

# 大手テック企業と競争政策

米国の独占禁止法を扱う  
FTC（連邦取引委員会）

の委員に、これまでで最年少となるコロンビア大学の  
リナ・カーン准教授が選ば  
れ注目されている。同氏は  
アマゾンやグーグルなど大  
手テック企業の行動に批判  
的な議論を展開してきたこ  
とで知られる。彼女が委員  
に選ばれたことで、バイデ  
ン政権がハイテク企業に厳  
しい姿勢で臨むとの見方が  
広がっている。

独占禁止法は、しばしば  
競争政策という視点で論じ  
られる。市場の活力を維持  
して、イノベーションを刺  
激し、消費者により良い商



伊藤元重の

## エコノウオッチ

品やサービスを提供するこ  
とが、競争政策の目的だ。  
競争を促進すると好ましい  
結果につながると考えられ  
ている。

独占企業による価格の引  
き上げや談合などの行為  
は、競争政策の上で好まし  
いものではない。ただ、テ  
ック企業の行動がこうした  
視点から問題になるのかは  
微妙だ。アマゾンもグーグ  
ルも、より便利なサービス  
をより低料金で提供してい  
る。それが利用者に評価さ  
れているからこそ、こうした  
企業は成長しているのだ。  
競争政策の観点からは、  
テック企業を規制する根拠

# 「低料金で相手潰す」の是非

の提示が難しいといえる。  
もっとも市場の競争を促  
進してイノベーションを促  
し、より高いサービスを低  
料金で提供するとの視点  
は、より長期的かつ構造的  
な視点での議論が必要だ。

グーグルは伸び盛りのベ  
ンチャー企業を次々に買収  
している。こうしたサービ  
スが早期にユーザーに広が  
るとの意味では好ましいと  
言える。しかし、将来の競  
争相手になりうる企業が次  
々に買収されて消滅してし  
まうのであれば、市場で本  
当に競争的な環境が維持さ  
れると言えるのだろうか。  
アマゾンが低料金のサー  
ビスを提供してくれるのは  
ありがたい。だが、それで  
競合企業が育たなくなっ

しまつとしても、良いと言  
えるのだろうか。  
またアマゾンは、利益の  
多くをクラウドサービスで  
稼ぐと言われる。仮にその  
利益を原資にすることで、  
Eコマース事業での競争に  
ひずみが出ているとした  
ら、問題ではある。徹底し  
た低価格で競争相手を潰し  
たうえで、その後価格を  
引き上げる行為を略奪的ダ  
ンピングと言つ。Eコマ  
スで、こうした流れになっ  
ていないのだろうか。

一般的に競争が激化した  
時、企業が利益を高める方  
法は三つしかないと言われ  
ている。  
一つはもっと頑張ること  
だ。コストを必死に下げる  
など、同質競争を勝ち抜く

ことだ。このタイプの競争  
は価格を下げる上で好まし  
い成果をもたらす。

二つ目の対応は、差別化  
を進めることだ。価格競争  
に巻き込まれないように、  
品質やサービスで特徴を持  
たせる。こうした競争も消  
費者により便利で価値の高  
い商品やサービスを提供方  
義がある。

問題は三つ目の対応だ。  
競争相手を潰す手法だ。足  
元で低料金や質の高いサー  
ビスが提示されても、それ  
が競争相手を潰す結果にな  
るとすれば、競争政策の視  
点からは好ましくないとい  
うことになる。  
(学習院大学国際社会科学  
部教授)

\*この記事・写真は日本経済新聞社の許諾を得て転載しています。無断転載、複製を禁じます。