

## 周波数オークションに関する懇談会（第3回会合）議事要旨

## 1 日時

平成23年5月27日（金） 16時00分～18時00分

## 2 場所

キャピタル赤坂 4階会議室

## 3 出席者（敬称略）

（メンバー：50音順、敬称略）

大谷和子、鬼木甫、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、田原移動通信課長、野水企画官、豊嶋推進官

（ヒアリング対象者）

株式会社NTTドコモ 取締役常務執行役員 岩崎 文夫

KDDI株式会社 執行役員技術統括本部長 嶋谷 吉治

ソフトバンクモバイル株式会社 常務執行役員 弓削 哲也

イー・アクセス株式会社 執行役員副社長 阿部 基成

株式会社ウィルコム 執行役員技術本部長 平澤 弘樹

UQコミュニケーションズ株式会社 執行役員副社長 片岡 浩一

（事務局）

電波政策課

## 4 配布資料

資料 3-1 株式会社NTTドコモ資料

資料 3-2 KDDI株式会社資料

資料 3-3 ソフトバンクモバイル株式会社資料

資料 3-4 イー・アクセス株式会社資料

資料 3-5 株式会社ウィルコム資料

資料 3-6 UQコミュニケーションズ株式会社資料

## 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3-1～3-6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)

- ・ オークション制度を検討する一つの論点として、海外、主に先進国ではオークション制度が一般的であるということが言われている。日本と海外との事情の違いについては、どのように認識しているのか。

(鬼木構成員)

- ・ 同じような質問だが、少し補足させて頂きたい。ある程度以上規模が大きい先進国の中でオークションを行っていないのは日本だけ。オークションについて日本の事情が海外とかけ離れている。発表の中で通信事業者の皆さんはオークション導入に諸手を挙げて賛成という雰囲気では無かったように思う。たしかに通信事業者としての立場からすれば、やむを得ないことかもしれない。しかし通信事業者としての立場だけではなくて、消費者としての立場、国全体の立場、あるいはIT産業全体の立場など、いろいろ異なる立場があると思う。この点を含んだ上で考え等があれば、お聞きしたい。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 諸外国との関係性、あるいは移動通信分野においてどういう状況にあるのかについて、どのように考えているか。また、日本だけがオークションを実施していないことについて、どのように考えているか、という質問だと受け取らせて頂く。
- ・ 外国と言っても様々な国があるのでなかなか難しいが、3G サービスの普及率等から見れば、日本はやはりインフラが非常に進んでいる国の一つではないかと思うし、提供しているサービスの中身についても、あるいは料金水準等についても、決して他国に引けをとるものではないと考えている。  
また、「日本だけ」という点に関しては、私どもとしては、オークションを導入する目的の1つと考えられる周波数の有効利用という観点については、これまでも設備投資等を通じて十分な周波数利用効率の高度化に努めてきたと考えている。

(KDDI (株))

- ・ 3G、BWA 等について考えた時に、日本ではサービスの高度化やエリアカバー率等も相当進んでいるし、料金も諸外国の水準と同等と考えている。このため、オークションを実施した国に比べ、日本の携帯のサービス等については、水準以上ではないかと考えている。

(ソフトバンクモバイル (株))

- ・ 構成員の方々のご質問は、結果がどうかというよりは、なぜ今我が国だけ異なるのかということをご質問なさっていると受け止めた。一つ言えるのは、米国などは都市が孤立した形で存在していて、オークションを地域ごとにやりやすかった、あるいは経済性等の研究もされ

ていたと理解している。それから、ヨーロッパなどは、比較的システムが統一されており、これでやろうといったことがやりやすかった。一方、日本は新サービスや新システムの導入等について、いろいろとやってきたので、よーいドンでやるというのが難しい環境になったと思う。結果としてサービスの高度化などができたと思う。

(イー・アクセス (株))

- ・ 先進国でオークションが実施されてきたのは、だいたい 3G サービスの黎明期であり、希望するキャリアに満遍なく割り当てるだけの周波数が当時はあった。しかし、日本では 3G がこれだけ普及しており、エリア的にも非常に完成されている。こういったタイミングでのオークションの導入については、少し微妙かなと思う。

((株) ウィルコム)

- ・ オークションの一つの目的として、様々な新規参入を促進して市場を活性化するということがあると思うが、現在の日本では既に 6 社が参入しており、競争政策的にはかなり上手くいっているのではないかと。特に今、MVNO により周波数を開放しているので、いろいろな人がいろいろなサービスをやるということについての枠組みとしては、日本は非常に整っているのではないかと思う。

(UQ コミュニケーションズ (株))

- ・ 各国を見ても、サービスや技術について、オークションを実施したか否かで差が出ているという状況には無いと思っている。日本がオークションをやらなかったことがまずかったということには、一概にはならないのではないかと思う。

(山田構成員)

- ・ 皆さんがおっしゃっているのは、タイミングが違うということか。市場環境及び技術環境等について、欧米と日本では、オークション実施当時も今も違うという理解で宜しいのか。

(鬼木構成員)

- ・ 日本でもし 3G について周波数オークションを実施していれば、今よりももっと良いサービスが消費者に提供されていたのではないかと思っている。この点を説明するため、競争が普及しているコンビニ業界を例に挙げたい。日本のコンビニ店は、消費者・国民に大きな便宜をもたらしている。たとえばどの店でもトイレを用意して、皆が嫌がる掃除を徹底し、清潔に提供している。これは誰に命令されたのでもない。コンビニ業界がこれほどまでに発展したのは、競争の結果であると思う。そういうことを広く考えた時に、自由な競争と市場参入は産業発展の基本的条件であり、オークションはそれを実現するための一つの手段であると思うが、通信事業者の皆さんはどうお考えか。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 移動通信の世界で我々は、非常に厳しい競争の中でサービスの高度化や料金の低廉化に努めてきた。この通信業界は、電波というリソースを国から頂かないと事業が始まらないという特異性があるものと理解している。そういう意味で、今日の議論はリソースの割当て方をどういうふうにするべきなのかというものと考えており、コンビニ業界の例とはちょっと違うのかなと思っている。一方、電波を使う中で非常に激しい競争の中で顧客に満足してもらえるサービスの提供を続けて来たし、今でもそれに必死になって取り組んでいるわけである。

(KDDI (株))

- ・ コンビニ業界と通信業界を比べてみたことがなかったが、自由に参入するという枠組みは通信業界でもあるのではないかと思う。ただ、周波数は有限なリソースなわけであるから、それを一番有効に利活用する方法を技術的に追求していくべきではないかと思っている。先ほどのコンビニの参入規制等の話ではなくて、周波数という有限な資源をいかにうまく使っていくかということであり、自由な参入という話とオークションとは必ずしも結びつかないかな、というふうに思っている。

(鬼木構成員)

- ・ 確かにコンビニと移動通信は同じではないが、少し想像力を働かせて頂きたい。いまもしコンビニ事業にあらかじめ定められた土地しか使えない状態があったとする。この場合、土地の用途を厳しく制限し、サービス内容まで政府が規定した上でコンビニ業界への新規参入事業者を政府が比較審査で選定する、つまり社会主義方式で産業を運営するのと、コンビニ用の土地についてオークションを実施するのとどちらが成長のスピードが速かったと思うか。

(ソフトバンクモバイル (株))

- ・ 鬼木先生のコンビニとの比較は面白い観点だが、アナロジーとしてうまく成り立つのかどうかという点については、個人的に少し疑問を持っている。コンビニの場合は比較的、新規参入、あるいは退出が容易であって、逆にインフラ事業はそれが難しい。また、オークションについては公平性をどう担保するのかが少し気になる。さらに、基地局毎の電波利用料はずっと低減してきており、基地局の開設は比較的自由になりつつある。冒頭に3Gの導入時からオークションをやるべきではなかったかというご指摘があったが、個人的には必ずしもそうではないのかなと思っている。長期的には必ずオークションはメリットがあるというご主張についてももう少し議論して頂けたらと思う。

(イー・アクセス (株))

- ・ オークションがなくとも、我々は2005年に新規参入はできたことから、これまでも新規参入は可能であったと思っている。コンビニの例

を考えた時に、全国で1万ずつ店舗を構えている3つの事業者があって、500だけ土地が余っているというときに、新規参入としては不十分であるが、既存事業者からしてみればのどから手が出るほど欲しい、という状況に近いのが現在の3Gではないかと思う。

( (株) ウィルコム )

- ・ 最初からオークションがあれば最初からもっと沢山参入事業者があったのではないかということだが、実際にオークションをやっても、割当可能な周波数幅を踏まえれば参入できたのは5社か6社くらいだったのではないかなと思う。私どもは、オークションが無くて生ぬるい競争の中にいたわけではなく、常につぶれかねないような状況で必死にやってきた。

(UQコミュニケーションズ (株) )

- ・ オークションをすれば最も資金力に余裕のある事業者が落札していただくだろうが、その事業者が提供するサービスが最善である、ということには必ずしもつながらないと思う。やはり、周波数をどう有効活用するのかという視点から議論する必要があるのであって、比較審査の場合、どういうことをやるのかについて計画を提出するなど明確にする機会がある。オークションの場合そこまでやるのかやらないのかというのがよくわからない中で、新規参入をどうするのか、あるいは競争をどうするのか、という問題は、オークションをやったからといって必ずしもうまくいくものではないのかなというように思っている。

(吉川構成員)

- ・ 各社にお尋ねしたい。イー・アクセスが用意された資料の5ページ目に各社に割り当てられた周波数の幅のデータがあるが、例えば、3年後にどれくらいさらに必要になるのか、見通しがあればお示し頂きたい。また、もしお分かりになれば、それによって、各社の売り上げは何%程度増加するのか。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 現状のトラヒックは、特にスマートフォンのデータトラヒックの関係で、年率1.7倍対前年比で伸びている。今後、スマートフォンのさらなる進展によって、年率2倍近くまでなるのではないかなと思っている。年率1.7倍から2倍という増加傾向を見れば、現在のスループットを維持するだけでも、15MHz、20MHzが必要だと思うし、より高速なブロードバンド環境を求めようとするれば、より広い帯域が必要ではないかと思う。
- ・ 売上げについては、今後、加入者が飽和する中で、新たな市場を求めて収入の拡大を進めたいと思っているが、移动通信のコアの部分のご質問と理解したとき、定額制というものがどのようになっていくか、当然、一定の収入で上限が止まるので、これ自体のコアな部分だけで成長していくことは難しい。したがって、私どもとしてはモバイルを

核としていかに分野を広げて成長するかということを検討している。

(KDDI (株))

- ・ データの伸びが非常に大きく、年率 2 倍弱でも足りないかくらいの動きがあり、周波数帯としては、20MHz 程度必要になってくる。売上げは、データの定額制を導入しているのので、今日の時点では、どの程度まで伸びるかの予測値を出すのが難しい。

(ソフトバンクモバイル (株))

- ・ まず、イー・アクセスの資料には、ウィルコムや BWA の周波数が含まれており、我々ソフトバンクモバイルのものではないことから、訂正頂ければと思う。  
そうすると、我々が使用しているのは、残りの 60MHz である。需要として、3 年後には約 30MHz 必要とみている。しかし、今後色々な需要が増加すると、これで収まるかははっきりとは言えない。売上げについては、データ通信容量を増やしたからといって、そんなに増えるとは思っていないが、確かなことは申し上げられない。

(イー・アクセス (株))

- ・ これから 3 年だと上下合わせて、あと 20MHz から 30MHz が必要と想定している。売上げは、比率ではっきりは示せないが、私どもの加入者のほとんどはパソコンで利用していることから、一人当たりの売上げは 2 倍、3 倍と増加するのではなく、漸次増えていく。加入者数については、現在の 300 万から、3 年後には 2 倍を目指して考えている。

((株) ウィルコム)

- ・ 私どもは、他の事業者と異なり、高速データ通信よりも音声に特化している。今から新たな周波数を獲得してブロードバンドをしようというスタンスにはない。ただ、音声とデータを組み合わせたサービスも必要と思っており、そのような場合は、他の事業者から MVNO で周波数を使わせて頂き、組み合わせてやるというスタンスである。

(UQ コミュニケーションズ (株))

- ・ 我々は、高速モバイル通信サービスを提供しており、一人当たりのデータ量として、おそらく携帯電話等よりも一桁多いことと、加入者も徐々に増加していることとの掛け算で考えると、明確な値ではないが、今後、最低 20MHz は必要だと思っている。場合によっては、トラフィックによっては、40MHz までを視野に入れることが必要ではないかと思っている。売上げについては、他社同様差し控えたい。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 先ほど申し上げた必要な周波数幅は、片方向分であり、上下トータルすると 2 倍となる旨、補足訂正させていただきたい。

(KDDI (株))

- ・ 我々も周波数帯幅はドコモさんと同様の趣旨で発言した。訂正をお願いしたい。

(森川構成員)

- ・ 一点目は落札価格の高騰等オークションを導入するにあたっての心配や懸念については、制度設計次第では対応できるという理解で良いのか。更に、国民負担の問題に関しては、移動通信事業者と消費者の間では負担額は増えるかもしれないが、おそらく国全体で考えると、配分の問題であり、国全体でどう配分していくのか、という問題になるのではないか。
- ・ 二点目はオークションの良いところについて。今から5年後とか、ぶっ飛んだアイデアを有しているような若者が、これだけお金があったらこれだけ新しい無線通信サービスができるという観点からは、オークション制度があったほうが良いという理解で良いのか否か。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 私どもは現時点でみると、電波利用料という形で、電波に対して、ある意味で経済的な価値も含めて支払いし、かつ、利用者の方から頂いた収入を原資とし、それで企業活動することにより、法人税という格好で、国への寄与をしているというように考えている。それについて特段申し上げることはないが、この電波利用料もかなりの金額を納めているし、移動通信あるいは通信産業については、かなりの法人税を納めていると思っている。そういう意味で、必ずしも、オークションの仕組みのみが、国全体の配分ということではないのではないか。
- ・ オークションの良いところは、強いて言うなら、電波免許における透明性の確保というメリットが、制度設計によっては出てくるのではないかと思う。

(KDDI (株))

- ・ 確かに制度設計さえよければやれないことはないとは思いますが、電波利用料との二重の負担が通信事業者としては、しんどいところがある。その辺をどうするのかという懸念がある。
- ・ オークションの導入によって、若者やベンチャーの方が新規参入できるというのは非常に良い点である。一方で、落札額の高騰等のネガティブな要素も結構あるので、良い点だけでは判断しにくい。

(ソフトバンクモバイル (株))

- ・ 制度設計のご質問に関しては、懸念事項に対応してガチガチに制度設計していくとオークション的なものから外れていき、結局今とあまり変わらないのではないか。  
国全体の配分の問題なのかということについて、オークションを導入したときに本当に長期的にプラスが出るのかということについて

は、私どもは少し疑問を持っている。

- ・ オークションの良いところとして、透明性が高まるということは当然あると思う。しかし、例に挙げられているような若者については、お金がないと参入できないであるとか、日本ではそういったことになかなかお金を回すのが難しい点もあるので、逆に大手だけになってしまふのではという懸念がある。ただし、これらの点は運用次第かもしれない。

(イー・アクセス (株))

- ・ 制度のバランスという意味において、私ども中堅の新興事業者を含めて、結果として本当に競争が活性化されるのかということに関しては、寡占化しないという制度設計が最低限必要なのではないかと。まったくの更地に何をやっても良いという状況であれば、オークションは非常にメリットがあるし夢も出てくる。そこを目指していくことに関しては賛同する。

((株) ウィルコム)

- ・ 周波数オークションについてもやはり良いところがあると思っている。やはり一瞬にして事業者が決まるということで、非常にスピードが速くなるということがあるので、制度設計さえしっかりしていれば、それは可能だと思っている。なるべく、若く、やる気のある人が参入できるような制度設計が望ましい。

(UQ コミュニケーションズ (株))

- ・ 国民の配分の話について、ある業界に偏った形の配分ではないということがあれば、その業界の発展は可能であると思っている。また、制度設計的に、先ほど言われたような若者が参加できて、ビジネスができるような仕組みがあれば、オークションというのは有効であると思うが、この点については、実効的には各国の事例を見ていると、ハードルが高いと感じている。

(林構成員)

3点お聞きしたい。

- ・ 1点目、オークションの実施にあたって、免許の有効期間を現行の電波法において認められている期間よりも長期化することについて、どのように考えるか。
- ・ 2点目、落札可能周波数幅に上限（キャップ）を設けることについて、どのように考えているか。
- ・ 3点目、ネットワークの他事業者への開放について、どのように考えているか。すなわち、オークションの結果として周波数の割当てが行われた場合に、当該割当ての条件としてローミング（携帯電話事業者間で他事業者ユーザーにも自社ネットワークを利用させる仕組み）の義務づけを行うことについてどう考えるか。総務省情報通信審議会「接続ルールの在り方」答申にもあるとおり、「周波数の割当てを受



けた事業者は、自ら設備を構築することが前提」との観点から、ローミングを義務づけるべきではないという意見と、いや、そうではないという立場もあり得ると思われるがどうか。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 1点目については、欧米のように10年、20年といった長い期間として頂きたいと思う。移動通信サービスは設備産業であるので、一定のサービスをお客様に提供し、資金を回収するまで、一定の期間が必要である。その期間後に周波数を失うということになると、お客様に大変不便を強いることになるので、一定の長い期間を与えて頂きたい。
- ・ 2点目については、具体的にどのような周波数をどのような目的でオークションを行うかといったオークション実施時の条件によって決まるものであると思う。一義的に周波数幅に上限を設ける、設けないという話にはならないと思う。
- ・ 3点目については、MVNOという意味でのネットワークの開放と理解しているが、現時点において、相互接続義務等が課せられている。あえて周波数オークションの制度設計の中で、ネットワークの他事業者への開放を義務づける必要はないのではないか。

((株) KDDI)

- ・ 1点目については、周波数オークションを行う場合は、期間を長くすることが想定される。
- ・ 2点目については、どういう技術を導入するかにもよるかと思うが、流れとして高速化に向かっているので、おそらく参入する方は少しでも広い帯域幅ということになってくるので、周波数が足りなくなる。常識的な上限はあってしかるべきではないかと思う。
- ・ 3点目については、現行のMVNOの仕組みのままで良いのではないかと思う。わざわざオークションの制度設計の中に盛り込む必要があるかについては、疑問に思っている。

((株) ソフトバンクモバイル)

- ・ 1点目については、コンビニのように参入、退出が容易ではないので、やはり長めにすることが必要かと思う。具体的な数値については、別途とさせて頂きたい。
- ・ 2点目については、技術的にある程度まとまってということはある。しかし、競争上の問題により上限を設けることも考えるべきである。ただし、あまり細かくしていくとオークションのメリットが失われるし、技術的にも問題が出てくる。
- ・ 3点目については、周波数オークションと周波数開放の義務づけは、繋がらないのではないかと思う。きちんと機能しているのであれば、逆にその義務は必要ないのではないか。もう少し検討させて頂きたい。

((株) イー・アクセス)

- ・ 1点目については、現行よりも長期化を前提として、制度設計をお

願いたい。

- ・ 2点目については、オークション実施時、最大何者程度の入札を想定しているのかによる。例えば、寡占を防ぐために、累積の周波数に何らかのキャップを設けることを考えても良いのかもしれない。
- ・ 3点目についても、競争促進という観点から、寡占が起きる場合であれば、開放しなければいけないのではないかと思う。

((株) ウィルコム)

- ・ 1点目については、当然現行よりも長期化すべきだと思う。
- ・ 2点目については、上限は設けるべきだと思う。
- ・ 3点目については、新規参入者は競争上、厳しい立場にあるので、既存通信事業者の回線を借りて事業できるようにすべきだと思う。

(UQ コミュニケーションズ (株))

- ・ 1点目については、事業の継続性と新たな投資の意欲という観点から、現行よりも長期化すべきだと思う。
- ・ 2点目については、累積周波数の上限を設けることが、新規参入を促進したり、寡占を防ぐ一つの有効な手法だと思う。
- ・ 3点目については、一般論からすると、ネットワークの開放の義務を課すべきではないと思う。ただし、一者が周波数を独占するようなことが起きた場合、開放も一つの手法だと思う。

(大谷 構成員)

- ・ オークションを実施する前に開示されなければいけない情報として、周波数帯域情報以外にもあれば教えて欲しい。また、オークション実施までに、事前にどれくらいの検討期間が必要か。
- ・ 落札後、例えばエリアカバー率などの条件を満たさなかったり、落札金額を分割払いで途中から支払えなくなった場合など、前提条件を満たさなくなった場合、利用者の利益を考えると、できるだけ早く代替の事業者を決定するか、またはペナルティを課すことも必要になってくるかと思うが、そのスキームなどについて提案があるか。

((株) NTT ドコモ)

- ・ 1点目について、オークション対象の周波数帯の隣接周波数にどのようなシステムがあるのかによって、その周波数を利用する場合の様々な条件が異なってくる。よって、検討期間については、システム間の干渉条件等がどのくらいの期間で見積もれるか次第であり、現時点でははっきりと提示することはできない。またその対象周波数の経済的価値をどう判断するかも検討期間の長さに関わってくると思う。さらに、これまでのように、干渉について細かいところまで検討するのだとすると、単に机上の計算だけでなく実験までやることになり、かなりの時間が必要。これまでと同様なスキームでは、オークション制度のメリットであるはずのスムーズな周波数割当てができず、むしろデメリットになってしまう。

- ・ 2点目については、落札した方が極めて周波数利用効率が悪いということ等であるならば、他の方に代わって頂くというスキームは必要だと思うが、まだ検討できていない。あるいは、利用者にかかる負担を誰が負担するのかということにも関わってくるのではないかと思う。

#### (KDDI (株))

- ・ 1点目については、隣接周波数との干渉など検討する必要があることから、オークションの対象となる周波数帯や隣接との干渉に係る情報を事前に教えて欲しい。
- ・ 2点目については、制度設計の中で、ペナルティや代替事業者をどう選ぶかなど、当然考えて頂かなくてはならない。現時点では具体的なスキームは思い浮かばないが、利用者に対するサービスの継続性を第一に考えなくてはいけない。

#### (ソフトバンクモバイル (株))

- ・ 1点目については、オークション対象周波数帯等の情報を、ある程度長期的な見通しに基づいてということになるが、事前に教えて欲しい。隣接周波数との干渉検討も必要にある。最終的には放送も含めてオークションを考える必要もあるのかなと思う。そうなれば、さらに検討項目が増えることになるのかもしれない。
- ・ 2点目については、現時点ではスキーム案を持ち合わせていない。検討項目を増やしてしまうかもしれないが、結果的に周波数を安く手に入れたり、周波数幅の上限が破られるということもあるかもしれない。それらの点についても、検討頂きたい。

#### (イー・アクセス (株))

- ・ 1点目については、次にオークションを実施する周波数帯だけでなく、オークションを行う時期を長期的にイメージできる情報が欲しい。その中で、干渉検討を行いながら、技術的条件が固まったところで、事業としての市場価値が見いだせる。事前の検討には、一年以上かかるのかもしれないが、それぐらいのスパンで情報を頂きたい。
- ・ 2点目については、色々な事情があるかと思うが、ユーザーへのサービス提供を継続させるため、銀行でいうところの債権を一旦脇に置いておいて、他の事業者を見つけるようなプロセスをルール化して頂く必要があると思う。

#### ((株) ウィルコム)

- ・ 1点目については、オークションを実施する周波数帯と、隣接のシステムによっては当該周波数帯の利用の仕方が全く異なることから、周りのシステムに関する情報が欲しい。検討期間としては、一年程度だと思う。
- ・ 2点目については、オークションによって落札した周波数帯については、あまり条件を課すべきではないと思っている。当然、落札金額

を払い込むわけなので、払い込んだ方はそれを回収しなければいけない。できれば、一括支払いのほうが安心だと思うが、それは制度設計の中での検討次第だと思っている。

(UQ コミュニケーションズ (株))

- ・ 1点目については、他者と同じ。周波数が決まって、周りの条件が分かるとどんな方式を導入するか、もしくは、周波数有効利用するために何をしていくかについて検討できる。さらに、政策的に用途が決められてしまうのであれば、事業の企画が立たないため、早めに教えて頂きたい。検討期間については、技術開発を含めて考えると、少なくとも一年以上は必要だと思う。
- ・ 2点目については、一般的に周波数を返上することとした場合、再オークションするのか、あるいは、利用者の利便性を考えて救済プログラムのようなものを作って、どこかに引き取ってもらう仕組みを作るなどのスキームが考えられる。

(平岡副大臣)

- ・ 今の電波利用料制度は、国が一方的に料額を決めて払ってもらうから、固定的な料金、あるいは電波利用税のような位置づけと考えられる。一方、オークションでは、事業者が電波の利用価値に対してどれだけ対価を払っていいのか、という視点が出てくる。すると、今のような電波利用料制度ではなく、例えば「電波利用料を多く払いたい人が電波を使えるという仕組みにしていく」という考え方や、あるいは「電波利用料は今のような仕組みで、自分は(固定的な)電波利用料を払ってでもこれだけの収益をあげられるから、オークションでこれだけのお金を払ってでも、権利を取得したい」というような考え方があり得る。
- ・ 私から3つの案を提示するので、それについてどう考えるか考えて頂きたい。案1は、電波利用料制度を、利用料を多く払う意思表示をした人が電波を使えるという仕組みのオークションとしていく。案2は、電波利用料は今のままで、さらに加えて、権利を取得するためにどれだけ払うかという形でオークション行う(電波利用料にオークション金額が上乘せになる。)。最後の案3は、電波利用料とオークションとの関係について案1、案2以外の案。以上について皆様のお考えを教えてください。

(三友座長)

- ・ 今のご質問は、1番目は基本的にオークションそのものとして理解してよろしいか。電波利用料の発展形のようなイメージがあるかもしれないが、たくさん払った人がたくさん使えるという理解でよろしいか。

(平岡副大臣)

- ・ そこは、オークションの仕組みの中では、権利を取得するための対価という形での多寡を争うオークションなのか、電波利用料という形

での多寡を争うオークションなのか、という違いはあると思う。利用者の支払額の多寡を争うという意味ではオークション。一般にイメージしているオークションは、権利を取得するために権利の対価として払うのであり、利用対価として払っているのではないと思う。

(三友座長)

- ・ いずれにしても1番目のオークションは、オークション的な意味でビッドをするものとの理解でよろしいか。
- ・ 2番目は、利用料はそのままにして、オークションは権利の対価としてビッドするという理解でよろしいか。

(平岡副大臣)

- ・ 基本的にはその理解で良いと思うが、1番目は、電波利用料そのものがオークションの仕組みで、一括払いか毎年払いかは別として、現在の固定的な電波利用料(電波利用税的な利用料)の考え方はなくなり、すべてが変動でいくということ。

(三友座長)

- ・ オークション一発、電波利用料プラスオークション、それ以外の何かという3つだと思うが、各社いかがか。

( (株) NTTドコモ )

- ・ オークションにかなり比重を置いて、今の電波利用料の比重をかなり少なくするかなくすものと理解したときに、電波の様々な需要、干渉問題、あるいは今後の周波数利用効率に向けた開発等の面については、当然、これまででいう電波利用料、オークションの場合はオークション費用から、一定のものは出していくべきではないかと思う。制度設計を検討する中で、今回のオークション費用がどういう位置づけなのか、という議論が関わって来ると思う。2番目のオークションの場合、オークションを導入した後、電波利用料の在り方との観点からすると、今の電波利用料は電波の経済的利用価値が反映されているものなので、その分を除外することがいいのではないかと思う。

(KDDI (株) )

- ・ 結局、過度な負担にならなければということに尽きる。最終的には金額の多寡によって判断せざるを得ないと思う。一時金型で払うのと毎年税金型で払うのと、会計処理上変わってくると思うので、検討をお願いしたい。

(ソフトバンクモバイル (株) )

- ・ 現在の電波利用料は管理費用としては少し高いのではないか。もう少し低い電波利用料というのがあって、それとオークションとの組み合わせはあるかもしれない。現在の電波利用料のレベルでは、10年かければかなりの額になる。分割払い的な電波利用料をオークション

とするというので、1番目のオークションはあり得る。2番目は聞いただけでは高くなりそう。そこが、トータルでアフォーダブルな額であればあり得る。3番目の案としては今持ち合わせていないが、電波利用料をもう少し安くしていただき、支払いは電波利用料だけになればありがたい。

(イー・アクセス(株))

- ・ 新規参入事業者として、こういった額を払えるようになるには時間がかかる。例えば税金と同じく、利益に対する何%として払っていく形があると思う。当然企業だから利益を上げれば上げるほど、企業価値も上がるし、その結果電波利用料も上がってくるなどと考えられるのではないか。

( (株) ウィルコム )

- ・ たくさん電波利用料を払った人が、たくさん周波数を使えるようになるという考え方は、資金力がある人が支配するという印象があり、難しいと思う。
- ・ 電波利用料+オークションは、感覚的に相当高くなると考えられる。例えば免許期間10年とすると、オークションするより10年分の電波利用料とするほうが国庫収入は大きくなるのではないか。電波利用料とオークションの両方を課すのは過大かなと考えている。

(UQコミュニケーションズ(株))

- ・ 現在の電波利用料を支払うので精一杯。これにオークションが上乘せされると、今後の新規参入の事業がどうなるか見えていない中で、一概には言えないが、事業的に厳しいのではないかと感想を持つ。代替手段として電波利用料とオークションをトータルで請求する1番目の仕組みは、一つの解としてあり得る。ただ結果的にそれが大変な高額になると元の木阿弥になる。最後は金額のベースで事業者の判断になると考えている。

(吉川構成員)

- ・ UQコミュニケーションズの資料の3ページに今の電波利用料の推移が出ていて、直近だと1MHzあたり9,600万円だが、オークション時に1MHzあたりの料金を定額にした方が、電波利用効率を高めようというインセンティブが働き、結果的に有効利用になると思うがいかがか。

(UQコミュニケーションズ(株))

- ・ 長い目で見たらそうだと思う。帯域で定額ということがあるが、電波利用料の話をする、新規に入った時は、だんだん費用が上がる方が事業として回りやすい。インシヤルが決まっていると新規事業としては厳しい。潤沢に事業が回ってくれば帯域で決めるというのは選択肢としてあると思う。

(三友座長)

- ・ 各社のプレゼンで色々な懸念が示されたところである。例えば安定的な供給、高度化が妨げられる、設備投資や研究開発が抑制される、利用者料金が高くなる等、考えられうる懸念だと思うが、これらの問題は、基本的に供給側の問題である。しかし、片方には市場、利用者があり、必ずしも供給側の論理で決まるものではない。そういうことから、こういった懸念は、経営判断の問題だと思う。必ずそれが湧いてくるわけではなく、するかしないかは経営判断である。オークションが導入されると、そういう経営判断が下されると考えていいのか。懸念は避けられない事項なのか、あり得るといふ事項なのか。

( (株) NTTドコモ )

- ・ 私どもも、高騰の懸念があると表現しているとおり、オークションの入札において一定の経済価値を認め、ビッドする。その範囲内であればその責任で良いが、高騰すると、どの程度高騰するかの大小によって、自分たちの経営努力で吸収できる場合、または吸収できず事業そのものから撤退することもあると思う。

(KDDI (株) )

- ・ オークションでは、最初に初期投資と同等のお金がかかる。インフラを作っていく継続的な努力が必要。あまりに初期投資が大きすぎると、インフラ整備を遅らせるという経営判断をせざる得なくなるかもしれない。

(ソフトバンクモバイル (株) )

- ・ 負担がトータルでどのくらいかによるが、投資判断の中で、オークション費用が一時金ということであれば、判断に影響するであろう。ファイナンスの面から言うと、金融機関から余計なことをすると言われる可能性が十分あり得る。

(イー・アクセス (株) )

- ・ オークション自体がそういう判断につながるのではなく、オークションの結果、周波数に偏りが起こった場合、競争状況が弱まるとユーザーの目が届きにくくなる。必ずそういう傾向が発生しやすくなると思う。

( (株) ウィルコム )

- ・ オークションによっては有効期限があり、例えば10年後に再オークションですよと言われると少し変わってくるのではないかと。期限を切られた後半になると、投資を続けてよいかどうか考えていくと思う。

(UQコミュニケーションズ (株) )

- ・ その周波数の特性と事業の展開をトータルで考えて、対価と見合うかどうかで判断するが、これが絵に描いたとおりに行くとは限らない。

高騰の発生やつり上げによって厳しくなり、見合わせるということは当然あり得ると思う。

(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