

提案提出元	ENOTECH Consulting, LLC
-------	-------------------------

項目	ご意見	
1. 周波数オークションを導入する際に検討すべき論点についてどのように考えるか。	<p>別添2の論点項目でほぼ網羅されていると思います。</p> <p>ただし、5. 制度設計については、下記で述べるような、公平でどの周波数にでも利用できる「オークション・プラットフォーム」を設計するための項目と、「携帯電話向け周波数をどのように割り当てて業界をどういう形に持っていか」という「業界政策」のための項目が混ざっていると思います。この2つはきちんと分けて考えるべきです。</p> <p>私は、オークションの導入には賛成であり、オークションにまつわる種々の問題は「制度設計」でかなり回避できると考えています。すでに世界中で非常に多くの周波数オークションが行われており、経験蓄積がありますので、今なら、これらを参考にして日本の事情に合った制度を設計することができます。</p>	
2. 論点に対してどのように考えるか。 (※) 別添2を参照し、該当する論点の番号をご記入ください。項目1で提案した論点については、その番号をご記入ください。	番号	ご意見
	1	<p>オークションの導入は、下記を主目的とすべきと考えます。</p> <p>① 免許手続きの透明性を確保すること</p> <p>② 免許割り当てを迅速に行うこと(貴重な電波を、割り当てが決まらないために遊ばせておくことは国民にとって遺失利益である。迅速に割り当てることで、事業者と国民両方にとり、時間という重大なコストを削減することになる。)</p> <p>なお、上記2つは利害対立せず、同時に達成できると考えます。</p> <p>また、周波数オークション制度を「今」導入する目的としては、「携帯電話の高度成長が終わり、安定した今導入することで大きな混乱を避けて経験を積み、5年後、10年後といった将来に、無線を使った大きな技術革新(携帯に限らず、テレビやその他の全く新しいシステムが生まれてくるかもしれない)が起こった際に、世界に遅れることなく迅速に周波数を割り当て、迅速にシステムを立ち上げることで、長期にわたって日本の技術の国際競争力を確保すること」と考えます。</p>
	4	<p>① 対象範囲は、基本的には競願が発生する無線システムすべてを対象にすべきと考えます。そうしなければ、どれを対象にするかしないかという点に恣意がはいりこみ、こ</p>

		<p>れをめぐって利害対立が起こって時間がかかることになり、1. で述べた目的に反し、オークションを導入する意味がなくなるからです。</p> <p>競売の仕組みは、どの周波数帯についても同じ仕組みを使うような「汎用プラットフォーム」を作り、それにすべて載せるようにします。異なる周波数の用途や特徴に合わせたカスタマイズは、プラットフォームに載せる前の「周波数ブロックの構成」「参加条件」「免許取得後の建設義務や他事業者への卸売義務付けの有無」などによって行うことができ、また明らかなルール違反があったと思われる場合には、オークション終了後、最終免許許諾までの間に「異議申立て」期間を設けることができます。これは、現在米国で行われているやり方です。</p> <p>② 再免許時のオークションは、当該事業者が資格剥奪されるほどの問題がある場合を除き、必要ないと考えます。順調に運営されている限りは、無駄な手間とコストをかける必要はないと思います。</p>
5 (1)		<p>制度設計の細かい点については、私にもまだ不明な点が多いですが、大まかなところで、下記について考えを述べます。</p> <p>① 落札額が高騰する心配はしなくてよい。米国などの過去の経緯からすると、参加者が慣れない最初のうちは適正範囲を超えて乱高下することがあるが、比較的すぐに落札額が「周波数の需給状況」をほぼ反映するように収束すると思われる。このためには、人気の高い周波数をいきなり売り出さず、もう少し小さいものから始めることが理想だが、それが無理な場合は、最初の乱高下はある程度覚悟して臨むことになる。</p> <p>② 特定事業者による買い占めを防ぐ必要があるケースでは、「参加ルール」の部分で「落札できる周波数 MHz 上限」を設ける。</p> <p>③ 周波数再編は現在でも困難が伴います。「立退き」を余儀なくされる免許者に対して、オークション時の免許料の一部を補償金に充てるといった方法が可能になり、むしろ再編は迅速にできるようになると思います。</p>

	5 (2)	<p>a. 汎用的なオークション・プラットフォームの設計は、極カシンプルにすべきです。希望する周波数ブロックを指定し、その金額を入力するだけ、とします。(なお、私は米国の「マルチラウンド方式」をモデルに考えていますが、他にもっと適したやり方があるかもしれません。他の例を多く見られている専門家の方のご意見を伺いたいです。) 払込金の納付方法や時期、および談合防止のための施策も、なるべくどの周波数でも同じにできるよう統一し、ルールを簡素化して、繰り返せば参加者が経験値を積めるようにします。</p> <p>b. 参加資格、最低落札価格の有無、設備建設義務、ネットワーク開放義務などは、いずれもオークション・プラットフォームではなく、「個別の周波数帯の目的や状況に合わせて個別に考える」カスタマイズ事項となります。LTE に関して言えば、いくつかの周波数ブロックに「開放義務の有無」「エリアカバー義務の達成時期」など、異なる条件を付与して、「グレードの違う商品」が並んでいる状態にするのがよいと考えます。既存顧客の少ない小規模な事業者や新規参加者は大手と全く同じ条件の周波数幅は必要なく、種々の制約があってより安く入手できることが有利であり、これにより競争状態を無理なく確保できると考えます。</p>
<p>3. その他 (留意事項や情報提供など)</p>	<p>私は、現在はシリコンバレーにて経営コンサルタントをしていますが、1996～98年にはオークションで携帯キャリアへの参入を目指していたベンチャー企業に在籍し、パソコンを使ってオークションへの応札作業もやっています。その前のオークション導入前の検討段階、その後のオークション定着の経緯も業界人の一人として見てきました。</p> <p>私の在籍した企業は、「ベンチャー枠」を落札し、その後倒産したことで有名になったネクストウェーブです。「高騰した免許料を払えずに倒産」した過去の事例として引かれることがありますが、これはオークションそのものの問題ではなく、「ベンチャー枠」参加企業に与えられた「免許料延払い特典」が問題でした。この点につき、オークション制度検討の際にはご理解の上で議論をしていただきたく、お願い申し上げます。</p> <p>なお、補足として正確に言えば、ネクストウェーブは免許料が払えなかったのではありません。免許料は6年後から払えばよく、その前は頭金と利息を払うだけでよかったのですが、その利息の支払いが困難となり、会社</p>	

更生法適用を申請しました。その後のネクストウェーブとFCCとの係争については、FCCと大手キャリア側の見方から報道されているものがほとんどですが、FCCのほうも相当に無茶なことをしており、どっちもどっち、といった観があります。詳細経緯につき、ネクストウェーブ側から見た事実経緯資料が必要であれば、2002年に私がかかなり詳しく日本語で書き、雑誌に寄稿したものを提供いたします。