

米国情報技術(IT)セクター特集:③

データ通信量の増大がもたらすタワー(無線通信塔)セクターへの投資機会(1/2)

モバイル端末の普及と通信速度の高速化に伴い、無線通信インフラの需要が増していくと予想されます。そのなかで、持続可能な収益が見込めるモバイル業界のトールキーパー(料金所)として、タワー(無線通信塔)の運営企業はこれからも長期的な成長が見込める有望なセクターのひとつと捉えています。

世界のデータ通信量は増大

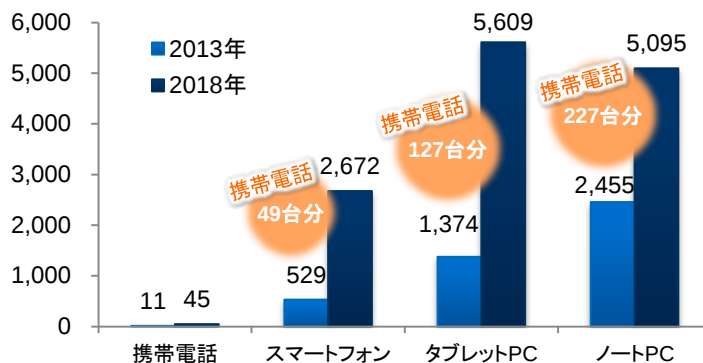
- スマートフォンやタブレット端末などモバイル端末の普及やソーシャル・ネットワーキング・サービスの定着、第4世代移動通信システム(4G)/LTEなどの通信速度の高速化を背景に、全世界のデータ通信量は驚異的なスピードで増大しています。
- データ量増加の主な要因として、高性能なモバイル端末が普及したことが挙げられます。1台のスマートフォンで生成されるデータ量は基本的な機能を持つ携帯電話の49台分、タブレットPCは同127台分に相当すると推定されています。さらに、今後のモバイル端末数の増加も相俟って、米シスコシステムズは、モバイル端末ベースのデータ通信量は、2018年にかけて毎年+61%のペースで拡大していくと予想しています。
- こうしたなか、無線通信会社はネットワーク構築のための追加投資を迫られています。そのため、タワーに基地局を設置する需要は増大し、タワー運営企業の収益拡大が予想されます。

タワー運営企業とは？

- タワー運営企業は、無線通信塔を所有運営し、そのスペースを基地局として複数の無線通信会社に賃貸(リース)することで、継続的な収入を得る安定したビジネスモデルを有しています。通信会社が自らタワーを所有・運営する日本と異なり、米国ではこのような分業が進んでいます。
- 米国のタワー業界は、アメリカン・タワー、クラウン・キャッスル・インターナショナル、およびSBAコミュニケーションズの大手3社の寡占状態にあり、その株価はこれまで堅調に推移しています。

モバイル端末1台あたりのデータ通信量

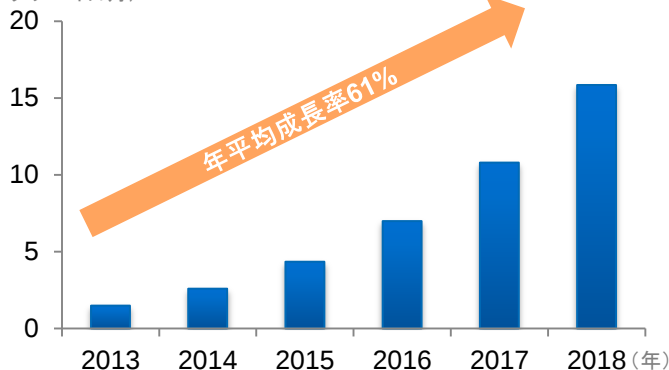
(メガバイト/月)



出所:シスコシステムズ 期間:2013年、2018年(すべて予測)

全世界のモバイル・データ通信量の予測

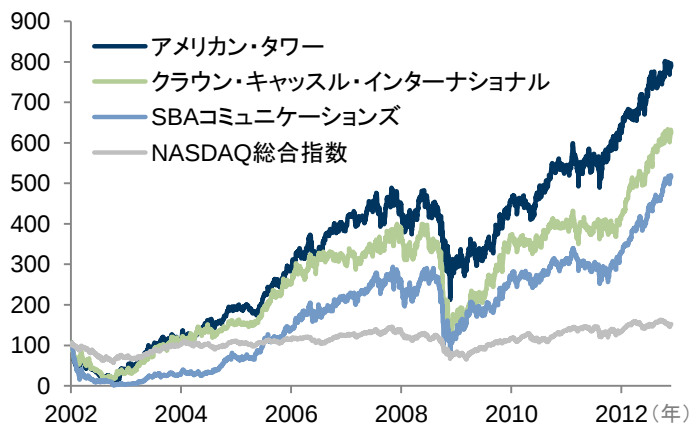
(エクサバイト/月)



出所:シスコシステムズ、期間:2013年~2018年(すべて予測)

1エクサバイト=約10.7億ギガバイト

タワー業界大手3社の株価推移



出所:ブルームバーグ

期間:2002年1月~2014年11月26日(2001年12月末を100として指数化)

上記は経済や市場等の過去のデータおよび一時点における予測値であり、将来の動向を示唆あるいは保証するものではありません。経済、市場等に関する予測は資料作成時点のものであり、情報提供を目的とするものです。予測値の達成を保証するものではありません。追記をご覧ください。

米国情報技術(IT)セクター特集:③

データ通信量の増大がもたらすタワー(無線通信塔)セクターへの投資機会(2/2)

タワー運営企業のビジネスモデルの特徴

タワー運営企業のビジネスモデルは、安定的なキャッシュフローが期待できるトールキーパー(料金所)企業として、多くの魅力的な特徴を持ち合わせております。

- 長期契約: 業界特有の長期の契約形態により収益が予想しやすく、持続的なキャッシュフローが見込めます。
- 高い参入障壁: タワーは法律により乱立が許されていないため、同業界は大手3社による寡占状態にあり、比較的高い参入障壁を有していると考えられます。
- 契約相手の高い信用力: リース契約の相手方は、信用力の高い大手無線通信業者(AT&T、ベライゾン、スプリントなど)が中心であり、カウンター・パーティー・リスクは相対的に低いと考えられます。
- 高いインフレ耐性: 年間リース料の契約にはエスカレーター条項が組み込まれていることが多く、インフレに対する高い耐性を有していると考えられます。

今後の成長ドライバー

通信速度の高速化と新興国での無線需要の高まりがドライバーとなり、タワー運営企業は相対的に高水準のキャッシュフロー成長を実現してきており、今後も持続的な成長が見込まれます。

- 高性能なモバイル端末の普及により、無線通信業者が4G/LTEネットワークを拡大し続けるなか、タワー運営企業は今後も持続的な成長が期待されます。
- また、米国の企業では、海外でもタワーを運営している企業も多く、今後の成長のドライバーとして、米国内だけではなく、新興国での無線需要の高まりも収益として取り込むことができると期待されます。

タワー運営企業の収益イメージ

タワー運営企業は、1つのタワーに対して、複数の賃貸先(テナント)と契約を結び、複数の基地局を設置することが一般的です。追加のテナントに対しては、より少ない追加投資で同様の追加収益を得ることができるため、テナント数の増加に応じ粗利率は向上していきます。

	テナント1社	テナント2社	テナント3社
収入	\$20,000	\$40,000	\$60,000
費用	\$12,000	\$13,000	\$14,000
粗利益	\$8,000	\$27,000	\$46,000

3倍UP!

5.8倍UP!

出所: アメリカン・タワー IR資料 上記は例示を目的とするものであり、タワー運営企業およびアメリカン・タワーの実際の収益状況を示すものではありません。

銘柄紹介

アメリカン・タワー

- アメリカン・タワーは米国の代表的なタワーの所有・運営企業であり、マサチューセッツ州ボストンを本社に、南米を中心とする世界各国に支社を構えています。米国内で約2万8千基のタワーを所有し大手通信会社を相手に基地局のリースを行っています。
- 平均のリース残存期間は24年と長期契約を基本としており、予見可能なキャッシュフローが期待できます。また、メキシコ、ブラジル、インド、南アフリカやガーナなど、モバイル環境の拡充が急速に進む新興国でも買収を通じ、積極的な事業展開を進めています。
- 税制上のメリットを求めて事業内容はそのままに2012年1月にリートに転換するなどユニークな特徴も有しています。

出所: アメリカン・タワー年次報告書、数値は2013年12月末時点

