

## 第40回投資等ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成30年6月27日（水）16:00～17:15

2. 場所：合同庁舎4号館2階共用第3特別会議室

3. 出席者：

（委員）原英史（座長）、八代尚宏

（専門委員）村上文洋

（事務局）窪田規制改革推進室次長、林規制改革推進室次長、西川参事官

（ヒアリング）東洋大学 山田肇名誉教授

A.T.カーニー株式会社 吉川尚宏パートナー

4. 議題：

（開会）

議題 電波制度改革（フォローアップ）

（閉会）

5. 議事概要：

○西川参事官 それでは、第40回「規制改革推進会議 投資等ワーキング・グループ」を開催いたします。

本日は吉田座長代理、飯田委員、森下委員、角川専門委員は所用により御欠席でございます。

メディアの頭撮りがありますので、しばらくお待ちください。

（報道関係者入室）

○西川参事官 それでは、御退室をお願いします。

（報道関係者退室）

○西川参事官 それでは、ここからの進行を原座長、お願いいたします。

○原座長 本日の議題は、電波制度改革です。

本件については、昨年11月、当会議において周波数割当制度、電波利用料制度の見直しなどを含む第2次答申をまとめました。その後の閣議決定に基づき現在、総務省において検討が進められているところです。多くの項目について、今年の夏までに検討の結論を出すということにされているところです。

今後のフォローアップに向けて、本日は有識者の方々からのヒアリングを行いたいと思っております。東洋大学名誉教授の山田様、A.T.カーニーパートナーの吉川様に昨年引き続き、何度もお越しをいただきまして誠にありがとうございます。

まず、事務局から先に検討状況について簡単に項目だけお話をいただいて、その後、お二方の先生から話をいただきたいと思います。

○西川参事官 事務局から御報告させていただきます。

先ほど座長からもございましたとおり、昨年11月29日に規制改革推進会議の第2次答申が出され、それに基づき総務省の方で電波有効利用成長戦略懇談会が開催され、答申で指摘した事項を検討しているということでございます。

公共用周波数等ワーキンググループは公共用周波数に関する答申の指摘事項に対して検討をしているワーキンググループでございますが、中間取りまとめ（案）が出されております。公共用周波数の見える化の推進ですとか、周波数利用状況調査方法の見直しですとか、公共安全LTE（PS-LTE）などの公共周波数の再編などのテーマをこちらのワーキンググループで取り扱っておりまして、3月19日に中間取りまとめ（案）が出されたところです。

それから、電波有効利用成長戦略懇談会の親会では、それ以外のテーマについて検討をしているということですが、第12回会合の資料では、周波数返上等を円滑に行うための仕組みですとか、あるいは周波数移行のためのインセンティブですとか、割当手法の抜本の見直し、あるいは二次取引、共用を前提とした割り当て等のテーマについて検討されております。

さらに電波利用料制度関連ということで、電波利用料の用途の見直しですとか、電波利用料の負担の適正化の問題あるいは公共無線局からの徴収等について検討がされているという状況でございます。

検討の内容については、詳しくは公表資料をお読みいただければと思います。

簡単ですが、以上です。

○原座長 ありがとうございます。

では、山田様、吉川様から順番に御説明をいただきまして、質疑、意見交換は最後にまとめてお願いをしたいと思います。

では、山田先生、お願いいたします。

○東洋大学（山田名誉教授） 東洋大学の山田肇です。

昨年10月17日にここにお呼びいただきまして、電波の区画整理についてお話をいたしました。そのとき以来、この規制改革推進会議の動向には非常に注意を払っておりますが、その中でも特に電波の利用状況調査について少しコメントをしたいということで、今日はお話をさせていただきます。

ページ番号がスライドに振ってありますので、スライドのページ番号で申し述べますが、まず最初に昨年10月17日の投資等ワーキング・グループで、私が意見表明したことの一部を御紹介します。

3ページ目にあるように、電波というのはまず区画整理が必要で、区画整理によって放棄地とか利用率の低い土地が集約されて、土地全体の利用価値が向上する。そのことに関して電波利用状況に関する情報開示がアクションの前提になるということをお話しました。

情報開示をするためには、発射状況調査を徹底する必要があるがございまして、4ページ目にあるように、昨年度までの総務省の電波の利用状況調査については、周波数とか日時とか場所を選んでの極めて限定的なサンプル調査にすぎないということをお話いたしました。例えばもう既にこれは廃止された周波数になりますが、800MHz帯でテレビ中継の映像用FPUというものが使われておりました。それについての調査結果というのも総務省サイトに掲載されておりますけれども、箱根駅伝で使われる場合、選手が走っている区間では非常によく使っているわけですが、走っていない区間であるとか、選手が差しかかかっていない時間帯には全く利用されていないという状況も目で見て分かるようになってございます。

一方で、無線LANについては常にぎゅうぎゅう詰め、満員というようなことが分かり、これらが根拠となるデータとなって次の周波数配分に活用されていくというのが正しい姿でございまして。ただ、現在は非常に限られた帯域について、限られた時間について、限られた期間について調査をしているということで、全体域、全日、週間（月間）というように調査を拡大することをお願いしたところでございまして。

そのようなお話を差し上げたところ、2017年11月29日に規制改革推進会議の第2次答申が出まして、割当利用状況が見える化ということで、効果的な利用状況調査の実施、したがって、電波の利用状況の実態をより正確に把握するため、利用状況調査を拡充する。その際、重点的に調査対象とすべき帯域を設定するとともに、発射状況調査の実施期間、時間帯、頻度、測定場所、分析手法等を適切に定め、効果的に調査をするということが決定されたわけでございます。

私は偶然でありますけれども、行政改革推進会議の行政事業レビューの外部評価委員を担当してございまして、昨年のおぼ同時期、11月15日に偶然でありますけれども、電波利用、総務省ということについて事業レビューを行いました。そのときの結論が8ページに書いております。これは取りまとめコメントということで当時、議論を行った結果を外部評価委員の代表者が取りまとめで、その場で発表したものになってございます。電波利用（総務省）取りまとめということが8ページと9ページに書いてございますけれども、一番重要なのは、8ページの一番最初のポツであります。29年度以降に新規に実施している事業、具体的には電波の監視や電波資源拡大の研究開発等の中には必要性が必ずしも見出せないものがあり、真に必要な事業のみに絞り込む必要がある。例えば第5世代の移動通信の研究開発、5Gの研究開発から直接利益を得るのは民間企業であることを勘案すれば、政府と民間の役割、費用分担のあり方についても再検討する必要がある。

そもそも電波利用料を財源とする事業については、使途が限定されていることがかえって不要不急の事業を生み出し、あるいはそうしたインセンティブが働く可能性もあり、電波利用料を財源とする事業のうち今回対象とした事業以外についても、その必要性を全体として検討していく必要がある云々というような結論になりました。

このことについて少し付言いたしますと、例えば第5世代移動通信システムの研究開発について、それによって直接利益を得るのはネットワークを整備して、通信事業を営む通

信事業者であります。しかもその通信事業者というのは、我が国でも一番経営状況の良好な超大手企業でございます。それらに対して第5世代の移動通信システムの研究開発の一部とはいえ、研究費を政府から支給をして研究開発をしているということが本当に正しいことなのかどうか。国民の税金では電波利用料、国民の税金ではありませんけれども、税金類似の財源として考えた場合に、そのようなことで国費を充当することが合理化できるのかということが大きく議論されました。

政府と民間の役割分担、費用分担について再検討するというところで絞り込んでいく方向での行政事業レビューの結論になってございます。

両者に関わった者からの意見ということで考えますと、11ページにありますように電波制度改革の第一歩は利用状況調査であり、実施期間、時間帯、頻度、測定場所、分析手法についての拡充が必要であります。一方で、電波利用料は今、申し上げたような大手企業の研究開発投資への支援に使用するのには、大幅に削減すべきであると考えてございます。よって電波利用料を利用状況調査の拡充に手当すべきであるというのが私の考えでございます。

先ほど御説明を事務局からしていただいた総務省の電波有効利用成長戦略懇談会の公共周波数等ワーキンググループでの議論は、先ほどは3月19日の中間取りまとめ（案）が御紹介されていましたが、5月30日にも継続されてございまして、そちらを拝見すると総務省提出資料では利用状況調査を拡充する方針が書かれてございます。測定可能な周波数の範囲の拡大、測定機器及び調査体制の整備拡充、調査結果の有効活用ということが打ち出されてございます。さらに必要経費の試算ということで14ページ目にあるように、平成31年度については準備期間ということでありまして、平成33年までの3年間にわたって、全部でおよそ1,000局の利用状況を調査することについて19.4億円から60.2億円、最大60.2億円をかけるという計画が書かれてございます。

同時測定箇所を加えていくことによって、価格が単純に1倍、2倍、3倍と増えていくような試算になってございます。この表については先ほど説明いただいた3月19日の中間取りまとめ（案）でも、全く同じ資料が掲載されてございます。

このことについての意見を申し上げたいと思いますが、16ページになりますが、3年間で計60億円というのは極めて少額であると考えます。電波利用料は別に配付されている規制改革推進会議の資料の積み上げであるものの一番上から2番目にありましたけれども、先ほどお話をした行政事業レビューのときに使われた行政改革推進本部事務局説明資料がございまして、御覧いただきますように毎年およそ600億円ということで予算計上して電波利用料が使用されてございます。したがって、3年間で60億円というのは、3年間で1,800億円の中の60億円ですので、およそ3%にすぎないということでございます。

一方で、電波資源拡大のための研究開発費、行政事業レビューで削減を求められたものについてでございますけれども、これについては行政事業レビューの際のレビューシートに書かれてございましたが、2014年度で107億円、104億円、119億円、192億円と推移をし

ています。およそ100億円から200億円ということで推移してございますので、これについて行政事業レビューは縮減を求めたわけですが、3年間で60億円を捻出するためには、わずか1割か2割を縮減するだけで十分である。したがって、大手通信事業者に対する研究開発費の補助をやめれば十分に捻出できるということになります。

その上で新たな電波利用の価値がどのくらいあるかということでございますけれども、規制改革推進会議で決めていただきましたような区画整理をし、その後、空いた部分について新しい電波利用を開始することになりますと、例えば10MHzくらい空ければ月に2,000円以下、年間使用量2万円くらいの新たな電波利用サービスというのは優に生み出せる可能性がございます。1,000万加入集まれば年商は2,000億円になりますので、このような事業者からの納税額あるいは電波利用料を勘案すれば、3年間で60億円の電波利用調査というのは、シードマネーとしては十分に合理化されると考えてございます。

最後に、19ページになりますけれども、総務省が電波利用状況調査について拡充の方向を打ち出したということは、非常に歓迎すべきことであると思います。電波利用料のそもそもの目的は、電波利用の共益に資する事務を処理する費用であって、利用状況調査というのは正に趣旨に沿ったものであります。

電波制度改革という観点でも、第一歩は利用度の低い免許人の洗い出しであって、それを拡充するという方針は歓迎をしたいと思います。ただし、現在の60億円での調査というのは、重点対象システムを10年で一巡する程度の利用状況調査であるということになってございます。一方で、移動通信システムを考えると、世代交代は10年周期で発生しています第3世代携帯電話が日本国内でサービスインしたのがおよそ2001年で、その次のLTEが開始されたのが2010年代、そして第5世代移動通信システムが東京オリンピック・パラリンピックのときにまずは使用を始めようという計画になってございますので、10年周期ぐらいで新しいシステムが生まれてきています。といたしますと、重点対象システムを10年で一巡させるということは、1世代の中で1回しか調べないということになりますので、それでは本当に使っているのか、使っていないのか、もう時期を過ぎて誰も使わなくなったのか、それがはっきりしない。したがって、周期はもっと早める必要があると考えています。

加えて、総務省の公共用周波数等ワーキンググループの5月30日の資料の中には重点対象システムの中の10%を調査するというふうに書かれてございます。なぜ10%でこの調査として十分なのかということについては、資料を幾つも拝見いたしましたけれども、分からなかった、理由が判明しなかったところがございまして、総務省には是非その10%なぜ十分なのかということについての理由は説明を求めていただきたいと思います。

以上です。

○原座長 ありがとうございます。

では、次に吉川様、お願いいたします。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） A. T. カーニーの吉川です。

昨年の今ごろ、公共用の電波の利活用について一度、お話を申し上げたかと思います。今日は公共の電波とは直接関係しないのですけれども、情報通信業界でホットな業態が出てきているということと、電波政策あるいは携帯電話の競争政策との関係についてお話をさせていただきます。

資料1-2なのですけれども、まず今日タイトルはタワー事業の動向となっております。タワー事業というのは言ってみれば鉄塔、東京タワーとかスカイツリーもそれに相当するのですが、あるいはビルの屋上に建っている携帯電話の鉄塔、こういうものを含めて今はタワーと言わせていただいております。

今日お話しする内容は2ページの目次というところに書いてありますけれども、1つは基地局のシェアリングあるいはタワー事業とは何ぞやということと、今なぜタワー事業なのか。どのようなタワー事業者が存在するのか。MNOの新規参入、これは楽天のことを言っています。新規参入で何が起こるのかということと、今後の示唆ということでお話をさせていただきます。

3ページ目は、携帯電話のネットワークの構造がどうなっているかということをお示ししておりますが、一番左側に基地局というものがあります。大体土地の上に鉄塔なりポールを立てて、その上にアンテナを乗せるというものです。その横にRANと書いてあります。これはRadio Access Networkといいますが、いわゆる基地局設備、NodeBとかeNodeBとかいうものが基地局の脇にあります。そこからは大体光ファイバーを使うことが多いのですが、バックホール回線といわれる光ファイバーを使い、コアネットワークという基幹網に繋いでいくという、こんなネットワークの構成になっているというのが一般的な携帯電話のネットワークの構成です。

これを従来は全部1社でやっていたのですけれども、どんどん共用しましょうという動きが海外で強まってきております。共用の範囲がいろいろありまして、一番プリミティブなのは基地局の設置場所あるいは鉄塔とかポールを共用しましょうというものもあれば、2番のRANというところまで共用しましょう。まだそれほど多いわけではないですが、3番のコアネットワークまで場合によっては共用しようという動きなんかもないわけではないということでございます。オペレーションを一緒にするというケースも結構出てきておりまして、どんどん1社専用ではなくて、みんなでシェアしましょうという動きが強まってきてございます。

ちなみに4ページ、いわゆる通信用のタワーというのが全世界でどれぐらいの数量で伸びているかというのを示しておりますが、今、需要を牽引しているのがLTEなのですが、この後、5Gが日本でも2020年ぐらいから出てきそうですが、海外でもほぼ同じタイミングで出てくると思うのですが、ますます基地局、タワーというのを打っていかないといけない。パーセントで言いますと、新興国はまだまだたくさん打つ必要があって、CAGRはやや高目になっているという状況でございます。

さっきの基地局のシェアをやる专业会社をタワー事業者と言っているのですが、どのよ

うなプレイヤーがいるかを表にしておりますのが5ページでございます。多分、皆さん余りここに出てくる名前は聞かれたことがないかなと思います。海外のモバイルのキャリアで言うとAT&Tとかベライゾンとかボーダフォンというのは聞かれたことがあるのですが、実は彼らはそういった通信系の黒子になっている事業体なので、玄人の人しか知らないような会社の名前が結構出てくるのですが、例えばCrown CastleとやSBACはアメリカのタワー会社。アメリカにはもう一社、アメリカン・タワーという会社もあって、三大タワー会社と言っているのですが、もともと放送向けのタワーを出自としていたのですが、携帯電話の基地局、タワーなんかを買って行ってタワー会社になってきているというケースがあります。アメリカの場合はCrown Castle、SBACというのがもともとテレコム向けでタワーをやっている、アメリカン・タワーというのは放送が出自なのですが、今アメリカ最大の携帯電話のタワー、基地局を保有している会社になってきている。

その次にCellnexとかArqivaといった、ヨーロッパで放送を出自として携帯電話の基地局運営を一元的にやる会社が出てきている。それに加えて携帯電話の会社のネットワーク部分を切り出す形で今、一種携帯電話会社内で上下分離をしてネットワークを運用する会社を作ろうという動きが出てきています。INWITはその例ですが、edotcoもそれに相当し、日本の産業革新機構が出資している会社であります。マレーシアのAxiataという最大の携帯電話会社がネットワーク部門をスピンオフする、カーブアウトするという形で出てきている会社。インドもありますし、イギリスは結構おもしろいのですけれども、携帯電話は大手4社あるのですが、非常に競争が激しいので基地局はコスト削減のため共用しようという動きが出てきている。ボーダフォンとかO2が一緒になってネットワークの部分だけ切り離してジョイントベンチャーを作っています。中国はChina MobileとかChina Telecomというのが有名な携帯電話の会社なのですが、実質的にその裏側はChina Towerという会社がほぼ独占的に基地局、タワーの運営をやっている。こんな状況でございます。

こういった会社が出てきて今、M&Aをあちこちでやっているという状況でございます。さっき御紹介した産業革新機構が出資しているedotcoというところも、これはマレーシアの会社ですが、今、南アジアの基地局を軒並みM&Aで買って行って大きくなってきている。このような会社が出てきているということでございます。

今なぜこのタワー事業が注目されているかということなのですが、7ページを御覧いただけますでしょうか。大きく5つほど要因を挙げております。

1つ目はスモールセル化、5Gへの移行でして、今まで大きな鉄塔を建てていたり、ビルの屋上に基地局を建てていたのですが、その段階でも結構シェアリングをするという傾向があったのですが、ますます細かいところに立地をしていかないといけない。今だんだんセルは小さくなってきていて、場合によっては半径100メートルぐらいしか電波が飛ばないところに基地局を打っていかないと、場所が物理的に足りなくなってしまうということで、みんなでシェアしていった方がいいのではないかなというような、物理的な場所の制約の観点で基地局をシェアしようという動きが出てきています。

2つ目は、これはヨーロッパで結構言われているのですが、都市景観への配慮から、みんなではらばらに打っていたら都市景観がよろしくないですねということで、シェアしようという動きが出てきています。

日本でも東京なんかを中心にこれから電線の地中化をしていきますが、そうした場合に一体どこで基地局を打つのかとか、みんなに限られたビルの屋上か電柱の上にはらばら打っていても景観上、好ましくないですねという議論が多分出てくると思いますが、都市景観への配慮というのは特に欧州では言われているということです。

3つ目は、実は電波オークションの影響です。電波オークションが2000年代からヨーロッパでは入ってきたわけですが、アメリカでも90年代から入りましたが、MNOとしてはオークションへの費用負担が大きいので、設備投資とか運用に伴う経費を抑制する必要があるということで、シェアリングをしようという傾向が出てきてございます。

4つ目は会計ルールの変更です。IFRS16が導入されることで、従来は携帯電話の会社はリースで基地局とか関連設備を借りていたケースが多いのですが、リースアセットも言ってみれば普通のアセットなので、オフバランスの対象に今後なりませんよとされているので、いっそ切り離して利用料として支払うという動きが今、強まってきているので、会計ルールの変更というのも実は起因しているということです。

それと日本で新規参入の影響があげられます。楽天さんがどこまで行けるかは分からないのですが、ああやって勇気を持って新規参入されるとなると競争が激しくなってCAPEX、OPEXを削減しようという動きが高まる。その結果としてシェアリングしよう、あるいは専業の会社にアウトソースした方がコストは下がりますねというふうになるだろうと予測しています。

どんな事業者がいるかということなのですが、9ページがアメリカン・タワーという先ほど申し上げたアメリカの三大タワー会社の1社です。売上高は日本円で6,000億円強なのですが、EBITDAのマージンを見ると6割ぐらいいっているというすさまじい利益率の会社でございます。多分、営業利益に直しても3割ぐらいいっているのではないかと思うのですが、どんどん拡大している上に利益率が非常に高いという特徴があります。これはなぜ利益率が高いかというと、1つは言ってみれば不動産業に近いのです。一旦、鉄塔を建てて2社、3社が乗ってくれると15年間、20年間の契約で安定的に賃料が入るということで、非常に安定している上に、これはこれでだんだん寡占的な構造になってきていて、利益率も非常に高いというビジネスになってきている。アメリカだけでは拡大の余地がないということで、中南米とかアフリカとかにも今、進出しているという会社でございます。

10ページは、これはもともとスペインの放送向けタワー出自のCellnexという会社。この会社も利益率が結構高い会社です。10ページの右側のグラフの緑のところもともとBroadcast Infrastructureと書いていますが、放送用の鉄塔事業、タワー事業をやっていたのですが、最近は図で示すようにTelecom Site Rental、いわゆる携帯電話の基地局向け



のタワー事業、鉄塔事業を強化していっているのが分かりますし、スペインだけではなくオランダとかスイスの会社も買収して今、拡大している会社でございます。

他にも世界にはいろいろな会社があるのですが、では日本はどうなんですかということでは2つ、事例を御紹介したいと思います。

11ページ、これもまた産業革新機構が出資している会社であるのですが、JTOWERという会社がございます、ここはビルとかショッピングモールで各携帯電話の会社がばらばらに基地局をアンテナとか打っていると非常に非効率ですよ。全部まとめて特にアンテナのシェアリングをやりたいというので、ようやく事業が、まだ2億円弱ですけども、伸びてきている会社があります。屋外というよりも屋内のインフラ、これから4Gだけではなくて5Gですと、ビル内とかマンションの中で電波がちゃんと入りますかねというのは非常に重要なポイントになってきますが、そこに目をつけてあらかじめビルの中あるいはマンションの中にアンテナ設備とか基地局関係の設備を置いておきますので、キャリアさん使ってくださいというモデルを導入しているところです。

12ページの左側は関西電力の100%子会社ですけども、ケイ・オプティコムという光通信、FTTH、MVNOもやっている会社があります。これがやっているタワー事業です。600カ所ぐらいの通信・放送用の鉄塔があって、これを3つのMNOに既に貸し出しをやっている。大きな鉄塔がありますが、そこにアンテナを置かせてあげているという事業をやっています。

他にも公的な主体がやっている事業がありまして、公益社団法人の移動通信基盤整備協会はトンネルの中でアンテナを提供するという事業をやっています。個別の会社が地下鉄とか新幹線とかのトンネルでアンテナを整備しているととても手間暇がかかったり、メンテナンスが大変だということで、ここが一括して請け負ってトンネルの中に同軸ファイバー型のアンテナというものがあまして、これを整備して使わせてあげている。事業規模で言うと300億円ぐらいあるそうなのですが、国の補助事業も一部請け負っているのですが、こういった事業体が出てきている。移動通信基盤整備協会のように日本は公的な主体がやっているケースが多い一方で、海外ですとそれが民間ビジネスとしてどんどん成り立って大きくなってきているという状況でございます。

14ページ、楽天さんなんかが入るとモバイルの産業構造がどう変わるかという非常にシンプルな絵を描かせていただいています、今のところ携帯電話の産業構造というのは無線免許と基地局インフラが依然として垂直統合的になっています。無線免許を持っているところが自前で基地局のインフラを整備するという構造になっています。ここで楽天さんが入ってきてどうなるかです。多分、自前でも基地局を整備されると思うのですが、一部、彼らはプレスリリースで発表していますように電力の鉄塔とか電柱を使わせてもらう。言ってみれば電力会社が基地局会社、タワー会社になる可能性も出てきているということです。ヨーロッパとかアメリカでも既に右側のようにタワー会社というのがかなり大きなポーションまで占めてきている。水平分業型の事業モデルに今、変わりつつあるということでございまして、日本もこちらの方向に行くのかどうか。特に新規参入の会社が

入ってきたので、そろそろシェアしてもいいのではないかとというようなインセンティブが働くのではないかと考えている次第でございます。

最後に多少電波政策との関係も含めて、今後の示唆ということで述べさせていただきたいと思います。16ページです。MNO間の競争が激しくて、電波オークションが早くから実施されてきた海外では、タワー事業という業態が出現してきたのではないかと考えています。これが新たな産業として非常に注目されているわけですし、日本では残念ながらMNO 3社による実質的な寡占化が進んでしまっていて垂直統合のままということで、新しいビジネスモデルに対応し切れていないように見えるということです。

今後、楽天に限らず新規参入があるかもしれませんが、新規参入のMNOを成功させて、MNO間の競争を活性化させるためにも、新産業育成のためにも、日本でのタワー事業者の登場、成長というのは期待されるのではないかと考えています。

MNO間の競争促進及びタワー事業という新しい産業育成のための政策上のポイントは幾つかあると考えているのですが、電波をMNOに割り当てる際に、基地局のシェアリングを積極的にやろうとしているようなところに対しては、今回、総合評価という方式が、議論されていますけれども、加点ポイントのような形でシェアをした方が得ですよというふうに割り当て時に優遇するというのが1つアイデアとしてあるかなと思います。

それから、放送の問題も規制改革推進会議でいろいろ議論があったと思いますけれども、放送用の鉄塔をこれからどうするのかなど。今、各社がばらばらに持っていて、運用も垂直統合的にやっていて、とてもではないですけども、今後、共用しないとうまくいかないのではないかと外から思いますし、場合によっては放送用の鉄塔は割と高さがあるものが多いものですから、あそこの上にはいろいろなアンテナを乗せると遠くまで飛ばせる通信もあるのです。だから放送用の鉄塔をもう少し経営者もうまく使ったらいいのになと第三者としては思う次第です。

それから、いざ基地局シェアリングを行うと何が起こるかなのですが、サービスの面で談合が起こらないように気をつけないといけないのです。日本はそこまでいっていないのでまだ余り考える必要はないかもしれませんが、例えばイギリスでボーダフォンとO2というのは、お互いのネットワーク部門を切り離してジョイントベンチャーを作っています。以前、私はその現場にインタビューさせてもらったのですが、おもしろいのは両方のチームに弁護士がついていて、サービスの面あるいは小売の価格については絶対に議論しないでくださいねと。そうすると談合になるんですよというわけです。だからやはりシェアリングというのはある意味では競争忌避的な行為にも見えるのですが、サービスではそうならないように気をつけてやっている。ここまでルールメイキングが進んでいるというのは私は驚きだったので、日本もその水準ぐらいまで競争政策でやってほしいなと思います。

日本で最大の課題は、MNO間の競争促進ということで、楽天さんも入られたわけですが、1つのアイデアとしてはこういった電力とか、いろいろなインフラを持っている不

動産とか、場合によってはNTT東西もそうかもしれませんが、タワー事業者になりそうな人に御専用の周波数を付与して、自分たちではモバイル事業をやらない。だけれども、それをMNOとか、そうするとMNOとMVNOの差が余りなくなるかもしれませんが、その人たちに周波数を再販して、再販用の周波数を提供するというアイデアもあるのではないかと思います。これは今、一部寡占が進んでいるメキシコで議論されていまして、あまりにもある特定の携帯電話会社が強いので、公的な主体が中心になってタワー会社を作って、そこに御専用の周波数を付与しようという構想も出てきているくらいで、日本でMNO間の競争がうまく促進しない場合は、タワー事業に対する免許付与も含めて手当を考えないといけない時期なのかなと考えているところでございます。

ちょっと長くなりましたが、私からのプレゼンは以上です。

○原座長 ありがとうございます。

では、御質問などいかがでしょうか。

○八代委員 どうもありがとうございました。

順序逆でタワー事業の方で御質問させていただきたいのですが、6割の利益率というように高い利益があるならなぜ新規参入がどんどん進まないのか。何かそういう規模の利益みたいなものが当然あるのでしょうか、あるいは何か参入障壁があるのか。

それから、日本だと既に放送局が設備を持っているので、例えば一番上には自分の放送だけでも、中2階ぐらいに他のものを置くことは可能なのでしょうか。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 可能です。

○八代委員 では、なぜそうしないのかという点、という点が不思議だなということです。

それから、山田先生の方なのですが、電波利用料というのは総務省の特定財源ですね。やはり農林水産省みたいに自分でできるだけ持っていたいから、調査の方には最小限しかやらないというようなインセンティブがあるのか。どうしたら使うようなインセンティブ構造にできるのかということについて、何かあれば教えていただきたいと思います。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） まずタワー事業ですけれども、目立った参入障壁は制度的にないと思います。だから誰でも入れるので、アメリカでも三大タワー会社以外にもいろいろな事業者が出てきているので、全体として活況を呈してきているということかなと思います。

場合によっては本当にここのシェアが高くなると、独禁法で取り締まる可能性もあるのですが、今のところはパイが伸びているので、どんどん伸ばしましょうというような状況にあるというのがタワー事業の状況です。

日本の放送会社は、経営者が単にだらしなだけで、ガバナンスが効いていないのではないかと思います。資産をもっと有効活用して、あるいは民放間で共用し合うとか、シェアリングし合うといったマインドがあったらどんどんできるのではないかと。だからもう少し放送会社の株主がアピールすべきなのではないかと思います。

以上です。

○東洋大学（山田名誉教授） 先に私でない方の話から言うと、放送用のタワーというのは確かに各県に、関東圏でも例えば東京スカイツリーから出した電波では届かない地域のために、再送信用のタワーを各テレビ局が独自に立てているわけですが、タワーとタワーの間隔というのは10キロとか20キロとか50キロというふうに空いています。したがって、それだけでは、移動通信用のタワーは極端なことを言えば、先ほどマイクロセルで100メートル単位という話をしましたけれども、そうでないにしても、全部はカバーできないので、ごく一部の需要をカバーすることにしかならないと思います。ただ、現状正に先ほども説明があったとおり、そこら中にタワーと言うほどではないにしても、アンテナが林立しているという状況は都市景観上もよくありませんし、さらに4G、5Gと進むにつれてセルのサイズは小さくなるに決まっていますので、設置できる場所というのは非常に限りが出てくると思います。

そもそも移動通信事業者が総務省に免許申請する際には、アンテナの設置場所について全て申請書類に記載する必要があって、そのときにはもし免許がおりた際には本当に貸してもらえるとということを建物の所有者から承諾書を取っておく必要があるということで、非常に手間暇がかかっておりまして、それを仮に3社あるいは4社で承諾書を全部集めまくるとすると、非常に事務コストがかかることですので、シェアリングというのは適切な方向ではないかと思えます。

さて、一方で私の方の御質問についてですけれども、私はよくよく考えると電波制度改革によって新しい電波の利用形態を生み出して、そこに免許を与えることは総務省にとって非常に新しい業務が生まれる。彼らの業務を削減しようとしているのではなくて、増やそうとしている総務省にとって追い風の政策ではないかと思っています。ですので、そういうことを考えると、そういうことに理解が少しは進んでいращやるので、今までよりも電波利用状況調査を拡充しよう、拡充という言葉を使って御提案なさっているのだと思います。

ただ、一方で行政事業レビューのときに行政改革推進本部事務局が提出した資料の1番目のページ、下の方を見ていただきますと、平成28年度には黄色い色の電波利用料の使用用途が284億円だったのです。それが次の年には13.4億円、次の年には18億円というふうに急激に下がったときに、下がったのですけれども、電波利用料の収入全体は600億とか500億の水準で変わらない。そのときに無理やりこんなにお金が余るのだから、何とかして利用用途を新しく考えようということで作られたのが、電波資源拡大のための研究開発等の予算であると私たちは行政事業レビューのときには解釈して、それはおかしいのではないかと。もし必要のないお金があるならば、特定財源的な財源であっても財務省に一般財源として返すべきではないかという話をしましたけれども、それは対応いただけませんでした。

ですので、研究開発予算を削減するということが、彼らがもし危惧しているとする、これは推測であって本当かどうか分からないし、そんなケチな根性は持っていらっしゃら

ないと思いますが、研究開発資金を返上するというふうを考えられて、電波利用料の特定財源的財源が一般財源化するきっかけになるのではないかとことを恐れている可能性があるのではないかと考えています。ただ、今、最後の部分は本当に推測です。

○原座長 今の続きで山田先生にお伺いしたいのですけれども、発射状況調査について昨年もお伺いしたときに、総務省のサンプル調査ではなくて、より範囲を広げて全面的な調査をすべきだというお話をいただきました。今回、総務省がなされていることは拡充しようという方向ではありますが、サンプル調査の延長とも思われるわけですが、山田先生から御覧になると本来的にはどのぐらいまで広げるべきでしょうか。

○東洋大学（山田名誉教授） 先ほども最後のページで申し上げましたけれども、2つの問題があって、電波というのは10年くらいでみんながいっぱい使うようになって、使わなくなるという周期を繰り返していくのです。特に移动通信システムの場合には。そういう状況にあるときに、10年で一巡というふうに調査を行うと、1世代の中で1回しか調査をされない。そのときにもしかしたらいっぱい使っているかもしれないし、まだ使っていないかもしれないし、使い終えてみんなが逃げていった後かもしれないのですけれども、その区別がつかなくなるのです。そういうことを考えると、例えばそれを2倍の周期にして120億円かけたところで、それでもまだ不足だと思いますけれども、そのぐらいかけたって別に国民から預かった電波利用料を無駄遣いしていることにはならないと思っています。

もう一つは、先ほど申し上げた公共用周波数等ワーキンググループの5月30日の資料には、なぜここでシステムを60局とか600局とか410局というように毎年調査していくかという理由が書いてありまして、重点調査対象システムの10%を調査するとすると60局や600局や410局になると説明してございました。それも先ほど申し上げたようになぜ10%でいいのですかということでもありまして、当然のことながらより多くのシステムの利用を調査すべきだと思います。ただし、例えば重点対象システムが民間で使われている場合、複数の民間事業者が競争的に使用していれば、A社の使用状況調査をすればB社も大体類推できるというようなことはあるかもしれませんので、10%の根拠についてまずは規制改革推進会議からお問い合わせいただければと思います。

私の一番言いたいことは、それよりも上の10年に1回の調査というのは不十分ではないかということでございます。

○原座長 10年に1回のところを頻度はより高めるとして、一方でコストが仮に10年に1回を毎年1回にすると10倍になってしまうとすると、コストがさすがにかかり過ぎてしまっているという議論が出てくるのですが、そのときに別のやり方でコストを下げる方策というのはあり得るのでしょうか。

○東洋大学（山田名誉教授） 電波利用調査は実は2つの調査が組み合わさっていて、1つは各免許人にちゃんと使っていますかというふうに問い合わせをして集計するという調査でありまして、もう一つが今ここにお話があるような発射状況調査ということで、適切な地点に受信機を設けて、本当にその周波数の電波が出ているかを調査するものでありま

す。

前者については既に行われていて、余り効果がないことは分かっています。年に1回でも年に2回でも使っていると言うでしょうし、例えば地域WiMAXというものがあるのですが、1地域当たり数百加入者しかいないのですが、そういうところでも数百加入者が使っているということで使っているという回答になりますので、アンケート調査的調査というのは余り有効性がないと思いますので、行うとしたら発射状況調査、電波利用状況調査、使用状況調査だと思います。

先ほども申しあげましたように、10MHz、20MHzが規制改革推進会議の答申の結果として総務省も努力して新たな電波利用帯域として生み出せれば、そこに新たなサービスが生まれれば、簡単に年商2,000億円くらいのビジネスには成長するわけですから、それに対して年に20億円あるいは40億円をかけて利用状況を調査することは、全体としてはそれほど不合理なことではないと考えています。

○原座長 ありがとうございます。今の点はよろしゅうございますか。

続けて山田先生になのですが、電波利用料の使途の問題、昨年行政事業レビューでも御議論されたところでございます。先ほども御指摘をいただいたように、従来は地上デジタル放送への移行に約30億円かけられていたものが、その翌年以降はそれに相当する金額だけ研究開発予算が増えていったというのは、大変分かりやすい状況だと理解いたしましたが、行政事業レビューで、あるいはそれ以降の総務省さんとの議論の中で、この点は総務省さんはどういう見解なのでしょう。

○東洋大学(山田名誉教授) 行政事業レビューは、行政の全ての行政事業は全部で2,000あるとか言われているのですが、それらが適切に有効性を持って効率的に行われているかどうかを検証するものです。その結果に基づいてPlan、Do、See、Action、PDCAサイクルと彼らも言っていますが、次の予算請求期に、あるいは次の事業立案期に改善を図っていくというものでございます。

行政事業レビューの担当者が常時、議論をしたものについて、その後どのように改善をされていくかフォローアップをしているということではございません。この規制改革推進会議の場合にはフォローアップという活動がありますけれども、行政事業レビューはPDCAサイクルのCheckの段階の活動にすぎません。その後は各省の省内での予算要求の取りまとめであるとか、財務省に対する予算要求の際に、この行政事業レビューの結果が参照されています。結果として廃止であるとか抜本の見直しというふうに行行政事業レビューで決定したものについては、次の年の予算がゼロになるとか、非常に大きく縮減されるということが現実に起きていて、そのフォローアップについては行政事業推進事務局の仕事ではなくて、財務省主計局の仕事になっています。

○原座長 先ほど研究開発についての御指摘がございましたが、特に研究開発の中でもこういった事業については絞り込みが必要であるとか、あるいは他にさらに絞り込みが必要

な領域があるとかいったことは、これまでの行政事業レビューの中で御議論がもしございましたら。

○東洋大学（山田名誉教授） はい、出てきました。行政改革推進本部事務局、11月15日と書いた資料の4ページ目に当たりますけれども、平成29年以降に新規に実施されている事業についてということで、電波資源拡大のための研究開発等で第5世代、5Gの総合実証に平成29年で25億円、平成30年で32億円と書かれています。ただ、総合実証というのは事業者が自分たちのビジネスで第5世代でサービスインするために行うものであって、なぜそれを国がお金を出さなければいけないのかということとはほとんど意味がないということが強く私一人ではなくて、多数の外部評価者から指摘を受けましたので、例えばこういうものが確実に縮減対象にはなっていると思いますが、総務省の予算要求の中でどのようにそれが実現しているかということについては、大変申し訳ありませんけれども、私は存じ上げないところであります。

○原座長 ありがとうございます。

今の関連でよろしいですか。よろしければ吉川さんのお話の方に移らせていただきたいのですが、一番最後の今後の示唆のところでは幾つかまとめをいただいております。その中で電波の割り当てのときに基地局シェアリングを行うところにインセンティブを付与するという御示唆がございましたが、これは具体的には自分の持っているところをシェアするのであればインセンティブを与えるということなのか、もう少し具体的に教えていただければと思います。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 今、総合評価方式というのは総務省で議論されている。この中にいろいろな要素があると思うのですが、その中で例えばこの基地局、周波数をもらうためには基地局の設置計画を提出する必要があるわけですが、幾つかの基地局については他社と共有する予定であるというような点が書いてあったら、そういうものを加点要素にしてあげるというイメージです。

○原座長 海外ではそういった実施例は何かありますか。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 海外の場合は日本以外はOECD諸国は基本オークションですので、オークションで1発で決めている。あとはシェアリングするかどうかは民営で相談をして、お互いに利益があるのだったらやりましょうというような方式です。

○原座長 もう一つ、下の方で無線0種のお話もいただいている、これも大変興味深く伺いたしましたが、無線0種に割り当てて、その後の再販がどうなされるか。それ次第で競争促進的にもなり得るし、そうでなくもなり得ると思うのですが、これはどういうルール設定をしたらよろしいのでしょうか。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 1つ参考になるのは、NTT東西がやっている光コラボ、彼らは今、FTTHをホールセールのスキームで提供しています。この場合は今のところはこの事業者に対してもコラボのパートナーに対しても同じ価格で提供していると思います。広くあまねく光ファイバーが使われるようにコラボというスキームを入れて、メインはド

コモ、ソフトバンク、あとISPだと思うのですが、いろいろな人に使ってもらえるようにしようとしている。これに似たようなスキームの無線版ができないかなというのがここでの構想です。

○原座長 分かりました。

○村上専門委員 吉川さんに2点、お伺いしたいことがあります。

1つが資料の3ページでシェアリングのパターンを書いています。5ページで海外の事例を紹介していますが、海外の事例の中で3ページのパターンで言うと1のみなのか、2、3までの例が多いのか、その辺りの特徴があれば教えていただければと思います。

○A.T.カーニー（吉川パートナー） 基本的には1がまだ主流です。1というのはある意味で不動産屋なのです。ですから土地を手当して、その上に鉄塔を建てて、1キャリアだけではなくて2キャリア、3キャリア載ってくるともわかる。こういうビジネスモデルになっています。ただし、これだけだったら単なる不動産屋ですねということなので、もう少し付加価値をつけたいということで、2あたりまでをやる会社も最近出てきています。

○村上専門委員 ありがとうございます。

もう一点、先ほどシェアリングを進める必要があるというのは私もそのとおりかと思いますが、これまでですと恐らく特に通信に関してカバーエリアの拡大が差別化要素だったので、シェアが進まなかったのかなと思うのですが、ここまではほぼ充足してきたとなると、今後、カバーエリアの拡充ではなくてコスト競争になるとシェアリングも進むのかなと思うのですが、それに対して何らかの規制なりで阻害要因がもしあるようであれば教えていただきたいのですが、もしなければここにある総合評価のような促進策を具体的に導入するに当たって、どの辺をうまくプッシュしていけば始まりそうかというお考えがあれば教えていただけますでしょうか。

○A.T.カーニー（吉川パートナー） 今のは大変重要な指摘だと思っていて、依然としてカバーエリア競争は3キャリアやっていますし、5Gが仮に入ってきたところで最初はカバーエリア競争になると思うのです。ですからそろそろそれをやめなければいけないのですが、5Gが例えば2022～2023年に設備投資のピークが来ると言われていると思うのですが、自分のところは5Gのエリアがある程度広くなると協調するキャリアさんは結構いると思うのです。ですから技術が成熟化してきて、5Gも大分普遍的になったらシェアリングしようというふうになると思うのですが、最初はいかんせんエリア競争にならざるを得ないのかなと思います。

ですからそれとエリアカバーとの規制との関係は難しいのですが、5G以降は余りエリア拡大の義務付けをしない方がいいのではないかと思います。そんなに需要はないと思うので、都市部中心に5Gというのは最初打たれると思うのですが、規制との関係は難しいですが、エリア競争をしたいキャリアさんのインセンティブというものがありまして、最初なかなか共用化しないのではないかと懸念は持ちます。



○村上専門委員 もう一個だけ今の関係で。これは例えばA社が建てた鉄塔をB社、C社がシェアリングするパターンと、全然違うタワー事業専門のタワーがシェアリングに乗り出すパターンと、実際に日本ではどちらが有効だとお考えでしょうか。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 両方ともあると思っけていまして、例えばキャリア自身がこの資産を共用しましょうという前提で建てる。そのかわりコストを安く。今ある分というよりこれから建てる分だと思っけています。5Gの時代はエリア競争の話があるのですが、エリア競争をうちは余りしない。むしろサービス競争をする。最初からどなたか一緒に手を挙げませんかと言っけて募集をするという事業者もいてもいいかなと思っけています。

もう一つの専門は、電力とか不動産会社とかNTT東西とかでもいいと思っけていますが、電話局とか公衆電話といったアセットを持っけています。公衆電話の上にもこれからアンテナをもう一回立てる。PHSの時代に1回立てたときがあります。5Gは公衆電話の上にも立てないといけなないのではないかという話があるのですが、そういった無線をやっけていない事業者が既存のアセットを使っけて参入するというパターンもあり得ると思っけています。

○村上専門委員 ありがとうございます。

○東洋大学（山田名誉教授） 第5世代については、今のところ高い周波数を割り当てることになっています。直進性が非常に高い周波数ですので、最大の問題は屋内深くまで入っけてこないということです。ですので例えばJTOWERのようにビルの中は我々がやりますよといっけてやるビジネスというものは十分あり得て、その場合にはJTOWERのような4つの移動通信事業者があっけてたとしても、それら全ての屋内におけるアンテナは全部我々が受け持つというようなビジネスは十分あり得ると思っけています。

その後第4世代がだんだんに利用者が減っけてきたときに、低い周波数の方に第5世代が移っけてくれば、それは自前で到達距離が長くなるので、通信事業者が自前で全部カバーできるようにアンテナを作るといっけてことも十分あると思っけていますが、最初のうちにはこういっけてるビジネスは十分成立すると思っけています。

○原座長 今日吉川さんからお伺いをした各国の状況と比較したときに、日本でタワー事業者がまだまだごく一部しか出てきていないといっけてるのは、競争環境が各国と比べたときに不十分であるといっけてることの裏返しであるといっけてることなのかと思っけて伺っけておりました。その上で今回の私たちの第2次答申を受け、総務省で検討されている項目のうち、割当手法の見直し、2次取引の在り方について、検討状況について吉川さんのコメントをお伺いできればと思っけていますが、特に割当手法の見直しについては現在の総務省の検討状況を見ますと、審査項目については個別に定めていく。また、経済的価値についてのかかる負担額の評価は既存の審査項目とのバランスを考へて、過度に重くならないようにしていくといっけてるような検討もなされておりました。電波の有効利用の観点から考へれば、また、競争促進を図っけていくといっけてる観点で考へれば、経済価値をきちんと算定して価格競争する仕組みを設けることが重要だと思っけて私たちはこの第2次答申に至る議論をしていたわけですが、もし何か御示唆いただけることがあればお願いできればと思っけています。

○A. T. カーニー（吉川パートナー） 今、公正取引委員会まで携帯電話の話をやっている、総務省から舞台を移して議論をされているのをいろいろ聞いているのですけれども、何が問題なのかというと、まず電波というのは当局、総務省が周波数のライセンスをMNOに与えます。MNOは帯域なり回線を再販、卸役務と相互接続という方式なのですが、これでMVNOを付与するという事なのです。

MNOはなかなか新規参入がなかったので、総務省はMNOとMVNOを、この2社を競争させようとしているということなのですが、今、基本的に何が根本原因、問題になっているかというと、MVNOがもっとMNOからの回線量というか周波数の帯域の利用料を安くしてほしいということを行っているのです。もちろん彼らは事業を成り立たせるために安くしたいというのがあるのですが、もっと根本的に何かあるかというと、MNOさんはただ同然で周波数をもらっているのでしょうか。実際は電波利用料を払っているの、それなりの金額を払っているのですけれども、欧米に比べればはるかに安い金額で電波を使わせてもらっていて、何で私たちにはもっと安くしてくれないの。大分キャリアも安くしてきているのですけれども、まだ高いキャリアがいて、何でもっと安くしてくれないのという気持ちがMVNO側にあるわけです。

今は国がMNOに課する周波数の利用料は電波利用料という体系になっている。一種、社会主義的な方式ですよ。いろいろな算式はあるのですけれども、オークションみたいな完全な市場価格ではない。MNOとMVNOの間は卸と相互接続という方式はあるのですが、特に接続という方式はガイドラインはあるのですけれども、がんじがらめに別に規定しているわけではない。だからMVNOから言わせると、どうせ電波利用料も社会主義的に付与しているのだったら、MNOからMVNOの相互接続はもっとがんじがらめに縛ってほしい。それともいっそオークションにして、MNOも莫大な金を払って免許を獲得してきているのだから、MVNOに再販する価格も自分たちの意思決定で決められる方式にするそのどちらかにしてくれということなのです。日本は中途半端なのです。片や社会主義的で、特にMNOとMVNOの間は一応ガイドラインがあるのですが、がちがちに縛っているわけではない。だからどっちなんだと。MNOに対しては安い価格で電波を付与しているのだったら、そのかわりちゃんと規制するならしてくれというのがMVNOの言い分なのです。どっちかはっきりしないというのが日本の課題で、今回の総合評価というのもどっちなんだろ、経済的な要素を加味するのか、どうするのかははっきりしないので、依然として社会主義的な電波の割り当てなのか、かなり市場主義に振るのかははっきりしない。これが問題の本質にあって、そこを総務省も踏み込めていないように私には思います。

ちなみにオークションをやると、価格が小売に転用されるという懸念はよく指摘されるのですけれども、イギリスって実はオークションをかなり早くやった国の1つですが、物価が高い国のように思われますけれども、携帯電話の料金は先進国の中でもかなり低い水準、最低に近い水準なのです。なぜかということ、オークションをやったところで小売が4社してすごい競争しているのです。だからオークション価格が小売り価格に転嫁されるこ

とはない。日本はいつまで社会主義的な方針にするのか、市場主義にするのかというのははっきりしないというのが大きな問題ではないか。総合評価というのは正に玉虫色のように私には思えます。

○原座長 私は第2次答申に至る議論をしていたときの理解は、社会主義から価格競争に切りかえるというつもりで第2次答申は書いています。そのときに各国の例を見ても必ずしも価格だけでなく、様々な要素を考慮しているケースが多いということで、今回のような書き方をしておりますので、是非価格競争がしっかりと機能するような、競争促進になるような制度にできればと思っているのですが、そのためにはどこがポイントになるでしょうか。

○A.T. カーニー（吉川パートナー） 1つは完全価格競争にした場合、やはり3社、4社あるいは本当は5社ぐらいが参入してくれた方がいいのですが、新規参入を妨げないような形の総合評価だったらあり得るかなと思います。新規参入組にとってはビットというのはそれなりにお金がかかるので、非対称規制みたいなものも入れながら、だけれども、市場主義的に、市場経済的にやっていくというのは、今後考えられる制度設計かなと思います。

○原座長 非対称規制にして新規参入は別枠にするというのは、オークションでは余り例がないと言われていたのですけれども、それはそうでもないのでしょうか。

○東洋大学（山田名誉教授） あります。

○原座長 例えばどんな例か、もし御示唆いただけると。

○東洋大学（山田名誉教授） 詳しくどこでと具体的には忘れましたが、既にアメリカ等では実行されています。

それから、先ほどせっかく吉川さんがお話をされたタワーシェアリングのことで言えば、既存事業者は相互評価の応募書類にタワーシェアリングに対応するということを書いていただければ成績が上がるようにする。一方で新規参入者はタワーシェアリングを利用してネットワークを速やかに打つということを書いていいというふうに認めるということだけでも、十分に新規参入者にとってはありがたい話になると思いますので、タワーシェアリングをそこに入れるということだけでも価値が生まれると思います。

○原座長 ありがとうございます。

あとよろしいですか。事務局で何かありますか。

○西川参事官 特にございません。

○原座長 若干早いのですが、何か先生方ございますか。よろしゅうございますか。

では、よろしければこれで終わりにしたいと思います。大変ありがとうございました。

○西川参事官 次回の投資等ワーキング・グループにつきましては、また別途、御案内を差し上げます。