



周波数オークションに 関する懇談会

資料

2011年6月10日

日本通信株式会社

① 日本の携帯設備

世界で最も進んでいる(エリア、実効通信速度)

② 携帯事業者間の市場競争

マイルド(上位3事業者による寡占状態)

③ レイヤー毎の競争政策

MVNO、SIMロック解除など、進展しつつあるが、依然として垂直統合モデルが実在し、新たな課題も多い

3つの観点と見解



①日本の携帯設備

- 欧米における3Gは、オークションコストが設備投資への大きな障壁



オークション未実施の日本は、各事業者とも
早期の設備投資・エリア展開を実現

- 「オークションで落札した自由」ではなく、「全国網を築けるまでの設備投資を義務付け」の方が消費者のために有効

②携帯事業者間の市場競争

- オークションコストは利用者に転嫁される可能性が極めて高い
 - ユニバーサルサービス料が利用者に転嫁されている事実
 - 昨今の網コスト(接続料)低下に対し、利用者料金は高めに推移

- 利用者に転嫁されると、それは1億2千4百万人≒国民への「新たな税金」と同じ効果

③レイヤー毎の競争政策

- 設備競争→サービス競争への移行が重要
- レイヤー毎の競争政策はさらに強化が必要(接続料、アンバンドル化等)
- 新たな課題が表面化
- 行政による方向付け、仲介・介入は今後も必須

<参考1> 電波利用料に関する課題

現状

1端末ごとに電波利用料が規定

課題

- 音声通信(回線交換)時代は、端末ごとの電波使用実態は一定の均質性があった
- データ通信時代を迎えた今日、電波使用帯域ごとの電波利用料という考え方が有効

個別の論点に関する 当社の考え方



1. 周波数オークションの論点について

周波数オークションに関する懇談会並びに総務省殿実施の提案募集において、論点は網羅されているものと考えます。

2. 周波数オークション導入による新規参入、新サービス促進の可能性について

周波数オークションの実施が事業実施主体に大きな経済的負担を与えることは明確であり、新規参入の促進にはならないと考えます。また、事業者は最終的にオークション費用を利用者に転嫁する可能性が高いと考えられますが、その一時的費用負担の必要性から、新サービス導入促進のインセンティブが下がることも明確です。

3. 周波数オークション導入によるMVNO事業への影響について

MVNO事業は、行政の政策方針、及び総務大臣裁定によって実現し、価格の低廉化及びサービスの多様化によるサービス競争がスタートしました。しかし、MVNO事業の進展とともに、携帯事業者との間の新たな課題が現出しており、これを如何に迅速に解決を図るかが重要になっています。携帯事業者が独占的な力を持っている今日、事業者間では解決できない課題が多いことは、MVNOに関して総務大臣裁定によらなければ解決に至らなかった事実からも明らかです。このような状況下、周波数をオークションで事業者に売却すれば、行政による方向付けや仲介・介入が難しくなり、市場競争の促進や新サービス導入が遅れることは明白です。即ち、周波数オークションは、MVNOが目指す市場の活性化に大きな影響を及ぼすと考えます。