

海外電気通信企業の概況

担当：松木 (matsuki@sumitomotrust.co.jp)

昨年来、欧米の電気通信セクターの業況不振が目立っている。成長期にある日本の電気通信産業の将来を展望する上でも示唆するところが多い。

1. ヨーロッパの電気通信企業の状況

2001 年に入ってから、ヨーロッパのキャリアは軒並み格付を引き下げられている。中でもオランダの KPN は、独占キャリアとしては初めて S&P で BBB+クラスとなった。これらの格付け引き下げの主な要因は、第三世代移動体通信(以下 3 G)の免許取得への巨額投資による資金固定化、および 3 G の技術的な問題からのリターンの時期の不透明さによるところが大きい。3 G に巨額の投資をしていないところも、事業のグローバル化に伴う投資や事業リスクの高まりを背景に、格付が引き下げられている。

新興テレコム企業の Grapes Communications や Viatel は、黒字転換が予想より遅れ、流動性懸念から格付けが下がり、さらに資金調達が困難になるという悪循環に入っている。

2. 米国の電気通信企業の状況

1996 年の米国通信法改正以降数多く出現してきた CLEC(Competitive Local Exchange Carrier ; 競争的地域通信事業者)たちは、RBOC(Regional Bell Operating Companies ; 既存の地域通信事業者)からサービスを卸売価格で購入・リセール、あるいはアンバンドル化されたネットワークの構成要素 (UNE/Unbundled Network Element) を購入あるいはリースし、自己が建設するバックボーン施設と組み合わせて顧客に電気通信サービスを提供してきた。しかし、その価格構造上 RBOC との価格競争に勝てるはずもなく、特にバックボーン設備の投資負担が重かった CLEC/North Point Communication Group Inc. や Advanced Radio Telecom Corp.、Teligent Inc.、WinStar Communications Inc.などが倒産した。

長距離通信では、やはり競争激化による価格競争から収益が圧迫されている WorldCom Inc. の格付けが下がり、国際長距離通信では World Access Inc.、RSL Communications Ltd. が倒産した。

そのほか、低位衛星移動通信の Globalstar Telecommunications Ltd. は当初からビジネスプランに根本的な欠陥を抱えており倒産、ISP の PSINet Inc. はビジネスプランが貧弱で、競争が多く価格競争に巻き込まれ倒産した。この両社に共通するのは、投資計画が大胆すぎた = 当初からリターンと見合っていなかった点である。

米国では、AT&T や旧 bell 系に不条理といえるほどの競争促進策がなされ、規制面等の新規参入の壁が低かったうえに、インターネットへの市場の過剰な期待から、ベンチャー企

業や投機的格付けの企業でも容易に資金調達できた。そのため業界全体での無計画な設備投資により設備の過剰感が生まれ、そこへ景気の減速、ITバブルの崩壊が訪れ、投資家のテレコムセクターに対する新たな資金供給が止まったため、資金ショートを起こす結果となったのである。

3. 日本の電気通信業界の今後の展望

翻って、日本では、長い間 NTT、KDD といった旧会社の独占であったため、ネットワーク事業の市場の成熟度はまだまだである。しかし、政府の e-Japan 構想によって、2005 年までに高速インターネットインフラを整備し全国のデジタルデバイドをなくし、またその最大のコンテンツとして電子政府の実現を図る、という政府の後押しもあり、アクセス系、バックボーン系ともに、ネットワーク事業分野の今後の伸びが期待できる。

また、新規参入事業者にとって当初インフラ投資はかさむものの、国土が狭く人口密度が高いため、設備の敷設単価は米国に比較し高額であるとしても、広域ネットワークを築くのに米国ほどの巨額投資はかからず、同時に同面積でのマーケット規模は米国よりはるかに大きくなることから、設備効率はかなりよいと思料される。一方、敷設できる場所が限られているため、物理層(設備のみの提供)に近いところでは自然と競争もかなり制限されると考えられる。

従って、欧米とは違った展開が日本のテレコム/ネットワーク企業には期待できよう。

一方、欧米の事情を参考にして、電気通信事業の以下の3つのリスクに留意したい。

一つは、日本も現在、接続ルール等競争促進政策が審議されているが、NTT 法改正に伴うアクセスラインの接続開放問題、および通信・放送の融合に関しては、将来競合の激化、コスト低下による単価の低下、新競合業態の登場などの潜在的なリスクを生む可能性がある。また、ユニバーサルサービス問題など、新たなコスト増加要因も見え隠れしている。

二つ目は、技術革新のスピードの問題である。大規模な通信インフラの敷設および日本特有の「絶対に間違いのない」サービス開始には時間がかかり、その間に技術の革新により、低コストあるいは同コストでもはるかに優れた新サービスが出現し、当初の設備の陳腐化が激しくなる可能性がある。

三つ目に新興企業の資金調達面では、事業マーケットが新しいため、トラックレコードが存在しないケースもあり、事業計画の根拠となる数字が乏しいことから、調達が高コストとなる可能性があることである。

これらのリスクを考える際、欧米、特に米国の事情はその反面教師となろう。利用者の利便性を第一に考えた、業界全体の健全な発展を目指した競争促進策、堅実なビジネスプランの策定、安定的な資金調達環境が望まれる。

本資料は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。