



取



公正取引委員会

中 部

だ よ り



2024 年春号 (第 253 号)

公正取引委員会事務総局  
中 部 事 務 所

# 公取中部だより 2024 年春号

## 目 次

<b>巻 頭 言</b>	賃金を上げる理由が「まさに今」あるのです！！ ……………	1
<b>I 公正取引委員会の動き</b>	……………	5
・独占禁止法		
・下請法		
・景品表示法		
・フリーランス法		
<b>【COLUMN】 我が家に電気自動車がやってきた！</b>	……………	7
<b>II 中部事務所の動き</b>	……………	11
・経済団体との連携		
・労務費等上昇分の価格転嫁対策		
・所管法令説明会		
・学生向け独占禁止法教室		
・主要な法違反被疑事件処理		
・その他		
<b>【COLUMN】 サングラスをかけた猫</b>	……………	12
<b>【少し考えてみました！】 競争政策、ことはじめ（その2）</b>	……………	15

**(1) はじめに**

今、公正取引委員会でのホットな話題といえば、価格転嫁への取組です。特に、物価上昇を上回る賃上げの実現に向けては政府全体が一丸となって取組んでおり、公正取引委員会も内閣官房とともに、昨年 11 月に「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（「指針」）を策定しました。

これは、労務費の転嫁に向けて、実際に行われている好事例を収集・分析し、発注者や受注者それぞれが行うべき行動について何が重要なのかを具体的にお示したものです。“お刺身は新鮮さが命”ではありませんが、これも出来るだけ“生の実態を新鮮なうちに調理（分析）したもの”を目指しました。公取委としてもここまで踏み込んだものはなかなか珍しいものだと思います。まだご覧頂いていない方には、是非お目通しの程をお願いします！

**(2) インフレ時には賃金を上げる理由があるのです！！****(「賃金の変化率」=「インフレ率」+「実質労働生産性の変化率」)**

そこで、「指針」に関連して賃金について少し考えてみました。

マクロ全体から見ると、経済成長の成果は労働者と企業に分配されることとなります。労働者への分配率を労働分配率、企業への分配率を資本分配率と呼びますが、労働分配率は賃金水準に影響を与え、資本分配率は、資本ストック（設備）や投資に影響を与えることとなります。

例えば、労働分配率が上昇すると、資本分配率は低下し資本ストックの伸びが低下するおそれが生じます。資本ストックとはいわば将来の成長の種を生み出すものですから、デジタル革命や人手不足のための投資需要、OECD 諸国の中での低い労働生産性（ある調査によると日本は 38 国中 31 位だそうです）の打破などを考えると、日本にはまだまだ資本ストックが必要だと思います。そうすると、労働分配率もそうそう上昇するのは難しいのかもしれません。

ちなみに、かつて官庁エコノミストは、投資や資本にマイナスの影響を与えない、つまり労働分配率を上昇させない水準での賃金上昇を一つの目安と考えていたようです。

今回もその先人の例に倣って、労働分配率の上昇がなかったとした場合の賃金はどのように決まるのか考えて見ます。関係を簡単に式で表して見ました。

労働分配率 = (賃金 × 労働量) / (物価 × 実質 GDP<sup>1</sup>) です。ここで、労働分配率の上昇がないため、 $\Delta$  (労働分配率) / 労働分配率 = 0 (労働分配率の上昇率がゼロ) とします。(Δは微分を表します)

では計算して (具体的には労働分配率に対数をとって、時間で微分したものをゼロとおきます)、整理すると、

$$\begin{aligned} \Delta (\text{賃金}) / \text{賃金} \\ = \Delta (\text{物価}) / \text{物価} \\ + (\Delta (\text{実質 GDP}) / \text{実質 GDP} - \Delta (\text{労働量}) / \text{労働量}) \text{ です。} \end{aligned}$$

Δ (賃金) / 賃金は賃金変化率を示します。

Δ (物価) / 物価はインフレ率ですね。

(Δ (実質 GDP) / 実質 GDP - Δ (労働量) / 労働量) は、実質 GDP の伸び率から労働量の伸び率を差し引いたものですので、生産性 (実質) (労働量当たりの実質 GDP) の変化率になります。

**つまり、労働分配率を上昇しない場合の「賃金の変化率」については、  
「賃金の変化率」=「インフレ率」+「実質労働生産性の変化率」という式で決定することになります。**

この式は、なかなか示唆に富んでいるように思えます。

**(示唆①) たとえ労働生産性が上昇しなくてもインフレの場合には賃金を上げる理由がある。**

○ なんだ、「当たり前だよ」と思う方も多いかもしれませんが、私が各地で懇談をしていると、「物価が上がっても自分の努力 (= 生産性の向上) で対応するべきものなので、価格交渉は遠慮してしまう」との声がよく聞かれました。しかし、この式をじっくりと見ると、式は、「実質労働生産性に変化がなくても、「これは新たな企業努力を特段行っていない」と読み変えていいと思いますが、インフレなら賃金は上昇してもよいのだよ」ということを訴えているようです。

そういうことなので、物価が上がりつつある「まさに今」は、この式を信じて、取引相手に対して、賃金上昇の実現に向けて、どんどん価格交渉を始めて頂ければよいのではないかと思います。その際には、今回の「指針」は心強い味方になると思っています。

<sup>1</sup> 「実質 GDP」とは物価上昇を一定とした場合の GDP のことです。

○ 次に、この式の意味するところ、「インフレが生じれば賃金が上昇する」ということが、発注者にも受注者にも“当たり前なこと”としてしっかり浸透すれば、そもそも価格交渉さえ必要なくなるかもしれません。

物価上昇したら、“自動的に”賃金に転嫁するという慣行ができていくイメージです。本当に理想的ですね。もしそうなれば、次は、生産やサービス向上の努力、つまり生産性の向上をいかに賃金に浸透させていくかが一層重要になりますね。

もしかしたら物価が恒常的に上昇していた高度成長期にはそれに近い慣行のようなものはあったのかもしれませんが。ただ、ここ30年あまりのデフレ時代でそのような考え方は薄れています。新たな慣行を作り出す時期は、「まさに今」なのかもしれません。

○ 今度は視点を少し変えて、インフレの影響を十分に踏まえないで賃金の伸びを低く抑えてしまったらどうなるのでしょうか？

式を見てみると、賃金の伸びを抑えるということは、左辺の「賃金の変化率」が小さく（↓）するということですから、左辺と右辺をイコールで結ぶためには、右辺の「インフレ率」も小さく（↓）なります。（ここでは単純化のために実施労働生産性には変化なしとしています）

つまり、やっと動き出し始めた経済がデフレ方向に逆戻りしかねないということです。「まさに今」、賃金上昇を実現することがデフレ脱却の正念場とも言えます。

このように考えていくと、賃金を上げるそれ相応の理由が「まさに今」あると言ってもいいのではないのでしょうか。

○ そうそう、先ほど少し触れましたが、インフレばかりでなく、一生懸命頑張っただけで労働生産率が上昇したならその分の賃金が上昇するのもこの式からは明らかなので、それもお忘れなく。経営者の皆様。

## **(示唆②) インフレの反映を中心にした賃金上げのための根拠資料には、インフレ状況を表す外部資料でほぼほぼ十分である。**

○ 労務費の価格転嫁などの交渉において、どの水準まで賃金上昇を認めてもらうかは、最重要事項ですが、その説得のためには根拠資料が必要になります。実は、この資料がなかなかの曲者です。というのも、相手先からは、コスト構造等に関連した、相当幅広な資料の提出（時には内部資料）を求められることが多いからです。

企業の中にはそのような情報を外部に漏らすことが嫌で価格交渉そのものを取りやめてしまう場合もあるようです。頑張っただけで、資料を提出すれば提出するで、“直接、賃金転嫁とは関係ない事項での見当違いの査定”が始まることも少なくはないようです。そも

そも、幅広い資料の作成自体が中小企業にとっても大きな負担にもなりますし、その負担は結局、生産性の低下にも繋がっていきますね。

○ しかし、本当にそのような幅広い資料は必要なのでしょうか？特に昨今のようにインフレ状況を中心に賃金に反映してもらいたい場合ではどうでしょうか。

ここでまたこの式の出番です。式では、「生産性に変更がないなら賃金の上昇率はインフレ率である」と言っています。インフレとはあくまで外部の要因で決定された“外生変数”そのものですから、それを把握するためには幅広い資料など必要なく、公表データなどで十分に目的は果たすことができます。つまり、賃上げのための資料としては、インフレ状況を表す外部資料でほぼほぼ十分ということになりますね。

内部情報も漏らさずにすみ、見当違いの査定も回避でき、資料作成の負担も軽減できるなんて、なんて素晴らしい式なんでしょう。そう思いませんか？

ちなみに「**指針**」においても、「**根拠とする資料**」は「**公表資料**」とすることとしています。

このように、賃金上昇を実現するための考え方を示してくれる「**式**」、そして、なによりもその実現のために心強い味方にも強力な武器にもなってくれる「**指針**」。

どうですか、「**まさに今**」改めて「**指針**」

(<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>) をご覧になる気になりませんか？

※ 文中意見にわたる箇所は筆者の個人的見解です。

## I 公正取引委員会の動き

令和6年1月～3月の公正取引委員会の主な報道発表について紹介します。

### 独占禁止法

#### 排除措置命令・確約計画の認定・警告等

- [\(令和6年1月22日\)株式会社IBJから申請があった確約計画の認定について](#)
- [\(令和6年1月25日\)株式会社東京インテリア家具から申請があった確約計画の認定について](#)
- [\(令和6年3月4日\)東邦瓦斯供給区域に所在する大口需要家が発注する都市ガスの見積り合わせ等の参加業者に対する排除措置命令及び課徴金納付命令等について](#)
- [\(令和6年3月14日\)独立行政法人国立印刷局が発注する再生巻取用紙の入札参加業者らに対する排除措置命令及び課徴金納付命令について](#)

#### 実態調査

- [\(令和6年1月17日\)電力分野における実態調査（卸分野）について](#)
- [\(令和6年3月6日\)コネクテッドTV及び動画配信サービス等に関する実態調査報告書について](#)

#### **Pick Up** コネクテッドTV及び動画配信サービス等に関する実態調査報告書を公表

「コネクテッドTV」ってご存知ですか？

インターネット接続機能を内蔵したテレビやテレビ接続機器のことです。コネクテッドTVに内蔵されているOSは、アマゾンとグーグルでシェアの大半を占めています。

この報告書では、OS提供事業者が、自社サービスを優遇して他の事業者を排除すること等について、独占禁止法上の考え方を整理しています。

#### 企業結合

- [\(令和6年1月31日\)株式会社大韓航空によるアジアナ航空株式会社の株式取得に関する審査結果について](#)
- [\(令和6年1月31日\)アマゾン・ドット・コム・インク及びアイロボット・コーポレーションの統合に関する審査の終了について](#)

#### その他

- [\(令和6年1月18日\)法遵守状況の自主点検フォローアップ結果について](#)

- [\(令和6年2月15日\)「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方（改定案）」に対する意見募集について](#)
- [\(令和6年2月15日\)石油化学コンビナートの構成事業者によるカーボンニュートラルの実現に向けた共同行為に係る相談事例について](#)
- [\(令和6年2月21日\)有識者と公正取引委員会との懇談会で出された主な意見について](#)
- [\(令和6年3月15日\)独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化に関する調査の結果を踏まえた事業者名の公表について](#)

## ■ 下請法（※は中部事務所が担当したもの）

- ※ ➤ [\(令和6年1月23日\)株式会社メタルテックに対する勧告について](#)
- [\(令和6年2月15日\)王子ネピア株式会社に対する勧告について](#)
- [\(令和6年2月21日\)ダイオーロジスティクス株式会社に対する勧告について](#)
- [\(令和6年2月28日\)サンデン株式会社に対する勧告について](#)
- [\(令和6年2月28日\)「手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について（案）」に対する意見募集について](#)
- [\(令和6年3月7日\)日産自動車株式会社に対する勧告について](#)
- [\(令和6年3月12日\)コストコホールセールジャパン株式会社に対する勧告について](#)
- [\(令和6年3月15日\)株式会社ビッグモーター及び株式会社ビーエムハナデンに対する勧告等について](#)
- [\(令和6年3月19日\)株式会社G i oに対する勧告について](#)
- [\(令和6年3月25日\)ニデックテクノモータ株式会社に対する勧告について](#)

## ■ 景品表示法（※は中部事務所が担当したもの）

- [\(令和6年2月27日\)太陽光発電システム機器等の販売施工業者2社に対する景品表示法に基づく措置命令について](#)
- [\(令和6年2月29日\)フロンティアジャパン株式会社に対する景品表示法に基づく措置命令について](#)
- ※ ➤ [\(令和6年3月5日\)株式会社エスイーライフに対する景品表示法に基づく措置命令について](#)



- [\(令和 6 年 3 月 6 日\)ティーライフ株式会社に対する景品表示法に基づく課徴金納付命令について](#)
- [\(令和 6 年 3 月 7 日\)株式会社 SC エージェントに対する景品表示法に基づく措置命令について](#)

## フリーランス法

- [\(令和 6 年 1 月 19 日\)「特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会」報告書について](#)

## 【COLUMN】 我が家に電気自動車がやってきた！

公正取引委員会 中部事務所 勝上 一貴

我が家に待ちに待った新しい家族がやってきました。それは、エコフレンドリーな乗り物である電気自動車（EV）です（注文から納車まで9か月！）。以前からEVに興味を持っていた私たち家族は、環境への貢献や新しいモビリティスタイルの体験を楽しみにしていました。そこで、今回は、「どっきん」と「オットリー長官」と一緒に、私がEVとこれまで過ごして良かったことや困ったことなどについて御紹介します。



コウトリ星から地球の調査に来た宇宙人  
「どっきん」



コウトリ星ではどっきんの上司  
「オットリー長官」

### ●EVの電気代は1kmあたり約2円！

まず、EVにして一番良かったと感じるのは、「ランニングコストの低さ」です。EVは電気のエネルギー変換効率が高いため、ガソリン車と比較して走行距離当たりのランニングコストが低く抑えられます。我が家では、夜間の電気料金が安いプランに加入しているため、夜間に充電することでより安価に充電することができます。ちなみに、内燃機関を持つ我が家の軽自動車のガソリン代とEVの電気代を比較すると下表のようになり、普通自動車に比べて燃費のよいとされる軽自動車のガソリン代と比較してもEVの電気代は4分の1以下となります。

項目	EV	ガソリン車（軽自動車）
電気・燃料価格	16.8円/kWh（※1）	160円/1ℓ（※2）
走行距離（1kWh、1ℓあたり）	約8km（※3）	約18km（※3）
<b>1km走行するための電気・燃料代</b>	<b>約2.1円</b>	<b>約8.9円</b>

※1 執筆日時点の筆者の家の1kWh当たりの「夜間電気料金（16.22円）」、「燃料費調整額（-0.82円）」、「再生可能エネルギー発電促進賦課金（1.4円）」の合計額

※2 執筆日に筆者が給油した際のレギュラーガソリンの価格

※3 車載コンピューター等からおおよその平均値を筆者が算出

また、燃料代の安さに加えて、内燃機関がないEVはオイル交換やエンジン関連の部品交換などのメンテナンスが不要であることもランニングコストが低くなる大きな要素です。

もう1つの良かった点としては、「充電の便利さ」が挙げられます。我が家は田舎のため、最寄りのガソリンスタンドまで約7kmあり、車で15分以上掛かるため、給油のためにガソリンスタンドまで行くのが大きなストレスでした。しかし、EVを購入するに当たり、自宅にEV専用のコンセントを設置したため、車庫にEVを止めてコンセントに接続するだけで、簡単に充電ができるようになり、ガソリンスタンドまでわざわざ行く手間がなくなりました。



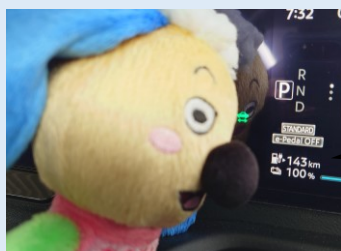
### ●EVの航続距離と充電時間はどのくらい？

一方で、EV生活では困ったこともあります。

EVで一番困るのは「1回の充電で走行できる距離が短い」ということです。EVについては、動力源であるバッテリーの容量を増やせばそれだけ多くの距離を走ることができるのですが、EVの価格のうち、バッテリーに利用されるリチウムイオン電池が占める割合は約30%~50%といわれており、バッテリーはEVで最も重要なコスト要素となっています。このため、EVの販売に当たっては、各メーカーともバッテリーの容量と車両価格のバランスをどうするかという点で苦慮しています。

我が家のEVは、メーカーがバッテリーの容量を小さくした上で一般的な内燃機関の軽自動車と同程度の価格（車両価格約200万円）で発売したモデルであるため、バッテリーの容量は20kWhとなっており、EVの中ではバッテリー容量が少ないです。

上記のとおり、1kWh当たりの走行距離は約8kmのため、1回の充電で約160kmしか走行することができません。また、バッテリーは、気温や走行スピード、エアコンの使用などに大きく影響されます。特にエアコンを使用した場合のバッテリー消費は非常に大きく、エアコンを使用した場合の走行距離は使用しない場合に比べて8割程度となります。



電欠トラブルを防ぐため、メーターは、実際に走行できる距離よりも少し短めに表示されるよ

もう1つの困った点としては、「充電に時間が掛かる」ということです。EVの充電は主に、急速充電と普通充電の2種類があります。急速充電は高出力であることや、充電設備が大きくなるため、家庭に急速充電器を設置することは難しいため、通常、家庭で充電

する場合には普通充電となります。

充電時間については、我が家のEVを自宅の普通充電で充電した場合、バッテリー容量が0%~100%になるまでに約7時間掛かります。ちなみに、商業施設において急速充電を行ったことがあります。30分の充電で残り約20%だったバッテリー容量が90%以上まで回復しました（急速充電の場合、バッテリー保護のため100%に近づくにつれて充電速度が低下し、100%までは充電できない仕組みとなっています。）。

このように、ガソリン車であれば通常5分程度で給油が完了するのですが、EVは充電に時間が掛かるため、外出先で充電する場合や自宅においてもバッテリー容量が少ない時に遠くまで行く急用ができた場合にはとても困ります。



## ●私もEVの発展に貢献してるかも！？

これまでにお話したように、EVにとって航続距離や充電時間は今後の大きな課題です。最近では、事業者がそれらの課題を解決するための新しいアイデアや技術を開発しようと切磋琢磨していますが、もしかすると私の仕事も巡り巡ってそれに貢献しているのではないかと、このコラムを書きながら考えるようになりました。

公正取引委員会が推進している競争政策は、事業者同士の競争を活発化させたり、新しい事業者が市場に参入しやすくすることで、事業者のイノベーションや創意工夫を促進しています。つまり、公正取引委員会の競争政策こそが今までに無い新しい技術や、既存の技術のイノベーションが市場で生まれる環境を整えているということになります。

現在、私は事業者の皆様からの相談を受ける業務を行っています。この相談業務では、相談者の独占禁止法に関する不安に寄り添って、少しでも安心して事業に取り組んでいただけるように、独占禁止法の考え方を分かりやすく説明するように心がけています。事業者の皆様方の不安を少しでも減らすことで、今まで無かった革新的な取組に安心してチャレンジしていただき、そこから国民生活を豊かにするイノベーションが生まれればと思っています。

す。そういった面では、私も EV の課題を解決するイノベーションの創出に貢献しているのではないかと思います。

## ●おわりに

EV における現在の一番の課題はバッテリーですが、競争からイノベーションが生まれ軽量・長寿命で安価なバッテリーが登場すれば、「新しい車を買いました」という感覚で、「新しいバッテリーを買いました」という時代がくるかもしれません。そんな未来がやってくることを楽しみにしながら、これからも EV ライフを楽しんでいきたいと思います。

※ 文中意見にわたる箇所は筆者の個人的見解です。

## Ⅱ 中部事務所の動き

### 経済団体との連携

- 2月 28日 愛知中小企業家同友会との懇談会（名古屋市）
- 3月 13日 経済団体加盟事業者向け独占禁止法、下請法等説明会（オンライン）
- 3月 14日 静岡県中小企業家同友会との懇談会（静岡市）

### 労務費等上昇分の価格転嫁対策

- 1月 16日 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」全国ブロック説明会（名古屋市）
- 2月 1日 愛知県「働き方改革」に向けた関係機関連絡協議会への参加（名古屋市）
- 2月 27日 取引適正化・価格転嫁推進フォーラムへの参加（名古屋市）
- 2月 27日 いしかわ働き方改革推進協議会への参加（金沢市）
- 2月 27日 富山県働き方改革に関する政労使協議会への参加（富山市）
- 2月 28日 静岡県働きやすい職場づくり推進公労使協議会への参加（静岡市）
- 3月 6日 ぎふ働き方改革推進協議会への参加（岐阜市）

### 所管法令説明会

- 1月 10日 中京大学における消費生活講座（名古屋市）
- 1月 11日 東海お客さま相談研修会における景品表示法等の説明会（名古屋市）
- 1月 25日 東海財務局における官製談合防止法研修会（名古屋市）
- 2月 6日 しずおか市消費者協会における消費者セミナー（静岡市）
- 2月 8日 愛知県豊田市における官製談合防止法研修会（オンライン）
- 2月 9日 岐阜県山県市における官製談合防止法研修会（岐阜県山県市）
- 2月 19日 富山県滑川市における官製談合防止法研修会（オンライン）
- 2月 21日 独占禁止法（相談事例集）等説明会（オンライン）
- 2月 27日 公益財団法人愛知・名古屋アジア・アジアパラ競技大会組織委員会における官製談合防止法研修会（名古屋市）
- 2月 28日 東海防衛支局における官製談合防止法研修会（名古屋市）
- 3月 1日 東海防衛支局における官製談合防止法研修会（名古屋市）
- 3月 7日 一般社団法人中部生産性本部における景品表示法説明会（名古屋市（オンライン同時配信））
- 3月 8日 中日本高速道路株式会社名古屋支社における官製談合防止法研修会（名古屋市）
- 3月 15日 公益財団法人静岡県産業振興財団における下請法研修会（静岡市）
- 3月 19日 石川県経営者協会における下請法研修会（金沢市）

## 学生向け独占禁止法教室

- 1月19日 名古屋大学における独占禁止法教室（名古屋市）
- 1月22日 富山大学における独占禁止法教室（富山市）
- 1月22日 名古屋市立大学における独占禁止法教室（名古屋市）

## 主要な法違反被疑事件処理（再掲）

- 1月23日 株式会社メタルテックに対する勧告（下請法）
- 3月5日 株式会社エスイーライフに対する措置命令（景品表示法）

## その他

- 1月10日 能登半島地震対策タスクフォースを設置



## ● AI 技術は生活の一部にも

私「リビングの電気つけて～」

仕事から家に帰ると、私は玄関でまずこう言います。一人暮らしなので一人で虚空に向かって言葉を発しています。すると、

〇〇「はい。」ピッ！（電子音）

とだけ言って、誰かがリビングの電気を付けてくれます。



その誰かとは、音声アシスタント機能です。家電と連動させて、声で照明やキッチンタイマーを付けたり消したり、外出先からエアコンを付けて帰る頃に部屋が暖くなるようにしておいたり、掃除機をかけておいてもらったりすることができます（大して広い部屋ではないので自分で動いてやればいいのですけれど）。

スマートフォンにも搭載されているなど身近な機能ですが、少し複雑なことを質問すると、「すみません、よく分かりません。」こう返されてしまうことがありますよね。これは、私たちが発した言葉を人工知能（AI）が解析して、それに応じた行動を返してくれているのですが、複雑な内容を正確に理解することやあらかじめ様々なパターンを想定しておくことは、まだ難しい部分もあるのかもしれませんが。しかし、その精度も日々アップデートされていて、これからも機能の向上が期待されます。

## ● 技術も次のステップへ！？

そんな AI 技術について、与えられた情報を解析してあらかじめ決められた行動を返してくれるといったものだけではありません。最近では、任意の質問に対して、AI が膨大なデータを基に自ら学習した上で、質問の意図を理解したような精度の高い回答を返してくれるという ChatGPT などの対話型生成 AI が話題にもなっていますよね。

企業では、長い文章の要約を行わせたり、どのような広告がターゲット層に一番刺さるかという分析にも利用したりしているようです。また、カスタマーサポート業務に導入して人員不足を解消しつつ、24 時間いつでも精度の高い対応を可能にしているところもあるようです。

そのほかには、任意の要素をいくつか入力するとその内容に応じた絵や写真を出力してくれる画像生成 AI があるでしょうか。私も試しに自宅のパソコンにインストールして実際に使



ってみました。今回使用したのは「Stable Diffusion」という Stability AI 社が提供する画像生成 AI です。任意の文字情報（プロンプトというようです。）を入力することで、その情報を基にして、入力者の意図を汲んだ画像を瞬時に生成してくれます。

この作業時にテレビに猫が映っていたので、何となくそこから連想して「東京で可愛い猫がサングラスをかけて散歩している」様子の写真を作ってみてもらいました。そのため、

「cute cat, wearing sunglasses, strolling, Tokyo」

とだけプロンプトを入力し、「生成」ボタンを押してみますと、ものの10 秒程度で右の画像を生成してくれました。

どうでしょうか、とてもリアルなサングラスをかけた猫ですよ。



（実際はもう少し複雑に細かな要素も記述して生成するみたいです。ちなみに限界ではそうした複雑なプロンプトを「呪文」と呼んでいるそうです。）

例えばこれまでは、絵心がないから絵を描くことは難しかった、機材がないから綺麗な写真を撮ることは難しかったと考えていた人たちがいたかもしれません。しかし、このような生成 AI 技術を活用して新たなコンテンツを生み出していくことがあるかもしれませんね。また、こうしたことによって利用者が増え、技術開発も進み、生成 AI 技術に関してイノベーションが促進されていくことも期待ができそうです。

### ● 競争上はどのような課題が考えられるのでしょうか？

さて、こうした生成 AI 技術ですが、もちろんメリットだけではないことも指摘されています。競争政策上の懸念としては、例えば、①生成 AI に学習させる膨大なデータを既に保有している巨大テック企業が競争上の優位性を確立してしまうのではないかと、②新規参入者はこうしたデータにアクセスすることが困難となり参入障壁が作られてしまうのではないかと、といったことなどが考えられます。

このほかにも、競争政策とは直接関係はありませんが、機密情報漏洩のおそれ、著作権侵害のおそれ、フェイク画像やデマ画像に悪用されるおそれなども指摘されており、時々ニュースにもなっていますよね。

新しい生成 AI 技術にこれからどのように対応していくのか、まだ現時点では黎明期又はそれをちょっと経過した頃かと思います。しかし、今後数年で、もしかしたら急速に成長していく分野となるかもしれません。私たち公正取引委員会としても単に規制をするだけでなく、日々情報をキャッチアップして実態を把握していかなければなりません。イノベーションを阻害することなく、より良い競争環境にしていくためにはどのようなルールを作っていくべきなのでしょう。

うか。各国の競争当局とも連携しながら進めていくことが必要で、これは難しくもあり重要な仕事ではないかと考えています。

### ● 検定もあるの！？

ちなみに、生成 AI やディープラーニング（深層学習）について調べてみると、どうやらいくつも検定試験が実施されているみたいです。どんな問題が出されているのでしょうか、気になりますね。これを機にちょっと覗いてみたいと思います。

※ 文中意見にわたる箇所は筆者の個人的見解です。



【少し考えてみました！】



## 競争政策、ことはじめ（その2）

中部事務所長 岡 朋史

### 1. 競争政策、再考

#### （競争政策とは市場の問題を是正させるための施策）

前回、完全競争市場であるなら“神の見えざる手”つまりマーケットメカニズムに導かれるかのように最適な配分が実現し、競争政策とは、現実の市場をその最適な状態に近づけるための政策であると述べました。これは少し視点を変えると、現実の市場はマーケットメカニズムを発揮させるためには、程度の差があれ何かしらの問題があり、競争政策とはその問題を是正させるための施策と捉えることができると思います。

#### （競争政策に影響を与える要素—SCP パラダイムによる分析）

そうすると、競争政策を進めていく上では、市場のどこにどのような理由で問題が生じているのか理解していくことが重要になりますが、その際の便利な道具として SCP パラダイムがあります。これは、市場の状況を S（市場の構造（Structure））、C（企業や消費者の行動（Conduct））、P（成果（Performance））に分解し、理論や実証データに基づいてその相互関係を分析し、問題点を明らかにするものです。これを活用すれば、必要な政策は何かということも分かってきます。

#### （競争政策に暗に影響を与えているかもしれない要素—社会の要請）

個人的な意見ではあるのですが、競争政策に直接的で決定的ではないものの、暗に影響を与えているかもしれない要素として、その時々を経済・社会情勢に応じた「社会の要請」（“空気”といったものでしょうか）もあるように思えます。先ほどの問題に関して“程度の差があれ”と述べましたが、その程度の差をどこまで許容していくのかも最終的には「社会の要請」によって決まっていくような気がします。社会に対して地鳴りのように響いている重低音のようなものなのかもしれません。

### 2. 「構造主義」と「市場メカニズム重視（シカゴ学派）」

#### （1）スタンダード石油の分割—構造主義に基づいた競争政策

ここから前号に繋がります。20 世紀の初めまでにアメリカにおいて市場の集中度が高まり、巨大な独占企業が出現するようになりました。その代表的な企業としてはスタ

ンダート石油（創立者はロックフェラー氏）があります。スタンダード石油は、全米の多くの石油精製所を独占したばかりでなく、石油製品の輸送に利用する鉄道会社も所有するようになります。新たに参入を試みる企業に対しては、コストを度外視した廉売価格で対抗しました。その結果、スタンダード石油は、アメリカの石油市場の 90% を超えるマーケットシェアを獲得するとともに、石油価格も高止まりしました。

これを SCP パラダイムで考えると、市場の集中度が高まり（S）、企業が利潤を最大化するよう生産を絞ること（C）で、価格を高止りさせる（P）といった関係性になります。S→C→Pといった一方向からの関係性で問題の所在を捉えています。経済構造が成果を規定することから「構造主義」と呼ばれています。構造主義に基づいた競争政策とは、問題を生み出す市場構造を是正することです。独占の弊害が目についた当時の社会的感覚からしても納得のいくものだったでしょう。

実際、スタンダード石油に対して構造主義に基づいた競争政策が適応されました。1911 年の最高裁判決により、スタンダード石油は反トラスト法の一つであるシャーマン法違反とされ、州別に 34 社に分割（1911 年）されました。今日世界最大の石油会社であるエクソンは、この時分割された一社（New Jersey standard 石油）であることから、当時のスタンダード石油への市場の集中度は凄まじいものがあると思います。

ちなみに、ロックフェラー氏の名誉を守るわけではないのですが、同氏は慈善事業家としての側面も軽視することができないと思います。彼は、社会的事業や大学等への寄付を通じてアメリカ社会に多大な貢献を行っているのも事実です。

### **（1970 年代まで続いた構造主義に基づいた競争政策）**

アメリカにおいて、この構造主義に基づく競争政策は、1970 年代まで主流な考え方でした。例えば、1960 年代末から 1970 年代の初期にかけて、ハート法案やハリス法案といった構造規制を直接導入する提案がいくつかなされています。そもそもシャーマン法による独占行為の禁止とは、「独占力の存在」とともに、「独占力の行使による競争の抑圧行為」または「独占の意図」を要件としています。このため、独占行為の禁止について違法性を問うためには、「独占力の行使による競争の抑圧行為」を必要とするもので、単に独占企業が存在しているという「独占力の存在」だけでは違法にはできないのが原則です。構造規制導入の提案とは、この原則をブレイクスルーする試みです。かなり強引ですね。でもさすがに議会では多数派を形成することはできなかったようすが。

このような動きからも容易に想像できますが、大企業にとって安易に競争の阻害につながるような行為を行うのはかなりリスクが高い行為だったようです。ややもするとシャ

マン法違反に問われ、企業分割が命じられてしまいます。大企業としては、効率性のある程度犠牲にしてもリスクを侵さないように、相当な注意を払っていたと言われていいます。大企業にとって“大きい”が故の窮屈さというものがあったということでしょうか。司法省から AT&T（電話の発明者であるグラハムベルが創設した電話会社）や IBM が訴訟されたのもこの時期です。

## **（２）マーケットメカニズムを重視した競争政策（シカゴ学派）**

### **（レーガン大統領の登場）**

1980年代になると状況が変わってきます。レーガン大統領の登場です。彼の経済政策は、レーガノミクスと呼ばれていますが、「規制を緩和してその結果生まれる市場の競争を最大限に活用しよう」というものです。競争の最大限の活用とはマーケットメカニズムを十分発揮させることですから、当然ながら、競争政策においてもマーケットメカニズムを重視したものになります。これは、独占企業からみると、「独占的地位にあるからといって競争制限的な行為を行わないのであれば、必要以上に行動を拘束するのではない」ということです。平たく言うと、大企業にも自由に競争する権利があるということですね。

実際、司法省は、AT&T とは和解書を調印し、IBM に対しては訴訟を取り下げるなど、独占企業との争いを終結させています。社会に対して「考え方が変わった！」とのメッセージを投げかけています。

人事的にも司法省反トラスト局長にマーケットを重視する研究者を指名しました。なお、マーケットを重視する競争政策の考え方はシカゴ大学を中心とした研究者によって提唱されたことからシカゴ学派と呼ばれています。

### **（この競争政策は最近に至るまで支配的な考え方）**

マーケットメカニズムを重視した競争政策はこの時期だけでなく最近に至るまで支配的な考え方であり続けています。ここ 40 年余りの世界を俯瞰すると、道路網や高速鉄道、航空機など交通機関の飛躍的な発展によってヒトやモノの行き来は活発になり、電子メールやインターネットなどの情報通信技術の発達も相まって、世界は、巨大な一つの市場となってきました。企業もまた地球をまたにかけた活動を積極的に行うようになり、世界は、相互に密接に結びついた巨大なサプライチェーンを形成するようになります。政治的にも冷戦構造は崩壊し資本主義の信頼性は揺るぎないものになりました。欧州も E U として大きな圏域としてまとまりました。

このように世界規模にまで効率性を追求していくことを是とする中で、マーケットメカニズムに基づいた競争政策もまた「社会の要請」に応じたものと言っていいでしょう。



## (SCP パラダイム分析からもフォローの風)

経済面の分析からも、マーケットメカニズムを重視する競争政策についてフォローの風が吹いていました。

SCP パラダイムの分析が進み、市場のダイナミズムは、従来考えられていた以上に多様で強力なものであることが明らかになってきました。SCP パラダイムは、必ずしも  $S \rightarrow C \rightarrow P$  と単純に一方向に決まっていって行くわけではなく、マーケットメカニズムを通じて企業行動 (C) が変容していく中で、経済構造の集中度 (S) が高くても、良好な成果 (P) を得られる場合があることがわかってきたからです。問題は、経済構造の集中だけで生じているわけでないのです。

例えば、集中度の高い寡占市場（寡占企業は全く同じ商品を提供しているとします）を考えてみると、企業が戦略変数として価格を用いるとすれば、これを「価格決定戦略<sup>2</sup>」といいます。ライバル企業との価格競争が促され、価格を高く保ち続けることができなくなります。なぜなら、相手より少し価格を下げれば、同じ商品を提供していることから相手のシェアを全て奪えます。そうすると今度は相手も対抗して価格を下げます。このようにプロセスが続き、相手に負けまいと互いにどんどん価格を低下<sup>3</sup>させていくからです。この考え方は、後ほど説明するコンテストブル市場の理論にもつながっていきます。

## (競争政策の道)

必ずしも  $S \rightarrow C \rightarrow P$  と一方向から決まっているわけでないとする、構造主義のように「市場は集中しているからダメ」という分かりやすい判断はできなくなります。S、C、Pのそれぞれの関係性を分析し、どのような仕組みでマーケットメカニズムが働かなくなっているのか、市場が機能不全に陥っているのかを明らかにし、その点についての的確に対応を行っていくことが「競争政策の道」ということになります。なお、このようなアプローチを「Theory of harm」と呼んでいます。

この「競争政策の道」は、逆から考えると、一見、競争阻害的に見えても、マーケットメカニズムが機能しているなら過度な規制は控えるべきとの考え方でもあります。ただし、過度な規制は控えるといっても、カルテル等、マーケットメカニズムそのものを崩壊させてしまうような行為については強く禁止することには変わりありませんよ。念のためです。

<sup>2</sup> 価格決定戦略とは「ライバル企業の価格を観察し、利潤最大化するように自社の価格を決定する戦略」です。この戦略に基づいた競争をベルトラン的競争といいます。

<sup>3</sup> 最終的には価格は限界費用（追加的に1単位生産したときの費用）の水準にまで低下します。

ここまで少し外観的な説明でした。少し趣向を変えて、市場のダイナミズムを感じてもらえるような理論、特に私がお気に入りの理論を紹介したいと思います。一つはコンテスト市場の理論です。もう一つは、研究開発に係るシュンペーター仮説です。

### 3 市場のダイナミズムを感じさせる理論

#### (1) コンテスト市場の理論

コンテストとは「競合を可能にする」という意味で、コンテスト市場理論とは、競い合うことができる市場を創出するための理論です。理屈はシンプルにもかかわらず、その効力はパワフルです。理論の前提として、①企業は戦略変数として価格を用います（「価格決定戦略」（ベルトラン的競争）（注釈1））、②市場の外にも市場内企業と同じ競争力を持つ（市場内企業と全く同じ費用で全く同じ商品を提供する）ライバル企業が存在する、とします。では説明します。

##### （競い合うことで平均価格に落ち着く！）

① 市場は、製品差別化のない独占市場とします。「独占企業A」は利潤を上げるため、生産に要する費用より高い価格で商品を提供しています。

② 次に、市場の外にいる「ライバル企業B」は、価格決定戦略から、独占企業より少しだけ価格を下げて、ただし生産に要する費用よりは高い価格に設定し、市場に参入します。①の価格よりも低いため、独占企業から市場シェアを全て奪えます。生産に要する費用よりも高い価格のため利潤も得ることができます。

③ そうなると「独占企業A」も黙っていません。今度は、「独占企業A」が②の価格よりももう少しだけ下げて市場に再度参入します。ただし生産に要する費用よりは高い価格に設定します。そうすると、「独占企業A」は、市場シェアを再度独占できる上に利潤を得ることができます（②の利潤よりは減じますが）。

④ 同じようなプロセスを相互に繰り返します。そうすると、最終的には利潤がゼロになる水準にまで価格は低下し、そこに落ち着きます。というのも赤字になれば、当然、企業は価格を下げてまで市場に参入しなくなりますから。

利潤とは「価格×生産量－総費用」ですから、利潤がゼロになる価格とは、総費用を生産量で割った値であり、それは平均費用です。

淡々と書きましたが、これは、実はすごい話です！！コンテスト市場理論を用いると、独占市場<sup>4</sup>であっても独占企業とライバル企業が競い合うことで、価格は低下し

<sup>4</sup> ここでは独占状態を前提としましたが、2社以上の寡占状態でコンテスト市場を形成した場合には独占の場合以上にパワフルな結果になります。もともと市場にいる2社以上が価格を競い合うことで、価格は限界費用（追加的

“自動的に”平均費用になるといっているからです。

### （潜在的なライバルの存在だけでもOK）

見方を変えると、価格を平均費用まで下げて初めて、ライバルに怯えることなく“安心して”独占を維持できるという意味にもなります。

これは、潜在的なライバルさえ存在すれば、実際にライバルが市場に参入する必要はないということにもつながります。というのも、独占企業がライバル企業の影つまり参入圧力の脅威を感じさえすれば、実際にライバル企業が市場に参入してこなくても、ライバル企業の参入を防ぎ、自らの独占を維持するため、独占企業は価格を平均費用まで下げようになるからです。

### （コンテストブル市場を作りだすための要は「参入障壁」をなくすこと）

この素晴らしいコンテストブル市場を作りだすためには前提、特に政策的な対応が必要になるという面から前提②が重要です。前提②とは「市場の外にも市場内企業と同じ競争力を持つ（市場内企業と全く同じ費用で全く同じ商品を提供する）ライバル企業が存在する」ですが、これを実現するための要が「参入障壁<sup>5</sup>」をなくすことなのです。

「参入障壁」とは、「参入する企業には負担する必要があるが、既存企業は負担しなくてもよい費用」のことです。ライバル企業にとって努力次第で独占企業と同じ効率性を実現することは可能です。ただし、「参入障壁」があれば市場に参入する際にハンディを被るため、ライバル企業が独占企業と同じ効率性を実現できたとしても、同じ競争力まで獲得することは難しいでしょう。つまり、前提②を実現するためには「参入障壁」をいかに失くすかということになります。政策的な方向としては、「参入障壁」の影響を失くす（小さくする）、あるいは「参入障壁」となるような投資<sup>6</sup>をしなくともいい

---

な生産するために係る費用)にまで低下するからです。これは、社会厚生的には最も効率的な配分で、前号で述べたパレート最適になります。

<sup>5</sup> 参入障壁は、参入する企業には負担する必要があるが、既存企業は負担しなくてもよい費用です。このように説明をすると、「参入障壁」が既に支払われた費用つまり固定費のことだと誤解しがちですが、それは違います。固定費だとそれを売却して得ることができる資産（回収可能な資産）も含まれることにはなりますが、そのような資産の場合、あえて資産を売却しないことで既存企業も売却益を放棄しているという意味でコストを負担していることになるからです。このため、「参入障壁」とは、「不要になったら回収できない資産に対する費用」を意味します。ちなみにこのような費用をサンクコスト（埋没費用）とも呼びます。例えば、タクシー会社を考えると、「タクシー」は中古車として売価できるので「参入障壁」に当たりませんが、「〇〇タクシーと描かれるのに使われたペンキ代」は、回収できない、つまりそのタクシー会社の営業のみに特化されたものであるため、サンクコストであり、「参入障壁」となります。また、研究開発や広告宣伝、販売促進に関する費用も不要になったら回収できない資産（例えば研究開発→技術・イノベーション、広告宣伝、販売促進→商品ブランド）の費用になるためサンクコストになります。

<sup>6</sup> 「参入障壁」となる投資とは注釈4のサンクコスト（埋没費用）になる投資のことです。



ような制度設計にするとということになります<sup>7</sup>。

### (コンテストブル市場の理論の応用 ー電力の自由化)

このコンテストブル市場の理論を用いた例としては、電力事業の自由化があります。そもそも電力事業とは、装置産業と呼ばれ、莫大な投資を必要とし、規模の経済性<sup>8</sup>を有することから、一社による電力供給を行うことが社会的に効率な事業（自然独占）です。ただし独占であることから価格規制が必要な分野もあります。一方、実際に規制を行う当局からすると、電力事業に係る全ての情報を正確に把握するのは事実上困難であり、電力価格が適正な価格（例えば平均費用とか）であるのかどうか判断するのは相当難しい作業でした。

そこで現れたのがコンテストブル市場理論です。電力事業をみると、「規模の経済性を有する部門」と「比較的そうでない部門」があります。「規模の経済性を有する部門」とはいわば参入障壁の大きい部門です。電力事業からその参入障壁の大きい部門を切り出すことで、「比較的そうでない部門」においてコンテストブルな状態を作り出し、自然と適正な価格（平均価格）にしていくというのがここでのエッセンスです。

具体的には、

- ① 電力事業者を発電会社、送電会社、売電会社に分割します。技術的に参入障壁になるのは送電会社の持つ送電網<sup>9</sup>です。
- ② 発電会社や売電会社が送電網を使用する際には送電会社に使用料を支払うことにします。それぞれのライバル会社にも使用料さえ支払えば送電網を使用できるよ

---

<sup>7</sup> 「参入障壁」の中には、それを失くすことでかえって競争を阻害してしまう場合もありますので留意が必要なこともあります。注釈4で記載したように「参入障壁」には研究開発費も含まれますが、研究開発費によって生み出されたイノベーションは、「特許」などの知的財産権によって「排他的利用」を保証されます。そうすると、「特許」などの知的財産権に係る費用も「参入障壁」ということにもなります。一方、特許などによって技術が守られることでイノベーションのインセンティブが与えられ、技術競争を促進させていく面は決して軽視できるものではありません。悩ましいことです。

公正取引委員会の知的財産ガイドラインでは、「知的財産制度は、自由経済体制の下で、事業者に創意工夫を発揮させ、国民経済の発展に資するためのものであり、その趣旨が尊重されるとともに、円滑な技術取引が行われるようにすることが重要である」としている中、独禁法の運用においては、「知的財産制度に期待される競争促進効果を生かしつつ、知的財産制度の趣旨を逸脱した行為によって技術や製品を巡る競争に悪影響が及ぶことのないようにすることが競争政策上重要である」としています。

このガイドラインでお話は尽きているのですが、あえて蛇足をおそれずに述べると、「特許などの知的財産制度は、事業者に創意工夫を発揮させ、競争を促すなど、競争政策と方向性は同じであることから、原則問題ないものである。ただし、仮に特許を根拠としてその権利を必要以上に保護することで、競争促進効果以上に阻害効果が大きくなる場合は問題であり、競争政策上はそのようなことが生じないように対応することが重要である」と思います。

<sup>8</sup> 規模の経済性とは「生産を拡大するほど平均費用が低減していくこと」を意味します。

<sup>9</sup> 送電網のような、事業を営むには不可欠な設備で、規模の経済性が大きく自然独占をもたらす、サunkコスト（埋没費用）になる設備を「エッセンシャルファシリティ」と呼びます。

うにします。そうすることで、同じ競争力を持つライバル会社（潜在的なライバル会社も含めて）を今までの電力事業者以外から新たに生み出す土壌になります。（これは発電会社や売電会社のライバル会社にする「参入障壁」となる送電網への投資をしなくともすむような制度設計になります）。

③ 地域独占をとりやめ、営業区域外でも事業を行えるようすることで、電力事業者も互いにライバル会社となります<sup>10</sup>。

④ その結果、発電部門や売電部門において競争圧力が高まり、競争によって発電価格、売電価格は平均費用に収束していきます。

このようにしていけば、当局が価格を適正な水準であるかの判断を行わなくても大丈夫になっていきますね。これが電力の自由化のシナリオです。電力の自由化とは、電力事業者が大きいからといってただ闇雲に分割したというのではなく、「参入障壁」となる投資をしなくても済むような制度設計を施すことで、マーケットメカニズムがうまく働くように仕組みられたものだったんですね。ちなみにコンテストブル市場理論は、規制緩和の理論的支柱と呼ばれているようですよ。

## （２）シュンペーター仮説

イノベーションを生み出すためには、研究開発が重要な役割を果たしますが、「高集中市場の企業ほど、企業規模の大きい企業ほど、多角化した企業ほど研究開発を盛んにし、効率的に行う」という仮説があります。これをシュンペーター仮説といいます。

市場が集中すれば集中するほど、経済のエンジンであるイノベーションの盛況につながるということです。その論拠としては、市場が集中し企業が大きくなればなるほど、人材や資金を豊富に活用することができ、複数の研究プロジェクトも同時に実施できることなどが挙げられているようです。また、研究開発の成否には不確実性を伴うものですので、外部からの資金調達には難しい面もあるようです。

市場の集中や企業の大きさを前向きにとらえるあたり、「構造主義な認識」とはだいぶ遠いところに来たような気がしませんか？

### （独占でも極端な競争でもない、中間的な寡占競争で研究開発が盛んなの？）

ただし、実証研究では、この仮説は常に一致するわけではないようです。大まかな感じとしては、「企業規模が大きくなる、集中度が高まるにつれて研究開発支出が増加するが、あるところで天井にたどり付き、その後はむしろ減少傾向になる」ようです。

<sup>10</sup> これに反する行為としては、カルテル事案として、旧一般電気事業者らに対する件（令和5年3月排除措置命令）があります。

極端な独占でも極端な競争でもない、中間的な寡占競争で研究開発が盛んになるということでしょうか。

なお、ここでのシュンペーターとは、オーストリア出身の有名な経済学者です。経済のダイナミズムとイノベーションの役割について迫力をもって描き出した人物ですが、シュンペーター自身は、「完全競争とイノベーションは相容れない」と論じただけであって、シュンペーター仮説がというような「独占的なほどイノベーションが促進される」と主張しているわけではありません。シュンペーター仮説とは後の研究者の解釈のようです。

### —おまけ—

ちなみに、シュンペーター自身が意図していた「完全競争とイノベーションは相容れない」という考え方は、私にとってかなり“刺さり”ました。「強い競争力や大きい資金力のある企業同士が真剣に競争を繰り広げることで初めて、経済のダイナミズムを創出するような新しいイノベーションが生み出される。またそれだけ新しいイノベーションを生み出すことは容易なことではない。」と勝手に解釈しています。さらに妄想を膨らませ、少年バトル漫画風にあてはめると、「長い戦いの後、実力をつけた主人公がラスボスと熾烈なバトルを交わすことで、初めて主人公がラスボスを制するような必殺な技を生み出す」みたいなイメージです。

このように熱く語ってしまうのは、私は、学生時代から“シュンペーター推し”であることと大いに関係があるのでしょうか！（シュンペーター仮説をわざわざここで持ち出した理由の一つでもあります）

## 4 競争政策の新たな潮流—デジタルプラットフォームの出現と新たな局面 (潮目が変わってきた?)

最近、潮目は、変わりつつあるような予感がします。

世界は、コロナの猛威、中米の対立とサプライチェーンの分断、ウクライナ戦争、インドやトルコなどグローバルサウスの台頭など様々な出来事が起こってきています。今まで取り残されてきた課題、例えば、所得格差や地域格差、環境問題などの関心も重要な問題として強く認識されてきています。そういえば、トランプ大統領のアメリカファースト政策もラストベルト地帯の衰退といった国内格差がことの発端でしたね。アメリカ国内の分裂化の兆しも無視できません。マーケットメカニズムをエンジンとして「世界を一つにしていくグローバル化への試み」は、以前に比べ無邪気に肯定しにくくなっているような感じでしょうか。

競争政策もこのような空気（社会的要請）とは無関係ではいられないでしょう。イ

メージ的ではありますが、時計の振り子のように、マーケットメカニズムの重視、効率性の重視から少し反転してきているように思えます。特に、それはデジタルプラットフォームへの対応に現れています。少し考えてみましょう。

### **(デジタルプラットフォームでは市場の集中が加速する)**

アマゾンやグーグル、アップル等の巨大なデジタルプラットフォーム事業者が、今までの独占企業と大きく異なっているのは、ある一定の規模（クリティカルパス）を超えると市場の集中が加速する傾向<sup>11</sup>があるということです。注釈 11 で解説していますが、この加速の秘密は、間接ネットワーク効果やフィードバック効果を通じて集中すればするほどプラットフォームの魅力が増していくことにあります。

このため、プラットフォームが魅力的なものであるが故に、プラットフォーム事業者は、ライバル事業者に対して強力な競争力を獲得し、「Winner takes all」つまり「一人勝ち」的な状況を生み出しやすくなります。また、同時に、魅力的なものである故に、プラットフォームの利用者もプラットフォームに強く依存していくようになります。

その結果、プラットフォーム事業者は、商品を提供する事業者に対しては“公正な取引関係とは言い難い”優越的な関係<sup>12</sup>を生み出したり、購買する消費者に対して“見たい情報にしか目につかないようになる”フィルターバブル<sup>13</sup>などの影響を一層深刻にさせてしまいます。

---

<sup>11</sup> この傾向は間接ネットワーク効果やフィードバック効果として説明できます。

**間接ネットワーク効果**：通常、デジタルプラットフォームは 2 サイドの市場であり、アマゾンなら出店企業サイドと購買者サイドの 2 サイドに向かい合っています。どちらかの利用者、例えば、出店企業が増えれば、商品のバラエティが増すことで片方の購買者サイドでは利便性が上がり、新たな購買者を獲得できます。新たな購買者が獲得できれば今度は出店者にとっても利便性が上がり新たな出店者を呼び込み、商品のバラエティが増えていきます。そのようなプロセスを繰り返して、両サイドの利用者がスパイラル的に加速しながら増えていくことが間接ネットワーク効果です。従来のプラットフォーム事業でも同様な効果はありますが、デジタル化することで利用者は状況をリアルタイムで把握でき、そのプロセスのスピードは段違いに高まります。

**フィードバック効果**：デジタルの特徴としては情報の収集、分析が迅速かつ容易になることですが、この特徴を活用し、利用者の要望を素早く取り込むことで、魅力的なプラットフォームに変えていきます。魅力的なプラットフォームは新たな利用者を引き寄せ、新たな利用者の要望もプラットフォームに反映させることで一層魅力的なプラットフォームになります。このようなプロセスが続くことでスパイラル的に加速しながら増えていくことがフィードバック効果です。

<sup>12</sup> 優越的な関係とは「取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、著しく不利益な要請であっても、先方の要請を受け入れざるを得ないような関係」を指します。

<sup>13</sup> フィルターバブルとは、アルゴリズムが利用者の履歴を学習することで利用者の見たい情報が優先的に表示されることです。これは、利用者の観点に合わない情報から隔離され、自身の考え方や価値観の泡（バブル）の中に孤立しているイメージから名付けられています。なお、フィルターバブルとよく似たものとして、ソーシャルメディアを利用する場合、自分と似た興味関心を持つユーザーをフォローした結果、SNS で発信すると自分と似た意見が返ってくるようになる状況を「エコチェンバー」といいます。



このような中で、仮にプラットフォーム事業者が何らかの競争阻害的な行為<sup>14</sup>を行った場合はどうなるでしょうか？ 必要な対応が少しでも遅れたりすると、取返しのできない大きな損失を生み出すかもしれません。

競争政策とりわけデジタルプラットフォーム事業に関しては、マーケットメカニズムを重視しつつも、スピード感をもって、公平性にも一層配慮しながら進めていくことが求められているように思います。

### **(デジタルプラットフォーム事業者に対する各国の動き)**

実際、各国ともそのような動きを強めているように思えます。2021年にFTC（連邦取引委員会）の委員長にはアマゾン批判で有名なリナ・カーン氏が就任しました。FTCや米司法省は、アマゾンやアルファベット（グーグル）、アップル、メタ（フェイスブック）の巨大テック企業を反トラスト法違反で提訴しています。

EUでは、DMA（デジタルマーケット法）を制定し、コアプラットフォームサービスでゲートキーパー要件を満たす大規模事業者には事前規制（なんと事前にです！）を導入しています。DSA（デジタルサービス法）も制定し、デジタルサービス業者に必要な対応や義務を課しています。

日本においてもデジタル分野における実態調査を精力的に行っているとともに、デジタル市場における公正・公平な競争環境のために必要な法制度について検討を行っています。

## **5 最後に、一言**

最初の意図としては、「競争政策がどのように始まり、どのような展開をしてきたのか」を、“神の見えざる手”のアダムスミスに始まり、競争政策の母国であるアメリカの経験为例にとり、俯瞰的で、エッセイっぽく、軽やかなタッチで書こうとは思っていました。ただ、進めていくうちに、マーケットのダイナミズムというか、「マーケットってすごいよね」といった「日頃の想い」をついつい、つけ加えたくなくて、長尺で注釈がやたら多く、それに少しばかり脱線したものになってしまいました。書く前のイメージとは少し違いますねえ。良くなったのか悪くなったのか自分では分かりませんが。

ただ、注釈についても、注釈だけでお話になるように工夫したつもりではありますのでお目を通し頂くと大変うれしいですね。

最後で触れたデジタルプラットフォームについては、機会があれば改めて書いてもいい話

---

<sup>14</sup> 例えば、自社優遇を通じた競争者の排除、高額な手数料の一方的設定、優越的な地位の濫用等が考えられます。

かなと思っています。例えば、本文でも少しだけ言及したフィルターバブルについて、“プラットフォームが利用者に忖度しすぎて、見たい情報にしか目につかないようにさせる”機能は、利用者の「困り込み」につながり、それは他のプラットフォーム事業者に対する排除行為や取引妨害等として不当性をもちうるものなのか、それ以上に、便利さと引き換えに無意識のうちに情報を知る機会を制限され、自分の価値観にあったものしか見ることができなくなる環境は、「自由で自主的な判断する基盤」そのものを侵害しているのではないかなどは、競争政策を考える上で興味深い論点ではないかと思っています。残念ながら、今の私にはまだその答えを持っていませんが。

また、デジタルプラットフォームにおける優越的地位の濫用についてその境界線をどこに引くのかということも悩ましい問題だと思います。それに関連して、商品进行评估するアルゴリズム（計算手法）の変更が優越的地位の濫用にあたるのかという訴訟<sup>15</sup>があり、東京高裁はデジタルプラットフォーム（食べログ）側の「裁量」を容認した判断を示しました。これなどはなかなか示唆深く思います。

（参考文献）

- |           |                              |
|-----------|------------------------------|
| 小田切宏之     | 【2001】新しい産業組織論（有斐閣）          |
| 小田切宏之     | 【2019】産業組織論（有斐閣）             |
| 泉水文雄      | 【2022】独占禁止法（有斐閣）             |
| 松下満雄、渡邊泰秀 | 【1982】アメリカ独占禁止法〔第2版〕（東京大学出版） |
| 上杉秋則      | 【2007】独禁法の来し方・行く末（第一法規）      |
| 総務省       | 【2019】令和元年版 情報通信白書           |

---

<sup>15</sup> 令和4年（ネ）3422号

## お詫びと訂正

「公取中部だより第252号」（2024年1月18日発行）におきまして誤りがありました。

読者の皆様ならびに関係者の皆様に深くお詫びするとともに、下記のとおり訂正させていただきます。

### 【訂正箇所】

『Ⅱ 中部事務所の動き』内」

	誤	正
8ページ 14行目	11月20日 名古屋経営短期大学における消費生活講座（愛知県尾張旭市）	<u>10</u> 月20日 名古屋経営短期大学における消費生活講座（愛知県尾張旭市）
8ページ 17行目	11月27日 日本パン公正取引協議会が主催する令和5年度中部・近畿地区包装食パンフ表示検査会（名古屋市）	<u>10</u> 月27日 日本パン公正取引協議会が主催する令和5年度中部・近畿地区包装食パンフ表示検査会（名古屋市）
9ページ 7行目	12月28日 中京大学における消費生活講座	<u>11</u> 月28日 中京大学における消費生活講座

読者の皆様ならびに関係者の皆様にご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

### 【発行】

公正取引委員会事務総局 中部事務所（編集担当：総務課）

〒460-0001

名古屋市中区三の丸2-5-1 名古屋合同庁舎第2号館

「公取中部だより」の配信登録、解除、配信アドレスの変更は以下からお願いします。

chubu-soumu@jftc.go.jp