

周波数オークションに関する懇談会（第5回会合）議事要旨

1 日時

平成23年6月17日（金） 10時00分～11時50分

2 場所

省議室

3 出席者（敬称略）

（メンバー：50音順、敬称略）

大谷和子、鬼木甫、土井美和子、服部武、林秀弥、三友仁志、森川博之、山田澤明、吉川尚宏

（総務省）

平岡総務副大臣、森田総務大臣政務官、小笠原総務審議官、桜井総合通信基盤局長、吉田電波部長、前川総合通信基盤局総務課長、渡辺電波政策課長、奈良放送政策課長、野水企画官、豊嶋推進官

（ヒアリング対象者）

日本放送協会 技術局局长 児野 昭彦

社団法人日本民間放送連盟

・日本テレビ放送網株式会社 取締役 専務執行役員 田村 信一

・株式会社フジテレビジョン 常務取締役 飯島 一暢

一般社団法人日本コミュニティ放送協会 相談役 佐々木 雄三

在日米国商工会議所 理事 杉原 佳堯

モトローラ株式会社 代表取締役社長 大林 広明

東洋大学経済学部 教授 山田 肇

株式会社インフォシティ 代表取締役 岩浪 剛太

主婦連合会 木村 たま代

（事務局）

電波政策課

4 配布資料

- 資料 5-1 日本放送協会資料
- 資料 5-2 社団法人日本民間放送連盟資料
- 資料 5-3 一般社団法人日本コミュニティ放送協会資料
- 資料 5-4 在日米国商工会議所資料
- 資料 5-5 モトローラ株式会社資料
- 資料 5-6 東洋大学経済学部 山田肇教授資料
- 資料 5-7 株式会社インフォシティ資料
- 資料 5-8 主婦連合会資料

5 議事概要

(1) 開会

- 平岡総務副大臣から挨拶が行われた。

(2) 公開ヒアリング

① ヒアリング対象者からの発表

- ヒアリング対象者から、資料 5-1～5-8 に基づき、発表が行われた。

② 質疑応答・意見交換等

- 以下の通り質疑応答・意見交換が行われた。

(山田構成員)

- ・ 在日米国商工会議所さん、山田先生、モトローラさんにお聞きしたい。この懇談会の中でも何度か議論されてきたが、ほとんどの国でオークションが導入されている。米国あるいは海外一般のことでも構わないが、どういう目的でオークションを実施していて、その結果としてどういう成果や反省点があったかご存知であれば、教えていただきたい。先ほど在日米国商工会議所から、参入の幅が広がったという話もあったが、それも含めお願いしたい。

(在日米国商工会議所)

- ・ 基本的には国民の考え方だと思うが、恣意的に、あるいは、選ばれた人が物事を決めるより、市場によって決めた方が、長期的に考えた場合には、到達地点はオプティマイズするのではないかという信仰みたいなもの。そういう中で、オークションは市場を使うので透明性があり、スピードがあり、イノベーションを喚起するということがあると思う。また、市場によってプライスが決まるので電波利用料の算定にも資する。先ほど触れなかったが、最近インセンティブオークションということで、使わない電波を持っている方々に電波を抛出していただき、通信など他の用途に使い、オークションによって得られたお金を既存の電波利用者に分け与えるというメカニズムも考えられている。それから、米国における 700MHz 帯のオークションでは、インターネットで有名な会社も参入するということがあったので、周波数オークションはステークホルダーを広げ、新しいサービスも広げるものだと思う。

(モトローラ (株))

- ・ ライセンスを与える際、なぜこの事業者にライセンスが与えられたのか透明性が高いということがまず一点目。

それから、落札者はオークションで投資した金額をできるだけ早く回収しようと動くため、免許を得た時点で早期にネットワークの構築を始め、サービスを始める点が二点目。

アメリカの場合だが、70～90 のオークションが既に行われていると聞いている。なぜそんなに多いのかというと、全国波だけでなく、地方波を含めてオークションを実施しているから、これをビューティーコンテストみたいな形でやっていると、当然ながら電波の割当て、サービスの開始まで時間もかかるということもあることから、スピーディな周波数の割当てと

というのが三点目。ただ、日本の場合は、全国波が主であると思うので、これが当てはまるかどうかは別問題だと思う。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ オークションの三つの利益を説明したい。一つ目は、新規参入者が現れるということ。例えばインドにおいて、先日オークションが行われ、自動車会社のタタと NTT ドコモが手を組んで、周波数を落札して、事業を開始しようとしている。ドコモも周波数オークションがある国で新規参入する場合は、オークションに参加している。そうやって新規参入が促進される。
二つ目は、政府が資金を得られるということ。例えばポルトガルでは、オークションで得られた収入で、児童に電子教科書を配布すると聞いている。日本においてはその資金を震災復興に充てることが適切かもしれない。
三つ目は、多様なアプリが開発されるということ。例えばアマゾンで電子書籍を購入する場合、米国では購入者は通信料金を気にする必要がない。アマゾンが通信事業者に通信料金を支払うという仕組みであり、また、アプリを作成しているのもアマゾンである。つまり、通信事業者とは分離してアプリの開発が行われている。これは、通信料金が低下した結果である。
もちろんいろいろな課題もある。イギリスとドイツで起きたような落札価格の高騰が一番の課題だと思うが、それはすでに克服されていると思うし、オークション制度を導入した後、課題があまりに多くて廃止を決めた国はない。

(森田政務官)

- ・ 山田先生と在日米国商工会議所さんに二点ご質問させていただく。
政府の側からすると、オークションの導入にあたり、国民保護、国家機能という点から心配してしまうところもある。
地政学的な状況として我が国が位置する北東アジアは、安全保障上、中東と並んで、世界で最も軍事的にリスクが大きい地域である。また、地理的なリスク、まさに地震、3月11日の地震も含め、1995年以降、我が国は地震の静穏期から激動期に入ったと解釈されている。1946年の東南海・南海地震以降、50年のインターバルを挟み、活動期に入って、今後大規模な火山噴火があったり、あるいは後発の地震があったり、そして東海、東南海、南海の三連動地震に2040年代を中心に向かっているのではないかと多くの科学者から指摘がされている。
通信インフラは国民にとってかけがえのないライフラインであり、いざという時に電話一本繋がるかが生死を分けることにもなる。
地政学的なリスク、地理的なリスクを考えた上で、日本は OECD 諸国と同列の話をすべきかが一点目。
また、仮にオークションを導入した場合、以前の鬼木先生の資料によれば、MHz 帯域で 1MHz 当たり百億円程度の価値とされていた。そうなってくると、通信事業者、放送事業者は数百億円あるいは数千億円の初期投資が必要となってくる可能性がある。有事あるいは災害が生じ、多大なコストが生じた際、その対応が取れるのかどうかということが大きな問題となるのではないかと思う。少なくとも私は、政府側の人間としてそう思う。

つまり、電波利用料の場合は、ある程度の調整弁になり、どうしてもない災害が起き、設備の復旧などのためにお金を使わなければならない場合でも、ある程度その辺の手当というのは可能である。しかし、オークションの場合、最初に初期コストを払ってしまっていて、資本を調達する場合は金融機関からの借り入れなどがあるかと思うが、その場合は、5年で債務を半減、10年で債務をなしにするなどの経営計画を立てざるを得ない。そういう条件がある中で、有事あるいは災害が発生した場合、オークションを実施しない場合とする場合とでは、同じような対応が取れるのかということ。地震のリスクについて、日本は欧米とは全く違うわけであり、それだけ危険な場所に位置しているということを前提に考えなければいけない。その辺りについて、ご意見を伺いたい。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 一つ目、安全保障上の観点というのは、極めて重要である。したがって、非常に大きな公共的な使命を担う基幹放送をオークションの対象にするかどうかについては、極めて慎重に考えなければいけない。はっきり言えば、私はオークションは不適切だと思う。
しかし、それとオークション制度を導入しないということは別の話である。公共的なものだから政府がきちんと周波数を配分するとか、あるいは、競争があったとしても美人投票方式で配分するとか、あるいは、周波数オークションを導入するなど、様々な電波利用用途と安全保障上の観点等に応じて区分をして、割当を実施すれば良いわけである。その選択肢の一つとして、周波数オークションがないというのは不適切だと思う。
- ・ 二つ目、仮に災害等が起きた時、復旧する際には確かに費用がかかる。その際、例えば、その費用を電波利用料から支出するというのも一つの手。そのために電波利用料を積んでいるという考え方があると思う。私は電波利用料の廃止あるいは存続と、オークション制度の導入は全く別の話だと思っている。電波利用料を存続すると決めておけば、事業者はその分お金を払うことをあらかじめ予測できるわけなので、事業を成り立たせるため、入札額は低くせざるを得ない。それで構わないのである。オークションをする周波数帯の電波利用料を廃止すると決めたとしても、その周波数帯は全周波数帯の一部であり、その他の周波数帯では現行の電波利用料制度が維持されるわけであり、それほど大きな問題ではない。例えば700MHz帯、900MHz帯にオークションを導入した場合などを想定しており、すべての電波利用料を廃止するという話をしているわけではない。
そういう意味で、電波利用料との関係を考えながら、オークションを議論することは適切ではないと思う。また、大規模災害時には、政府から資金援助してでも、災害復旧のため緊急に対応するという事は十分可能であると考えている。

(在日米国商工会議所)

- ・ OECD 諸国や米国では、オークションがあることを前提にオークションが有効に機能するためにどうすれば良いのか、という議論を行っており、オークションを導入するかしないかという議論はしていない。前提条件が

違う議論なので、なかなか難しい。ビューティーコンテストでは美しさの評価が人それぞれなので、その不透明さの解消策の一つがオークションであって、オークションが完璧であるとも思っていないし、それをすべてに適用しようとも思っていない。私は、いかに透明に意志決定するか、という点で、オークションは一つの戦術であって、戦略ではないと思っている。

それでは何をすべきかという点、今までやってきたよりも環境設定や競争条件の設定のデザインにもっと頭を使わなければならないということ。要するに、イノベーションや新しいサービス、料金の低廉化をオークションの導入によって実現させるために、どのように制度設計をすればオークションが有効に働くかということを考えなければならない。与えられた命題は、競争政策や消費者保護などいろいろあり、今までよりも非常に複雑かつ幾層にも及ぶと言っても良いかもしれない。しかし、やはり透明な意志決定を国民も望んでおり、それを実現するためにどうするか考えることが必要である。

- ・ 今、東アジアの状況は、日本で言われている以上に非常に緊迫している。ただ、安全保障が、何でもかんでも外資は駄目だとか、あるいは、オークションは駄目だとかいう理由にはならないと思う。規制当局とは別の第三者の機関を作って、そこがきちんと判断すべきである。

私は、安全保障という観点において、すべての国が同じように扱われるとは思っていない。同盟国であるとか色々な条件によって、判断が違って当然だと思っている。

有事の時は、例えば放送、通信は非常に大事だと思っているが、オークションのネックになるかということ、どうコンディションを作るか、会社によってつながらないというようなことがあったが、規制当局がそこをどう担保していくかということが重要。

(森田政務官)

- ・ 聞きたかったのは、大きな災害など有事が生じた際、オークションの前提となった経営の見通しが根底から狂ってしまうので、結果として通信事業者が大きな経営ダメージを受けて、その結果、国民に対して影響を及ぼすのではないか、ということである。

(在日米国商工会議所)

- ・ まず新規参入であっても、サービス内容等が良ければ、世界的な金融機関からお金を融資してもらうことも可能。次に、大規模な震災が起きた場合、復旧のためにお金がかかり、次の投資に進まないということは致し方がないことである。しかし、周波数獲得のためにオークションでお金を使ってしまったから、バランスシートが傷んで震災後の復旧ができないというのは、オークションの実施とは別の議論であり、例えば政府が救済のための施策を考えると、一部モラトリアムのようなものを設けるといったことなど考えられる。要するに、「大規模災害時に復旧ができなくなるから、オークションはしない。」ということにはならないと思う。それは極めて金融的、財務的な話であり、オークションを実施する、しないとは別の話である。

(森川構成員)

- ・ 山田先生にお聞きしたい。山田先生のオークションを導入すべきというご意見の中で、公共に資する事業に関してはオークションの対象にはしないという話があったかと思うが、先日の大震災を踏まえると、通信事業者もかなり公益的な事業。そうすると、オークションの対象周波数帯域はどの辺りを想定しているか。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 基幹放送事業については、国民にとって最低限な情報入手の手段であると思うので、オークションにかけるのはなじまないと思う。ただし、モバイルブロードバンド放送などについては、それは基幹ではなく、ビジネス性が生まれてくる。さらに、通話やインターネットなど純粋な通信については、競争が行われているものであることから、世界中でオークションが導入されている国では、オークションの対象になっている。

通信事業に公共性や公益性がないと言っているわけではなく、公共性や公益性が極めて強いものについては、オークションの対象としない方が良いのではないかと思っている。例えば、民放連さんは民間会社だが、そういう事業を行っている。また、警察無線や航空無線をオークションするのかということ、極めてナンセンスである。つまり、先ほど述べた基幹放送やまさに国が直営で行っているものはオークションの対象とする必要はない。よって、残りの通信の部分はオークションの対象とするというふうを考えれば、よろしいのではないか。

(吉川構成員)

- ・ 二つ質問がある。一つ目は、NHKさんと民放連さんに伺いたい。周波数のオークションは、限られた資源を有効活用するためのインセンティブシステムと理解している。放送の公共性も理解した上で、現在の日本の電波の利用状況を不動産に例えると、都市化がどんどん進み、不動産の価値が上がり、みんな不動産を利用したいという状況かと思う。では、既存利用者はどういう対応を迫られるかということ、例えば不要な土地を返すとか、ビルを高層化し不動産を有効利用しなければならぬ。そうすると、放送業界の方々としては、電波の有効利用に向けて、どういう取組ができそうか。例えば技術開発や未使用の周波数の返却など。
- ・ 二つ目は、山田先生に伺いたい。山田先生の主張は、「オークションをしなかった日本は、なぜか国際競争力を失い、ガラパゴス化し、しかも料金は高止まりである。」ということだと理解している。オークションをしなかったことが国際競争力や料金とどういうメカニズムで関係しているのか。

(日本放送協会)

- ・ 電波の有効利用の観点から言うと、デジタル放送への切り替えが一つの例であり、使用周波数が3分の2に減った。これはまさに技術の発展の成果だと思う。今回も700MHz帯、900MHz帯の議論の中で、私どもは既得権ということで新たな技術に一切踏み込まないという態度は取っておらず、

放送事業者としては電波の有効利用に向けて努力を惜しまないという立場。

(日本民間放送連盟)

- ・ 電波の有効利用については、デジタル化が周波数の有効利用の一つであり、テレビの周波数の3分の1を国に返している。さらに、デジタル化の中で、3.5GHz帯の200MHzを国に返している。

技術開発については、これまでもやってきており、今後も進むと思う。ただし、私ども放送局が一方向的にやれば良いというわけではなく、出回っている受信機との整合性を取らなくてはならないわけで、なかなか新技術を取り入れられないという問題もある。しかし、今後も新技術が出れば、そのような問題も解決しつつ、取り入れていきたいと思っている。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 周波数が確実に獲得できる、あるいは、獲得できると見込みがあると分かってから研究開発を行うというのが日本の状況だと理解している。アメリカなどの場合、無線に関係して非常に多くのベンチャー企業があり、それらは周波数を獲得できるか獲得できないかという話より前に研究開発を行い、機会があればオークションに参加して事業を行うというスタンスである。その研究開発のスタートのタイミングの差が大きな影響を与えてきているのではないかと思う。また、日本の場合、周波数の使い方について非常に厳しい制限があるので、それが国際競争力に災いするのではないかと思っている。
- ・ 具体的に言えば、胃や腸を検査する時、内視鏡を口や鼻から入れる代わりに、カプセル内視鏡と言って、薬のカプセルのようなものを飲み込めば、体内の映像を電波で送ってくれるというものがある。それを開発した企業が長野県にあるが、なかなか日本でのビジネスが進まない。それは日本における電波の利用に大きな制限があるからである。事業の将来的な展望があるために、技術が先行できるという環境を実現しないと、ガラパゴスという状態は脱却できないと思う。
- ・ 料金が高止まりなのはなぜかということだが、消費者がついてくるので料金が高く止まっており、それで事業者が利益を得ているのだろう。その結果として、東京の一般ユーザーは一ヶ月4117円払っていて、ソウルの一般ユーザーは一ヶ月1969円しか払っていないという状況が生まれている。日本では、他の事業者の新規参入による競争もなく、事業者としては値下げをする理由がないので、値下げをしていないのだと思う。

(鬼木構成員)

- ・ 二つ質問がある。一つ目は、主婦連さんに伺いたい。主婦連さんのプレゼンの中で「利用者からの視点が重要」とあったが、私もそれは当然のことだと思っている。オークションにかぎらず、電波を利用する事業について議論するのは、事業者利益のためではなく、消費者のため、国民全体の利益のためにやっていると思っている。

これまでのヒアリング対象は事業者が大部分であったので、主婦連さんのプレゼンは、この懇談会の中では数少ない消費者の立場からのプレゼンであり、貴重な存在である。消費者の立場からのプレゼンが少なすぎるのではな

いかという感想を持っている。

- ・ 主婦連さんのプレゼンの中では、長期的に見るとオークションは競争の効果もあるとおっしゃっていた。もう一つ、短期的に見ると事業者は入札額を支払わなければならないことから、少なくともその負担の一部が消費者に転嫁されるおそれを持っておられるように見受けられた。

ここで、オークションによって動いたお金の行方について私の考えを述べ、主婦連さんの感想を伺いたい。オークションによって、仮に事業者が政府に1000億円を支払うとする。その場合、事業者はこれまでよりも1000億円余分に必要のため、例えば、料金の値上げにより半分の500億円を消費者から、自らの節約によりもう半分の500億円を調達するとする。電波は国民の資産であり、その電波の利用対価であるオークション代金は国民全体の資産収入である。

よって、主婦連さんの「政府に支払われたお金がどのように使われるのかについては配慮してほしい。」というご意見は遠慮しすぎた表現ではないか。つまり、国民全体の収入の使い方は国民が決めるのが基本であり、事業者や政府が決めるべきものではないと思う。それが民主主義の原理。

仮にその収入1000億円がすべて減税に使われるとしたら、国民の懐にお金が返ってきたことになり、国民の立場からすると不満はないのではないかと思う。つまり、500億円分料金を上げ、1000億円分減税となり、差し引き500億円のプラスとなる。

要するに、事業者がオークションによって支払った代金の使途を決めるのは、国民と政府との間の資金のやり取りになるわけであって、これは増税、減税と同様なカテゴリーで議論すべきことである。これについて主婦連さんには、消費者の代表として、消費者の立場から強く主張していただきたい。この私の意見に対するコメントをいただければと思う。

- ・ 二つ目は、在日米国商工会議所さんはアメリカの立場を幾分かは代表されているという前提で、質問させていただきたい。アメリカでは無線局の免許を外国人が無条件に取得できるようにはなっていない。日本でも大体同様である。実際には取得できる分野と取得できない分野がある。例えば、放送に関しては、アメリカでも日本でも取得できない。

通信に関しては、アメリカで日本の事業者が免許を取得して参入しようとしても、通信法によって禁止あるいは制限されている。したがって、NTTドコモがインドでタタと組んで事業を行うというようなことは、アメリカでは制限される。他方、日本では、通信事業に関して、アメリカの国籍を持った個人やアメリカの会社が免許を取得することは禁止されていない。これは大変不平等な点である。在日米国商工会議所さんは、海外投資に関してオープンにと仰っているが、海外投資の代表的な対象である通信事業に関するアメリカのこのような制限についてはどうお考えなのか。例えば、在日米国商工会議所さんから、日本のようにアメリカでも外国の会社や外国国籍の人が公衆通信目的の無線局免許を取得できるよう、時代遅れの通信法を国際レベルまで改正してほしいとアメリカ政府へ言っていただくことは可能なのか。

(主婦連合会)

- ・ 電波というのは、公共放送のように、これまで消費者がどうこうというよ

りも、政府から与えられたものを受信するという視点が非常に強く、消費者の視点を入れていただきにくい分野だったのではないかと感じている。鬼木先生のご意見から、改めて消費者団体としてもいろいろ考えていかなければならないと思った。

- ・ 減税にお金を使うということに関して、どのような減税の制度を作るのか深く検討しなければ、逆に不公平感が増すのではないかと思う。例えば児童手当に代表されるように、国民に対していろいろな恩恵を与えるものについて、どのように国民のコンセンサスを取るかということについては非常に難しい問題。よって、今の段階で国民の資産を減税に回せば、不満がないということに関しては、即答はできないが、透明性を持って、国民の理解を取りながら、今後どのように使っていくかを検討していただきたい。

(在日米商工会議所)

- ・ 日本の通信事業者がアメリカで参入できないということについて、もし日本から参入したいという声が挙がるのであれば、ワシントンへ陳情に行くことも可能。また、今話し合われている TPP の枠組みの中で、日本から提案してみてもいいか。
- ・ この場をお借りして、先ほどの森田政務官からのご質問に対する回答について、補足させていただきたい。ご質問は、有事の時のリミテッドリアビリティの話だと理解している。基本的にはその会社の財務の問題ではあるが、もし、国家の存亡に関わるような極めてクリティカルな状況ならば、オークションで政府に支払ったお金の一部あるいは全部を返す、もしくは、貸し付けるといった手段も考えられる。また、東京電力の場合でも閣議決定されたような基金のようなものを作るということも考えられる。つまり、免責条項のようなものを導入するのも一つの案かもしれない。

(林構成員)

- ・ 外資規制の問題で、TPP の中で提案するのはどうかという話もあったが、私が理解しているところでは、これまでも日米経済調和对話等の中で日本政府は縷々主張しているが、埒が明かないという着状態にあり、打開するのが難しい状況なのではないかと感じている。
- ・ 二つ質問がある。一つ目は、山田先生にお聞きしたい。山田先生は、震災からの復興が急務であり、消費税を上げるなど議論する前に、徹底的に財源を探すべきだと仰っている。その中で、周波数オークションが貴重な財源ということだが、この趣旨としては、オークションによって得られたお金を一般財源化するというのを念頭に置いているのか。つまり、財源探しのためのオークションではないという議論とどう整理すればいいのか。
- ・ 二つ目は、主婦連さんにお聞きしたい。説明資料の 4 ページにおいて、倫理委員会の設置によって入札業者の参加資格やオークションのスキームについて検討したらどうかということだが、この倫理委員会というのは第三者機関的なものを想定しているのか。この倫理委員会なるものの組織の在り方について、ご教示いただきたい。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- 一言でいえば、一般財源にすべき。電波利用料は、制度的には特定財源ではないのだが特定財源のように考えられている。その話があるので、電波利用料をやめて、オークションの収入を一般財源に回すと、総務省は電波利用料分の事業が営めなくなる、という話がいつも出てくる。しかし、先程から申し上げているように、電波利用料とオークションの収入というのは全く別の話。また、電波利用料制度を続けたままオークション制度を導入してオークション制度での収入を一般財源にしても構わない。

鬼木先生の試算によれば、オークション収入は数兆円になると予測されている。電波利用料はせいぜい数百億～八百億円くらいなので、金額規模も違い、それらを一緒にして議論するのはおかしい。別の言い方をすれば、オークション収入はすべて特定財源で総務省が使うべきだという考えはあり得ない。規模が全然違うものを特定財源にするということはある得ない。簡単に言えば、一般財源にすべきである。

(主婦連合会)

- 現在私たちがイメージしている倫理委員会は、オークションを監視していくということを考えると第三者的な委員会を想定しているが、それ以上の詳しいことはまだ検討していない。

(三友座長)

- オークションは電波資源を有効に配分するための手段だが、分配のところはまた別の問題であり、この時はまた議論していかねばならないと思う。

(服部構成員)

- 大変貴重な議論で、参考になった。多様な面から考えていくことが必要であるということは、皆さん共通のご意見だと思う。

まず、在日米国商工会議所さんに二つお聞きしたい。オークション実施の理由として透明性が確保できるということについては、私も賛成する。その透明性に関して、公益性のあるものについてはオークションにかけないというのが一つの考え方だと思う。ただし、その公益性とはどこで線を引くのか。例えばアメリカでは、放送の電波についてもオークションにかけている例がある。現状では、どこで公益性を見ているのか。例えば警察や消防というのは明らかに公益性が高いが、アメリカは放送についてはどういう考え方で、どこまでをオークションにかけているのか。アメリカにおける公益性の判断、線引きについて教えてほしい。

もう一つは、オークション実施の理由としてスピード感と仰ったことについて、アメリカでは携帯電話用周波数帯でオークションを実施したわけだが、その携帯電話の電波を落札しても事業をやらない事業者もいるわけである。それが二次的に売られ、今の携帯電話事業者に集約された。その意味では、電波を分けた時にはスピード感があるが、その後の事業が必ずしも当初の通り進んでいない例が多くある。最近で言えばメディアフロアの例があり、クアルコムが 700MHz 帯を獲得したが、結局事業をやめ、その周波数を AT&T が買うという経緯を見ていると、完全に市場原理に委ねるというのがアメリカの考え方であるが、これが本当に電波の有効利用なの

かどうかという点が議論として残るのではないか。

- ・ 山田先生にも一つお聞きしたい。山田先生は、すぐに国庫の財源を探すべきだと仰っているが、物を買う時には基本的に一括払いなのか分割払いなのか、必ず両方選択肢がある。事業を立ち上げる時に、初期に非常に負担がかかれば、その負担に耐えられるかどうかによって、その事業のその後の進展がいろいろ変わってくると思う。例えば、世界中で携帯電話事業はかなりの利益を上げている事実があるが、オークションの入札金だけでなく、事業で収益を上げて、その半分は税金として還付しているわけである。単にオークションによる入札金や電波利用料だけではなくて、トータルとして国にどう貢献しているか。それは、事業利益の還元という面も含めて考えるべきではないか。電波利用料を取るということを前提にすればオークションは高騰しないと仰っているが、おそらくその保証はない。やはり資金のある会社が是非周波数が必要ということであれば、どんどん値段を上げていくことになるので、オークションを実施した場合の電波利用料をどう考えるかというのは、やはり別に少し議論しなければならないと思うが、いかがか。

(在日米国商工会議所)

- ・ 公共性の判断がどこにあるかについては、存じ上げないので、FCC に聞いていただければと思う。

ただし、プレゼンで申し上げた通り、アメリカの制度を日本にそのまま持って来いということをしてしているわけではない。日本独自の公共性の判断があって然るべきである。放送と通信の垣根がテクノロジーの進歩によって崩れてきている中で、今までの判断の中の公共性、放送と通信の区分けというのがずっと続くのかなというのと、それもやや違うのかなと思う。すごく難しいところで、先生方のお知恵を借りる必要があると思っている。

- ・ 二つ目のスピード感について、アービトラージというか、投機や、あるいは、本当にやる気があったのか、または後で買収されたとかいろいろなことがあるのではないかという話だが、まさしくそれはその通りであると思う。しかし、それを駄目だと考えてしまうのか、あるいはそれがダイナミズムだと考えるのか。これは考え方の違いだが、少なくとも米国においては、これはダイナミズムだというふうに捉えられていると理解している。

しかしながら、market failure があることも事実なので、競争政策に基づいた非常に緻密なプランの中でオークションを実行していくということが極めて有効なのではないかと思っている。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 私が申し上げたいのは、例えば電波利用料は取り続けると決めるか、取らないと決めるか、ともかく最初に決めるべきということ。同じように、例えば免許を与える期間を 10 年に限定するとか 20 年に限定するとかいうことも、最初に宣言すべきだと思う。実際に定期借地権で非常に短い期間でも、お台場にビルを建ててそれなりに事業を営んでいる業者もいる。10 年しか免許を与えないということを前提にしてオークションにかければ、入札者は自分のビジネスが成立するように入札をするので、何も問題は起

きない。同様に、支払は一括払いなのか分割払いなのかとか、落札後一週間以内に支払いをするというようなことも、事前に決めるべきである。すべて事前に、「入札条件はこういうものだ」ということを宣言しておけば、電波利用料を払うのかということを含みにして、入札者はきちんと事業計画を考えて入札額を決める、ということをお願いしたいわけである。

- ・ オークションで周波数を落札したのにメディアフロー事業をやめたという話だが、それはメディアフローのサービスが米国民にとって評価に値するものではなかったから、お客がつかなかったわけであり、オークション制度があったから事業をやめたわけではない。

(大谷構成員)

- ・ 山田先生に意見を伺いたい。通信事業者がオークションコストを負担しないで入札金相当額を自ら活用する場合と、オークションを実施したとして、その入札金を国の歳入として活用する場合と、結局どちら側で活用するのかということはいずれは決めていかねばならない。後者の場合、入札金を国の財源とした時、そのお金がいつか公平に有効活用されるというような期待を持っていたとしても、いつどのように使われるか決定されるまでのスピード感といったものについては、今はあまり希望が持てない状態にあると思うし、今後も様々な状況から希望が持てない可能性がある。そうではなくて、オークションを実施せず、通信事業者には研究開発への投資やサービスの導入開発のための設備投資にお金を回していただき、スピード感のある周波数の活用が期待できるという意見についてはどのように反論していただけるのか。

また、政府の歳入として活用する場合に起こりうるデメリットについて、制度設計でカバーしうる方法が何かあれば教えていただきたい。

(土井構成員)

- ・ 同じく山田先生に質問したい。説明資料の中で、「高騰は幻想である。」と書かれている。価格設定をする際、OECD の諸国では事前にシミュレーションなどが行われていると思うが、それと同じようなものを日本にも適用することは可能なかどうかを教えていただきたい。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 一つは、今までこの10年、20年、通信事業者はオークションにお金を支払わないで、利益を留保してきた。しかしその結果として、今、携帯電話会社・通信事業者で海外に進出している事例は非常に少ないし、携帯電話機器メーカーでは日本の企業全部合わせても10%弱である。つまり、「事実がすでに物語っているのではないか。」というのが大谷先生への回答である。
- ・ もう一つ、シミュレーションの話だが、例えば、「今回は、東日本事業と西日本事業それぞれについて参入者を募集する。一者が入札できるのは、どちらか片方のみ。」といった入札条件が明らかになれば、その瞬間に、入札しようと思った側は、企業としてきちんとした事業計画を立てて、利益を得られるかどうかをシミュレーションする。また、例えば台湾等では、そもそも政府は一体どのくらいの収入が得られるだろうかということにつ

いてシミュレーションをした記録がある。ただし、事業者側の考えと政府の考えは違うので、それがシミュレーション通りに実現したかどうかは別の話であるが、少なくとも事業計画を精緻に行うことによって実質的にシミュレーションは行われると思う。

(平岡副大臣)

- ・ 私も質問させていただきたい。一つ目は、インフォシティの資料には、周波数を独占的に割り当てられる事業者に対して公益的な振る舞いが義務付けられてしかるべきだ、と書かれている。ここで言う「公益的な振る舞い」というのはどのようなことを考えていて、それをどうやって義務付けていくのか。例えば、オークションをする時に「こういうことをやりなさい。」と条件を付すこともできるし、あるいは法令で全ての事業者に義務付けるというやり方もある。その点について、教えていただきたい。
- ・ 山田先生には誤解なきようにしていただきたいと思うが、役所側で並んでいる中で、オークションについて最も前向き・積極的なのは、おそらく私ではないかと考えている。ただ、色々な問題があるのも事実である。私が前から持っている問題意識の一つを紹介して、お答えいただきたい。
- ・ オークションは、連立方程式の問題かと思う。オークションをする対象の周波数の利用目的をだれがどう設定するのかということ。第二に、オークションの参加資格。第三に、既存事業者の扱いをどうするかということ。これは先生が指摘されている「既存事業者の人が競争力があっても、それは良いじゃないか。」という話とは別に、例えば携帯電話について言うと、いわばタダで周波数をもらっている既存事業者と大きなオークション価格を払って初期の費用がかかる新規事業者が共存してしまうことになり、ある意味では、競争条件がイコールでなくなる。そういう 3 つの要因の方程式をどう解くのかというのが私にとっての大きな悩みである。その点について、山田先生はどうお考えなのか。

((株) インフォシティ)

- ・ 私の資料の 1 ページ目の通り、オークションの制度自体に関して、アプリケーションレイヤーの事業者としては、一応は中立だと考えている。導入賛成の方々が何点か仰っていた通り、事業者は効率的な参入を考えるとどうか、新規の参入の可能性が出るのではないかという点は良い点だと思っている。しかし、山田先生の資料で「落札後は利益拡大が最大の経営目標」と書かれている通り、落札者が、落札後に、高値入札によるマイナス部分を早期に取り返そうと思ってそのように動くのも必然だと思う。かといって、直接通信料金をユーザーに転嫁するとユーザーは離れてしまうから、何をやるかという点、例えばアプリケーションの利用に対して帯域制限などを加えるかもしれない。あるいは、極端に言うとアプリケーションから利益を取ろうとする。例えば山田先生の資料にもあるように今伸びようとしている電子書籍販売から手数料を取ったりしようとするだろう。このように導入メリットは落札者に強い経済原則が働くようになるということだが、それはたぶん正しい。しかし、アプリケーション事業者としては、そうなることそのものが困る。先程プレゼンさせていただいたように、

過去 10 年、オークション制度の有り無しに拘わらず、日本のモバイル分野は通信インフラ発展の枠内で整然と発展してきた。実際通信インフラによる様々な制約の中で我々は事業を行ってきたが、相当な制約を受けているというのは、iPhone が出てきて、後で分かったのである。しかし今、その制約が突破された。それは我々が突破したわけでもなく、通信事業者が戦略的にスマートフォンの時代に行こうとしたわけでもなく、残念ながら ICT 政策が導いたというわけでもない。現実には Apple にこじ開けられ、Google にドアを蹴破られてこの事態になった、ということ。

結果として先程申し上げたように、日本のアプリケーション事業者は海外の事業者に対して出遅れ、Apple や Google など新しい市場の覇者は我がもの顔で新しいルールを押し付けてきているということも事実である。

私はオークション自体に反対ではないが、「我々は高値で落札し、そのお金も支払ったのだから、後は経営効率最大でいく。」というところに、一定の制約として、「しかし、あなたは公益的に振る舞わなくてはいけない。」というような一文を入れておいていただきたい。つまり、本来有限な資源である周波数がどのように使われるべきか、という観点を導入の目的にでも入れておいていただければと思う。

かつて通信というのは、通話やデータ通信のように、プレーヤーが通信事業者とユーザーの二者だけだった。よくこういった場で議論される通信料金というのは、通話など直接的な通信料金のことを指して皆さん議論されているが、今、現実のトラフィック量を見ると分かるように、ユーザー、特に若者が使っているのは、コンテンツや WEB の利用、SNS、ゲームなどのアプリケーションである。現在の通信市場は、通信事業者、ユーザーに加えてアプリケーションレイヤーの事業者という三者モデルとなっている。そして、アプリケーションの優劣やその数でビジネスの勝敗が決まる。改めて言うと、日本の全産業がそのアプリケーションレイヤーにいるんだと思っただきたい。

有限な資源である周波数は国と通信事業者だけのものではなく、日本全体の利益のためにという観点で、「独占的に割り当てられた周波数は、日本全体の利益のことを考えて使わなければならない。」ということを一第一条で義務付けてほしい。

(東洋大学経済学部 山田教授)

- ・ 平岡副大臣に「オークションに対して抵抗があるんじゃないか。」というようなことを申し上げたつもりはなくて、「オークションはこういう問題がある。」と通信事業者が言われているロジックをそのまま適用したならば、日本の通話料金が世界で一番高いのは説明がつかないということも言いたかったわけである。つまり、一つのスタンスで発言すれば良いのだが、こちらの時にはこう言って、別の時には違うことを言って、というのはおかしいのではないかと思う。だとしたら総務省としては、世界で一番高い通話料金を下げるということについても、施策を展開していただきたいというふうに言ったのである。
- ・ 入札の時の目的や参加資格については、国有地の払い下げの時の入札の際も、決められた目的でその土地を使うということを前提とした入札が

多々行われている。参加資格も設定されているので、周波数オークションの場合でも同様のことを考えれば良い。例えば「この帯域は主に通信用として使う。」とか、新規参入を促すべき周波数帯であれば、参加資格の中に「我が国においてまだ免許を取得していないものに限る。」と書けば、新規参入者だけが入札出来ることになる。

- ・ 既存事業者について、確かに今もビジネスを営んでいる人はタダで免許をもらっている。一方で、オークション制度を導入した場合、落札した人は、お金をかけてから事業に参入する。それは、有利不利が存在するのは確かである。ただし、例えば、神田の老舗の蕎麦屋が江戸時代から代々の親から譲り渡してもらった資産を運用していて、すべて減価償却が終わっていて、今蕎麦屋をやっているとす。それに対して、近くで新しい蕎麦屋を開店する場合、店を借りなければいけないし、設備を整えなければいけないし、お金がかかる。だからといって老舗から店を強制的に取り上げるわけではない。でも、そこで挑戦をしようとするのがベンチャー精神ではないか。実際に我が国ではイーモバイル、UQ コミュニケーションズといったように、日本の携帯電話事業がほとんど飽和した後でも新規参入して、今加入者を集めている事業者さんもいるので、これからも大勢の方々がベンチャー精神を持って新規参入することが考えられるだろう。

(平岡副大臣)

- ・ 一つだけ言わせていただきたい。その例で言うと、これまでは神田の蕎麦屋さんが国からタダで払い下げを受けた土地で蕎麦屋をやっていたが、今回から競争入札で高い値段をつけた人に国が土地を売り、そこで蕎麦屋さんに出店してくださいということだが、それを国がやるのかという話があると思う。これはまた色々議論があるかもしれないが、国がやろうという時は、公共性、公益性、公平性をきちんと考えなければならないということをご理解いただきたいと思う。

(3) 閉会

- 次回の会合については、事務局から追って連絡することとなった。

以 上