

# オリジナル黒御影・丁場レポート！

## オカザキのインド通信

お世話になります。

季節の変わり目で日々の気温の差が大きな時があったりと、体調管理が難しい今日  
このごろですが、皆様は体調を崩されたりしていませんか？

ところ変わってインドでは5月が最も暑い時期で、4月中旬訪印時はもうすぐ **40℃**  
に届くかというところまで気温が上がっておりました。でも、暑い事は間違いありませ  
んが、日本よりもずっと湿度が低いので汗はかきますが少し気持ち良いくらいです。

**さて、今月もはりきってインドネタをご紹介します！**

## オリジナル黒御影「IG-3」丁場報告

以前よりお伝えしていた、当社のインド協力工場オリジナルの安価な黒御影  
「IG-3」ですが、**ようやく皆様にご提供できる準備が整いました！**

先日の出張で丁場も訪問してきたので、その様子も合わせてご報告致します！

丁場はクナム丁場群から、だいたい60kmほどの距離にあります。掘り口の隣には  
鉱物を採掘する丁場があり、元々そこの丁場のオーナーが御影石の岩脈を見つけて  
当社の協力工場に話が回ってきたようです。まだ掘り口自体は小さく、浅いところを  
掘っている状況です。しかし、所有している土地は非常に広大で、周りには何もない  
ので石が悪くなったり、採掘が進められなくなっても更に広げる事が可能です。

**一般的に浅い丁場では、石の色が薄く問題が多いのですが、こちらの石は既に非常に濃い色合いで安定もしています。**

今まで小さい石しか取れていなかった「IG-3」ですが、ようやく大きいサイズの原石が取れ始め、既に工場に搬入されています。工場・丁場・事務所付近の置き場に保管してある原石を全て確認しましたが、**ほとんど濃い手で揃っており、タマやスジなどの問題も非常に少ないです。**黒御影ですので原石のキズはつきものですが、工場ですっかりと省いて製品生産できますので心配はご無用です！



**↑ 掘口です。浅いですが色は良いです。**



**↑ 湖の奥で鉱物を採掘しています。**



**↑ 皮膚がついてますが、問題は少ないです。**



**↑ 色もバツグンに濃いです！**

この石の最大の魅力は、やはり値段です。安価な黒御影の中でも単価帯としては最もお手頃。且つ、品質はカルサヌールや YKD 等の他の安価黒と比べても決して劣りません。ご興味のある方は是非一度サンプルとお見積りを当社の営業スタッフにご用命ください！

## インド大手通信会社、エアセル倒産

先日インド滞在時に携帯で電話をかけようとしたところ、なかなか繋がりませんでした。とはいえインドでは常に繋がりにくいので気にも留めていなかったのですが、インド人に話を聞くと、近年業績が悪化していたマレーシア系の大手通信会社エアセルがインドでのサービスを停止していたようです。

**日本で言うところの docomo、au、Softbank の一つが倒産した、というほどの衝撃的ニュースです。**

以前まではエアセルと言えばインドを代表する携帯通信会社であったものの、競争激化でシェアを落としていたようです。エアセルは挽回する為、同じく逆風に直面していたリライアンス・コミュニケーションズと事業統合で合意していましたが結局破談に終わり、他社の合併・吸収が進む中で苦境に陥り、2017年12月末のエアセルのシェアは7.3%にまで落ち込んでいました。

エアセルは倒産に陥った理由として「破壊的な新規参入者によって競争が激しさを増した。払いきれない負債を抱えて収益が悪化した」と話しています。地元メディアによると、1550億ルピー（約2500億円）の負債を抱え、直近は12億ルピーの営業赤字だったようです。

エアセルの倒産も含めて、インドの携帯通信業界にとってこの1年は再編期とも言え

るでしょう。2位の英ボーダフォン・グループのインド法人と3位のアイデア・セルラーは合併を決め、首位のバルティ・エアテルはノルウェーのテレノールのインド事業や最大財閥であるタタ・グループの事業を傘下に収めました。

### 合併・買収・撤退が続々と決まり、インド携帯通信業界は日本と同様に上位3社

集約される見通しとなりました。これまでは13億もの人口を有するインドにおいて電波塔を建てれば建てるほど儲かっていましたが、今となっては契約者総数12億人に迫り頭打ちとなる中で各社品質の向上やサービスの拡充を競い合う段階に入ってきているようです。

もともと事業者が多く競争の激しかった業界ではありますが、一段と激化させたのは2016年9月のジオの参入でした。2016年10月のメルマガでもご紹介していますが、ジオは財閥傘下の資金力を背景とした低料金戦略で通話やデータ通信を無料にするキャンペーンを展開、その後の料金設定も割安にして契約者数を急激に伸ばし、参入から1年強でシェアを14%にまで伸ばしました。

2016年9月(契約者総数:10.5億人)	シェア	2017年12月(契約者総数:11.7億人)	シェア
バルティ・エアテル	24.8%	ボーダフォン+アイデア・セルラー	35.0%
ボーダフォン(英)	19.1%	バルティ・エアテル(タタ,テレノール含む)	31.6%
アイデア・セルラー	17.0%	リライアンス・ジオ	13.7%
エアセル	8.6%	エアセル	7.3%
リライアンス・コミュニケーションズ	8.3%	リライアンス・コミュニケーションズ	2.8%
タタ・テレサービスズ	5.4%	公営2社	9.6%
テレノール(ノルウェー)	5.0%		
リライアンス・ジオ	1.5%		
その他(公営2社含む)	10.3%		

通信環境は不安定な状況になることが多くあります。今後通話・データ通信の品質を向上させるための設備投資が必要不可欠になると思われます。

日本においても格安SIMのMVNO業者の参入が3社キャリアのシェアを脅かし、料

金が安くなったり、各々の使用用途に合ったプランを選ぶことが出来たりと利用者にとっては良い意味で競争化していますね。インドも携帯電話だけでなく、各方面においても今後品質・サービスの向上がどんどんされていくのではないかと思います。

それでは今月はこのあたりで失礼します。

最後まで読んで頂き、有難うございました！

2018/05/01 オカザキ