



中東携帯キャリア（Zain、Etisalat、STC）の海外展開状況について

KDDI総研 主席研究員 恵木 真哲

1 はじめに

レバノン政府の電気通信規制機関であるTRA（Telecommunications Regulatory Authority）は2007年5月、国営携帯事業者であるAlfa Telecom及びMTC Touch^①（脚注）の民営化計画を発表した。レバノンの人口は390万であるが、携帯普及率は30%と低いため、レバノン政府は民営化による市場活性化と海外からの投資収入を期待して両社の民営化を準備している。両社の民営化では入札方式を採用し、落札事業体には国営携帯事業者2社のネットワーク設備や2G/3G免許も売却するとしている。レバノン政府はそれぞれの落札額として、25億米ドル（2577億円）から35億米ドル（3607億円）^②（換算レート）を期待しているようであるが、2008年5月にもオークションが実施される見込みである。

このレバノンの携帯事業民営化には、Zain（クウェート）、Etisalat（UAE）、Saudi Telecom（以下「STC」）、Qatar Telecom（以下「Q-Tel」）、Orascom Telecom（エジプト）、MTN（南ア）及び France Telecom（以下「FT」）が興味を示していると言われている。

一方、未だ戦禍の混乱が続いているイラクにおいて、Zainは2003年、MTC-Atheerとして携帯事業を立ち上げているが、2007年8月、2022年までの15年間のGSMライセンスをイラク通信メディア委員会から12.5億米ドル（1288億円）で取得している。



①（脚注）レバノンの携帯事業は1994年4月に、FTML及びLibancellの2社がGSMサービスを開始している。2002年の政府による両社の国有化発表後、2004年にFTMLはDetecon（独・サウジのコンソーシヤム）に、LibancellはMTC（クウェート）に事業運営を委託する4年契約が締結され、2004年末にFTMLはAlfa Telecomに、LibancellはMTC Touchに名称変更された。

②（換算レート）1米ドル=103.07円（2008年3月3日東京市場TTMレート）

また、2007年12月1日にはOrascom Telecomから12億米ドル（1237億円）でIraqnaの株式100%を取得し、2008年1月6日には買収したIraqnaとMTC-Atheerを合併し、今後、Zainとして事業運営していくことを発表している。

Zain及びEtisalatの両社は、アフリカ携帯市場への進出も顕著であり、南アフリカをベースとするVodacom[☞]（脚注1）やMTNとアフリカの携帯市場で鎬を削っている。また、Saudi Telecomもアジア（マレーシアやインドネシア）に加えて、中東での海外展開を開始している。本稿では、中東湾岸諸国をベースとするZain、Etisalat及びSTCの海外携帯市場への進出状況について報告する。

2 Zain（クウェート）

Zainの前身は、1983年に中東（クウェート）で最初に携帯事業を開始したMTC（Mobile Telephone Company）であるが、MTCは2007年9月8日、英国Vodafoneとのco-branding契約が終了したのに伴い、「MTC-Vodafone」から「Zain」にブランド名称を変更した。Zainとはアラビア語で「beautiful, good and wonderful」の意味であるが、ラテン語では「ダークホース」の意味もあるとされている。また、Zainは2003年に会社戦略として「3x3x3」計画を導入しているが、この戦略は「ambitious, sustainable and expansion」を具体化するものとされている。

Zainグループは中東7ヶ国で携帯事業ライセンスを保有しているが、クウェート、ヨルダン、バーレーン、イラク及びスーダン[☞]（脚注2）ではZainのブランドで、ヨルダンでは「MTC Touch」のブランドで事業を展開している。同グループは、第7番目のライセンスを保有したサウジアラビアでは2008年初めにも事業開始の予定であるが、アフリカ中部のsub-Saharan countriesと呼ばれる15のアフリカ諸国においては CelTel（CelTel International B.V.）を通じて携帯事業を展開している。2007年9月末現在のZainの海外進出状況は図表1の通りで、グループ従業員数は13,500人、グループ全体の携帯加入者数は3,647.3万である。なお、Zainは本拠（headquarters）をクウェートからバーレーンに移すことを計画している。



[☞]（脚注1） VodacomはTelkom（南ア）とVodafoneの折半投資会社である。Vodafoneはその出資比率を51%以上に引き上げようとしているが、Telkomはその交渉を打ち切ったとされている。また、Telkomは固定通信の売却に関するMTNとの交渉も打ち切ったと言われている。

[☞]（脚注2） Zainによれば、スーダンは中東と定義されている。

図表1 Zainグループの進出国・地域



(出典)

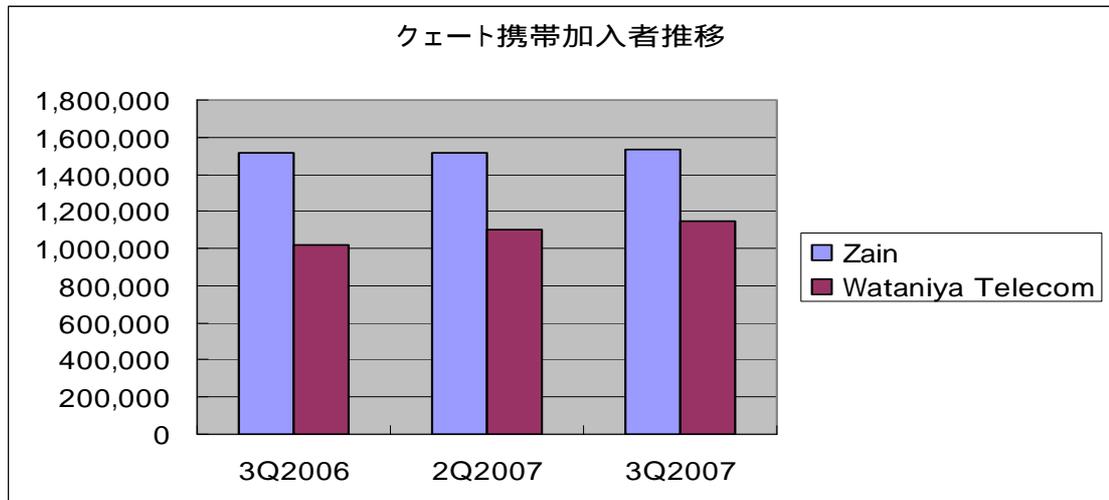
Zainのホームページ

2007年6月末のクウェートの人口は250万であるが、そのうち、130万は非居住者の外国人と言われている。2007年9月末のクウェートの携帯加入者数は268.3万で、人口に対する携帯普及率（以下「携帯普及率」）は106.10%となっている。図表2にクウェートの携帯加入者数推移を示す。

図表2 クウェートの携帯加入者数推移

	2006年3Q	2007年2Q	2007年3Q	年間伸率
Zain	1,513,000	1,518,000	1,536,000	1.52%
Wataniya Telecom	1,023,080	1,106,216	1,147,000	12.11%
合計	2,536,080	2,624,216	2,683,000	5.79%

(出典) Global Mobile誌



クウェート第3の携帯事業者STCは2008年3Qにも商用サービス開始を予定しているが、STC関係者は「今後10年以内にマーケットシェア30%を獲得したい」との抱負を述べている。

他方、Zainもサウジアラビア第3番目の携帯事業ライセンスを2007年3月24日に落札しており、2008年には、Zain、STCの両社はそれぞれ競争相手のホームグラウンドで携帯事業に参入することとなるが、中東・湾岸諸国でも本国でのマーケットシェア50%の確保・維持は非常に困難な状況になりつつある。Zainの中東における携帯事業の展開状況（2007年3Q）を図表3に示す。



（脚注） 2007年12月12日付けGlobal Mobile誌によれば、2007年6月のARPUはZainが71米ドル（7318円）、Wataniya Telecomが52.89米ドル（5451円）である。

図表3 Zainの中東における携帯事業の展開状況（2007年3Q）

国名	事業体名	加入者数	シェア	備考
クウェート	Zain	153.6万	58%	2008年3Qに3番目の携帯事業者が参入予定
ヨルダン	Zain	203.2万	47%	2003年にFirstlinkの株式91.1%を4億2390米ドル(437億円)で取得
バーレーン	Zain	31.9万	35%	
イラク	Zain	700万	70%	2008年1月6日にMTC-AtheerとOrascomから買収したIraqnaを合併し、Zainに統合
レバノン	MTC Touch	57.6万	52%	2008年までの4年契約でレバノン政府から運営を受託
スーダン	Zain	340.8万	52%	2006年にMobitelの株式61%を13.32億米ドル(1373億円)で取得

(出典：Zainホームページ)

Zainのアフリカ進出は、2005年5月のCeltel買収から始まっている。この買収はMTN、Orascom、SingTel等による競争入札の中で勝ち取ったものであり、買収金額は33.6億米ドル(3363億円)で、ZainはCeltelの100%株式取得を2007年7月に完了している。2007年9月末のCeltel^④(脚注)の加入者数は合計2,477.7万であるが、サービスを提供している14ヶ国はブルキナファソ、チャド、コンゴ民主共和国(旧ザイール)、コンゴ共和国、ガボン、ケニア、マダガスカル、マラウィ、ニジェール、ナイジェリア、シェラ・レオーネ、タンザニア、ウガンダ及びザンビアである。

2006年5月31日、CeltelはナイジェリアのVmobileの株式65%を10.05億米ドル(1036億円)で取得し、その基盤を固めるとともに、2006年9月には世界で最初に6ヶ国をボーダレスで接続する「One Network」を構築した。このOne Networkはケニア、ウガンダ、タンザニア、コンゴ民主共和国、コンゴ共和国及びガボンをかバ一するものであるが、6ヶ国内ではローミング料金や着信課金無しとなっている。

Celtelはまた、2007年10月22日、ガーナ政府からWestern Telesystem Ltd(以下「Westel」)の株式75%を1.2億米ドル(124億円)で取得している。Zainは2005年のCeltel買収以降、アフリカへの投資は100億米ドル(1兆307億円)を超えたとして



④(脚注) Celtelは、Zainへの名称変更を2008年7月に予定している。

いるが、2007年9月末現在、アフリカ14ケ国のうち10ケ国で市場シェア1位を確保している。

前述のように、Zainはsub-Saharan諸国と呼ばれるアフリカ中部で橋頭堡は築いたものの、アフリカにおける携帯事業の将来も決して明るいものではない。アフリカの利用者はローエンド端末を中心としたプリペイド利用が中心であり、そのARPUは極端に低いとされている。また、Westelのようにライセンスを取得しているものの、ネットワークを有していない事業者もある。アフリカの携帯需要国である南アフリカやエジプトへの参入は依然として困難であり、同大陸でどのように勢力を拡大していくかが注目されている。

中東の加入者ARPUは比較的高いものの、元々、他地域に比較すると人口の少ない国が多く、Zainの中東7ケ国における加入者の伸びも今後は年率3%前後と予想されている。Zainは2007年初めに「3x3x3」計画を実現するためのACE戦略^ア(脚注)を公表しているが、同戦略の目標は2011年までに、グループ全体のEBITDAを60億米ドル(6091億円)にする、加入者数を7000万以上にする、世界の携帯事業者のトップ10に入るであるが、実現には課題も多い。

Zainは中東での勢力拡大のため、レバノン携帯事業者の民営化への参加のほか、カタールにおける第2番目の携帯ライセンスへの入札参加も検討しているとされているが、ACE戦略実現のためには中東、アフリカ以外にも活路を見出す必要があるかもしれない。そのため、アフリカ進出の経験を活かして、携帯新興国への進出も検討されており、アジア(インド、パキスタン及びバングラデッシュ)の他、東欧への進出も検討しているとのことである。

Zainは2008年1月28日、2007年度のグループ決算内容を公表したが、営業収益は前年比32%増の59.1億米ドル(6318億円)、EBITDAは前年比25%増の25.6億米ドル(2639億円)、純収益は前年比11%増の11.3億米ドル(1165億円)であった。2007年末のグループ全体(22ケ国)の携帯電話アクティブ加入者は前年比56%増の4240万となったが、Zainはアフリカのガーナで2008年に携帯事業を開始する計画も発表している。

3 Etisalat (UAE)

Etisalatは1976年に設立された電気通信事業者であるが、2007年2月まではUAEでの独占電気通信事業者であった。Etisalatの株式の60%は未だUAE通信省が保有しているが、2006年1月には第2の事業者Emirates Integrated Telecommunications



^ア(脚注) ACEとは、[Accelerating the growth in Africa](#)、[Consolidating the existing assets](#)、[Expanding into adjacent market](#)の冒頭文字である。

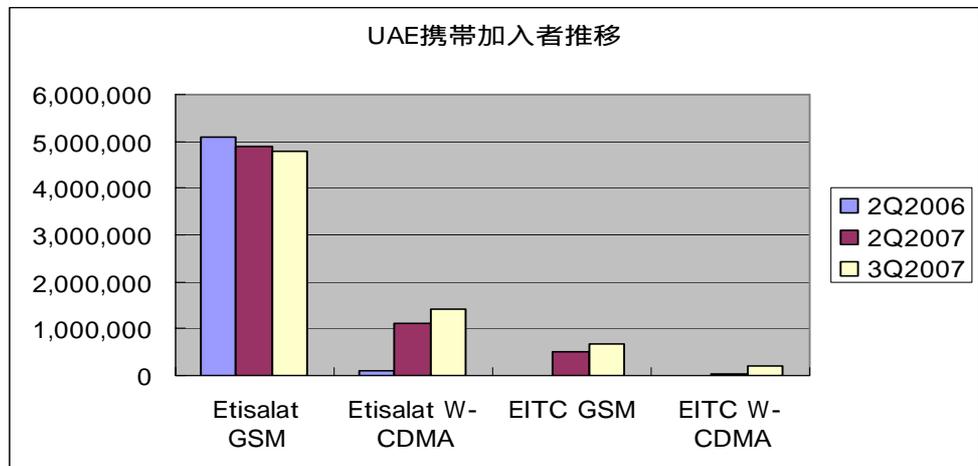
Company（以下「EITC」）^④（脚注）に固定電話、携帯電話、データ通信、インターネットアクセス及び付加価値サービスの免許が付与され、同社は2007年2月から「du」ブランドで商用サービスを開始している。

Etisalat、EITCともに、GSM、W-CDMAの両方式を提供しているが、図表4にUAEの携帯加入者数推移を示す。

図表4 UAEの携帯加入者推移

	2006年2Q	2007年2Q	2007年3Q
Etisalat GSM	5,100,000	4,890,000	4,790,000
Etisalat W-CDMA	100,000	1,100,000	1,400,000
EITC GSM		510,000	680,000
EITC W-CDMA		20,000	200,000
合計	5,200,000	6,520,000	7,070,000

（出典）Global Mobile誌



（Global Mobile誌のデータをもとに作成）

2007年2月にサービスを開始したばかりのEITCの2007年3Q末の携帯加入者数は88万であるが、EITCの戦略は早期に「du」のブランド名を浸透させ、2010年までにUAE携帯市場でシェア30%を獲得することを目指すとしている。収益面での携帯



^④（脚注） EITCの主要株主は、財務省（40%）、Mudabala Development Company（20%）、Emirates Communications & Technology Company（20%）

電話の貢献度を見ると、Etisalatの2006年度の携帯電話収入は全収入の63%を占めており、ETIC (du) が早急にそのシェアを拡大させない限り、Etisalatの本国UAE携帯市場におけるポジションは当面、安泰であると分析されている。

Etisalatの海外携帯市場への展開はライバルのZainよりも先行し、2004年から開始されている。Etisalatは2004年にサウジアラビアで第2番目のGSMライセンスを32.5億米ドル(3350億円)で取得した。その携帯運営会社であるEtihad Etisalatは、2005年5月に「Mobily」のブランド名でサービスを開始したが、Mobilyの2007年9月末の加入者数は975万まで増加している。

Etisalatのアフリカ進出はZainと同じ2005年で、2005年5月にAtlantique Telecomの株式50%とアフリカ6ヶ国(ベニン、ブルキナファソ、トーゴ、ニジェール、ガボン及び中央アフリカ)のGSM事業を取得している。また、2005年後半には西アフリカ最大の市場であるコートジボアール(旧象牙海岸)のライセンスを取得し、2006年7月にブランド名「MOOV」で市場参入している。このブランド名戦略が功を奏し、サービス開始後5ヶ月で市場の21%に相当する70万の加入者を獲得した。このMOOVへのブランド名変更は今後、他のアフリカ諸国でも予定されているが、Etisalatの2006年度アニュアルレポートによれば、2006年末のAtlantique Telecomの加入者数は130万である。

Etisalatの他のアフリカ進出国はスーダン、エジプト及びタンザニアである。Etisalatはスーダンの固定通信事業者であるCanarの株式37%を取得している。Canarは2006年1月にサービスを開始したが、固定音声市場でシェア38%を、インターネット市場でシェア44%を獲得している。Canarは2006年12月には、CDMA2000 1xEV-DO Rel.0方式により、スーダン初の3Gワイヤレスブロードバンドインターネットサービスを開始している。

また、Etisalatは2006年7月、エジプトポストやエジプト国立銀行等とコンソーシアムを組み、同国第3番目のGSMライセンスを29億米ドル(2989億円)取得した。事業者のEtisalat Misrは2007年5月に商用サービスを開始し、3年以内にエジプト携帯市場のシェア25%を獲得することを目標にしているが、2007年9月末の加入者数は300万(市場シェア10.8%)である。更に、EtisalatはタンザニアZantelの株式51%を取得しているが、2007年10月に17%の追加株式取得を発表している。

他の中東・アジアに目を転じれば、Etisalatはサウジアラビアのほか、アフガニスタン、パキスタンにも進出している。2006年5月、EtisalatはATRA (Afghanistan Telecommunications Regulatory Authority) から第4番目のGSMライセンスを取得し、2007年3Qから商用サービスを開始している。パキスタンでは2006年4月12日に、PTCL (Pakistan Telecommunications Company Limited) の株式26%を取得している。PTCLはパキスタンの固定、携帯及びインターネットサービス会社であるが、携帯電話サービスは子会社PTML (Pak Telecom Mobile Limited) が運営している。ブランド名「Ufone」で提供されており、2007年3Qの加入者数は1542万である。

前述のように、Etisalatは中東、アフリカ及びアジアの13ヶ国で携帯事業を展開しているが、2007年2Qの状況を図表5に示す。

図表5 Etisalatの海外展開状況（2007年2Q）

国名	事業体名	加入者数	備考
サウジアラビア	Etihad Etisalat	830万	2008年に3番目の携帯事業者Zainが参入予定
パキスタン	PTML	203.2万	2006年にPTCLの株式26%を取得
ベニン、ブルキナファソ、トーゴ、ニジェール、ガボン、中央アフリカ、コートジボアール	Atlantic Telecom	130万	加入者数は2006年末のデータ
スーダン	Canar	N/A	2006年12月にCDMA2000 1xEV-DO Rel.0を開始
エジプト	Etisalat	100万	2007年5月サービス開始
タンザニア	Zantel	48.1万	2007年に追加株式取得
アフガニスタン	N/A	N/A	2006年5月に第4番目のGSMライセンス取得

（出典）Etisalat Annual Report 2006及びInforma Telecoms & Media

2007年12月17日付けGlobal Mobile誌によれば、EtisalatのMohammad Hassan Omran会長は「今後、アフリカへの投資機会があれば、30億米ドル（3092億円）～50億米ドル（5154億円）を支出する用意がある」と発言している。なお、COOのAhmad Abdulkarim Julfar氏によれば、Etisalatはすでに西アフリカで14億米ドル（1443億円）、東アフリカで41億米ドル（4226億円）を投資しているとのことである。

また、2008年3月12日付けGlobal Mobile誌によれば、Etisalatはイラクのクルド地区で携帯事業参入を計画しているとされ、2008年3月にはナイジェリアでの携帯事業を正式に開始している。ナイジェリアにおけるEtisalatのパートナーはEMTS（Emerging Market Telecommunications Service）で、Etisalatは同社の株式40%を取得している。ナイジェリアでのサービス開始により、2008年3月現在のEtisalatの海外事業展開国は14ヶ国となった。

【コラム】 MTN Group

MTNは1994年に南アフリカに設立された携帯電話会社である。南アフリカ（携帯普及率74%）ではVodacom（VodafoneとTelkomの折半出資のJV）に次ぐ第2番目の携帯電話会社で、MTNの2006年末市場シェアは34%である。南アフリカ本国ではVodacomの後塵を拝しているが、アフリカ・中東の21ヶ国で携帯事業を展開している。

2007年9月末のグループ加入者数は5,416.2万であり、2007年6月末と比較すると12%の増加となっている。2007年9月末の地域別のシェアを見ると、SEA（南・東アフリカ）が33%、WECA（西・東・中央アフリカ）が47%、MENA（中東・北アフリカ）が20%となっているが、各国別の状況を図表6に示す。

2007年9月のナイジェリア及びガーナのARPUは、それぞれ17米ドル（1752円）、16米ドル（1649円）であるが、MTNグループが展開しているアフリカ諸国のARPUは大部分が20米ドル（2061円）以下となっている。

図表6 MTNグループの国別加入者数等（2007年9月末）

国名	人口	事業体	出資比率	加入者数
南アフリカ	4740万	MTN South Africa	100%	1407.6万
ウガンダ	2850万	MTN Uganda	97%	209.4万
ボツワナ	160万	Mascom	53%	75万
ルワンダ	930万	MTN Rwanda	40%	57.6万
スワジランド	110万	MTN Swaziland	30%	35.6万
ザンビア	1150万	MTN Zambia	100%	19.4万
ナイジェリア	14000万	MTN Nigeria	82%	1498.5万
ガーナ	2260万	Investcom	98%	387.2万
カメルーン	1725万	MTN Cameroon	70%	223.8万
コートジボアール	2260万	MTN Cote d'Ivoire	60%	230.2万
ベニン	780万	Investcom	75%	56.2万
コンゴ共和国	340万	MTN Congo SA	100%	27.9万
ギニア	950万	Investcom	75%	52.3万
ギニアビサウ	150万	Investcom	100%	17.6万
リベリア	320万	Investcom	60%	27.2万
シリア	1910万	Investcom	75%	289.6万
イエメン	2150万	Investcom	83%	142.6万
イラン	7070万	MTN Irancell	49%	372万
スーダン	370万	Investcom	85%	188.4万
アフガニスタン	3130万	Investcom	100%	87.7万
キプロス	90万	Investcom	100%	10.6万

（出典）MTNホームページ

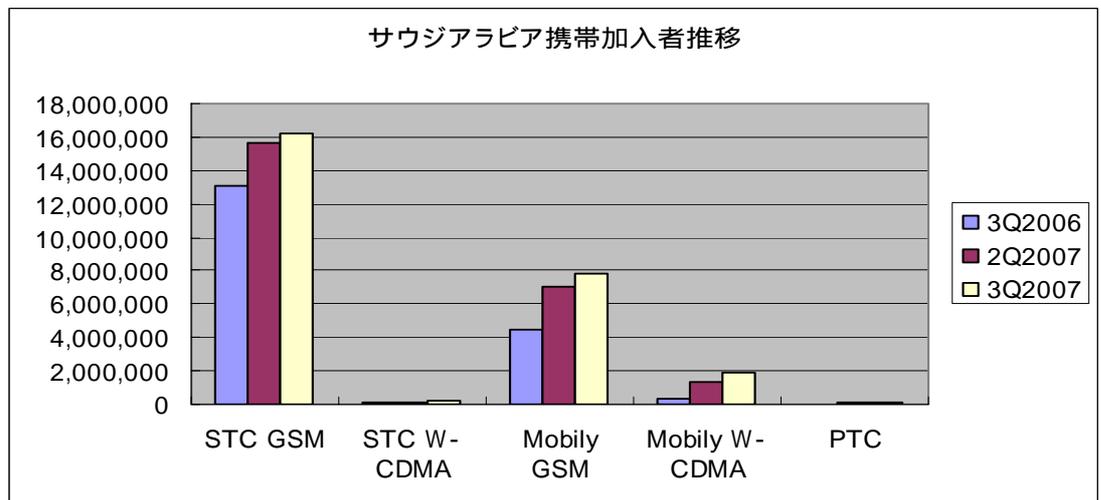
4 STC (Saudi Telecom)

サウジアラビアのSTCは湾岸諸国最大の通信事業者である。2007年3Q末のサウジアラビア携帯市場におけるSTCのシェアは62%、加入者数は1664万であるが、ライバルはEtisalat傘下のMobilyである。サウジアラビアの携帯加入者推移を図表7に示す。STCは2007年4Qの加入者数は22%増加したとしているが、具体的数字は発表していない。なお、2007年末の携帯普及率は92%と推定されているが、2008年にはZainが参入予定である。

図表7 サウジアラビアの携帯加入者数推移

	2006年3Q	2007年2Q	2007年3Q	年成長率
STC GSM	13,100,000	15,629,090	16,239,560	23.97%
STC W-CDMA	70,000	149,900	205,560	193.66%
Mobily GSM	4,520,000	7,000,000	7,800,000	72.57%
Mobily W-CDMA	280,000	1,300,000	1,950,000	596.43%
PTC	38,830	90,130	95,210	145.20%
合計	18,008,830	24,169,120	26,290,330	45.99%

(出典) Global Mobile誌



(Global Mobile誌のデータをもとに作成)

湾岸諸国における第2、第3番目の携帯事業ライセンス発給の風潮の波に乗り、STCもクウェート第3番目の携帯事業者の株式売却の入札に参加した。入札には合計8社が参加したが、最終的にはSTCが9.07億米ドル（935億円）で落札した。この入札は同事業者の株式26%を落札者に譲渡（24%はクウェート政府が保有）するものであるが、資産の半分はIPOを介して公開することが落札条件となっている。このクウェート第3の携帯事業者は2008年3Qにも商用サービスの開始を予定している。

ZainやEtisalatと比較すると、STCの海外展開の開始は遅い。STCの名前が海外の携帯市場で流れたのは2007年7月である。STCはマレーシア携帯最大手のMaxis（2007年3Q末加入者数：880万）の親会社であるBinariangと提携し、Maxisの株式25%を30.5億米ドル（3144億円）で取得すると発表した。この契約の中には、Maxisが65%の株式を保有するインドのAircel（2007年2Q末加入者：803万）への投資やインドネシアのPT Natrindo Telepon Seluler（Maxisのインドネシア子会社でブランド名はLippo Telecom。2007年3Q末加入者数：1500）の株式51%の取得も含まれている。Maxisと異なり、AircelやLippo Telecomの基盤は未だ脆弱である。Maxisは今後3年間で43億米ドル（4432億円）をマレーシア、インド及びインドネシアに投資するとしているが、Maxisの業務展開の拡大に対して、今後STCがどのような挺入れを行うかは興味ある所である。

STCのMaxisへの投資に関して、その金額を疑問視する専門家もいるが、あるアナリストはSTCにとっては安い買い物ではないかと指摘している。インドネシアはイスラム人口が世界最多の国であり、多くのインドネシア国民がメッカを巡礼に訪れるとのことである。また、マレーシアも同様にイスラム国家であり、インドのイスラム人口も無視し得ない。サウジアラビアには150万のインド人が居住しているため、今後、サウジアラビアとマレーシア、インドネシア、インドとの通信需要は確実に拡大していくのではないとコメントされている。

2008年1月21日、STCはOger Telecomの株式35%を25.6億米ドル（2639億円）で取得すると発表した。Oger TelecomはUAEの最重要首長国ドバイをベースとする会社であるが、傘下企業にはトルコの固定通信事業者であるTürk Telekom（保有株式55%）、南アフリカ第3位の携帯事業者であるCell Cやサウジアラビア、レバノン、ヨルダンでISP事業を展開するCyberia（保有株式95%）がある。

Türk TelekomはADSL、インターネット電話、インターネットTV等を提供しているが、2006年末のADSL加入者数は282万である。同社はトルコ第3位の携帯事業者Aveaの株式81%を保有しているが、Aveaの2006年末の市場シェアは14.5%で、加入者数は750万である。一方、南アフリカのCell CはVirgin MobileとJVを設立しているが、2006年末の加入者数は320万である。

以上のように、STCの海外携帯市場への展開は2007年から開始されているが、当初、STCは海外展開には消極的であるとされていた。しかしながら、サウジアラビアの携帯市場ではEtisalat傘下のMobilyがシェアを伸ばしており、また、2008年からはZainが参入してくる。更に、サウジアラビアの固定通信サービスのライセンスをバーレーンBatelco、香港PCCW、米国Verizonが既に取得しており、サウジアラビア国内での競争が一段と激化してくるため、STCもついに海外展開に重い腰を上げざるを得なかったものと分析されている。遅まきながら、Oger Telecomへの出資後のSTCの海外展開先は、中東のクエートとトルコ、南アフリカ、アジアのマレーシア、インド及びインドネシアの6ヶ国にまで増えた。STCは当面の目標として2010年までに全収入の10%を海外から稼ぐ戦略を明らかにしており、今後はSTCの海外投資が加速されそうである。

5 残されたEmerging Market

これまで、湾岸諸国のZain（クウェート）、Etisalat（UAE）、STC（サウジアラビア）の海外携帯市場への進出を紹介してきたが、実は、Q-Tel（カタール）^{④（脚注1）}も既にアジアへの進出を果たしている。以下では、アフリカ及びアジアの携帯市場の今後の行方について紹介する。

5 - 1 アフリカ携帯市場

Etisalat首脳は「チャンスがあれば、今後アフリカへ50億米ドル（5154億円）を投資することも厭わない」としているが、今後は、アフリカ新興国携帯市場における競争も激化しそうである。Zainは既にアフリカ15ヶ国に進出しており、Etisalatのアフリカ進出国は11ヶ国である。コラムで紹介した南アのMTNグループもアフリカでは15ヶ国で携帯事業を展開している。Vodafoneはエジプトとケニアでは子会社により、南アフリカ、コンゴ民主共和国、タンザニア、レソト及びタンザニアの5ヶ国ではVodacomとして携帯事業を展開している。また、アフリカ北部（アルジェリア、ジンバブエ及びチュニジア）ではエジプトの携帯市場で53%のシェアを持つOrascom Telecomが携帯事業を展開している。

FTはドバイの投資会社Alcazar Capital limitedとコンソーシャムを組み、3.9億米ドル（402億円）でTelkom Kenyaの株式51%の取得^{⑤（脚注2）}を決めている。Telkom Kenyaは携帯事業ライセンスは保有していないが、CDMA方式のローカルループ網を運営しており、FTへの株式譲渡には携帯のライセンスも含まれるとの見方もある。また、FTはニジェールでは現地通信事業者等とのコンソーシャムにより、固定・携帯・インターネットサービスを包括する総合通信事業ライセンスも取得している。ニジェールは人口1300万で、携帯普及率は5%未満とされる成長性の大きな市場である。因みに、ニジェールはFTが既に



④（脚注1）Q-Telは2007年1QにAsia Mobile Holding（AMH：Singapore Technology Telemediaの投資部門）に6.35億米ドル（654億円）を出資している。AMHはシンガポールStarHubの株式49%、インドネシアIndosatの株式41.9%を取得しているが、2007年6月には、タイShenington Investments（タイShin Satelliteの子会社）の株式49%を取得している。Shenington InvestmentはラオスにShinawatra（100%子会社）を所有するとともに、ラオスのLao Telecommunicationsの株式49%を取得しているため、Q-TelはAMHを介してシンガポール、インドネシア、タイ、ラオスにも海外展開していることとなる。また、Q-Telは2007年3月にクウェートWataniyaの株式51%を取得しているほか、2007年2Qにはコンソーシャムを組んでパキスタンBurrage Telecom（ワイヤレスブロードバンド事業者）の株式75%も取得している。

⑤（脚注2）ケニア政府の計画では、FTによる株式取得後3～5年以内に同社株式の一部を公開し、最終的な資本構成をFT：40%、ケニア政府：30%、一般投資家：30%とする予定である。

進出しているセネガルやマリと同様、旧フランス植民地であり、今後、FTの「オレンジ」ブランドの浸透がどのように進展するか注目されている。

2007年2Q末時点で携帯電話加入者数が1000万を超えているアフリカの国は、南アフリカ、ナイジェリア、エジプト、アルジェリア及びモロッコの5ヶ国であるが、ケニアはこれらに次ぐ有望市場と言われている。

ナイジェリアの人口は1億4000万であり、人口の多さからも今後の有望市場であるが、MTNのデータによれば、同国のARPUは17米ドル（1792円）と低い。しかし、ナイジェリアの携帯市場にはMTNやZain系のCeltel等、既に11の事業者が参入、2007年末の携帯加入者数は4087万となり、数の上では南アフリカを抜いてアフリカ最大の携帯大国となった。2007年末の市場シェアはMTN：38.8%、Globacom：30.3%、CelTel：27.1%で、この3社で市場を寡占しているが、2008年3月からはEtisalatが現地携帯事業者との資本提携により商用サービスを開始した。大勢が既に確定している南アフリカやエジプトでの新規参入は旨みも薄いため、今後は、新たなアフリカ新興国がターゲットとなりそうである。ケニアを始め、アフリカ新興国には政情不安の国も多いが、アフリカ新興国携帯市場の主導権争いの今後を占う意味では、ナイジェリアとケニアでの展開状況が注目される。

Vodafone、FT、Zain、Etisalat、MTNのうち、どの事業者がアフリカ新興国市場で主導権を握るかは定かでないが、プリペイドを中心としたローエンドユーザ層にARPUを押し上げるサービスを如何に提供できるかが勝負の別れ目であろう。今後はW-CDMA/HSDPA等の3Gサービスも順次導入される予定であるが、ARPUを押し上げるためのデータサービスの展開をいち早く終えた事業者が有利となることは事実である。

5 - 2 アジア携帯市場

Zain首脳は今後の海外展開先として、アジア及び東欧を挙げているが、現在、海外の携帯事業者が特に注目しているのはベトナムである。ベトナムの人口は約8500万人とされているが、2006年末の携帯普及率は未だ23.9%と低く、発展余地はまだ大きいと期待されている。2008年以降、ベトナムの主要携帯事業者の民営化が予定されており、アジア、中東及び西欧の携帯事業者が興味を抱いているとされている。

2007年3Q末のベトナムの携帯加入者数をみると、第1位は国家防衛省傘下のViettelで937万である。第2位、第3位につけているのはVNPT(Vietnam Post & Telecommunication)傘下のMobiFone及びVinaPhoneで、加入者数は各々850万、631万である。この3社に続くのが、SPT(Saigon Post & Telecommunications Service Company)と韓国SK Telecom等とのBCC(Business Cooperation Contract)事業であるS-Telecomで、加入者数は197

万^(脚注1)である。

その他では、EVN TelecomとHutchison Vietnamが参入しているが、2008年1月18日、Hutchison VietnamはCDMA方式からGSMへ転向することについてベトナム通信省の承認を得たと発表している。Hutchison Vietnamは2007年1月にサービスを開始しているが、参入当初から他の競争事業者からの値下げ攻勢に苦戦しており、同社のARPUは3米ドル（309円）程度といわれている。これが今回のGSM方式への変更の大きな理由ではないかとアナリストは分析している。

ベトナムでは2008年後半にMobiFone及びViettelの民営化が予定されており、MobiFoneの民営化後にVinaPhoneの民営化も予定されている。2007年8月に、Vodafoneがハノイに駐在事務所を開設したのを皮切りに、2007年9月にはロシアAltimo（ロシア第2位の携帯事業者VimpelCom^(脚注2)の株式32.9%を保有）及びNTTドコモがハノイに事務所を開設している。MobiFoneの民営化にはFT、SingTel、T-System、Vodafone、ノルウェーTelenorやSTC等が興味を示していると言われ、インドのBharti Airtelもベトナム市場参入を狙っているとされる。

現在のところ、中東・アフリカをベースにするZainやEtisalatのベトナム市場への具体的な進出のニュース或いは噂はないようであるが、一方、Telekom Malaysia（以下「TM」）が携帯事業の再編計画を発表している。この事業再編は2008年2Qに実施予定であるが、計画によれば、完全子会社TM International（以下「TMI」）をベースに持株会社RegionCoを創設し、その下にマレーシア第2位の携帯会社Celcom（TMの完全子会社。2007年3Q末加入者数：675万）及びTMI傘下の海外携帯事業者6社（インドネシアExcelcomindo：2007年3Q末加入者数1381万、バングラデッシュAktek：2007年3Q末加入者数700万、スリランカDialog Telekom：2007年3Q末加入者数396万、インドSpice Telecom：2007年3Q末加入者数348万、シンガポールMobileOne：2007年3Q末加入者数1467万、カンボジアTMI Cambodia：2007年3Q末加入者数28.3万）を収めるが、経営に機動性を持たせるためRegionCoはスピンオフされ、TMとは別上場される予定である。TMIはRegionCoの戦略的パートナーを探しているとのことである。STCはCelcomのライバルであるMaxisの親会社Binariangとの戦略的提携を選択したが、ZainやEtisalatがRegionCoの戦略的パートナーとなる可能性も否定できない。



^(脚注1) 2008年1月31日のTeleGographyによれば、現地のPioneer紙は2007年末のCDMA加入者が600万まで増加したと報道したとのことである。CDMA方式の携帯電話は主としてS-Telecomとベトナム電力公社傘下のEVN Telecomによって提供されているが、他方、2007年末のGSM加入者数は約2200万とされている。

^(脚注2) VimpelComは既に、ベトナム公安省、Millennium Global Solution Groupとともに「GTel Mobile」を設立しているが、2008年2月2日のVNPTのホームページ情報等によれば、ベトナム通信省はGTelに対し、1800MHz帯における7番目のライセンスを発給したとされている。

なお、事業展開の軸足をMENA (Middle East North Africa) にしているエジプトのOrascom Telecomは2008年に入り、Hutchison Telecomの株式14.2%をHutchison WhampoaやLi Ka-shing会長に売却し、2年に亘る両社のアライアンスに終止符を打った。また、イラクでは子会社のIraqnaをZainに売却している。新たな海外展開先としてインドネシアやマレーシアが噂されていたが、2008年1月30日、朝鮮民主主義人民共和国(北朝鮮)で3Gライセンスを取得したと発表している。

朝鮮民主主義人民共和国での3G/W-CDMAライセンスが付与されたのはOrascom Telecom傘下の合併会社CHEO Technologyで、同社株式の75%をOrascom Telecomが保有し、残りの25%は同国国営のKorea Post and Telecommunicationsが保有するとのことである。なお、ライセンスの有効期間は25年で、独占供与期間は4年とされている。

📖 執筆者コメント

イラクがクウェートに侵攻した湾岸戦争は1990年のことであるが、最近、また、クウェートが日本人にとって身近な存在となった。再びクウェートの名前を思い起こさせてくれたのは北京オリンピック・ハンドボール予選の「中東の笛」である。

Zainはまさに、そのクウェートの携帯電話会社であるが、既にアフリカ15ヶ国に進出しており、同じ湾岸諸国のUAEのEtisalatもアフリカ10ヶ国に進出している。これまで表立った海外展開の兆しはなかったサウジアラビアのSTCやカタールのQ-Telも、2007年から遅まきながら海外展開のアクセルを踏み始めたようである。

サウジアラビアの携帯市場には、2008年からクウェートのZainが第3番目の事業者として参入する予定である。STCは本国市場ではZainを迎え撃つことになるが、クウェートではZainの牙城を切り崩す役割に回ることとなる。アジアと比較するとARPUが高いとされる湾岸諸国でも、今後はUAEのEtisalatを含めたシェア争いが一段と激化すると予想されており、どの携帯事業者も更なる収益拡大を求めて海外展開の必要性に迫られていると言えよう。

日本の外務省のホームページによれば、スーダンは相変わらずアフリカに分類されているが、携帯事業の世界でのスーダンは「中東」に区分けされている。スーダンが既にイスラム文化圏になっているとの前提であれば、その区分けにも合理性があり、納得できる。

湾岸諸国のオイルマネーの威力は各種方面に及んでいる。湾岸諸国もイスラム文化圏であるが、クウェートのZainやUAEのEtisalatが今やイスラム文化圏に近づきつつあるアフリカ中西部、東部の携帯事業に参入している現実を再認識させてくれた「中東の笛」に改めて感謝する次第である。

 出典・参考文献

- ・ Zainホームページ
- ・ Etisalatホームページ
- ・ Saudi Telecomホームページ
- ・ Informa Telecoms & Media社 Global Mobile誌
- ・ TeleGeography
- ・ 外務省ホームページ
- ・ VNPTホームページ

【執筆者プロフィール】

氏名：恵木 真哲（えぎ まさのり）

所属：KDDI総研

専門：アジア・大洋州の通信市場に関する調査研究

最近の主なレポート：

「ブロードバンド整備計画を巡る豪州政府とTelstraの争いについて」

（KDDI総研 R&A 2007年12月号）

「中国携帯市場の最新状況等について」（KDDI総研 R&A 2008年3月号）

E-mail：ma-egi@kddi.com