1990年、中東に発着する国際トラヒックの代替伝送システムとして光海底ケーブルを建設する提案を、Gulf Associatesの関連企業 Fiberoptics Association for International Research (FAIR) が出したことに端を発する。30以上の国際キャリアが検討に参加したため、計画は湾岸 (Gulf) 域を超えるものとなった。

現在のFlag Telecomは、英国を本拠に約20の海外拠点を持ち、従業員の国籍数が30以上に達する国際企業で、世界最大級のプライベートケーブルを運営している。

20年近い間に、図表3に示す各ケーブルループが計画・建設され、グレードアップされてきたが、最も新しく稼動したループは、アラビア半島を周回するFALCON (最大容量2.56Tbps) である。

■図表2 Flag Telecom Limitedの基礎的情報

項目	内容
本社所在	Sovereign Court, 635 Sipson Road, Sipson West Drayton, Middlesex UB7 OJE, U.K.
ホームページ	http://www.flagtelecom.com/
経営トップ	Mr. Punit Garg (President) (2006年1月、Relianceから就任)
創業年	1990年
主要株主	Reliance傘下のReliance Gateway Net Ltd. (100%)
国際光ケーブル網 (図表3参照)	① Flag Europe Asia (FEA) ② Flag Atlantic 1 (FA-1) ③ Flag North Asia Loop (FNAL) ④ FALCON ⑤ Europe Network ⑥ Trans US Network ⑦ Trans Pacific Network ⑧ Singapore Access Network ⑨ Reliance India Network
主要サービス	国際光ケーブル網を基礎とした： 容量サービス、マネージド帯域サービス、グローバルイーサネット、IP中継、コロケーション、国際専用回線
主要顧客	電気通信事業者、ISPs、CPs

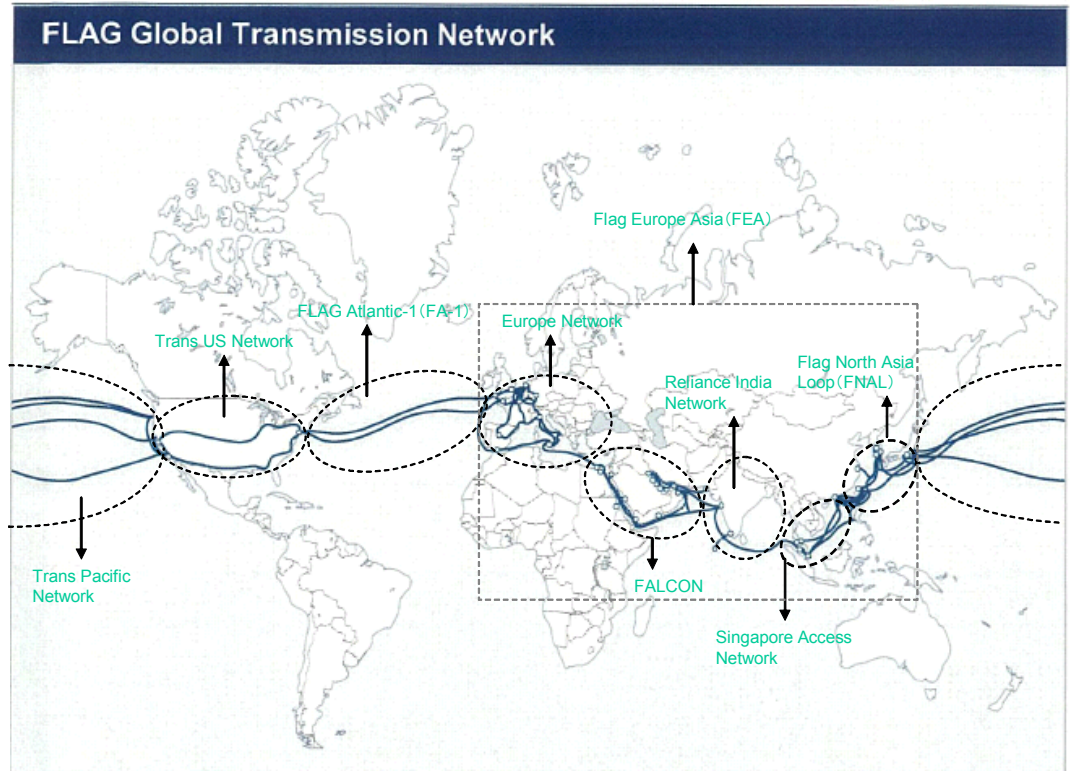
(Flag Telecomのホームページ情報をもとにKDDI総研で作成)



☞(脚注) Flagは、Fiber optic Link Around the Globeの頭文字。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■図表3 既存のFlag Global Network全体のイメージ図



(Flag Telecomのホームページ情報にKDDI総研で加筆)

インド、モルジブ、ペルシヤ湾・紅海周辺の湾岸諸国（計11ヶ国14局）に陸揚げされたFALCON（図表4）は、2006年9月に全区間が商用稼動した最も新しいケーブルループであるが、昨今のイスラム圏の経済的勃興を踏まえると建設の時機を得ているだろう。FALCONはこれら諸国にインド等との国際伝送容量を提供するだけでなく、アラビア半島を周回させることで、湾岸諸国間の法人トラヒックや個人の携帯電話国際ローミングトラヒックの一部も取り込める^④（脚注）。

ちなみに、SEA-ME-WE 4の陸揚地は、アラビア半島では、UAE（Fujairah）、サウジアラビア（Jeddah）の2ヶ国である。

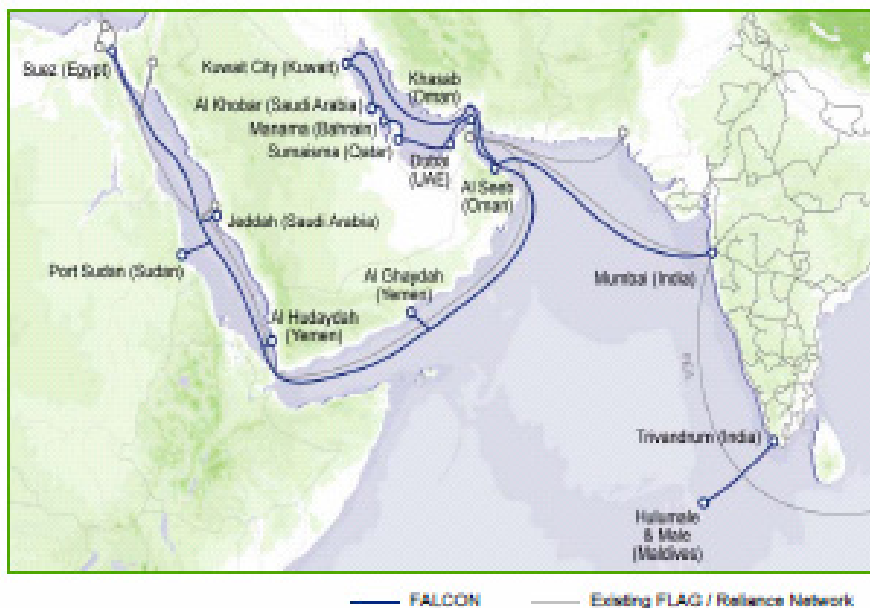


④（脚注） 例えばアラブ首長国連邦（UAE）の人口430万人のうち外国人は8割で、その半分がインド人労働者とされる。湾岸協力会議（GCC）は2007年5月下旬、インドとのFTA交渉を再開する。歴史的にイスラムの支配を受けた経験のあるインドには、イスラム教徒が約1.5億人存在する。

また、GCC各国はEUにならった通貨統合を基本的に目指しており、将来、ヒト、モノ、カネの湾岸諸国間流通量は増える。一般市民の経済力向上に伴い、イスラム教の聖地、メッカやメジナ（両方とも在サウジアラビア）への巡礼増に伴う国際ローミングトラヒック伸張も想定される。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■ 図表4 FALCONのイメージ図



(図注) 太線がFALCON。細線は既存のFEAとインド国内ネットワーク。

出典：Flagのホームページ

1-2 Flag NGN計画の概要

2006年12月に発表されたFlag NGN計画は、テラビット級のネットワークを新たに追加建設するとともに、Flag Global Network全体の上で今後の通信需要により円滑に対応するためにIPネットワークを構築するものである（図表5参照）。

新規建設で既存ケーブルと海域が重なる場合もあるが、陸揚地は必ずしも同じでなく線路敷設の広がり確保される。例えば、既存のEurope Networkの地中海域陸揚地は、Estepona（スペイン）、Palermo（イタリア）、Aqaba（ヨルダン）、Alexandria（エジプト）であるが、Flag NGN System 3の場合はこれらと異なる。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■図表5 Flag NGN建設計画の基礎的情報

項目	内容
目的	既存・新規建設ループを含むFlag Global Network全体の上でのIPネットワークの構築。
新規総延長	50,000 km (注1)
新規建設期間	向こう3年間 (～2009年末)
新規ケーブルシステム構成	<p>① FLAG NGN System 1 : アジア方面のシステムで、陸揚国/地はIndia、Malaysia、Singapore、Indonesia、Brunei、Vietnam、Philippines、香港。最大容量2.56Tbps。</p> <p>② FLAG NGN System 2 : アフリカ方面のシステムで、陸揚国はKenya、Mozambique、South Africa、Tanzania、Madagascar、Mauritius。最大容量2.56Tbps。</p> <p>③ FLAG NGN System 3 : 地中海方面のシステムで、陸揚国はGreece、Cyprus、Turkey、Malta、Libya、Lebanon。最大容量2.56Tbps。</p> <p>④ FLAG NGN System 4 : 太平洋方面のシステムで、陸揚国/地は米国 (西海岸)、日本、中国、香港。最大容量3.84Tbps。</p>
新規建設費用	15億米ドル (約1770億円) (注2)

(表注1) 完成時には、Flag NGNの総延長は115,000 kmとなる予定。この場合、インド国内の光ケーブル網と合わせ、Relianceが保有する光ケーブル網の総延長は230,000 kmとなる。

(表注2) 1米ドル=117.99円 (2007年4月2日付け東京市場TTMレート)

(Flag Telecomのホームページ情報をもとにKDDI総研で作成)

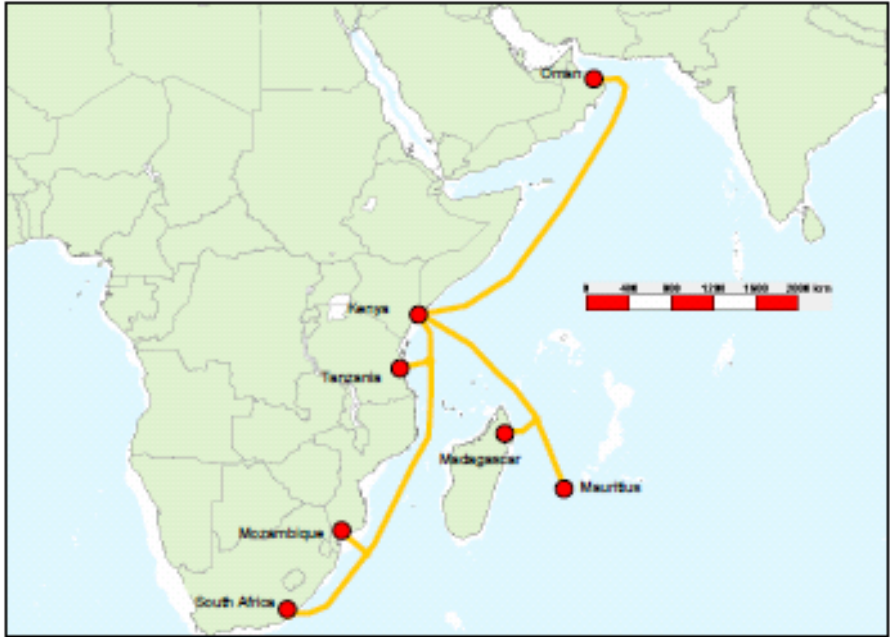
■図表6 FLAG NGN System 1のイメージ図



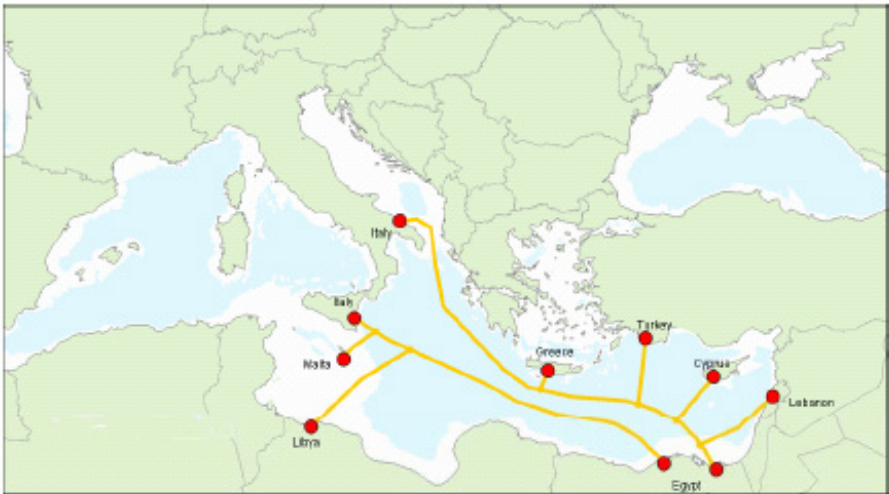
図表6～9の出典 : Flag Telecomのホームページ

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

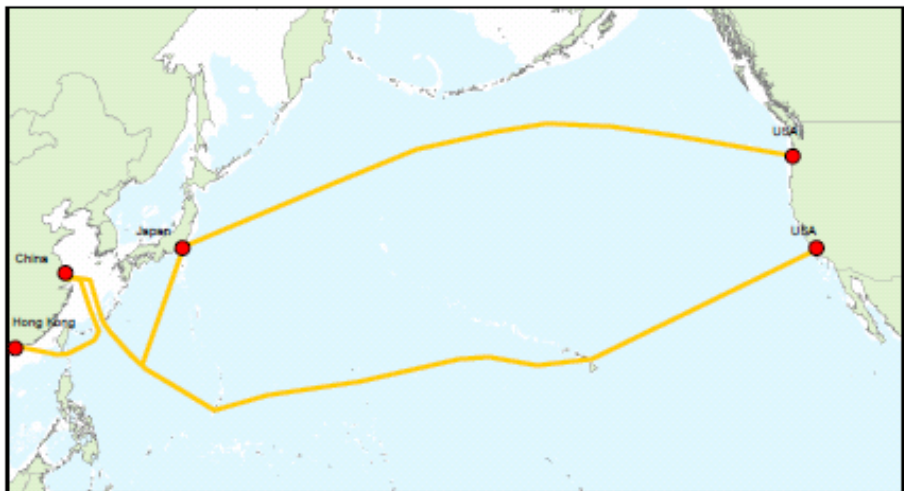
■ 図表7 FLAG NGN System 2のイメージ図



■ 図表8 FLAG NGN System 3のイメージ図



■ 図表9 FLAG NGN System 4のイメージ図



インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

1-3 Flag NGN計画の背景

Relianceのプレスリリース(2006.12.28)の見出しに、“Reliance’s communication network to reach 5 bn global consumers”(Relianceの通信網が世界の50億の消費者に到達へ)と銘打たれていることは印象的であり、狙いは企業通信もさることながら、その中心は個人通信とされている^{☞(脚注1)}。

定額のブロードバンドアクセス回線とインターネットを通じて、消費者がYouTubeなどの情報料無料の動画サービスを見る機会が増えており、伝送容量の需給が引き締まってきている。広帯域化はモバイル通信にも及んでいく。また、インド発着の通信だけでなく第三国間の通信もターゲットとなる。こうした点が同計画の基本的な背景である。

Flagの顧客には事業者が多くついていることから^{☞(脚注2)}、上記のような国際トラヒックの伸張に比例してホールセールで稼げる部分が大きく、インターネットの物理基盤の一角を継続的に占めることが狙いであろう(図表10参照)。対地側まで含めてプライベート型の海底ケーブルを持っていることの一つの強みと言える。

一方、Flag NGNでは、デジタルデバイドの解消推進が命題であるアフリカにまで目が向けられているのが特徴的である(図表7)。

アフリカでは2003年にEASSy計画^{☞(脚注3)}が発表されたが、紆余曲折の末、ようやく2007年3月9日に建設のための供給契約がベンダーとの間で締結された。最大容量2.56TbpsのFLAG NGN System 2計画は挑戦的であり、ケーブル間に競争環境があることも一般的には望ましいが、伸張しているとはいえトラヒックの絶対量が少ないアフリカにおいて、ユーザエンドにより密着している地場ケーブルに一定の強みがあることも確かであり、FLAG NGN System 2の利用単価をどこまで低くできるか、Relianceの資金力が試される場とも言える。



^{☞(脚注1)} 同プレスリリースは、世界には多すぎるほどの帯域があるが、それは一部の人のために存在しており、多くの人にとって帯域はゼロである旨のReliance会長の発言を紹介し、帯域への潜在需要が大きいことを示唆している。

^{☞(脚注2)} 同プレスリリースによると、200以上の主要事業者が顧客である。

^{☞(脚注3)} Eastern Africa Submarine Cable Systemの略。アフリカ諸国が協定に参加しており、現況としてはSudan, Djibouti, Somalia, Kenya, Tanzania, Madagascar, Mozambique, South Africaに陸揚げ予定。総延長は約9,900kmで、設計容量は320Gbps(初期容量20Gbps)。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■図表10 Flagが接続性を持つ世界の主要インターネットエクスチェンジ



(図表注) 世界各地において、主要IXを流通するトラフィックの疎通基盤となり、ネットトラフィックの取り込みを図っている。

出典：Flag Telecomのホームページ

2 英米系キャリア等の動き

2-1 英国Vodafone Group PLC

Vodafone Group PLC (以下「Vodafone」) は、携帯電話大手のHutchison Essar (加入数ベース第4位、インドの全サークルでGSM免許保有) を買収する。香港のコングロマリットHutchison Whampoa傘下のHutchison Telecommunication International Ltd. (以下「HTIL」) からHutchison Essar株を買い取る。

〔 買収に関わる状況 〕

Vodafoneは2007年2月11日、HTILが持つHutchison Essar株 (52%相当) を買収することを関係者間で合意したと発表した。

また、Vodafoneと地場資本Essar[☞] (脚注) は3月15日、引き続き両者が協力してHutchison Essarを成長させていくことに合意した。Hutchison EssarはVodafone



☞ (脚注) Essarグループの素材部門は、2007年4月16日、カナダの中堅鉄鋼メーカーのアルゴマスチールを18億カナダドル (約1900億円) で買収すると発表した。2007年に入り、インド財閥による欧米金属メーカーの買収は3件目であり、インド資本の攻勢が目立つ。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

Essarに改名され、ビジネス展開はVodafoneブランドでなされる。Vodafoneは経営をコントロールするが、Essarも株式保有率に見合う権利（経営陣への参加[☞]（脚注1）ほか）を得る。

本件は2007年4月23日現在、政府の外国投資促進委員会（Foreign Investment Promotion Board）（以下「FIPB」）による正式認可待ちの状況である。

〔 買収の背景 〕

Vodafoneの狙いは途上国市場における足場確保である。Vodafoneは世界市場を相手にしてきたが、先進国市場は成熟し、中国、インド、アフリカ、東欧などの途上国市場がフォーカスされつつある。同社のJohn Bond会長は2006年12月、向こう5～10年間、同社の加入数成長部分の70%は途上国市場によると発言している。

一方、Hutchison側にとって本件は有望市場からの撤退を意味するが、Vodafoneが示したプレミアム（1株あたり6.75HKドル）は魅力的だった模様である。Hutchisonは、株式売却で得られる資金（110億米ドル）の一部を、既存／新規ビジネスへの投資と一般的な労務資金（以上400億HKドル相当）、負債の低減（139億HKドル相当）に充てたいとしている。

【コラム①】 Vodafoneが途上国向けに低コスト端末を調達へ

Vodafoneは2007年2月、中国の通信機器メーカーZTE（中興）と超低価格2G端末の供給契約を交わしたと発表した。端末はVodafoneブランドで主に有望な途上国市場に2007年4～6月期を目途に投入される。本件は、VodafoneによるHutchison Essar株のHTILからの買収の動きと軌を一にしている。

続いて2007年4月上旬、VodafoneはフランスメーカーSafran SAの携帯電話部門Sagem[☞]（脚注2）と契約し、Vodafoneブランドの端末を2007年6月目途にリリースする計画を発表した。SagemはVodafone向けにのみ、低価格の極薄GSM端末を製造する。この端末は基本的には全市場向けだが、特にインド、アフリカに注力される。

上記はVodafoneのオリジナルデザイン製造戦略の具体化で、この戦略は同社の購買力の大きさとブランド力を背景にしている。規模の経済が低価格端末製造を可能とし、端末に付くVodafoneのロゴが途上国の消費者を魅了する。



[☞]（脚注1） Vodafone Essarの会長（Chairman）にはEssarグループ会長のRavi Ruia氏が、副会長（Deputy Chairman）にはVodafone CEOのArun Sarin氏が就任予定。

[☞]（脚注2） Sagemは中国の携帯電話製造専門メーカーであるBIRD（寧波波導）と戦略提携しており、BIRDの敷地内に合弁会社の寧波SAGEM電子有限公司と寧波SAGEM研究開発有限公司がある。途上国向け端末の製造ノウハウを蓄積している。

2-2 英BT

BTは英国の支配的企業、老舗企業だけあって、地場企業Mahindra & Mahindraとの合弁でITシステム向けのソフトウェア開発を業とするMahindra BT（現在の名称はTech Mahindra）^{☞（脚注1）}を皮切りに1987年からインドに進出している。BTはインド市場に複数の関わり方をしてきており、BT Telecom India Pvt. Ltd.（以下「BT India」）^{☞（脚注2）}はその一つである。

BT India以外では、①Tech Mahindra、②携帯電話のAirtel、③ISPのMantra Online、④VSATソリューションのBharti BTがあるが、現在では②③④は全て地場資本Bharti Enterprisesに吸収されている。

BT Indiaは、FIPBの了解を得て2006年11月にNLD/ILD（National Long Distance/International Long Distance）免許を申請、2007年2月に取得した。

BT Indiaは、Delhi、Mumbai、Bangalore、Noida、Gurgaon、Pune、Chennai、KolkataにPOPを開設しており、BTのグローバルサービスの一環として企業向けにIP-VPNサービス等を提供する。なお、Bharti AirtelはBT Indiaのサービスに関するライセンスパートナーとなっており、顧客がBT Indiaのサービスを利用するうえで必要なマネージドサービスや設備を提供する。

2-3 米AT&T

AT&T Global Network Services India Private Limited（以下「AT&T India」）^{☞（脚注3）}は、FIPBの了解を得て2006年7月にNLD/ILD免許を申請、2006年10月、海外キャリアとしてはインドで初めて同免許を取得し、2006年11月からサービスを開始した^{☞（脚注4）}。

ターゲット顧客はインド内外の多国籍企業、ITサービス企業、ソフトウェア開発外部委託企業、ビジネスプロセス外部委託企業である。

AT&T Indiaの事業展開は特別なものではなく、AT&T Global Network（コラム②）拡充の一環である。これまでAT&TはインドではTataグループのVSNLとの連携（6年以上の実績）によりサービス提供してきたが、独力路線も平行して強化することと



^{☞（脚注1）} BTの出資率は2006年末現在36%。インドからのソフトウェア輸出で第7位。

^{☞（脚注2）} BTが74%、Jubilant GroupのJubilant Enproが26%出資。

^{☞（脚注3）} AT&Tが74%、Mahindra Telecommunications Investment Private Limitedが26%出資。

^{☞（脚注4）} AT&Tはサービス開始直後の1週間、Bangalore、Hyderabad、Mumbai、Chennai、Delhiでロードショー（対顧客セミナー、歓待イベント）を行った。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

なった。

利点の例としては、エンドエンドサービス、ワンストップショップによる品質・信頼性の向上、顧客との交渉・契約、プロビジョニング、ビルディングの簡素化があげられる。課題としては、特にインド顧客を対象とする場合、インド国内網の充実があげられる。

【コラム②】 AT&T Global Networkについて

AT&T Global Networkは、MPLS[☞]（[☞]脚注）ベースのグローバルなIP-VPNで、2001年に構築を開始、2006年11月現在、137ヶ国でサービス提供されている。

AT&Tは2007年3月、AT&T Global Networkの拡充・グレードアップに2007年中に前年度を超える7.5億米ドル（約885億円）[☞]（[☞]換算）を投資すると発表、地域会社SBCとの統合がもたらした基盤強化、有望途上国を含む世界経済の好調を背景に、一段と旺盛さが窺える。2007年度の投資には以下が含まれる。

(1) 機能追加

(a) グローバルなアプリケーションマネジメント、(b) ホストされた顧客のグローバルな遠隔監視、(c) グローバルなネットワークベースのファイアウォール、(d) 高度なグローバルIPカンファレンス・高度なカスタマセンター、(e) グローバルな電子発注・運用保守情報提供、等の機能を追加。

(2) データセンター（iDC）の増強

既存のCalifornia、Virginia、Arizona、英国のiDCを拡充。New Jersey、New York、カナダに新規iDCをオープン。2007年末のiDC数は世界で38となる見込み。

機能面では最近買収したUSinternetworking社（USI）のアプリケーションソフトマネジメントに関するノウハウを組み込む。

(3) 既存地域におけるネットワーク拡充

米国のほか、フォーカス地域として、アジア（中国、ベトナム、インド等）、中



[☞]（脚注） マルチプルプロトコラベルスイッチング：

「マルチプロトコラベルスイッチングとはIETFが標準化を進めている、ラベルスイッチング方式を用いたパケット転送技術。現在インターネットで主流となっている、ルータを用いたパケットリレー式のデータ転送を、より高速・大容量化する技術である。本来、ルータが他のルータから受け取ったパケットを別のルータに転送する際には、ルーティング（経路選択）情報としてIPヘッダを利用するが、MPLSではこれの代わりに（経路情報に付加される）「ラベル」と呼ばれる短い固定長の識別標識を利用する。（後略）」（株式会社日立システムアンドサービスIT用語辞典からの抜粋）

[☞]（換算） 1米ドル=117.99円（2007年4月2日付け東京市場TTMレート）

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

東 (UAE等)、ラテンアメリカの高成長地域、欧州先進国 (英国、ドイツ、フランス)、カナダ。

(4) 新規地域の追加

MPLSベースのアクセスが可能な国の数を155まで拡張。なお、2007年末のアクセス方式別の達成状況として以下を予定。

アクセス方式	対象国数等
MPLSベース	155ヶ国、2000ノード超。インドでは新たにノードを3つ追加。
衛星回線	51ヶ国
DSL	34ヶ国
Ethernet	31ヶ国
Wi-Fi (公衆)	80ヶ国超、55,000スポット超。
Wired Ethernet (ホテル客室)	17ヶ国、1600ロケーション。
携帯電話回線	11ヶ国
ダイヤルアップ	166ヶ国、9400アクセスポイント。
相互接続網経由	22の主要な地域/国における13のネットワーク

参考資料 : AT&Tのホームページ、TotalTelecomの情報サービス

■ 図表11 インド地図 (参考)



:インドの主要経済都市

(Maps of Indiaのホームページの情報にKDDI総研で加筆)

2-4 Singapore Telecom

Total Telecom記事（2007.3.12）が現地紙Hindustan Timesの情報として伝えているところによると、Singapore Telecom（以下「SingTel」）は、インドでNLD/ILD免許を申請する予定である。

SingTelのWong Soon Nam氏（Vice President, International Business）は、合弁会社を立ち上げるべく26%を出資するインド資本を探している旨、またVPN等のサービスを提供する旨同紙に語った。なお、同氏は、既存提携相手のBharti Airtel[☞]（脚注1）との関係に悪影響を及ぼすことはなく、むしろ同社への資本参加率を高めたいと付言した。

インドの地場キャリアにとって、グローバル展開するような大企業向けのネットワークサービス、ソリューションサービス提供の経験は比較的浅いと考えられるため、一定の住み分けは可能であろう。

📖 執筆者コメント

2000年頃、期待が先行したITバブルが世界的にはじけ、その後建設ラッシュが続いた基幹伝送路の容量がダブついたが、昨今は個人によるインターネット経由での動画閲覧の増加などを背景に、伝送容量の需給が引き締まってきた。

インドのRelianceやTata傘下のVSNLは、ITバブルがはじけた後、相当な低価格[☞]（脚注2）でそれぞれFlagとTycoを買収した。結果的には先見性があったということになるだろう。Flag Telecomはかつて世界の海を制した英国が本拠の会社であり、インドの民族資本がグローバルネットワークを手中に収めたことは、歴史的にシンボリックな出来事だったと言える。

一方、ネットワークの中立性の議論の論点に「ネットワーク・コストの公正負担」があり、仮に一般的な定額制ブロードバンド利用料金に従量的な要素が入ってきた場合、エンドユーザの通信量自体に減少圧力がかかることも想定される。PCに加えて、携帯端末のブロードバンド化が進むため、通信容量への需要は大筋では更に増えていくと思われるが、基幹伝送路を建設する事業者は他社のケーブル建設計画の

📖

☞（脚注1） 民間の大手通信事業者。携帯電話加入数（2006年11月現在3026万）は第1位。持ち株会社のBharti TelecomにSingTelが30.5%（2006年9月現在）出資している。

☞（脚注2） Total Telecom記事（2005.9.1）によれば、RelianceはFLAGケーブルを2億1100万米ドルで買収したが、「1ドルかかった物を6セントで購入したことに相当」と説明されている。同様に、VSNLによるTycoの買収額1.3億米ドルは、「1ドルかかった物を5セントで買ったことに相当」としている。

予知も含め、注意深く需給を予測していく必要がある。

Relianceは故Dhirubhai Hirachand Ambani氏（1932年～2002年）（写真2参照）が一代で築いた新興財閥であるが、華々しい展開とは裏腹に2代目の兄弟間で不和が起き、2005年6月に経営体制が二分された^④（脚注）。

世界史でも建国の労苦を肌身で知らない世襲世代が国を傾け始める例があるが、ここまで大きくなると、大企業病や放漫経営に陥らないよう常に注意が必要である。社名のRelianceは財閥名を表現していないため、資質のある人物を思い切って経営トップにすることについても、その分やり易さがあるのではないだろうか。

インドにとって植民地支配の遺産である英語は、国際ビジネス語にとどまらず国際コミュニケーションの第一言語であり、今や転じて貴重な財産、強みとなった。インドのビジネスマンは準公用語の地位を持つ英語で難なく交渉できるため、Flag Telecomの買収など、グローバル・ビジネスに平常感覚で飛び込んでいけることは利点である。

また逆に、本稿で触れたVodafone、BT、AT&T、SingTelは、英語を母国語としている国の事業者ばかりであり、英語を準公用語としているインドへの進出に際して基本的なところで壁がないであろう。

英語の定着しているインドと米国には時差が約12時間あり、米国が夜中の際にコストの低いインドに仕事をアウトソースするケースが増えており、米印間の通信トラフィック増に結びついている。米国の地政的利点といえるが、これは相対的なものであり、将来は徐々にインド側の地政的利点となる局面も出てくるだろう。

最後に話題はそれるが、インドにとっての継続的な中心課題は、憲法では否定されているものの、特に私生活レベルに根強く現存している慣習的身分制度カースト制をいかに消し去るかである。低位カーストさらにはアウトカースト層にもポテンシャルの高い人はいるわけであるが、教育機会の乏しさなどの環境問題から英語を解す比率が低く、この点はインドの社会経済にとってマイナスである。時間はかかるだろうが、地道に混乱なく社会変革することが命題である。

幸い、ビジネスの世界では能力重視が徐々に広がっており、こうした人物本位主義が私生活方面にも影響していくことが望まれる。



^④（脚注） 石油精製・石化製品製造を中核とするReliance Industriesは兄（Mukesh Dhirubhai Ambani）が、電気通信や電力を中核とするReliance Anil Dhirubhai Ambani Groupは弟（Anil Dhirubhai Ambani）が経営トップ。

インドの大手キャリア Reliance が
国際ケーブル網を拡充

■写真3 商都Mumbaiの旧英国風の中央駅（参考）



(2006年11月、KDDI総研撮影)

■写真4 商都Mumbaiにあるプリンス・オブ・ウェールズ博物館（旧称）（参考）



(写真注) 1905年にインドを訪れた英本国ウェールズ皇太子（後のジョージ5世）を
記念して着工。
(2006年11月、KDDI総研撮影)

 出典・参考文献

- ・ KDDI総研R&A2005年11月号記事「インド、Tataグループ（VSNL）による国際網の拡充」（http://www.kddi-ri.jp/ja/r_a/pdf/KDDI-RA-200511-04.pdf）
- ・ Flag Telecomのホームページ
（<http://www.flagtelecom.com/index.cfm?page=5010>）
- ・ Reliance Communicationsのホームページ
（http://www.reliancecommunications.co.in/webapp/Communications/jsp/media/pres_s_release_detail.jsp?id=209）
- ・ BTのホームページ
（http://www.btglobalservices.com/business/in/en/about_us/global_locations/india.html）
- ・ BT in India, Better World—Our Commitment to Society（www.groupbt.com/betterworld）
- ・ AT&Tのホームページ
（<http://www.att.com/gen/press-room?pid=4800&cdvn=news&newsarticleid=23077>）
- ・ Total Telecom（www.totaltele.com）の情報サービス
- ・ Maharashtra Travel Destinationのホームページ
（http://www.mtdcindia.com/Maharashtra_Museums/Prince_Wales_Museum.htm）
- ・ Maps of Indiaのホームページ
（<http://www.mapsofindia.com/maps/india/india-political-map.htm>）
- ・ 週間ダイヤモンド別冊「インド・中国」（2006年1/10号）
- ・ 週間ダイヤモンド「驚異のイスラム」（2007年3月24日発刊）
- ・ 日本経済新聞朝刊（2007年4月17日）
同上（2007年4月20日）

【執筆者プロフィール】

氏 名：河村 公一郎（かわむら こういちろう）
 所 属：主幹研究員
 専 門：アジア地域の通信市場・業界に関する調査研究
 最近の主な研究テーマ/レポート：

インドの電気通信業界概況
 中国の携帯電話メーカー、通信機器メーカーについての調査研究
 東南アジアの通信事業環境調査
 ロシアの携帯電話市場概観

Email : ko-kawamura@kddi.com