

GAF Aのようなデジタルプラットフォームが大規模に利用者を集め続けるには、プラットフォームに複数の異なる「利用者グループ(サイド)」を乗せ、できるだけ長く乗り続けてもらう必要があります。

複数の異なるサイドを乗せる難しさは「鶏が先か、卵が先か」の問題に例えられます。手数料などの価格をどのように設定すれば、効率よく利用者を集められるか、ということなのです。

チューリッヒ大学のジャン・シャルル・ロシエ教授らは、一方のサイドから多めに手数料を徴収し、その分他方のサイドを減額(場合によっては無料に)することによっては無料にといった方法で、取引の規模に影響を及ぼすのがプラットフォームだとしました。

競合相手の成長の芽を摘む

自らに関わる全てのサイドの規模が大きくなるよう取引ルールを決めるのです。

次に、できるだけ長く乗り続けてもらうことです。

プラットフォーム側が感じる最大の懸念は、競合相手に利用者が流出することでしょう。利用者は競合するプラットフォームを、同時に並行して利用することがあります。長く乗り続けてもらうためには、利用者が流出しないようにすることや、競合するプラットフォームが成長しないようにすることが対策として考えられます。

利用者の流出を防ぐ対策は、自社プラットフォームだけで完結できるよう、多種多様かつ一貫したサービス(エコシステム)を展開することです。仮に乗り換

えようとしたときに生じる利用者の物理的・心理的なハードルを高くするので、1つのIDとパスワードで、あらゆるニーズを満たせるならば、それは便利なことでもあります。

競合するプラットフォームの成長を阻止する対策としては、競争上脅威となり得るサービスを模倣(あるいは買収)したり、自分が手にした利用者のデータを囲い込んだりしてしまおうとが考えられます。

プラットフォームの行動には、競争に対応し、より良いサービスを利用者に提供するように促す面もあります。しかし、今のGAF Aについては、あまりに巨大で次世代の革新を抑圧する面もあると懸念されているわけです。