



多国籍企業理論の再構築に関する一考察：レディング学派の内部化理論における特許効力否定の背景をめぐって

關, 智一

(Citation)

国民経済雑誌, 183(5):1-16

(Issue Date)

2001-05

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/00046667>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/00046667>



多国籍企業理論の再構築に関する一考察

——レディング学派の内部化理論における特許効力否定の背景をめぐって——

關 智 一

レフェリー付き論文

初稿受付日 2000年7月17日 採択決定日 2000年12月20日

今日、多国籍企業のグローバルな専有手段として特許戦略が注目を集めつつある。ところが、こうした実体経済の動きに比して、理論研究の分野では未だに専有手段としての特許に対する十分な分析が行われずにいる。そして、こうした背景には、かつてのレディング学派の内部化理論におけるライセンス否定の見解が存在していると考えられる。

本稿では、レディング学派の内部化理論における特許効力の位置付けについて主要な各文献を再検証し、ここに新たに歴史的な分析視角を盛り込むことによって、同理論における特許効力否定＝ライセンス排除のメカニズムを明らかにし、ここから今後の多国籍企業理論の再構築へ向けた新たな手掛かりを見つけ出すことを目指している。

はじめに

個別の実証研究に偏りがちであった今日の多国籍企業研究にあつて、歴史的な視点から詳細な考察を試みたジョーンズ (G. Jones) の著書『国際ビジネスの進化』には、次のような興味深い一文がある。

「多国籍企業による技術移転の歴史の中に見られる重要な点は、それが株式所有による方法から株式所有を伴わない方法の全てにわたって行なわれてきたということである。企業は専有技術を守ろうとして、完全所有子会社を設立して海外事業を行なうという仮説によれば、この完全所有子会社が最も重要な技術移転の方法となることが示唆されるが、歴史的に見れば、合弁企業、国際カルテル、ライセンス協定は全て、技術移転の担い手として大規模に、効率的に機能してきた。」

つまり、ジョーンズによれば、歴史的に見ると米国多国籍企業が行ってきた技術移転の実態とは、必ずしも伝統的な多国籍企業理論の主張する方法、すなわち完全所有子会社の設立

による内部市場取引を選択したものではなかった、というのである。とすれば、一般に我々の目にする伝統的な多国籍企業理論は、この点において何らかの理論的修正が行われなければならないと思われる。具体的には、多国籍企業理論の一般理論と評される内部化理論、なかでもレディング学派の主張する外国市場参入方式の選択肢からのライセンス排除の見解に対して、こうした史実との整合が図られなければならないと考えられる。

そもそもレディング学派の内部化理論では、こうしたライセンスの前提となる特許効力そのものが否定されているのだが、これは理論構築当時の時代背景に因るところが大きいと考えられる。そこで本稿では、まずはレディング学派の内部化理論における特許効力の位置付けについて主要な各文献を再検証し、ここに新たに歴史的な分析視角を盛り込むことによって、同理論における特許効力否定＝ライセンス排除のメカニズムを明らかにすることを試みる。そして、こうした作業を経た後、改めて現代的な意味でのレディング学派の内部化理論の理論的限界について言及を行ない、そこから今後の多国籍企業理論の再構築へ向けた新たな手掛かりを見つけ出すことを目指したい。

1 レディング学派の内部化理論の概要とその主張

いわゆる「多国籍企業理論 (The Theory of Multinational Enterprise, Multinational Corporation)」と呼ばれる理論体系は、一般には、ハイマー (S. H. Hymer) やキンドルバーガー (C. P. Kindleberger) を擁する「産業組織論アプローチ (The Industrial Organization Approach)」と、ラグマン (A. M. Rugman) やバックレー&カソン (P. J. Buckley and M. Casson), ケイビス (R. E. Caves), ダニング (J. H. Dunning) らを擁する「内部化理論 (The Internalization Theory)」という二大学派によって構成されると考えられている。また、後者の内部化理論論者のグループは、英国のレディング大学を本拠地としていることから、「レディング学派 (Reading School)」とも呼ばれている²。しかし、両学派の主張は様々な点で対立しており、多国籍企業の理論体系としての正統性をめぐり、かつては激しい論争が度々行われてきた (Dunning and Rugman, 1985; Horaguchi and Toyne, 1990; 洞口, 1992)。

しかしながら、理論的に対立するとされる両学派の主張も、1950～60年代当時の米国企業による「外国市場参入方式」として、「対外直接投資 (Foreign Direct Investment: FDI)」が望ましい選択肢であるという認識においては共通しており、その意味において理論的な連続性を有していると考えられる。つまり、本稿に登場する伝統的な多国籍企業理論とは、米国企業が所有していた当時最高水準の「知識 (knowledge)」, すなわち企業特長的な情報・スキル・技巧・技術などを基にグローバルな事業活動を展開する際に、その事業利益を「専有 (appropriation)」するための方策として、FDIが望ましい選択肢であることを主張している理論体系なのである (Rugman et al., 1985)。そして、こうした主張を明確にし、産

表1 内部化の理由

自然的な市場不完全性	非自然的な市場不完全性
公共財に関する価格設定： 例えば知識 取引コスト： 買手の不完全性、品質管理、契約締結の困難性	政府規制： 例えば、関税、外国為替管理、FDI規制
これら、自然的な市場不完全性と非自然的な市場不完全性の両者が、MNEの内部化行動を誘発する。	

(出所) Rugman, A. M., Lecraw, D. J. and Booth, L. D.,(1985), *International Business*, McGraw-Hill, Inc. New York, p. 104.

(中島潤・安室憲一・江夏健一監訳/多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス(上)』マグローヒル、1987年、134頁)。

業組織論アプローチと比して理論的な精緻化を達成したと評されているのが、本稿に登場するレディング学派の内部化理論なのである。

レディング学派の内部化理論によると、現実の市場は「自然的」・「非自然的」な不完全性を有しており、そこでは最適な知識の取引(=技術移転)は実現不可能であるとされる。なぜならば、そもそも知識とは、「公共財(public goods)」としての性質を有しているため、その市場取引に際して様々な「取引コスト(transaction cost)」を発生させると考えられているからである(表1参照)。残された方策とは、企業が多国籍化(=海外での完全所有子会社の設立)することによって、自らの組織内部に新たな市場(=内部市場)を創設し、グループ企業同士での国際間取引によって現実の市場(=外部市場)の機能を代替することである。すなわち、こうしたFDIによる「内部市場取引」の実現こそが、米国企業によるグローバルな専有活動を可能とする外国市場参入方式ということになる。

こうしてレディング学派の内部化理論では、FDI以外の外国市場参入方式、すなわち外部市場取引を意味する「輸出(export)」や「ライセンス(licensing)」の選択可能性が否定されることになるのである。とくに、ライセンスに関しては、競合他社による「模倣(copy)」や「迂回発明(invent around)」といった「知識の消散リスク(risk of dissipation)」の点から、ラグマンをして多国籍企業の存在そのものを否定する行為に等しいとさえ言われ、その選択可能性が一層強く否定されている(Rugman, 1981)。

2 レディング学派の内部化理論におけるライセンスの位置付け

レディング学派の内部化理論を代表する論者の一人であるラグマンは、主に「特許権(patent right)」などの「知的財産権(intellectual property right)」を実施許諾・譲渡する経済行為であるライセンスに対して、米国企業がそうした選択を行なうケースについて次のように述べている。

「要するに、ライセンスは、海外市場へのアクセスが制限されているときに行われ、

その市場可能性がFDIを保証するには十分ではなく、またFDIに先がけての市場テスト戦略を行うにも十分ではなく、あるいは国際市場に対する企業の参入が制限されているときに、ライセンスは行われる。³」

ラグマンによると、米国企業が外国市場参入方式としてライセンスを選択するということは、あくまでFDIを選択できない場合の「セカンド・ベスト (second best)」としての措置に過ぎない、ということになる。また、ラグマンは、次のようにも指摘する。

「多国籍企業というものは、初めからライセンス契約を結ぶことによって自らの企業特殊の優位性を消散してしまうような危険を冒すようなことはしない。その代わり、多国籍企業とは実際、そうした優位性がほとんど失われたような時、すなわち標準化された製品の生産段階では、ライセンスを好む傾向にある。⁴」

つまり、ラグマンによると、多国籍企業にとってライセンスの対象となる知識とは、あくまで陳腐化した知識に限られる、ということになるのである。このように、内部化理論にとってライセンスは、外国市場参入方式の選択肢として、ほとんど評価に値しないものとして位置付けられているのである。そして、レディング学派の内部化理論がライセンスに対してこうした位置付けを行なう最大の理由とは、前述の通り、外部市場取引であるライセンスでは「知識の消散リスク」を回避し得ない、というものであった。

しかし、通常、こうしたライセンスの取引対象となる知識は、「暗黙知」的なノウハウなどを例外とすれば、その大部分が「特許権化 (patenting)」されていると考えることができる (Aliber, 1970)。よって、たとえ外部市場取引であるライセンスを通じて取引したとしても、そうした特許権化された知識の売り手である「ライセンサー (licensor)」は、その買い手である「ライセンス (licensee)」からの「ロイヤルティ (royalty)」の徴収等を通じ、やはり最適な専有化を実現することが可能となるはずである。なぜならば、特許権化された知識であれば「特許法 (patent law)」によってライセンサーの所有権が法的に保護されるため、外部市場取引に際してもレディング学派の内部化理論の指摘する「知識の消散リスク」を完全にではないとしても、ある程度回避することが可能であると考えられるからである。ところが、何故かレディング学派の内部化理論では、こうした特許効力に依拠したライセンスが外国市場参入方式の選択肢から完全に排除され、またこの点に関しての詳しい考察がほとんど行われてこなかったのである。

確かに最近では、内部化理論と「国際戦略提携 (international strategic alliance)」との融合が試みられているものの、そこでの分析対象は「共同開発」や「クロス・ライセンス」といった国際的な「企業間の協力関係」についてであり、本稿の分析対象とするライセンスとはその性質を異にするものである (長谷川, 1998; 飯田, 2000)。というのも、一般的なライセンスにおけるライセンサーとライセンスの関係は、必ずしも前述のような協力

表2 製品差別化を可能とする無形資産

- | |
|---|
| ① 所与の投入要素価格でより安い、あるいはよりよい製品をどのように生産するかといった技術。
② 特許権で守られている工程あるいはデザイン。従業員の間に共有されたノウハウ。
③ 従業員に共有されているマーケティングおよび販売技能。
④ 製品のスタイル形成や販売促進の面での差別性を可能にするような特殊技能。登録商標またはブランド。 |
|---|

(出所) Caves, R. E., (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, pp. 3-4.
 (岡本康雄・周佐喜和・長瀬勝彦・姉川知史・白石弘幸共訳『多国籍企業と経済分析』千倉書房, 1992年, 4頁)。

関係としては理解されず、むしろ前者が後者に対して「グラント・バック (grant back)」といった様々な「制限条項 (restriction)」を強制するといった、いわば主従関係にあると解されるからである (Frame, 1983; 林, 1984)。また、そもそもライセンスが外部市場取引として位置付けられているのに対し、国際戦略提携は、形式的には外部市場取引関係を維持しながらも、そこに内部組織に類似した関係が持ち込まれた、いわゆる「中間組織」による市場取引として位置付けられているなど、これら一連の研究と本稿の分析視角は、やはり完全に異なるものであると言えよう (長谷川, 1992)。

つまり、本稿の指摘する一般的なライセンスに対する、レディング学派の内部化理論における位置付けに関する検討は、やはりこれまでほとんど行なわれてこなかった、と言えるのである。では、そもそもレディング学派の内部化理論では、何故にこうしたライセンスの前提となる特許効力が否定されていたのであろうか。以下では、レディング学派の内部化理論における特許効力の位置付けについて、主要な各文献を再検証することにより、その背景を明らかにすることとしたい (關, 1999)。

3 レディング学派の内部化理論における特許効力の位置付け

(1) ケイビス理論における特許効力の位置付け

産業組織論アプローチから内部化理論へと理論的転向を果たしたケイビスは、これまで様々なジャンルに区分けされてきた知識を「無形資産 (intangible assets)」として表現している。そして、この無形資産の内容が、主に特許権といった知的財産権を意味することは、周知の通りである (表2参照)。

ケイビスは、こうした無形資産を一種の公共財であるとし、その取引に際して多国籍企業は「市場の失敗 (market failure)」を恐れ、「他の単一工場企業に売却したり貸与したりすることを思いとどまらせるようになる」、と主張する。すなわち、ケイビスは、特許権化された「工程」や「デザイン」でさえ、外部市場取引においては「市場の失敗」に直面する、と考えていたことになる。

では、何故にケイビスは、特許権化された知識であっても外部市場取引においては「市場

の失敗」に直面する、と考えたのであろうか。ケイビスは、この点に関して、無形資産の取引が「機会主義に結びつく情報偏在の難関」をもたらす点を指摘する。つまり、ケイビスは、外部市場であるライセンス市場では地代を完全に回収できない点、すなわちライセンサーの望むロイヤルティ金額で取引が行われない点を、多国籍企業がライセンスを好まない理由として挙げているのである (Caves, 1982)。

しかし、前述の通り、実際のライセンスの場においては、一般にライセンサーに有利なロイヤルティの価格設定が行われ易く、また何よりもその金額も当事者間の契約で自由に設定されるという状況にある。その意味では、ケイビス理論には、自らの理論が何故に特許効力を否定しなければならないのか、という疑問に対しての明確な解答を用意してはいないように思われる。

(2) ラグマン理論における特許効力の位置付け

ラグマンにとって知識とは、前述の通り、「企業特殊な情報・スキル・技巧・技術など」を指し、あるいはケイビス流の「無形資産」としても紹介している (Rugman et al., 1985)。しかし、こうした知識が具体的にどのようなものを指しているのか、という点については、実は十分には明らかにされてはいない。一方、ラグマンと同学派に属するダニングの「折衷理論 (the eclectic theory)」においては、こうした「企業特殊な優位性 (firm specific advantages)」についての具体的な分類が行なわれており、そこにはやはり「工業所有権としての技術、商標」が取り上げられているのである (Dunning, 1979)。

ここから、自らの理論と折衷理論との両立性を積極的に支持するラグマンも、ダニング同様に知識の具体的な種類の一つとして、やはり特許権化された知識を想定していたと考えることができると思われる。では、何故にラグマンは、特許権化された知識であってもライセンスに際しては「企業特殊な優位性の消散リスクに直面する」、と考えたのであろうか。ラグマンは、この問題に関する明確な解答を用意している。すなわち、ラグマンによると、特許権化された知識を保護すべき特許法自体が国際的な強制力を持たないため、ライセンスでは知識が消散してしまう、というのである (Rugman, 1981)。

「契約提携措置は、理論的には交渉可能なものとなっているが、実際には、外国市場向け供給方式としては、多国籍企業の内部市場の方が優れている。対外直接投資によれば、誤った価格づけという問題を回避でき、したがって、リスクをも免がれる。特許は、国際的に十分な強制力を持たない。そこで、多国籍企業の方が優れた方式となる。⁵」

つまり、ラグマンによると、特許効力が国際的に通用しない以上、たとえ特許権化された知識であっても「契約提携措置 (=ライセンス)」という外部市場取引では、やはり「知識の消散リスク」に直面してしまう、というのである。確かに、特許権化された知識であっ

でも、侵害者を罰する国際的な法整備が為されていないならば、競合他社は迷うことなく国際市場に出回るそうした知識を横取りしようとするであろう。

「子会社による生産は、ライセンスとか合弁事業よりも優れている。なぜなら、後者の2つの措置は、多国籍企業の内部市場から利益を得ることができないからである。したがって、外国市場が有効な国際特許法とか、他の保護手段により細分化されていないならば、それらは、多国籍企業の情報独占を消散⁶させてしまうだろう。」

このように国際的な特許制度が確立されていない状況においては、多国籍企業が外国市場供給方式としてライセンスを選択することは、ラグマンの指摘通り、まさに多国籍企業自らがその専有可能性を放棄する行為に他ならない。そして、これと同様な指摘は、バックレー&カソンの著書の中にも見られる。

(3) バックレー&カソン理論における特許効力の位置付け

バックレー&カソンは、多国籍企業が市場において内部化すべき対象を、「中間財 (intermediate products)」として表現している。そして、バックレー&カソンも、そうした「中間財」がしばしば、「パテント、人的資本等々に体化した知識と専門技術」という形態となることを指摘している (Buckley and Casson, 1976, 1991)。つまり、バックレー&カソンも、やはり特許権化された「知識や専門技術」でさえも内部化すべきである、と主張していたことになる。そして、ラグマン同様にバックレー&カソンも、国際的な特許制度の未整備が企業をしてFDI (=内部化) へと向かわせる直接的な動機となる点について指摘している。

「ときには、ライセンス契約者間の、あるいは地域独占の合意のもとに、世界市場を分割するライセンス・システムが案出されている。しかしながらそうしたシステムを監視するコストと、こうした制限的慣行に違反するリスクとから、むしろ企業はこうした知識の開発利用を自分自身で行なうか、潜在的なライセンサーを吸収することにより行なおうとするであろう。」⁷

バックレー&カソンによると、国際的な特許制度が確立されていないがために、内部化理論はその理論展開において特許効力を否定しなければならなかったし、また当時の米国企業は外国市場参入方式として、FDIのみを選択し続けなければならなかったのだ、というのである。では逆に、もしも国際的な特許条約等が締結されると仮定するならば、レディング学派の内部化理論は、多国籍企業によるライセンスの意義を積極的に認めるのであろうか。この点に関してバックレー&カソンは、以下のように述べている。

「ライセンス取決めについての国際的な規制の制定と実施、あるいはパテント法の改正のみが世界規模での専有知識の利用についての選択手段としての海外投資の役割を取り除くことになるであろう。」⁸

表3 特許権に係わる国際協定・条約（1883～1978年）

1883年	パリ条約（特許の国際的保護と不正の取締り）
1963年	ストラスブーム協定（特許法統一に係わるヨーロッパ条約）
1964年	アフリカ・マダガスカル工業所有権庁・創設の協定
1973年	コメコンの工業所有権協定
1973～75年	特許協力条約（PCT）
1975年	特許の国際分類に係わるストラスブール協定
1975年	出願方式の要件に関するヨーロッパ条約
1975年	特許の国際分類に関するヨーロッパ条約
1975年	欧州第二条約（CPC）
1978年	欧州特許条約（EPC）……第一条約

（出所）木村武『国際特許法－これからの権利保護と課題－』中央経済社，1980年，167～168頁，に筆者一部修正。

つまり、バックレー&カソンは、いわゆる国際的な特許制度が確立されるならば、米国企業によるグローバルな専有手段としてのFDIの役割は減少し、ライセンスが台頭する可能性を予測していたと考えられるのである。

4 レディング学派の内部化理論における特許効力否定の歴史的背景

(1) 国際特許制度への懸念

では、レディング学派の内部化理論が構築された1970年代後半～1980年代前半当時、ラグマンやバックレー&カソンらの指摘するように、国際的な特許制度確立に向けた動きは始まっていなかったのであろうか。しかし、その答えは否である。驚くべきことに、とくに特許権に係わる国際協定や条約は、1970年代に集中して最も多く締結・成立されていたのである（表3参照）。そして、こうした国際特許制度の確立に向けた動きとして最も重要な条約が、やはり1970年代前半に成立している。「特許協力条約（Patent Cooperation Treaty: PCT）」がそれである。PCTの特徴は、一つの手続で指定した国の全てにも特許出願を行ったのと同じ効力を得ることを可能とした、いわゆる「国際出願（international application）」を初めて採択したことにあると言える。

こうした新ルール採択の背景には、国際的な特許権保護を訴え続ける米国を中心とした先進国系多国籍企業の思惑が存在していたとされる。なぜならば、この当時の先進国系多国籍企業は、国際的な「産業海賊」や「フリーライダー（free rider）」から守るべき知識、すなわち特許権を大量に有していたからである。とすれば、この当時、むしろ先進国系多国籍企業の意向に沿って展開されつつあった国際特許制度確立に向けた動きについて、やはり先進国系多国籍企業である米国多国籍企業を実証分析していたラグマンやバックレー&カソンらが、改めて自らの理論展開上において同制度の未整備を殊更に強調し、外国市場参入方式の選択肢からライセンスを排除したとする流れは、いささか不可解な印象を受ける。

確かに、PCTをはじめとしてこうした先進国主導の条約制定に対しては、発展途上国側からの反発も多く、そうした摩擦の中で必ずしも当時の国際特許制度が、その機能を十分に果たしてきたとは言えない(相澤, 1987)。例えば、「プロダクト・ライフ・サイクル (Product-Life-Cycle: PLC)」理論を提唱したヴァーノン(R. Vernon)も自らの著書の中で、この当時、こうした知的財産権に関する国際会議が各国ごとの自由裁量の余地を残している点について懸念を表明している(Vernon, 1977)。また、ラグマンらが指摘するように、当時も世界には特許制度自体が遵守されていない国が数多く存在していたとされる(Rugman et al., 1985)。そして、何よりも国際特許制度確立への旗振り役であるはずの米国自身、自国の特許制度の特異性という矛盾に直面していたのである。

例えば、米国特許制度では、当時から大部分の先進国で採用されていた「先願主義 (first-to-file principle)」ではなく、独自に「先発明主義 (first-to-invent principle)」を採用しており、また特許出願に際してその発明内容を一般に開示する「出願公開制度」についても、専有情報漏洩のリスクの観点からその採用を拒否している⁹(大森, 1992)。これら米国独自の特許政策は現在も継続されており、「世界知的所有権機関 (World Intellectual Property Organization: WIPO)」による「調和 (harmonization)」政策の最大の障害となっている。このように、レディング学派の内部化理論が構築された当時も、あるいは現在においても国際特許制度の確立は、非常に困難な作業である(佐々木, 1992)。

しかし、たとえこうした点を考慮するとしても、やはり数々の疑問が残る。なぜならば、レディング学派の内部化理論においては、確かにライセンス排除の理由として前述のように国際特許制度の未整備について言及しているものの、1970年代当時の国際特許制度の実態は、決してそうした状況にはなかったからである。確かに、特許権化されていたとしても、知識が公共財としての性質を有している以上、厳密な意味でその消散リスクを完全に回避することは不可能である。しかしながら、こうした1970年代の国際特許制度確立への動きが進展したことによりその消散リスクが格段に低減し、現実の米国企業がライセンスを多用し始めたことは歴史的な事実である。

例えば、1980年代前半に各国企業(米国46社、欧州39社、日本8社)が行ったライセンス供与の相手先組織に関する調査によると、その割合はFDIによって設立された「完全所有子会社」や「系列企業」といった「関連企業」よりも、「その他の多国籍企業」や「自国のローカル企業」といった「非関連企業」の方が上回っているのである(Bertin and Wyatt, 1988)(表4参照)。つまり、1980年代前半当時、米国企業がライセンスを多用していたことは、紛れも無い歴史的事実なのである。

とすれば、レディング学派の内部化理論におけるライセンス排除の真因とは、国際的な特許制度の未整備への懸念というよりも、むしろ特許効力そのものへの不信感であった、

表4 ライセンシングの相手先組織の種類

(単位: %)

相手先組織	合計	国別			産業別						
		米国	欧州	日本	医薬	その他の化学	電機・電子	機械	自動車	資源ベース	
		供与 導入									
関連企業	完全所有子会社	19.5	20.4	18.9	22.4	18.2	16.7	26.9	16.6	16.1	19.3
		29.5	28.1	34.0	27.0	34.1	26.4	33.5	21.7	26.5	37.2
	系列企業	22.0	19.3	25.8	13.5	39.7	21.2	20.5	22.0	21.4	28.3
		14.1	14.0	11.6	10.1	18.0	15.2	12.1	21.7	6.1	5.9
非関連企業	その他の多国籍企業	17.1	16.8	16.7	17.9	22.3	20.7	14.7	15.8	14.3	10.5
		12.2	12.9	10.7	18.6	12.6	17.4	11.5	8.7	12.2	5.9
	自国のローカル企業	12.8	15.7	10.3	17.9	9.1	12.8	9.0	12.6	21.4	14.9
		15.9	18.1	14.8	15.3	10.8	14.0	14.1	15.7	42.9	15.6
	OECD諸国のローカル企業	12.1	11.0	13.6	7.5	9.9	11.3	10.9	14.9	10.7	11.9
		14.8	12.9	18.9	10.1	13.5	15.2	17.4	13.0	22.9	15.6
	東欧諸国のローカル企業	7.2	7.1	7.3	6.0	6.6	8.8	4.5	7.9	5.4	7.5
		5.6	6.4	4.1	5.1	3.7	6.7	3.4	7.0	4.1	5.9
	発展途上国のローカル企業	8.2	9.7	7.1	7.5	5.0	8.4	10.3	7.9	10.7	7.5
		5.3	5.9	4.1	5.1	3.7	5.1	4.0	7.0	4.1	5.9
	その他	1.0	0.0	0.2	7.5	0.8	0.0	3.2	2.4	0.0	0.0
		2.7	1.8	2.1	8.5	3.7	0.0	4.0	5.2	0.0	7.8

(出所) Bertin, G. Y. and Wyatt, S., (1988), *Multinationals and Industrial Property*, Humanity Press International, p. 71. に筆者一部修正。

と考えられないだろうか。そして、こうした観点からレディング学派の内部化理論の主張を振り返ると、確かに同理論展開上においては、特許権化された知識であっても消散リスクを回避し得ないとする考え方が、常に“与件 (given)”として取り扱われてきた感が強い。では、もしそれが事実であるとすれば、そうしたレディング学派の内部化理論における特許効力への不信感は、一体どこから生み出されたものなのであろうか。

(2) 米国のアンチ・パテント政策

1985年に当時の米国大統領レーガンが発表した「ヤング・レポート」によって、米国は「プロ・パテント (pro-patent)」時代の扉を開いたとされている。プロ・パテントとは、「特許重

視」や「親特許」と訳される。周知の通り、米国によるこのプロ・パテント政策の推進によって、その後、日本やアジア諸国の多くの企業が特許侵害訴訟に巻き込まれ、結果的に米国多国籍企業は巨額の賠償金あるいは和解金を獲得することとなった。

しかし、こうした米国によるプロ・パテント政策の実施は、歴史的には二度目として数えられるとされる。つまり、米国では南北戦争が終結した1865年から世界恐慌が襲った1930年までを、実は「第一次プロ・パテント時代」とする考え方があるのだというのである（上山，2000）。そして、ここから1930～1970年代の、いわゆる「第一次プロ・パテント時代」と「第二次プロ・パテント時代」の間は、必然的に「アンチ・パテント（anti-patent）」時代と呼ばれているというのである。アンチ・パテント政策の具体的な中身とは、「アンチ・トラスト（anti-trust）」政策、すなわち米国版独占禁止法の強化であるという（塩入，1993；富田，1993）。

「アメリカにおける特許権強化（プロ・パテント）の時代は1930年まで続く。では、1930年に何が起きたのだろうか。1929年、株価の暴落をきっかけに世界大恐慌が始まったのだ。時の米国政府は、大恐慌の原因を分析した。種々の経済指標を分析した結果、最大の原因は、大企業による市場の寡占化にあるという結論に達した。特許法は本質的に企業の寡占・独占を許しがちである。このため、恐慌を脱するには特許法を抑制しなければならない。そこで、特許法とは対立関係にある独占禁止法を強化したのである。こうして、米国は1930年を境に、『アンチ・パテント』つまり特許冷遇政策に方向転換した。アンチ・パテントの時代は1970年代の終わりまでの50年間、米国経済を支配する¹⁰。」

つまり、「第一次プロ・パテント時代」がニュー・ディール政策の登場によって終焉を迎え、今度は1930～70年代にかけて強力なアンチ・パテント政策が推進され、その結果として米国における特許効力そのものが著しく低下していった、と考えられるのである。例えば、この当時の米国では、他社（海外企業も含む）からライセンサーである米国企業がライセンス供与を求められた場合には、これを拒否すれば反トラスト法違反に問われたという（振譜，1999）。事実、米国ゼロックス社は、1975年に反トラスト違反に問われ、ゼログラフィー特許の競合他社（とくに日本企業）へのライセンスを余儀なくされている（Rivette and Kline，2000）。

さらに、特許侵害訴訟においても、この当時の米国ではライセンサー側の勝率が極めて低く、特許制度そのものが有名無実化していたと考えられている。例えば、1953～77年までの米国における巡回控訴裁判所段階での「特許無効化率（＝判決で特許が無効であると決定される確率）」は約60%にも達し、しかも巡回控訴裁判所ごとに約40%から約80%までの差異が生じていたことが調査によって明らかにされている（表5参照）。そして、こうした高い無効化率によって、まさに当時の米国特許商標庁の出願審査能力への信頼及びその権威は、著し

表5 特許侵害訴訟判決特許無効化率（巡回訴訟裁判所）1953-1977

巡回地区	特許数 合計	有効				非侵害 (有効性判定なし)		無効	
		侵害		非侵害		数	%	数	%
		数	%	数	%				
1	81	18	22.2	3	3.7	10	12.4	50	61.7
2	149	20	13.4	5	3.4	13	8.7	111	74.5
3	113	19	16.8	3	2.7	2	1.8	89	78.7
4	121	33	27.3	4	3.3	17	14.0	67	55.4
5	178	64	35.9	12	6.8	18	10.1	84	47.2
6	176	48	27.3	11	6.3	13	7.4	104	59.0
7	284	102	36.0	18	6.3	18	6.3	146	51.4
8	58	5	8.6	1	1.7	4	6.9	48	82.8
9	227	51	22.5	5	2.2	25	11.0	146	64.3
10	52	30	57.7	1	1.9	0	0.0	21	40.4
D.C.	8	1	12.5	0	0.0	2	25.0	5	62.5
総計	1,447	391	27.0	63	4.4	122	8.4	871	60.2

(出所) 村上政博『特許・ライセンスの日米比較 [第二版]』弘文堂, 1998年, 27頁。

く低下していたと考えられるのである(村上, 1990, 1998; 守, 1994)。

このように、レディング学派の内部化理論の構築が始まった1970年代後半当時、米国における特許無効化率は非常に高く、ここからライセンサーとしての米国企業が専有手段としての特許権化に多くの期待を抱くことはできなかつた、と考えることができるのである。とすれば、レディング学派の内部化理論論者による前出の国際特許制度への懸念の根本には、こうした米国のアンチ・パテント時代に培われた強い特許効力への不信感とその背景に存在していたとは考えられないだろうか。そして、こうした特許効力への根深い不信感から、レディング学派の内部化理論論者は、当時進展しつつあった国際特許制度確立に向けた動きを積極的に評価し得ず黙殺し、結果として外国市場参入方式の選択肢からライセンスングを排除していったのではないだろうか。

おわりに

レディング学派の内部化理論の構築が始まった1970年代後半当時、米国はアンチ・パテント時代にあり、米国企業が外国市場参入方式としてライセンスングを行なう際、非常に不利な状況にあったとされる。そして、レディング学派の内部化理論論者は、こうした当時の米国におけるパテント政策の現状から特許効力そのものへの不信感を強め、その結果として外国市場参入方式の選択肢からライセンスングを排除していった、と考えることができるのである。しかし、むしろ我々が注目すべきは、そうしたレディング学派の内部化理論論者による特許効力への不信感がいつしか理論内において固定化・普遍化し、同理論におけるライセ

ンシングが、あたかも初めから否定されるべき存在として位置付けられるようになっていった、という点ではないだろうか。

例えば、レディング学派の内部化理論論者であるカソン自身、ダニングを筆頭に多くのレディング学派の内部化理論論者が、いわゆるコース (R. H. Coase) 流の内部化概念を、単なるライセンス否定の理由としてのみ使用してきた点について批判しているのである (Casson, 1987; 日高, 1987)。つまり、レディング学派の内部化理論論者は、自らの内部化概念に対する見解 (= 内部市場取引だけが最適なグローバルな専有手段) を維持・強化するために、現実の特許効力及び外国市場参入方式としてのライセンス選択の可能性を意図的に否定してきたとも考えられるのである。そして、その後も内部化理論は、こうした特許効力否定の見解を堅持し続けることで、確かに内部化概念に関する議論を精緻化し、理論的な「純化 (refine)」に成功したと考えられるのである (Fieldhouse, 1986)。

しかし、このことは同時に、内部化理論と実体経済との整合性に重大な問題をもたらしていたのである。というのも、前出のジョーンズの指摘にあるように、史実はこうした内部化理論論者の思惑とは異なり、逆に米国多国籍企業によるライセンスの拡大が図られていったからである。1970年代後半以降、不断に上昇する R & D 費の回収や開発期間の節約、競合他社の優れた知識を導入するといった目的から、むしろ米国多国籍企業は積極的にライセンスを推進していたのである (Baranson, 1978; Telesio, 1979; 菰田, 1981)。

こうした流れはその後、前述の米国のプロ・パテント政策へと引き継がれ、今日では世界中の多くの多国籍企業が様々な“特許戦略 (patent strategy)”による専有化を志向しつつある (關, 2000ab)。例えば、最近話題の「ビジネスモデル特許戦略」や、インターネット技術を利用することでイノベーションと特許管理を同時実現する「特許ポートフォリオ戦略」などがそれにあたる (Rivette and Kline, 2000)。ところが、こうした現実に対し、理論構築当時の特許効力認識を頑なに堅持し続ける内部化理論は、何ら有効な説明を行ない得ず、結果的にその理論的限界を我々に露呈することとなっている。そして、そうした理論と実体経済との乖離の発端は、やはりレディング学派の内部化理論における特許効力否定の見解であったと考えられるのである。

以上、これまでの考察を振り返ると、今後の多国籍企業理論の再構築へ向けた取り組みとしては、やはり従来の外国市場参入方式の選択肢について再検討することが急務であるように思われる。つまり、本稿での考察にある通り、まずは歴史的な観点からライセンスの実効性とその意義を再検証し、現在の国際的な特許環境を踏まえた上で、新たに外国市場参入方式の選択肢としてのライセンスの位置付けを確認する必要があるということである。また、前述の国際戦略提携も当然、新たな選択肢に加える必要があるであろう。そして、ここから21世紀に相応しい多国籍企業理論としては、やはり最低でも外国市場参入方式の選択

肢として、①伝統的なFDIによる内部市場取引形態、②本稿で指摘したライセンスング(あるいは広義の特許戦略)による外部市場取引形態、③国際戦略提携による中間組織取引形態、の計三種類を新たに設定し直す必要があると思われる。

(謝辞) 本稿の作成にあたり、匿名レフェリーの先生方から貴重なコメントを頂戴致しました。記して謝意を表させていただきます。

注

- 1 Jones, G., (1996), *The Evolution of International Business: An Introduction*, Routledge, p. 237. (桑原哲也・安室憲一・川辺信雄・榎本悟・梅野巨利訳『国際ビジネスの進化』有斐閣, 1998年, 271頁)。
- 2 さらに内部化理論には、レディング学派だけでなく、ウィリアムソン (O. E. Williamson) や ティース (D. Teece), ヘナート (J-F. Hennart) などの米国の経済学者を中心とする「取引コスト経済学派」が存在している。本稿では、前者の内部化理論を中心に考察を行っている。両学派の相違点については、長谷川信次「内部化理論の批判的検討」『早稲田社会科学研究』第39号, 1989年3月, を参照のこと。
- 3 Rugman, A. M., Lecraw, D. J. and Booth, L. D., (1985), *International Business*, McGraw-Hill, Inc. New York, p. 95. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳/多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス(上)』マグロウヒル, 1987年, 121頁)。
- 4 Rugman, A. M., (1980), "A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization," *The Columbia Journal of World Business*, Vol. XV, Number 1, Spring, p. 24.
- 5 Rugman, A. M., (1981), *Inside the Multinationals: the Economics of Internal Markets*, London: Croom Helm, and New York, Columbia University Press, pp. 70-71. (江夏健一・中島潤・有沢孝義・藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年, 58頁)。
- 6 *Ibid.*, p. 42. (邦訳, 26頁)。
- 7 Buckley, P. J. and Casson, M., (1976, 1991), *The Future of the Multinational Enterprise*, London and Basingstoke: Macmillan, p. 40. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文真堂, 1993年, 43頁)。
- 8 *Ibid.*, p. 112. (邦訳, 125頁)。
- 9 1999年11月には、米国でも出願公開制度の一部導入が義務付けられるようになった。しかし、その適用は未だPCTといった国際出願についてのみであり、米国国内での特許出願では適用されていない。竹田和彦『特許がわかる12章 [第5版]』ダイヤモンド社, 2000年, 114頁。
- 10 ヘンリー・幸田『ビジネスモデル特許』(B&Tブックス) 日刊工業新聞社, 2000年, 82頁。

参考文献

相澤英孝「国際特許制度の諸問題」総合研究開発機構編『多国籍企業と国際取引(企業の多国籍化と法II)』三省堂, 1987年。

- Aliber, R. Z., (1970), "A Theory of Direct Foreign Investment," in Kindleberger, C. P., (ed.), *The International Corporation; A Symposium*, Cambridge, Mass.: MIT Press. (R. Z. アリバー「対外直接投資に関する一理論」藤原武平太・和田和共訳『多国籍企業——その理論と行動』日本生産性本部, 1971年)。
- Baranson, J., (1978), *Technology and the Multinationals: Corporate Strategy in a Changing World Economy*, Lexington Books.
- Bertin, G. Y. and Wyatt, S., (1988), *Multinationals and Industrial Property*, Humanity Press International.
- Buckley, P. J. and Casson, M., (1976, 1991), *The Future of the Multinational Enterprise*, London & Basingstoke: Macmillan. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文眞堂, 1993年)。
- Casson, M., (1987), *The Firm and the Market: Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*, The MIT Press.
- Caves, R. E., (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press. (岡本康雄・周佐喜和・長瀬勝彦・姉川知史・白石弘幸共訳『多国籍企業と経済分析』千倉書房, 1992年)。
- Dunning, J. H. and Rugman, A.M., (1985), "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment," *The American Economic Review*, Vol. 75, No. 2.
- Dunning, J. H., (1979), "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, No. 4.
- Fieldhouse, D. K., (1986), "The Multinational: a Critique of a Concept," in Teichova, A. Lévy-Leboyer, M. and Nussbaum, H., (ed.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Maison des Sciences de l'Homme and Cambridge University Press. (D. K. フィールドハウス「多国籍企業概念の検討」鮎沢成男・渋谷将・竹村孝雄監訳『歴史のなかの多国籍企業——国際事業活動の展開と世界経済』[中央大学企業研究所・翻訳叢書4] 中央大学出版部, 1991年)。
- Frame, J. D., (1983), *International Business and Global Technology*, Lexington Books.
- 長谷川信次「内部化理論の批判的検討」『早稲田社会科学研究』第39号, 1989年。
- 長谷川信次「戦略提携へのアプローチ——内部化理論を超えて」『早稲田社会科学研究・人文自然科学研究』合併号(早稲田社会科学研究第45号・早稲田人文自然科学研究第42号) 1992年。
- 長谷川信次『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館, 1998年。
- 林倬史「技術の新視点と国際技術戦略」井沢良智・桑名義晴・林倬史共著『国際経営戦略論』税務経理協会, 1984年。
- ヘンリー・幸田『ビジネスモデル特許』(B&Tブックス) 日刊工業新聞社, 2000年。
- 日高克平「多国籍企業理論における新潮流——内部化理論を中心にして」『中央大学商学論叢』第29巻第2号, 1987年。
- Horaguchi, H. and Toyne, B., (1990), "Setting the Record Straight: Hymer, Internalization Theory and Transaction Cost Economics," *Journal of International Business Studies*, Vol. 21.
- 洞口治夫『日本企業の海外直接投資——アジアへの進出と撤退』東京大学出版会, 1992年。
- Hymer, S. H., (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波書店, 1979年)。

- 飯田健雄「多国籍企業における内部化理論の再検討試論——日本のテレビ・ゲーム産業をケーススタディとして」『多摩大学研究紀要経営・情報研究』(4), 2000年。
- Jones, G., (1996), *The Evolution of International Business: An Introduction*, Routledge. (桑原哲也・安室憲一・川辺信雄・榎本悟・梅野巨利訳『国際ビジネスの進化』有斐閣, 1998年)。
- 木村武『国際特許法——これからの権利保護と課題——』中央経済社, 1980年。
- 蒺田文男「アメリカ多国籍企業の技術戦略——技術・情報の国際的ネットワークの確立」『東亜経済研究』第48巻第1・2号, 1981年。
- 守誠『特許の文明史』(新潮選書) 新潮社, 1994年。
- 村上政博『特許・ライセンスの日米比較』弘文堂, 1990, 1998年。
- 大森陽一『日米知的財産権戦争』集英社, 1992年。
- Rivette, K. G. and Kline, D., (2000), *Rembrandts in the Attic: Unlocking the Hidden Value of Patents*, Harvard Business School Press. (荒川弘熙監修・NTTデータ技術開発本部訳『ビジネスモデル特許戦略』NTT出版, 2000年)。
- Rugman, A. M., Lecraw, D. J. and Booth, L. D., (1985), *International Business*, McGraw-Hill, Inc. New York. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳/多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス(上)』マグローヒル, 1987年)。
- Rugman, A. M., (1980), "A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization," *The Columbia Journal of World Business*, Vol. XV, No. 1, Spring.
- Rugman, A. M., (1981), *Inside the Multinationals: the Economics of Internal Markets*, London: Croom Helm, and New York, Columbia University Press. (江夏健一・中島潤・有沢孝義・藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年)。
- 佐々木弘「迷走する特許の新国際秩序づくり」下田博次編著『知的財産権の恐怖——日米知あげ戦略』日刊工業新聞社, 1992年。
- 關智一「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(2)」『小樽商科大学商学討究』第50巻第1号, 1999年。
- 關智一「多国籍企業の技術戦略サイクルに関する一考察——米国多国籍企業の技術管理戦略の展開を中心に——」『日本経営学会誌』第5号, 2000a年。
- 關智一「国際技術戦略」林倬史編著『IT時代の国際経営——理論と戦略』中央経済社, 2000b年。
- 塩入明『日米特許摩擦——必要かつ有用な試練』中央経済社, 1993年。
- 振譜真朗「新・知的財産ウォッチング——プロ・パテント時代」『法律文化』Vol. 4, 1999年。
- 竹田和彦『特許がわかる12章 [第5版]』ダイヤモンド社, 2000年。
- Telesio, P., (1979), *Technology Licensing and Multinational Enterprises*, Praeger.
- 富田徹男『市場競争から見た知的所有権』ダイヤモンド社, 1993年。
- 上山明博『プロパテント・ウォーズ——国際特許戦争の舞台裏』(文春新書103) 文藝春秋, 2000年。
- Vernon, R., (1977), *Storm over the Multinationals: The Real Issues*, Harvard University Press. (古川公成訳『多国籍企業を襲う嵐——政治・経済的緊張の真因は何か』ダイヤモンド社, 1978年)。