

周波数オークションの速やかな導入を

2011年6月17日

東洋大学経済学部

山田 肇

周波数オークション反対論は幻影

- プレゼンテーションの目的は、下の意見が幻影であることを明らかにすること。

周波数オークションは落札額が高騰することがあり、通信事業者にとって負担となる。その結果、ネットワークの整備が遅れたり、サービスレベルが低下したり、ひいては利用者の負担増といった悪影響を及ぼす。

サービス料金を決めるのは消費者である

- 多様な無線サービスの中から消費者は選択するので、法外な価格を設定しても利用者は集まらない。

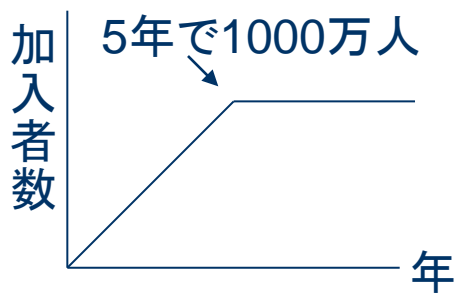
すでに市中には、LTE「Xi」(クロッシィ)、WiMAX、WiFi、3G、PHSなど多様なサービスが存在する。

Xiは受信時75Mbpsを誇るが、4935円/月で利用できる。

収入額の見積もりから入札上限額が決まる

- 免許の取得ではなく、事業運営が入札者の目的であり、収支が取れる範囲で入札額は決まる。

説明用の簡単化したイメージ



収入見込み(10年間)
年間使用料10万円で
7.5兆円

支出見込み(10年間)	
設備費	2.0兆円
運営費	4.0兆円
利益	1.0兆円
入札上限額	0.5兆円

落札後は利益拡大が最大の経営目標

- 落札額だけ圧縮された利益を取り戻そうと、落札者が早期事業化に動くことで、産業が活性化する。

サービスレベルの低下は利用者離れを招き、収入見積もりが達成できないので、電子書籍配信など新サービスで利用者から付加料金を徴収するよう、通信事業者は努力する。

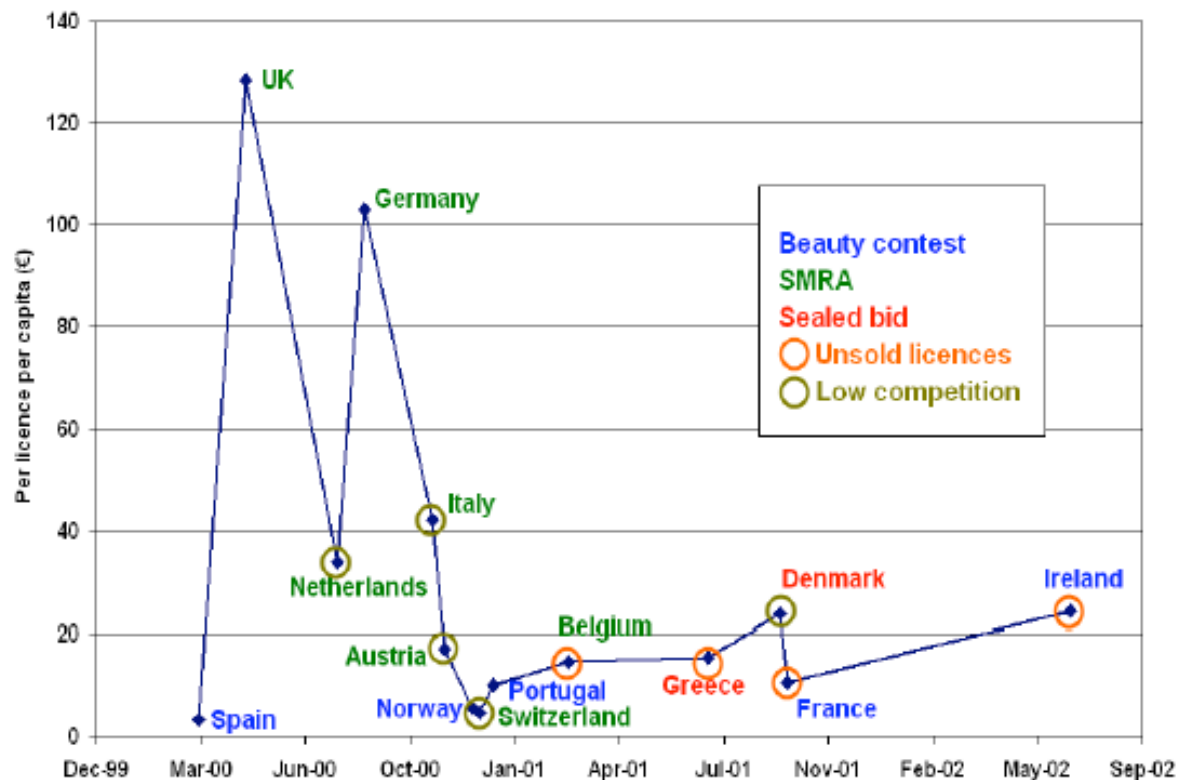
通信事業者は設備費・運営費削減にも取り組む。

機器メーカーを刺激し、R&Dが活発化し、結果として国際競争力が高まる。

高騰は幻想：先進諸国では常識

Richard Marsden, "Introduction to spectrum auctions" (2009)

- OECD諸国の経営者はすでに学んでいる。



無能な経営者は追放される

- 落札はしたが経営に失敗すれば、経営者は追放される。

英ボーダフォンの場合：

00年の3Gオークション高騰後、03年に経営者が交代。日本事業の売却などリストラとM&Aを推進。10年12月末時点で、3億76百万人の利用者を抱える世界企業（欧州全域、インド、南アフリカなど）に成長し、米国でもVerizonの45%株主。

その他の反対意見について

- 電波利用料との二重取りが問題 → 電波利用料を取り続けると最初に宣言しておけば、入札額は下がり、廃止すれば上がる。
- 大企業の買占めが問題 → 東西2スロットのうち1スロットしか入札は認めない、新規参入者用スロットを設けるなどで、問題の回避は容易。
- すでに免許を持っている事業者にも有利 → 比較審査方式でも(何でも)既存事業者が有利。不利を承知で挑戦するのが新規参入者。

震災からの復興は急務

- 消費税上げなどを議論する前に、徹底的に財源を探すべき。周波数オークションは数兆円の貴重な財源。
- 先送りすることなく、速やかな導入を。
- OECD諸国政府に協力を求め、情報を共有して周波数オークションの制度設計を急ぐべき。