

# 台湾でWiMAX事業者が決定 No.1 キャリアはなぜ落選したか？

台湾でWiMAX事業者が決定した。注目はNo.1キャリア、中華電信の落選だ。なぜ中華電信はライセンスを逃したのか。また台湾でWiMAX市場は立ち上がるのか。現地から報告する。 文 村井則之(野村総合研究所 台北支店 主任コンサルタント)

日本では2.5GHz帯の免許申請が始まり、事業者選定が大詰めの段階を迎えているが、台湾では一足先の7月末、2.5GHz帯でのWiMAX事業ライセンスのオークションが実施され、事業者が決定した。

台湾では、南北2つの区に分かれた地域ライセンスが計6社に付与されたが、取得したのは大同通信などの新規参入事業者が中心となった(図表1)。3大通信事業者(電信三雄)のうち、ライセンスを取得したのは遠傳電信(FET)のみで、中華電信と台湾大哥大は申請はしたものの取り損ねている。

台湾No.1の通信事業者、中華電信がWiMAXの事業ライセンスを取れなかったことについて、どのように見るべきなのであろうか。政府、ライセンス取得事業者、中華電信の3者の視点から分析してみたい。

## 理想のシナリオ

まずは、産業政策の一環として

### 村井則之 (むらいのりゆき)



早稲田大学大学院理工学研究科修了後、2001年に野村総合研究所に入社。専門は情報通信分野における政策立案、事業戦略立案など。  
eメール: n-murai@nri.co.jp

WiMAXを推進している経済部工業局の視点に立って見ていこう。

同局では、国家プロジェクト「モバイル台湾計画( M台湾計画 )」を主導してきた。同計画の狙いは、「台湾に無線ブロードバンド環境( コピキタス環境 )」を構築し、さまざまなモバイルアプリケーションサービスを立ち上げ、ICT先進国家を作り上げる」ことであり、同時に「台湾の通信領域における競争環境を作ること」も目的として掲げられている。

台湾の通信市場は、固定電話は中華電信の独占状態、モバイル通信は中華電信、台湾大哥大、遠傳電信の3社がシェアを分け合っている。競争原理は十分に働いておらず、それが原因でサービスレベルの向上が進まず、価格も高止まり。ひいてはアプリケーションなどのサービスの立ち上がりが抑制され、ICT産業の国際

競争力を低下させていると、同局は問題視していた。

WiMAXは、固定通信とモバイル通信の両市場で利用可能性があるものだ。中華電信の競合事業者を育て、競争を活性化させたかった同局にとって、中華電信の落選は理想的な結果と言えるだろう。

では、WiMAXライセンスを取得した事業者にとってはどうだろうか。その話をする前に、落札事業者のライセンス料率について触れておきたい(図表2)。一般的な周波数オークションは「その権利に対していくら支払うか?」という形で行われるが、台湾では「事業売上の何%を支払うか?」というパーセンテージによるオークションが行われた。

最も高いライセンス料率で落札したのは、PHSサービスを展開する大衆電信の12.89%だ。いくらWiMAXが魅力的な通信技術だとしても、売上の約13%をライセンス費用として支払いながら、事業を展開していくことは容易ではないだろう。一方、

図表1 台湾におけるWiMAXライセンスの周波数帯と取得事業者

