

学会便り

Pacific Telecommunications Council 2002 に参加して

宇宙通信株式会社 青木一彦

I. PTC2002 とは。

太平洋地域の通信関連企業を中心に毎年開催される Pacific Telecommunications Council Annual Conference は、2002 年で 24 回目を数え世界中から 500 を超える企業・団体が集まる規模となった。昨年の NY テロの影響で観光産業の低迷がささやかれていたハワイであったが、ワイキキビーチに立地するヒルトン・ハワイアンビレッジ・コンベンションセンタでは会議場内外のあらゆる場所で、色とりどりアロハシャツに会議バッジをつけた参加者を多く見かけることができ、盛況ぶりがうかがえる。オープニングレセプション、会議、展示会場、パーティ等、PTC イベントにおけるドレスコードは、いつでもカジュアルでありアロハシャツが正装であるので、通常の会議・レセプション等にある堅苦しさは全く無い。このような会議会場の雰囲気に加えて、1月の寒い日本から常夏のハワイである。空港にも、ビーチにも、ショッピングセンタにも夏を求める人々であふれている。ホテルに着くなり「アロ～ハ」という明るい挨拶とともにトロピカルフルーツジュースをすすめられた瞬間から、これからの3日間の滞在が楽しむことができると確信した。

PTC 会議の特徴は、今年の会議テーマである "Next Generation Communications: Making IT work" に示されるように、通信事業者に加え IP 技術に関連するメーカ、システムインテグレータ、サービス事業者からの参加者が多いことである。もうひとつの特徴は、PTC2002 参加者が各企業の経営者中心であることから、会議主要なトピックスは、技術動向・アプリケーション動向よりも、太平洋に広がる様々な地域別の通信事情・政策・企業間提携等にかかるものが多いことである。各国の通信事業者が今後のビジネスを、どこへ、誰と、どのように展開していくかを模索していることのあらわれであろう。もともと、PTC2002 では参加している各企業同士が個別会議を持つ機会が多く、Exhibition・会議への参加よりも、ビジネスパートナーとの個別会議にかかる時間の方が多くなりがちである。

宇宙関連に目を向けると、いくつかの衛星通信事業者が Exhibit 会場において太平洋地域カバレッジを持つ衛星の紹介の展示をするにとどめており、目新しいものは少なかった。また、衛星・ロケットメーカは、Boeing 社のみが展示会場では目だった存在であったが、Lockheed Martin 社が出展しておらず、宇宙関連業界全体としての存在感は昨年よりも少なくなったようである。やはり宇宙関連の Exhibition・会議の内容・参加人数は、PTC 会議よりも、宇宙航空関連の専門会議の方が盛況であることは仕方がないことであろう。

II. 主要トピックス

会議では、様々なセッションが並行して行われているが、私が関係する衛星通信事業関連を中心に主要なものを紹介させていただきたいと思う。

WTO 加盟により中国における通信事業はどうか？

PTC2002 初日の Keynote 講演において、中国 MII (Ministry of Information Industry) 大臣である Wu Jichuan 氏がスピーカーとして参加し、注目を集めていた。WTO 加盟後の中国通信事業政策に関する方針を説明するものであったが、外国事業者への市場開放・外資参入規制・外国からの情報規制・国内地域格差(経済格差、インフラ整備格差)等の課題について、総論としては開放・緩和していくものの、具体的な施策は説明されなかった。

アジア太平洋地域における衛星通信事業動向

地域における衛星通信事業の動向と今後の方向性について総括して報告するセッションが開催されていた。

この地域の衛星通信事業における共通の問題点は、各国の衛星通信市場は規制緩和がなされつつあるとはいえ、それぞれの Domestic Operator にほぼ独占されている状況において、Regional Operator が育ちにくいことであると指摘している。アジア・太平洋地域をカバーするトラポンを保有することは比較的容易いが各国顧客を新規に獲得することは難しく、このような状況を打開するためには Operator 間の合併・買収・提携を行うこと以外の手段はみえないという意見である。このような流れに乗った例として、Singtel による OPTUS 買収があげられ、この1年以内に同様な合併・買収・提携が複数行われるであろうと示唆されている。

アジア太平洋地域における海底ケーブル通信事業動向

地域における光海底ケーブルは、新たな大容量ケーブル敷設と技術開発による伝送容量の増大により、市場としては供給過剰状態となっているというのが業界の認識であり、既に経営に行き詰まる事業者が出現し始めている。このような状況において、伝送容量あたりのコストを衛星通信と比較する議論は、その圧倒的な差、故に意味を為さなくなっており、ニーズと環境にあわせて地上網・海底ケーブル・衛星を組み合わせるユーザーに対する最適なアプリケーションを提供するビジネス展開を行う事業者が増えている。(Verester、Asia Global Crossing 等、実際この2社は、地上系・衛星系会議中のパーティのスポンサーをするなど積極的な動きが見られた。

III. 所感

IT 業界の停滞が通信事業者に影響を与えているとはいえ、年に一度、企業トップが集まる PTC 会議の重要性は変わらないと感じた。そのような重要な会議に参加する機会を得られたことと、それを報告する機会を頂いたことに感謝をしつつ、私の報告を終わりたい。

以上