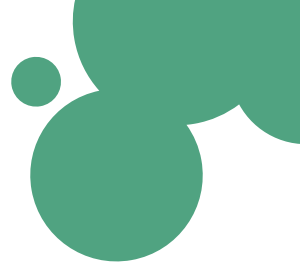


# ダニエル・エクのスピーチ 国際競争法カンファレンス

ドイツ、ベルリン | 2019年3月14日

- おはようございます。
- 本日はお招きいただきありがとうございます。
- また、この機会を与えてくださったムント氏にも感謝いたします。
- Spotifyは、競争が奨励され、これが保証される環境でこそ、消費者は恩恵を受けるものと確信しています。
- それこそが、ブリュッセル、そしてここドイツを含むEU加盟国の競争当局による取り組みが非常に重要である理由です。
- ここで話しようとお招きをいただいた際、私は、公平な競争環境の重要性、そして選択肢の制限がビジネス・消費者・経済へ与える影響について私の見解を皆さんにお伝えしたいという思いで、引き受けさせていただきました。
- しかしながら今回のテーマは以前にも増して大変時機を得たものとなりました。それはなぜでしょうか。
- 数か月にわたり慎重に検討した結果、Spotifyは、Appleによる反競争的な行為と支配的地位の濫用について、欧州委員会(European Commission)に訴えを提出することを決断しました。
- Appleほどの規模、影響力、財務手段を持つ企業と争うのは、簡単な決断ではありませんでした。
- それでも、私たちはその道を選ばざるを得ませんでした。これからその理由を皆さんにお話しします。
- ご存知のように、AppleはiOSプラットフォームとApp Storeのオーナーであると同時に、Spotifyのようなサービスを手がける企業にとっての競争相手でもあります。
- これだけなら理論上は問題ありません。
- しかし、Appleの場合は、オーディオストリーミングの分野で、審判とプレーヤーという両方の立場を兼任することで、自分のサービスに不当な優位性を提供し続けているのです。
- これはまた、SpotifyのようなAppleの競争相手が意図的に不利益を被ることを意味します。
- しかし、もっと深刻なのは、これが消費者にもデメリットをもたらすことです。
- この問題が提起されたのは今回が最初ではありません。そしてまた、最後になることもないでしょう。
- 私たちは、しかるべき選択をしなければならない、そんな重要な時期にさしかかっていると私は考えます。



- 少数の支配的なプラットフォーム運営事業者が、そのエコシステム上で他の企業を搾取し、税金を課し、彼らより小さな規模の企業の競争力を削ぐような世界が果たして望ましいといえるでしょうか。
- あるいは、真の競争が奨励され、消費者の選択が保証される健全なエコシステムの方が望ましいでしょうか？
- この業界のすべてのプレーヤーが責任ある行動をとるのか、それとも問題をただ傍観し、支配力を行使する少数のプラットフォーム運営事業者に身を委ねるのか、私たちは決断しなければならないのです。
- 皆さんの多くは、Appleの決めた条件が気に入らないのなら、そもそもなぜこれに同意したのか、と不思議に思われるかも知れません。
- SpotifyのアプリがAppleでリリースされたとき、当社はそのほか数百のアプリとともに希望にあふれてそのプラットフォームに参加しました。
- 当時の状況は、現在とは非常に異なるものでした。
- Appleが一方的にルールを変えることを決めたのは、多くのアプリをApp Store上に揃えてからのことです。
- 多くのアプリを揃えたことで自社のプラットフォームが一気に浸透し、消費者の人気を得たのちに、Appleは他社を不当に扱い、自社のサービスを有利にするために競争の場を歪めたのです。
- それは、典型的な「おとり商法」でした。
- それではAppleはどのようにしてゲームを操作したのでしょうか。またAppleがとった措置はどのような影響をもたらしたのでしょうか
- まずお伝えしたいのは、私たちは数年間にわたり、考えられる限りのあらゆる方法をもって、Appleと直接対話し、合理的かつ理性的に解決する方法を探ろうとしてきたということです。
- しかしながらAppleは、これに応じて姿勢を変えたり、公平さと透明性を追求する責任を果たすことはなく、事態はただ悪化したのみでした。
- Spotifyとユーザーのコミュニケーションの方法に介入することから、正統性のない課税に至るまで、Appleがしていることはとてもフェアとは言えません。
- ここではっきりさせましょう。
- 当社はこの問題で注目を浴びることを望んでいるわけではありません。
- しかし、もはや他の手段が残されていないのです。
- 私たちが申し上げたいのは、業界全体と消費者の利益のために、健全な競争を確保しなければならない、ということなのです。なぜなら、Appleの行為は法律に違反しており、イノベーションや消費者の選択を損ねるものだからです。
- 競争とは、誰もがフェアかつ平等に成功の機会を与えられなければ原則的に機能しないものなのです。
- 実質的にインターネットへの「ゲートウェイ」となっている少数のプラットフォーム運営事業者によって創り出されている反競争的な環境は、今日問題となっています。そしてこれをそのまま放置していたら、将来さらに深刻な問題に発展するでしょう。



- 私は、「どうしたらより多くの優秀なスタートアップ企業が生まれますか?」とよく尋ねられます。
- ここ欧州だけでなく、世界中においてです。
- その質問に答えることこそが、本日私がここに登壇した理由のひとつです。
- 10年以上前にSpotifyを創立したとき、私たちはあるシンプルなビジョンを持っていました。
- それは、いつでも、どこでも、適正な価格で音楽を聴くことができるという、それまでになかった価値を消費者に提供することです
- 当時、音楽業界は海賊版問題にさいなまれており、その影響により業界全体が崩壊寸前でした。
- 多くの人々はSpotifyには成功する可能性すらないとして懐疑的にとらえていました。
- そこで、海賊版を撲滅し、音楽業界のあり方を再構築するために、私たちはそれまで消費者が経験したことがなかった、よりよい音楽体験を創り出したのです。
- それは、絶えずイノベーションを起こし、ほとんどの人々が手に入れるどころか想像すらできなかったようなソリューションを見つけ出すことでした。
- 10年後、Spotifyは世界中2億人以上のユーザーが利用する、世界で最も利用されているアプリのひとつになりました。
- 私たちは当時、今でこそ当たり前になっているあることを予見していました。それは、電車や車の中、公園、または自宅など、どこでも好きなところで音楽を聴きたい、と人々は考えるであろうということです。
- Spotifyはデスクトップパソコンでのサービスとして始まりましたが、音楽体験に大きな変革をもたらしたのは間違いなくモバイルデバイスでした。
- そしてそれは、私たちを含む多くの企業の方向性を変えました。
- スティーブ・ジョブズ氏が、最初はApp StoreをAppleのコンテンツ専用にしたがっていたことはよく知られています。
- [1]しかし、彼がわずか1年後に考えを変え外部のパートナーも受け入れるようにしたことで、消費者の需要が増し、アプリ市場全体の運命が変わったのです。
- そして、これによってAppleは収益成長の牽引役を見直すことになったのです
- ジョブズ氏の決断により、Appleのサービスは数十億ドル規模の事業に成長しました。このように、彼の選択は、イノベーションや競争が持つ力と重要性を証明することになりました。
- 当社とAppleの関係は、本当に共生的なものとして始まったのです。
- 人々が当社のアプリを使って過ごす時間が増えれば、iPhoneを使って過ごす時間も増えるということの意味します。
- 実際に、ずいぶん前から、SpotifyはAppleで最も人気のあるアプリのひとつでした。
- その結果は極めてはっきりしたものでした。両社の製品やサービスに対するユーザーの親しみが増し、需要も高まったのです。
- どちらにもメリットがあったのです。



- iPhoneがユーザーに可能性あふれる世界を広げてくれたのは確かです。
- 高品質のデバイスや、アプリ開発者が多様なApple製品を通じてシームレスにサービスを届けることを可能にするプラットフォームに、Appleが多大な投資をしたことは、もちろん認識しています。
- Apple製品が多くの人々から愛されていることも知っています。実際、私たちもそうなのですから。
- そこで、私たちはAppleの定めた規約やガイドラインに従うよう努めてきましたが、彼らの言い分は次第に極端になり、ついには理不尽としか言いようがないものになりました。
- 当初は相互に恩恵をもたらすと感じられていたパートナーシップが、段々と一方的なものに変わっていったのです。
- そして今や、もうこれ以上続けられないものになりました。
- Spotifyやその他の企業にとって問題となる、いくつかの具体例を紹介しましょう。
- 先ほどお話したように、当社が初めてApp Storeに参加した時は、状況は今と大きく異なっていました。Appleは音楽ストリーミング市場に参入しておらず、第三者のサービスに対し30%の売上分配手数料を課すこともありませんでした。
- この30%の売上分配手数料は、実態に即してこう呼ぶことにしましょう。競合他社への「税金」だと。
- 最近、Appleはこの税金を他の事業分野にも適用するようになり、いまやインターネット全体への税金と化しています。
- そして重要なことは、Spotifyに対するAppleの態度は、競合となる音楽ストリーミングサービス企業を買収し、自らApple Musicを立ち上げた頃から、ますます敵対的になったということです。
- しかしながらここに至るまで、当社はそれに対応する選択肢をあまり持っていないように感じていました。
- ご存知のように、iOSとApp Storeは、iPhoneまたはiPadのユーザーに当社のサービスを提供する唯一の手段です。
- そのユーザー数は、世界中で10億人を超えます。
- つまり、彼らのプラットフォームでアプリを提供しないという選択肢は、私たちや競合サービスを提供するあらゆる企業にとって考えられないということです。
- Appleはそれを自覚しています。
- ユーザーがプレミアムプランにアップグレードするために、当社がAppleの決済システムを利用する場合には、当社は30%の税金を払わなくてはなりません。
- これではユーザーにコストを転嫁せざるを得なくなり、競争力ある価格を提示できなくなってしまいます。
- その一方、Appleはその税金を一切支払う必要がないので、Apple Musicをより安く、より魅力的な価格で提供することができます。
- これは、収益のかなりの部分をすでにレコード会社や音楽出版社に対して支払っている当社のような企業にとっては致命的です。

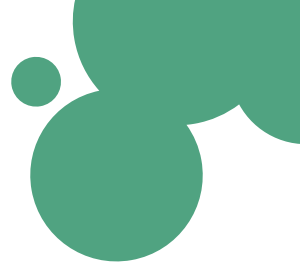


- それでも当社は、彼らのやり方に合わせるよう努力をしてきました。
- 当社はAppleへ支払う税金を補うために、iOSにおける料金のある時点で月額9.99ユーロ(約1,260円)から12.99ユーロ(約1,642円)へ値上げしました。
- その一方当然ながら、Appleは同じ条件で税金を払う必要がないため、月々9.99ユーロ(約1,260円)でApple Musicのサービスを提供できました。
- ユーザー獲得の視点からいえば、この状況が続くことは耐えがたいことであるとお分かりいただけるかと思えます。
- 私としては当社のサービスはAppleより優れていると言いたいのですが、ユーザーが払ってよいと考える金額を考慮すると、30%の価格差はより決定的なものとなってしまいます。
- ゆえにSpotifyは他の企業と同じく、この税金を回避するため、Appleの決済システムを利用しない道を選びました。
- 私はこの税金を排除して欲しいとか、ましてや減額して欲しいとか、そういうことを言いたいのではありません。
- そうではなく、もしその税金を払わない選択をした場合に何が起きるか、またその選択をしたことでSpotify、そして最終的には消費者にどのような問題が発生するのかということに焦点を当てたいのです。
- 私たちがその税金を払わないという決断をしたことで、ユーザーはデスクトップパソコンなど他の手段を使ってプレミアムプランにアップグレードすることを余儀なくされました。
- 大きなジレンマなのは、当社がユーザーにアップグレードの方法を伝える手段を奪われたということです。
- 当社のサービスについてユーザーとコミュニケーションをとることを阻止する「箱口令」が敷かれたも同然の状況にあるのです。
- 耳を疑いますよね。
- Appleは、当社のアプリを使用するユーザーに対し、アップグレードする方法を伝える手段さえ奪ったのです。
- そして、ここからが問題の核心です。
- 当社のアプリを使用するユーザーがプレミアムプランにアップグレードしたい場合は、一旦アプリから離れなければならないのです。ユーザーは余計な手順を踏まねばならず、なぜそんなことをしなければならないのかとイライラし、理解できないことでしょう。
- しかもAppleは、ユーザーがこれを解決できるよう、当社がサポートすることすら禁じているのです。
- このように、私たちにはどうすることもできない問題にもかかわらず、ユーザーはSpotifyに不満を感じ落胆するでしょう。
- そして私たちは、当社の使命に最も合致するだけでなく、現実に当社の事業が末長く生き残るための唯一の道を選んだことで、不当に罰せられているのです。





- Appleによる罰則は、Spotifyのユーザーに損害を与え、Spotifyを使い音楽コンテンツを自由に楽しむことを阻害しています。
- Spotifyとユーザーとのコミュニケーションに対する妨害は、最初はその範囲が限られていましたが、今や厳しさを増しています。
- たとえばAppleは、当社が提供する割引やキャンペーンの情報についてAppleのプラットフォーム上でユーザーに伝えないよう目を光らせています。
- 具体例を挙げると、私たちはプレミアムプランを3か月間たった99セント(約125円)で利用できるという、ユーザーがお得にアップグレードできる期間限定のキャンペーンを行いました。
- これはユーザーにとって97%もお得になる機会です。
- しかしながら私たちは、このキャンペーン情報をiOSユーザーに伝えることができませんでした。
- 多くの人々はこのキャンペーンの存在すら知りませんでした。
- Appleは、このキャンペーンを利用するか否かの選択肢すら、ユーザーに与えませんでした。
- Appleの規約に関する説明は、利己的かつあまりに荒唐無稽なものであり、現在当社は、「プレミアムに入りませんか」という言葉すら使うことができず、ユーザーは製品やキャンペーンに関する問い合わせを当社に送ることすらできません。
- しかし、さらに不条理なことがあります。それは数週間前に、Appleがプッシュ通知を使ってApple Musicの1か月無料キャンペーンの告知を始めたことです。
- これは、Apple自身が定めたポリシーに明らかに違反しており、Spotifyのようなサービスに対して禁止しているやり方そのものです。
- ここでもまたAppleは、他社に遵守を強要している規約を自分たちも遵守するべきだとは考えていないようです。
- 彼らは、当社が販促キャンペーンを行なっている時などのビジネス上重要な時期に限って、ガイドラインの遵守というゴールポストを動かしてきます。
- さらにAppleは、規約を一方向的に解釈することで、Spotifyがアプリの更新やバグの修正を行い、アプリ機能とユーザー体験を改善することを妨害してきました。
- その結果、ユーザーは、当社が素晴らしい音楽体験を提供するために必要な努力を行っていないと誤解し、苛立ちを覚えながらアプリを使うことを余儀なくされています。
- またAppleは、ユーザーがSiriやHomePodなどのAppleデバイス上でSpotifyにアクセスできないようにもしています。
- Siriを使ってSpotifyでお気に入りのアーティストの曲を再生しようとしてみてください。できませんから。
- そしてそれは、当社にその技術や意欲が欠けているからではないのです。
- 繰り返しますが、Appleはこれらの障害を自社の音楽ストリーミングサービスには一切課しておらず、それにより自社サービスの競争優位性を確保しています。
- 先ほどお話ししたように、私たちはこの状況に甘んじるより、30%の税金を払わない道を選びました。するとAppleは、理不尽で反競争的な一連の不利益を私たちに課してきました。



- Appleが当社に課した不利益は、Spotifyだけでなく当社のユーザーにまで損害を及ぼし、彼らがSpotifyを使って自由に音楽を楽しむことを阻害しています。
- おそらく、Appleはこれらの措置が競合他社をターゲットにしたものではないと主張するでしょう。しかし現実には、規約は全員に対して一律に適用されてはいません。
- Spotifyが課せられている制限は、App Storeを利用しているその他の多くのサービスには一つも課せられていません。
- iPhone、iPad、Apple TV、Apple Watchなどで利用できるUber、GrubHub、Deliverooをはじめとする他多くのアプリには30%の税金は適用されていません。
- また、これらのサービスには、箱口令も敷かれていません。
- はっきりさせたいのは、私たちは、すべてのアプリにこの税金が適用されるべきだとか、すべてのアプリがSpotify同様にユーザーとのコミュニケーションに対する制限を受けるべきだと主張しているわけではありません。
- まったくそうではありません。
- ただ、Appleと競合しているという理由だけで、当社が不当な扱いを受けるようなことがあってはならないというだけです。
- 時が経つにつれ、Appleは中立的なプラットフォーム運営事業者としての役割よりも、競合するプレイヤーとしての利益を優先させるようになりました。
- Appleは最近の発表でも、Appleの将来の成長は同社のプラットフォーム上で提供される自社サービスに大きく依存するようになるだろうと発言しており、私たちの懸念は現実味を増してきています。
- Spotifyは、競争を愛しています。
- ユーザー獲得のためなら、貪欲に競争します。
- そのために、当社の主要なオフィスにはすべて卓球台が設置されているほどです。
- 競争は当社のDNAに組み込まれているのです。
- 当社は、これまでに成し遂げてきた事業の成功に、強い誇りを持っています。
- それは長年にわたり多大な労力を費やし、イノベーションを追求し、戦略的にリスクをとってきた結果、得られたものです。
- 競争がフェアに行われれば、当社はユーザーが享受すべき多くの恩恵をもたらすことができると確信しています。
- そしてユーザーは、お気に入りのストリーミングサービスとしてSpotifyを選ぶことでしょう。
- 何年も前にスティーブ・ジョブズ氏が行った決断、彼がApp Storeに込めた思想とは、他のクリエイターがイノベーションを世界中の人々と共有できるようにするためにAppleはその支配力の一部を放棄するということでした。
- 自社のエコシステム外の創造力を利用することにより、AppleもiPhoneの売上を伸ばし、より多くのユーザーがアプリをダウンロードしました。



- 一方、Appleのプラットフォームを利用できることで、他のクリエイターたちもユーザーの気持ちを理解し、経済的に利益を得ることができました。
- これはトレードオフだったのです。
- 品質、安心、安全を確保することは、どのプラットフォーム運営事業者にとっても理にかなった目標ですから。
- それについては受け入れられるものですし、理解できます。
- しかし、競争相手を不利にすることだけを目的として、法律に違反し、その過程でユーザーに損害を与えることは許されません。
- それは、我が社の卓球台で試合をしようと持ちかけ、試合の間、常にルールを変えながら、相手に目隠しさせて試合をするようなものです。
- 誰もがフェアじゃないと思うことでしょう。
- インターネットは、今やそれ無し生活を想像できないほどの計り知れない恩恵をもたらしてきました。
- ここでまた、私がよく尋ねられる質問に戻りましょう。
- どうしたら、他にもスタートアップ企業が育ち、創造力やイノベーションを引き出す環境をサポートすることができるのだろうか？
- 未来のSpotifyはどこにいるのか？と。
- これはAppleやSpotifyのことを言っているわけではありません。
- これは、今にも飛び立とうとしている企業、起業したばかりで奮闘中の企業、そしてある若者がまだ頭のなかで思い描いているだけにすぎない企業のことを言っているのです。
- 私たちは、国境がなく、現実に恩恵をもたらし、その可能性は無限大である新しいデジタルエコノミーが形成されていく初期の段階にいます。
- ですから、ルールがまだはっきり確立されていない部分もあります。
- 欧州委員会のベステアー委員が言及したスポーツの例えにならうのならば、プレイヤーとして競技場に立ちながら審判として振舞うAppleは、自社のみが享受できる特権を作り上げたと言えるでしょう。
- ありがたいことに、そしてこの部屋にいる皆さん全員がご存知の通り、私たちにはそのような行為から守ってくれる法律が存在します。
- 私は、競争の参加者全員がフェアに行動する責任を負い、競争が正しく行われるべきであるという主張に皆さんが同意してくれることを願っています。
- なぜなら現在、Spotifyに対する扱いはプラットフォームによって異なるからです。
- 最後に、私たちはどこへ向うべきかについて私見を述べます。
- 私が推奨するのは次の3点です。
- 第一に、App Storeの所有者が誰であるかに関わらず、アプリはその利点のみに基づいてフェアに競争できるようにするべきです。





- Apple Musicを含む私たち全員が、同じ規約と制限の対象となるべきです。
- 第二に、ユーザーには決済システムの選択肢が与えられるべきで、Appleのような不公平な課税を伴う決済システムに縛られたり、それを強要されるべきではありません。
- Appleの決済システムが30%の手数料を払うに値するほど優れているなら、他の企業も利用するでしょう。
- そうでない場合は、ユーザーに決済システムの選択肢が与えられるべきです。
- AppleはiOSの開発に多額の投資をしたので、30%の税金を徴収する権利があると主張するでしょうが、利用者が不満を感じるならそのアプリを使用するべきではありません。
- 正直に申し上げると、今日の環境ではアプリ無くして消費者向けのデジタルビジネスを続けることはできません。ですから、当社はその成り行きに甘んじるしかないのです。
- 第三に、消費者に恩恵をもたらすマーケティングやキャンペーンに対して不公平な制限を設けることを含め、サービス提供者とユーザーとの間のコミュニケーションまで支配することは禁止されるべきです。
- 私たちの業界は「インターネットの速度」でビジネスをしています。
- Appleの反競争的な行為に対して速やかな措置が取られなければ、取り返しのつかない損害を負うことになります。
- 欧州委員会は、当社が示した事実を精査した上で、ユーザーの利益に最も適う措置を取ってくれるものと、私たちは確信しています。
- サービスの利点に基づきフェアに競争が行われる環境を整備する時間は、まだ残されています。
- 大小様々な企業が、欧州委員会に期待を寄せています。
- もちろん、ユーザーもです。
- 私は、この海図のない航海を続ける上で、欧州委員会のガイダンスを頼りにしています。
- ありがとうございました。