

デジタルプラットフォーム関連訴訟における 経済分析について② ～Epic Games対Apple訴訟を例に～

2021年12月15日

Epic Games対Apple訴訟：これまでの経緯

※前回(第5回)資料を一部アップデート

- 2020年、Epic Games社は、アプリストアの課金システムを回避する独自の課金システムの導入を公表。これに対し、アプリストアを運営するAppleとGoogleは規約違反があったとして、Epic社のゲーム(フォートナイト)の配信を停止。
- この出来事を契機として始まった訴訟については、2021年9月10日に連邦地裁判決が出された。

Epic GamesとAppleのアプリストアを巡る問題の概要（時系列）

2020年	8月	13日、Epic Gamesがプラットフォーム課金の迂回サービスを発表 - 同日、AppleとGoogleが、Epic GamesのFortniteをストアから削除 - 同日、EpicがAppleとGoogleを反トラスト法違反で提訴、17日には開発者アカウント停止の差止請求を追加 24日、連邦地裁は初審理後、アプリ削除の差止請求を却下、エンジンは差止を認容 28日、AppleがEpicのアカウントを停止し、同社全アプリをストアから削除
	9月	8日、Appleが損害賠償を求めてEpicを反訴（カルフォルニア州北部地区連邦地裁）
2021年	5月	3日、Epic GamesがAppleのアプリストアの独占を訴えた訴訟のトライアル（日本でいう公判）開始
	9月	10日、Epic Games vs Appleの連邦地裁判決 12日、Epic Gamesが訴訟の判決を不服として上訴
	10月	11日、Appleが上訴、App Storeのルール見直しについて執行停止とする保留申立てを要請 22日、Appleはアプリ内課金以外の方法の紹介を条件付きで許可する規約改定を実施
	11月	9日、Appleの保留申立てを連邦地裁が却下、Appleは不服として上級審に請求し直し
	12月	8日、控訴裁判所がAppleの保留申立てを一部認める

出所）ITメディア <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2008/14/news055.html>（2020/9/9時点）／Business insider.com <https://www.businessinsider.com/apple-walked-right-into-epics-antitrust-trap-by-banning-fortnite-2020-8>（2020.08.14時点）
Forbes.com <https://www.forbes.com/sites/martineparis/2020/08/14/epic-games-sues-apple-and-google-over-fortnite-ban-as-internet-pioneer-tim-oreilly-and-pundits-call-for-ai-oversight/#7237260b5178>（2020.08.14時点）
ITメディア <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2008/29/news040.html>（2020/9/9時点）／ITメディア <https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2009/06/news014.html>（2020/9/9時点）／共同通信 2020/9/8配信
日本経済新聞 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN272NX0X20C21A8000000/>「Appleが和解発表 アプリ値付け訴訟、独占批判で譲歩」
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN103MY0Q1A111C2000000/>「米地裁、Appleの請求却下 アプリ決済見直し延期認めず」
Bloomberg 「Epic Files Appeal After Loss to Apple in App Store Case (1)」 <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-09-12/epic-games-files-notice-of-appeal-in-case-versus-apple>
Reuters 「アップル、アプリ決済変更命令の保留申し立て 対エピックで上訴」 <https://jp.reuters.com/article/apple-epic-id/JPKN2H10CA>
Reuters 「Epic Games opposes Apple's effort to pause antitrust trial orders」 <https://www.reuters.com/technology/epic-games-opposes-apples-effort-pause-antitrust-trial-orders-2021-10-23/>
日本経済新聞 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN0907K0Z01C21A2000000/>「米高裁、Appleの請求容認 係争中はアプリ決済独占続く」

（資料出所）上記資料を基にNRI作成。

Epic Games対Apple訴訟：主な論点と連邦地裁判決の概要

Epic GamesとAppleのApp storeを巡る問題における、主な論点と両者の主張

Epic Gamesの主張・立場

- Epic GamesにとってiOSは替えのきかない流通ルートであり、必要不可欠なプラットフォームである。
- Appleは、独自のアプリ配信サービスや決済システム等の利用を義務付け独占している。

- Appleによる不当な手数料により、価格が上昇し、イノベーションが停滞している。手数料が下がれば開発費が増やせる。

- 手数料30%は法外であると主張し、PC向け配信サービスであるEpic Games Storeでは手数料を12%に設定している。
- 長年30%の手数を支払ってきたが、Appleに再考を促すために指摘した。
- Appleの社内資料に、「App storeの営業利益率の推移を示したグラフがあった」と主張し、アップストアの粗利益率は77.8%に達していると指摘。

主な論点

Appleは
独占にあたるか？

利用者が不利益を
被っているか？

30%の手数は
割高か？

Appleの主張・立場

- 世界におけるAppleのシェアは15%であり、独占状態にない。スマホ市場は激しい競争に直面している。
- ユーザーはEpic GamesのゲームをPCやゲーム機でも利用することが可能で、競合が多くAppleは独占していない。

- Appleは、App storeでの審査を通してアプリの安全性を確保しており、ユーザーやアプリ提供者の利益に繋がっている。

- 手数料は、同等の機能を提供する事業者と比べて、同等かそれ以下の水準である。
- 安全性確保のために必要な手数料である。
- 長年に30%の手数を支払ってきたのにも関わらず、2020年に突如指摘してきたのは、単にコスト削減が目的ではないか
- App store単独での収支は計算していない。

2021年9月10日の連邦地裁判決の結果

- 裁判所はデジタルモバイルゲーム取引市場を関連市場とする考え方を採択し、連邦・州のシャーマン法に基づいて当市場においてAppleは独占企業ではないと判断した。
- しかし、同社のアンチステアリング行為(外部のウェブサイトでの購入を誘導するようなボタンの表示や外部リンクを貼る行為(アウトリンク)の禁止)は、カリフォルニア州不正競争防止法に違反しており、消費者選択を違法に阻害しているとの判決を下した。
- App Storeの手数料30%であることはAppleに市場支配力があることを証明できるものではないが、Epic GamesがAppleに手数料30%の支払いを怠ったことは契約違反である。

出所) 日本経済新聞 「米App Store裁判、公判開始 EpicがAppleの独占批判」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN0408Q0U1A500C2000000/>
「Appleは支配者か 判事「値下げ、競争の結果ではない」」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN28FBL0Y1A520C2000000/>
「Apple・Epic訴訟、トップが法廷へ App Storeは独占か」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN303DT0Q1A430C2000000/>

(資料出所) 上記資料を基にNRI作成。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

訴訟における経済分析の役割（前回議論の概要）①

- 裁判所は経済分析を十分な証拠たり得ずと評価。データに限りがある中で、経済分析により実証していくのは厳しい。信頼できる経済分析には相応の時間がかかる。
- 今回の訴訟で経済分析を出していく意味はどの程度あったのか。

- 欧米の競争法争訟において、経済分析を証拠として提出するのは極めて一般的なプラクティス。競争法に関する争訟では、市場画定や市場支配力の有無、反競争効果の有無など、経済分析による立証に馴染む点が争点になることが多い。
- 経済分析に基づく証拠の提出を行わないと争訟において不利になる可能性が高い。すなわち、経済分析の観点からは有利な根拠づけができないのではないかと心証を抱かれてしまう可能性がある。このため、争訟に関与する関係者（当局者や当事者）としては、自らの主張を基礎づける方向で、少しでも説得的な経済分析を提出することが重要となる。
- 他方で、経済分析によって争訟の勝敗がつくことが一般的というわけではない。経済分析はあくまでも様々な証拠のうちの有力な一つとして考慮されるに過ぎない。これは、双方当事者がそれぞれの立場から、相応に説得的な分析を出すことになる中で、経済分析に関する専門性を有しているわけではない裁判所が、経済分析の優劣を判断し、そのみに依拠して決定的な心証を形成することは困難であるためということになるかと思う。
- ただし、裁判所もデータの正確性やモデリングの妥当性といった要素を勘案して、当事者から提出された経済分析について、およそ証拠として採用することが難しい（証拠能力がない）又は証拠としての意味がない（証明力がない）がないと判断する場合もあるだろう。

<次頁に続く>

訴訟における経済分析の役割（前回議論の概要）②

- 裁判所は経済分析を十分な証拠たり得ずと評価。データに限りがある中で、経済分析により実証していくのは厳しい。信頼できる経済分析には相応の時間がかかる。
- 今回の訴訟で経済分析を出していく意味はどの程度あったのか。

<前頁の続き>

- データに基づく分析により議論が基礎づけられることは重要。それが議論の強みにもなる。データの利用可能性といった制約は難しい問題ではあるが、本訴訟は、他の訴訟に比べれば、アンケート調査を実施する等、データの利用可能性があったという印象。
- なお、個別の争訟の解決の局面だけでなく、競争政策の立案の局面においても、経済分析は重要な役割を果たす。競争政策の立案の観点では、競争法にかかる争訟の場面と比べて相対的に当事者間の利害対立がそれほど先鋭化せず、経済分析の専門家がより中立的、理論的な経済分析を行うことが期待される状況であることから、個別の争訟の解決の局面にも増して経済分析に基づく議論が受け入れられやすいと考えられる。
- 個別の争訟の解決の局面においても競争政策の立案の局面においても、経済分析を可能な限り活用し、その結果をオープンにしていくことで、さらに効果的な議論につながるものと思われる。

手数料水準について

前回指摘事項

- Apple社には、App Storeにおける手数料収入の以外に、端末販売による収入がある。手数料水準を考える上でApp Storeにおける手数料収入のみに注目した議論には問題があると思うが、訴訟において、端末販売に伴う収入について言及はあったのか。

※ Etro(2021)では、端末販売による収入があるプラットフォーム企業は、高めの手数料水準の代わりに低めの端末価格を設定するインセンティブがあり、高めの手数料水準が必ずしも低い消費者余剰を意味するわけではない、との指摘がなされている。

Etro, Federico. 2021. "Device-Funded vs Ad-Funded Platforms." International Journal of Industrial Organization 75: 1–18

- Schmalensee氏は、Appleの市場支配力を測るためのAppleの営業利益の算出に関して、端末販売による収入も含めたエコシステムで考えると、Appleの営業利益は小さく、Appleが市場支配力を持っている、という指摘と整合的でないと言及。

(Schmalensee氏証言抜粋)

Dr. Evans' assessment of the App Store's market power rests on an estimate of its operating margin, but operating margins do not measure profitability. Moreover, the iOS ecosystem abounds with what economists call "joint costs" which cannot be allocated in an economically meaningful way among the multiple products that those costs support. Mr. Barnes' estimate of the App Store's operating margin is unreliable because it looks in isolation at one segment of the iOS ecosystem in a way that artificially boosts the apparent operating margin of that segment. When one looks at Apple's device and services ecosystem as a whole, the operating margin falls to an unremarkable level.

(注) Etro (2021)は、営業利益の算出方法ではなく、手数料水準の消費者余剰への影響という観点から、端末販売を考慮することの重要性を指摘しており、営業利益の算出方法について言及しているわけではない。

アンチステアリング行為(アウトリンクの禁止)について①

前回指摘事項

- アンチステアリング行為(外部のウェブサイトでの購入を誘導するようなボタンの表示や外部リンクを貼る行為(アウトリンク)の禁止)、もしくは、支払チャネルの制限について、エコノミストはどのような証言を行ったか。

【Evans氏（Epic側）による証言概要】

- アプリ開発者はしばしば独自の決済手段を導入する。
- アプリ配信への需要とアプリ内での決済への需要は独立しており、アプリ配信市場とiOS決済市場は独立した市場とみなすことができる。
- Appleは、iOSのアプリ内決済の市場において、他に選択肢を与えず独占的な立場を持っている。そして、アプリ開発者からの手数料を引き上げてきた。
- Appleは、決済手段をApp Storeに抱き合わせしており、iOS市場において他の決済手段を締め出している。
- アプリ開発者が他の決済システム等を利用できるようになれば競争が生まれ、Appleの設定する手数料水準の低下や決済システムの質の向上等のプラスの影響をもたらさう。

アンチステアリング行為(アウトリンクの禁止)について②

前回指摘事項

- アンチステアリング行為(外部のウェブサイトでの購入を誘導するようなボタンの表示や外部リンクを貼る行為(アウトリンク)の禁止)、もしくは、支払チャネルの制限について、エコノミストはどのような証言を行ったか。

【Schmalensee氏（Apple側）の証言概要】

- アプリ内課金(IAP)は「独立した商品」ではなく、App Storeでの取引プラットフォームと一体化している。デジタルコンテンツ、サービスへのIAP要求はAppleの手数料の効率的な回収を可能にしている。また、多くの大手オンラインストアでも、自社の決済手段の利用を要請し、効率的な手数料回収を可能にしている。
- IAPとiOSアプリ配信の間に抱き合わせはない。それらは独立の商品ではない。
- Epicや他の開発者がIAPを回避するのは決済手段が独立している証拠ではない。単にAppleの手数料を避けたいだけ。
- IAPとアプリ配信が独立した商品でないとしても、App Storeを利用するアプリ開発者はIAPの利用を必要としない支払い受け取り手段を選べるため、抱き合わせはされていない。
- Appleの提供するものとは異なる独自の決済システムの導入によってアプリ内課金の手数料を回避する、という意味でのフリーライドは、Appleの決済システム技術に対する投資のインセンティブを弱め、最終的にはアプリ開発者や消費者にとってマイナスの結果を及ぼす。
- アプリ内決済により、アプリ開発者は独自の決済手段を導入する必要がなくなり、参入障壁は下がった。
- IAPにより、繰り返し返金を要求するような、詐欺的行為を行う消費者をブロックすることができる。このような機能は、他の決済手段には存在しない。
- IAPによって、消費者のApp Storeに対する満足度は向上し、App Storeの利用者は増加する。すると、アプリ市場の両面性から、アプリに対する需要も増加する。

(参考)アンチステアリング行為に関する連邦地裁判決 (前回資料の再掲)

(参考) 連邦地裁判決のポイント 3/6

2021年9月10日連邦地裁判決結果：論点3 Appleはアンチステアリング行為を行っているのか

Epicが告発を行った「Appleの支払いチャネルに対する制限」に関しては、自社の決済システム利用の強制は不正競争防止法違反であるとの判断が下された。

Epic Gamesの主張・立場

- アプリストア経由での購入に際して、アプリ内課金システム以外での決済を認めるべき
- iPhoneユーザーにもエピックゲームズのプラットフォームを利用してソフトウェアのアップデートやアイテム購入を可能にすべき

Appleの主張・立場

- アプリ内課金なしに手数料徴収はできず、さもないとゲーム開発者に対して報酬を支払いを要求する必要がある
- アプリ内課金を否定された場合には訴訟でしか手数料を回収できない

判決・命令

- Appleのアンチステアリング行為(外部のウェブサイトでの購入を誘導するようなボタンの表示や外部リンクを貼る行為(アウトリンク)の禁止)は、重要な情報を消費者から隠し、消費者の選択を違法に阻害している
- アンチステアリング行為※はプラットフォーム間の取引の代替を妨げる効果があるため、反トラスト法のポリシーと精神に違反する
- 具体的にはアンチステアリング行為にはアプリ開発者がApp Storeに代わる低コストのユーザーを促進する現実的な方法や、アプリ内購入に対するAppleの30%の手数料を阻止することが含まれる
- Appleは90日以内に、開発者がアプリ内に他の支払い方法へのリンクを含めることを開始し、Apple以外の課金方法への誘導を禁じる規約の見直しを命ずる

※アンチステアリング行為はカリフォルニア州不正競争防止法が禁止する行為としてみなされている

(出所) Fenwick 「Mixed Ruling on Epic's Antitrust Challenge to Apple's App Store」
<https://www.fenwick.com/insights/publications/mixed-ruling-on-epics-antitrust-challenge-to-apples-app-store>
Scconline 「Apple: A monopolist under Federal or State Law? A win for Epic or Apple? Read to know」
<https://www.scconline.com/blog/post/2021/09/21/a-win-for-epic-or-apple/>

ディスカッション（前回資料の再掲）

- 市場画定においては代替性の測定が重要であるが、その程度については意見の一致をみていない。
- 市場支配力については、市場の両面性を考慮した議論・分析が不可欠であるが、その点を考慮した定量的な分析はなされていない。
- 手数料水準についても、全体として、説得力のある主張は出てこなかった。
- 全体として、提出されたデータや分析方法に関する問題点が多く、定性的な評価に終始。裁判で扱われた問題に関して信頼のおける分析に基づいた証言は少なかった印象。
 - Apple側のSchmalensee氏は、「両面市場においては、一方の市場における超過利潤価格は必ずしも市場支配力を意味しない。時系列でみた価格の変化のみが、市場支配力を判断するうえで重要である」と指摘しているが、その趣旨が明確ではない印象。
 - Epic側のEvans氏は、サーベイ結果に基づきAppleが年間登録料を引き上げてもアプリ開発者数はほとんど減らないと指摘する一方で、Epic側証言を踏まえて「Appleの高い手数料によって消費者は購入量を減らし、ゲームアプリの数は減少した」と指摘するなど、一見すると相反する証言を行っているようにもみえる。
 - 証言では両面市場における従来型SSNIPテストの妥当性について議論がなされているが、そもそもSSNIPテスト自体にも、評価の基準となる価格をどこに設定するかで代替性に関する結果が違ってくる（ゼロファンの誤謬）といった問題が存在する。経済モデルに基づきシミュレーション等を行った分析のほうがより説得力があるのではないか。

- 
- ✓ 今回の訴訟ケースにおける証言内容やサーベイデータの評価（理論面、実証面など）
 - ✓ 裁判所指摘に対する評価
 - ✓ 今後期待される研究・分析の方向性、必要となるデータ
 - ✓ 訴訟におけるエコノミストの役割、限界と可能性（訴訟証言がアカデミックの評価に与える影響の有無など）
 - ✓ その他、連邦地裁の判決結果に対する所感、コメント 等

【参考】 前回(第5回)資料・抜粋
～エコノミストによる証言～

訴訟におけるエコノミストの証言の概要、エコノミストの経歴

- Epic Games対Apple訴訟では、Appleの市場支配力に関して、Epic側はiOSアプリ市場、Apple側は各種端末で接続しうるゲーム市場で評価することが妥当と主張。
- これに関し、エコノミストは、市場画定の妥当性(iOSと他のプラットフォーム間の代替性、各種端末間の代替性)や、市場支配力の評価方法の妥当性などについて証言。

【Epic側】

● David Evans氏

⇒ 代替性、SSNIPテスト、手数料水準、会計上の利潤等について証言

- 米国ボストンに拠点を置くコンサル会社であるGlobal Economics Groupの会長。ユニバーシティ・カレッジ・ロンドン(UCL)のJevons Institute for Competition Law and EconomicsのCo-Executive Director兼客員教授。
- シカゴ大学ロースクール講師、フォーダム大学教授に加え、経済学系コンサル会社であるNERAやLECGでの勤務経験あり。シカゴ大学で博士号取得(経済学)。6冊の書籍、100以上の論文を執筆。産業組織論の専門家、近年ではプラットフォームビジネスやデジタルエコノミーを研究。

● Susan Athey氏 ⇒ スイッチングコスト等について証言

- スタンフォード大学ビジネススクール教授。全米経済研究所(NBER)のリサーチアソシエイト。
- ハーバード大学やMITの経済学部で教える。マイクロソフトのコンサルティングチーフエコノミストとしての経験あり。デューク大学で学士号、スタンフォード大学で博士号取得(経済学)。デジタル経済、市場設計、計量経済と機械学習を研究(インターネット検索、デジタル広告、デジタル技術の社会実装等)。

● Michael Cragg氏 ⇒ 代替性等について証言

- 経済学系コンサル会社であるThe Brattle Groupの会長。
- 元コロンビア大学経済学部教授。スタンフォード大学で博士号取得(金融・経済学)。

● Peter E. Rossi氏 ⇒ 代替性等について証言

- UCLAアンダーソン経営大学院教授。
- シカゴ大学で博士号取得(計量経済学)。マーケティング(価格ポロジション、消費者の異質性等)、消費者支出データに基づく需要分析)を研究。

【Apple側】

● Richard Schmalensee氏

⇒ SSNIPテスト、手数料水準、会計上の利潤等について証言

- MITスローン経営大学院名誉教授。全米経済研究所(NBER)のボードメンバー。Global Economics GroupのDirector。
- FTC、DOJでコンサルタント経験あり。NERAやLECGにも所属。マイクロソフト反トラスト訴訟ではマイクロソフト側専門家として証言。プラットフォームビジネスに関する著作“Matchmakers”(2016)や“Antitrust Analysis of Platform Markets”(2019)はDavid Evans氏との共著。MITで博士号取得(経済学)。

● Lorin Hitt氏 ⇒ 代替性等について証言

- ペンシルバニア大学ウォートンスクール教授
- MITで博士号取得(経営学)。情報技術と生産性、IT投資等を研究。

● Francine Lafontaine氏

⇒ 市場支配力等について証言

- ミシガン大学ビジネススクール教授兼ウィリアムデビットソン研究所教授。
- FTC経済局長を務めた経験あり。プリティッシュコロンビア大学で博士号(経済学)取得。産業組織、垂直関係、フランチャイズ等を研究。

● Dominique Hanssens氏

⇒ 代替性等について証言

- UCLAアンダーソン経営大学院特別研究教授。
- パデュー大学で博士号取得(経営学)。計量経済学や時系列分析等のデータ分析手法を活用し、マーケティングの生産性を主に研究。

市場画定について：代替性の評価

- Epic側のEvans氏は、iOSと他のプラットフォームの間の代替性が小さいことを指摘し、iOSアプリ市場で市場支配力を評価すべきと指摘。
- これに対し、Apple側のHitt氏は、端末間には、代替的な関係のみならず、補完的な関係も存在するとして、モバイルゲーム市場全体で市場支配力を評価すべきと指摘。

Epic側証言

- Evans氏は、Epic GamesのFortniteがiOS市場から排除された場合におけるiOS利用者の反応について、一種の自然実験として検証。iOSのみ利用しているFortniteプレイヤーのうち、ゲームのプレイ時間を他のプラットフォームのFortniteにシフトした者は16.7%、ゲーム支出を他のプラットフォームのFortniteにシフトした者は30.7%と提示。
- この結果をEpic Gamesの利益率に当てはめることで、Appleが手数料を引き上げた場合でも、Epic Gamesと同等のアプリ開発者はiOS市場から撤退するインセンティブはないであろうと指摘。

[裁判所の指摘]

- iOSアカウントを持っているFortniteプレイヤーは、90%近くをiOS以外で支出しているという事実を踏まえると、分析の対象をiOSのみ利用しているFortniteプレイヤーに限定することは、OS間の代替関係を過小評価する可能性がある。

Apple側証言

- Hitt氏は、ゲーム機等の端末との接続を可能とするコンパニオンアプリをダウンロードしているユーザーとそうでないユーザーを比較。前者のほうがiOSゲームアプリへの支出額の伸び率が小さいことを提示し、端末間に代替性があると指摘。
- また、Hitt氏は、Fortniteの任天堂Switchへの参入を自然実験として分析。以下を確認することで、端末間に補完的な関係があると指摘。
 - ✓ SwitchでFortniteをプレイしているユーザーは、そうでないユーザーに比べ、iOSでのプレイ時間や支出額が小さい
 - ✓ FortniteのSwitchへの参入後、iOSとSwitch両方を使っているユーザーは、Fortniteでのプレイ時間と支出額を増やした

※ Epic側のCragg氏は、上記Hitt氏の分析は実際の値ではなく、シェアの動きを基に分析しているため、ミスリーディングであると指摘。

市場支配力について:SSNIPテスト

- Epic側のEvans氏は、サーベイデータをもとに、iOSアプリ市場についてSSNIPテストを実施し、Appleが手数料価格を引き上げても、消費者数やアプリ開発者数はほぼ変わらないと指摘。
- これに対し、Apple側のSchmalensee氏は、両面市場としての性格をもつアプリゲーム市場でSSNIPテストを行うことには大きな問題があると指摘。

(注) SSNIPテストとは、ある商品に関する独占企業を想定し、当該企業が、小幅であるが実質的(5~10%)かつ一時的でない値上げを行った場合、需要者が他の商品に乗り換える程度を確認することで、当該企業が価格引き上げにより利潤を拡大できる市場範囲を画定する手法。

Epic側証言

- Rossi氏は、iPhoneユーザー及びiPadユーザーに対してサーベイを実施。過去30日間のアプリ内購入について、iOSのアプリ内購入の支払額が5%高かったとしたら、購入行動を変えるかどうか質問したところ、81%の回答者が購入行動を変えない、1.3%の回答者がiOS以外の端末に切り替える、と回答。
- Evans氏は、Rossi氏のサーベイデータから算出された代替性の値に基づき、iOSアプリゲーム市場についてSSNIPテストを実施。具体的には、アプリ開発者がiOSに支払う年間登録料と、iOSのスマートフォン端末価格をそれぞれ10%引き上げるような状況を想定して試算を行い、消費者数やアプリ開発者数はほとんど減らないことを提示。

Apple側証言

- Schmalensee氏は、一般論として、両面市場へのSSNIPテストの適用は問題があると指摘。
 - ✓ 一般論として、アプリゲーム市場でアプリ内購入価格が引き上げられると、消費者の需要が減少する。これにより、当該市場におけるアプリ開発者の利益が少なくなるので、アプリ開発者は他のプラットフォームに切り替えるようになると推察される。
 - ✓ そのような両面市場について、片方の市場の需要の減少効果のみとらえた従来型のSSNIPテストの適用は理論的に問題がある。

(参考)裁判に提出されたサーベイデータの概要と裁判所による指摘

Rossi氏によるサーベイデータ

- iPhoneユーザー及びiPadユーザーに対して、過去30日間のアプリ内購入について、iOSのアプリ内購入の支払額が5%高かったとしたら、購入手動を変えるかどうか質問。81%の回答者が購入手動を変えない、1.3%の回答者がiOS以外の端末に切り替えると回答。

Hanssens氏によるサーベイデータ

- iOSアプリストア利用者とFortniteプレイヤーに対して、利用実態について質問。
 - ✓ 99%のiOSアプリストア利用者が、iOSでない端末を利用しているか利用しうると回答。
 - ✓ 94%のiOS Fortniteプレイヤーが、過去12ヶ月の間にiOSでない端末でゲームをプレイしたと回答。

[裁判所の指摘]

- 仮想的な価格変化が将来のものなのか、恒久的なものかが不明瞭
- 過去30日間には休日など、特異な価格付けが起きた日が含まれる
- ゲーム関連のアプリだけでなく、すべてのアプリがサーベイの対象となっている
- アプリ内購入価格の引き上げ幅は0.25ドルから1.50ドルに過ぎず、消費者がほとんど反応しないほどきわめて小さい
- サーベイの対象地域が米国に限定されている
- 中立的な根拠の提供よりも、Epicの弁護の方向に偏っており、証言の信頼性に欠ける

[裁判所の指摘]

- 2018年時点で、Microsoftはスマートフォンを販売しておらず、シェアは0のはずだが、サーベイデータにおいて30-43%の回答者がMicrosoft Windows phoneを定期的にご利用していると回答。また、それらのサンプルを除外すると、元々少ないサンプル数がさらに少なくなり、精度に欠ける。そのため、信頼性に欠ける。
- また、代替性について扱っておらず、サーベイデータとしての価値は限定的である。

手数料水準について

- Epic側のEvans氏は、アプリ内での独自の決済手段の利用規制により、手数料が高止まりしていると指摘。
- Apple側のHitt氏は、Appleの平均的な手数料水準は次第に低下しつつあり、Appleが市場支配力を持っているという主張とは整合的ではないと指摘。
- 裁判所は、全体として、説得力のある主張は出てこなかったと指摘。

Epic側証言

- Evans氏は、アプリ開発者がアプリ内で独自の決済手段を導入できると仮定し、その手数料水準が5%、そのような開発者の割合を20%とした場合、Appleの平均的な手数料水準は27.7%から23.2%に低下すると試算。Appleによる決済手段の規制により、手数料が高止まりしていると指摘。
- Cragg氏は、以下の点も考慮すると、AppleはApp Store経由でデベロッパーからの収益を増加させるべくバーゲニングパワーや市場支配力を行使していると指摘。
 - ✓ 1 ダウンロード当たりの手数料水準やアプリ内課金取引当たりの手数料水準は大幅に増加
 - ✓ 手数料収入のみならず、App Storeにおけるデベロッパーからの広告収入も考慮すべき

Apple側証言

- Evans氏による試算に対し、Schmalensee氏は、独自の決済手段を導入した場合の5%という手数料水準が、決済サービス以外のサービスの対価を考慮していないとの問題点を指摘。
- Hitt氏は、Appleが手数料を取っていない無料アプリが台頭しつつあることから、Appleの平均的な手数料水準は次第に低下しつつあると指摘。
- Lafontaine氏は、以下の事実をもとに、Appleに市場支配力はないと指摘。
 - ✓ 2010～2018年のApp Storeの売上は、全体に比べて大きく成長。この事実は、AppleがApp Storeにおける売上を制限していないこと、競争者よりもより低廉サービスを提供していることを示唆。
 - ✓ App Store創設以降手数料水準を引き上げておらず、関連市場で大きなシェアを有していない。複数の競合他社による参入と事業拡大も起こった。

その他の証言（スイッチングコスト、会計上の利潤の扱い等）

【スイッチングコスト】

- Epic側のAthey氏は、異なるOS間で共通のサービスを提供するミドルウェアは、消費者と開発者のスイッチングコストを低下させるが、Appleによるアプリ内決済への制限等がミドルウェアの利用を妨げ、スイッチングコストを上昇させており、これがAppleの市場支配力を高めていると指摘。

〔裁判所の指摘〕

- スwitchングコスト等に関して理論的な考察を行ってはいないものの、スイッチングコストの大小について実証的根拠は示されていない。

【市場支配力を測る尺度としての会計上の利潤の扱い】

- Epic側のEvans氏は、会計上の利潤は市場支配力の適切な尺度となりうると主張。
- これに対し、Apple側のSchmalensee氏は、知的財産などを考慮していない会計上の利潤を用いることには問題が多いと反論。

- Epic側証言によれば、Appleは、30%の高い手数料水準によりiOSアプリを販売しないデベロッパーが存在することを認識していた。当該証言を踏まえ、Evans氏は、高い手数料によって消費者は購入量を減らし、ゲームアプリの数は減少したと指摘。

〔裁判所の指摘〕

- 高い手数料水準によりiOS市場に参入を見合わせているアプリ開発者がどの程度存在するのかわかりず、証拠として不十分。