



特許権の排他的効力の範囲に関する基礎的考察:取引費用理論からの示唆

島並, 良

(Citation)

日本工業所有権法学会年報, 31(2007):1-24

(Issue Date)

2008-05

(Resource Type)

journal article

(Version)

Version of Record

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/90002623>



I 研究報告

特許権の排他的効力の範囲に関する基礎的考察

——取引費用理論からの示唆——

島 並 良

1 問題の所在

(1) 特許法は、特許権の排他的効力が及ぶ技術上ないし行為面での範囲について、さまざまなルールを設定している。すなわち、まず原則として特許請求の範囲（クレーム）に記載された技術の実施行為に対して特許権の効力は及ぶとされており（特許法 68 条、70 条参照）、さらにそれに明文上および解釈上の例外ルールが付加されている。たとえば、排他的効力の範囲を技術面で拡張する解釈上のルールとして均等侵害が、行為面で拡張する明文のルールとして間接侵害（101 条各号）があり、また範囲を縮減するルールとして解釈上の消尽論や、明文上の効力制限規定（69 条各項）がある。

では、排他的効力の範囲に関するこれらの原則ルール・例外ルールは、どのような原理に基づいて設定されているのだろうか。もちろん、各ルールに固有の具体的解釈論については、これまでも洗練された議論が蓄積している。本報告は、そのような具体的な各ルールについて実務上の解釈指針を提示することではなくて、それらルールに通底している原理について従来の理解を再検討するとともに、その欠を補おうと試みるものである。

(2) 先に見たような特許権の排他的効力の範囲画定に関するさまざまなルールについて、現在共通してみられる原理的な発想は、発明（およびその公開、以下同じ）の誘因（ないしその代償、以下同じ）として特許権者に付与すべき必要最小

限の経済的利益はどれだけか、というものである。

この見解は、特許権付与の正当化論拠とも強く結びつき、次のような論理で導かれる。すなわち、—— ①独占権の存在は本来的には社会にとって弊害である、②しかし、非排除性と非競争性という公共財の性質を持つ発明情報は、自然状態では生産が過少となる、③そこで、発明を促進するための誘因として特許権の付与が正当化される。従って、特許権の排他的効力の範囲も、④一方では、発明を促進するに足りるものである必要があり（範囲を広げるモメント）、⑤他方では、独占の弊害をできるだけ少なくする程度に画される（範囲を狭めるモメント）。

そして、以上のような見解は、わが国の裁判所でも、排他的効力の範囲画定に際して繰り返し言及されてきた。

たとえば、BBS 並行輸入事件に関する平成 9 年最高裁判決¹⁾は、傍論において国内消尽論の適用を承認し、その理由として、特許権者は特許製品を自ら譲渡する（あるいは特許発明の実施を許諾する）にあたり、特許発明の公開の代償を確保する機会が保障されていたこと、そして特許製品について特許権者が流通過程において二重に利得を得ることを認める必要性はないこと、を挙げている。つまり同判決は、特許権の国内消尽という法現象を承認する前提として、特許権者が発明公開の代償として得るべき経済的利益をまず観念した上で、それを超える利益収受の機会付与を過剰であるとして否定したことになる。

また、ポールスプライン事件平成 10 年最高裁判決²⁾は、もし均等侵害という侵害類型を承認しないならば社会一般の発明への意欲を減殺するということを、均等論承認の論拠として指摘している。これは、研究開発に従事する者に対して与えるべき発明誘因の量をまず観念し、それに応じて特許権の排他的効力の範囲を原則よりも拡張させているものである。

さらに、弊臓疾患治療剤事件平成 11 年最高裁判決³⁾は、特許権存続期間中に後発医薬品を生産・使用する行為のうち、存続期間終了後に譲渡する医薬品について特許権者が排除できさえすれば特許発明の独占的实施による利益は確保されるのであり、他方で薬事法に基づく製造承認申請に必要な試験のための

生産・使用までも特許権者が排除し得るとするならば、存続期間を延長するのと同様の結果となり「特許権者に付与すべき利益として特許法が想定するところ」を超えるとしている。これもやはり、特許権者が得るべき利益という観点から、特許権の排他的効力の範囲を画するものにほかならない。

以上の3つの最高裁判決に共通するのは、発明の誘因として不足するのであれば排他的効力の範囲を拡張し、他方、それが過剰であるならその範囲を縮小するという発想であり、結局は特許権者にどれだけの経済的利益(収受の機会)を保障すべきなのかという観点から、特許権の排他的効力の範囲が画定されているといえるのである。

(3) ところで、以上のような特許権の排他的効力画定理論を採るならば、その前提として、発明の誘因としてどの程度の経済的利益を特許権者に与えるべきなのかを決定する必要に迫られる。しかしそもそも、たとえば均等侵害や間接侵害といった保護範囲拡張的な例外的侵害類型を承認しないと、発明への誘因として過少であるということが、なぜ言えるのだろうか。

このような疑問に対して、特許制度の正当化論拠である発明誘因論のうち、特許制度を「発明実現手段」であると捉えるバージョン、すなわち無から有を生む装置として特許制度を正当化する立場に仮に立つならば、特許権の排他的効力の範囲は、発明への誘因として十分なものである一方で、逆に、発明に要するぎりぎり最小限の誘因を与えさえすれば足りるということになるだろう。このような理解は、発明への必要最小限の誘因量などというものを実測する困難性を慮外に置けば、原理的には、それだけで(つまり他の考慮要素との衡量を経ることなく)排他的効力の範囲画定原理として機能し得るものである。しかし、歴史的に見て、特許制度がなかった時代においても技術水準は緩やかに向上してきた以上⁴⁾、特許制度がなければおよそ生じなかった発明というものを想定する点でこのような見解はそもそも問題があるだけでなく、発明の特許要件としてそこまで高度な進歩性が求められているわけではない現行特許法の構造⁵⁾とも整合しない。

I 研究報告

そうすると、発明誘因論に立つ場合、特許制度はあくまで「発明加速手段」として理解されなければならないことになる。すなわち、特許制度がなくてもいつかは発明が実現されただろうが、その実現時期を政策的に早めるために特許権という特別の誘因が必要なのだという理解である。このようなバージョンでの発明誘因論は、技術進歩の実情にも、また現行特許法の構造にも整合するものであり、基本的に妥当であると思われるが、しかしこれに基づいて排他的効力の範囲を画定することにはかなりの困難を伴うことになる。なぜなら、発明の実現時期をどれだけ早めるべきかという観点からの誘因量の調整には、(先に見た発明実現に必要最小限の誘因量の設定とは異なり)それに伴うさまざまな社会的便益・費用の衡量を踏まえた政策的決定を要するからである。

そうすると、後者のバージョンの発明誘因論(発明加速手段としての特許制度観)に立った上で特許権の排他的効力の範囲について言えることは、高々、「もし現状よりも社会的費用を増加させないのであれば、そのような排他的効力の範囲の拡縮は許される」という、いわゆるパレート改善をもたらす制度変更(原則ルールからの逸脱)に限られることになる。実際のところ、従来の学説や判例でも、排他的効力の範囲の拡縮を正当化する論拠として、その必要性のみならず許容性に言及されることがあるが⁶⁾、そこではこのようなパレート基準が当然の前提とされているように思われる。

逆に述べると、無視できない程度の社会的費用が発生する場合にも、なお、「そのような社会的費用よりも社会的便益が上回るので排他的効力の範囲を拡縮すべし」という判断、つまりいわゆるカルドア・ヒックス基準(補償原理)を満たすような制度変更が、発明誘因論だけから内在的に導かれるわけではない。そこでは、発明の実現時期を政策的に操作・調整することからもたらされる社会的便益と費用が、発明誘因論に外在する何らかの原理に基づいて比較衡量される必要があるが、そのような便益・費用自体を正しく認識し、さらに両者を比較衡量する基準をどこに求めるのかは、容易には回答できない問題である。

発明誘因論は、特許制度そのものの説明原理としては有効であり、したがって特許制度廃止論や特許期間の極端な延長論に対して直感的な異を唱える理屈

としては機能するが、排他的効力の範囲を設定する原理としては、以上のとおり実は極めて限定的な機能しか担うことができない。たとえば、排他的効力の範囲を拡張するようなある例外ルールを承認するに際して、それを承認しないと発明誘因が不足するからだと言っただけではおよそ説明にはなっていないのであり、そのような原則ルールからの乖離が及ぼす様々な影響、つまり社会的な便益と費用をできるだけ洗い出すことが、まずは必要となるだろう。

(4) そこで本報告では続いて、このような洗い出し作業の1つとして、特許権の付与がもたらす社会的便益としてこれまで等閑視されてきた「取引費用の節減効果」について検討を加える。先にも見たとおり、これまでの発明誘因論は、特許制度は、特許権が付与されるまでは発明およびその公開の促進という社会的便益を生じさせるが、そこから先は発明利用の禁止という社会的費用(独占コスト)のみをもたらすという理解、つまり換言すれば、保護と利用のトレードオフに基づいて費用便益計算を行ってきた。しかし近時、米国知財法アカデミズムにおいては、特許権という財産権を設定することが、権利付与後の当該発明を巡る様々な取引を促進させるという、「特許権発生後の社会的便益」に触れる議論が盛んになっている⁷⁾。このような Ex Post (事後的)な特許権正当化論拠としては、すでに30年前に唱えられたキッチ教授のプロスペクト理論⁸⁾が有名だが、その後のいわゆる新制度派経済学ないし契約と組織の経済学の進展を受けて、米国ではさらにこの10年弱の間に、特許制度そのものの正当化論拠はもちろんそれを踏まえた個別制度の説明原理としても「特許権発生後の社会的便益」がさまざまに論じられており、取引費用理論はその代表格であると位置づけることができる。

もっともこの新しい見解は、未だ個別の法制度に対する規範的(normative)な提言を示すまで成熟したものとはいえず、むしろ現在の法制度のうちこれまでその存在理由が必ずしもよく分からなかったものについて、経済学的な観点からはこのように説明できるというタイプの記述的(descriptive)な研究が多い。このような記述的研究に対して、裁判規範として役に立たないとか、前世代の

I 研究報告

常識に挑戦する研究者の自己満足のために行われているに過ぎないといった批判を加えることは容易であろう。しかしこれまで、権利発生後には社会的には弊害でしかないと長らく考えられてきた特許権が、むしろ発明取引を促進させるメリットをもたらすという視点の転換は、それ自体、知的な刺激を与えてくれる。

また翻って考えると、発明誘因論からは、発明への誘因として何らかの経済の見返りが発明者に保障されていなければならない、ということまでは言えても、その見返りがなぜ排他的な財産権 (property) という形を取らなければならないのかについて、多くを語る事ができないでいた。たとえば、直接侵害の補助的行為に対する救済が、共同不法行為に基づく損害賠償 (民法719条2項) だけでなく、さらに特許権侵害として差し止めまで認められている、つまり特許権の排他的効力の範囲が間接侵害行為にまで及ぶという例外ルール (特許法101条1号) の制度趣旨を、発明誘因論そのものから少なくとも直接導くことは難しいように思われる。これに対して、取引費用理論は、特許権という名の財産権の設定が発明の取引費用を節減させ得ることを明らかにし、さらに規範的にも、できるだけ取引費用を低減させるような制度のあり方を模索するものであるから、まさに財産権の内容である排他的効力の範囲画定について有力な手がかりを与えてくれるものであると期待される。

そこで以下では、取引費用という概念を導入することで、特許権の排他的効力の範囲に関する既存の諸ルールがどのように見えてくるのかについて検討する。そのために、まず取引費用理論とはそもそも何なのかについて、以後の検討に必要な範囲でごく簡単に見ておこう。

2 取引費用理論とは

(1) 取引費用理論 (transaction cost theory) は、新制度派経済学 (New Institutional Economics. 以下、NIE という)⁹⁾が、その出発点に置く基礎理論の名称である。NIE は、資源配分システムとして市場のみに着目する新古典派経済学の限界を超えて、市場と並存する代替的資源配分システムである企業組織という

存在にも理論的分析のメスを入れることで近時急速に発展してきた。その端緒を開いたのは、ロナルド・コースが今からちょうど70年前に書いた古典的論文「企業の本質」¹⁰⁾であり、その後長らく顧みられなかった同理論は、20世紀半ばを過ぎてオリバー・ウィリアムソンやダグラス・ノースらによってさらに展開されることになる。現在、取引費用理論、そしてそこから派生したエージェンシー理論や財産権理論も含めたNIEは、狭義の経済学だけでなく、経営学(産業組織論)や法学(契約理論)といった隣接社会科学全般に対しても強力な影響力を広げている。

取引費用理論の出発点となるいわゆるコースの定理¹¹⁾は、コース自身がどこまでを意図したかを措くと、現在では次の2つの命題からなると理解されている。その1つは、記述的コースの定理と呼ばれるものであって、「もし当事者の交渉に費用がかからないならば、法的ルールがいかなる内容であっても、当事者の行動は効率的になる。」というものである。その含意として、実際には当事者の交渉にはさまざまな費用がかかるので、法的ルールをどのように設定するかが、当事者の行動の効率性を左右することになる。ここで、当事者の交渉に要する費用は一般に取引費用と呼ばれ、具体的には取引の相手方を見つける探索費用、見つけてきた相手方との間で具体的な取引内容を確定する交渉費用、確定された取引内容を実現するための強制費用などが含まれるとされる。

一般にコースの定理に含まれるとされる今ひとつの命題は、規範的コースの定理と呼ばれるもの、すなわち、「私的合意に要する取引費用を、できるだけ取り除くように、法的ルールは設定されなければならない。」というものである。記述的コースの定理から、規範的コースの定理を導くためには、実はさらに、たとえば富の最大化は望ましいとか、効率的な制度は良い制度であるといったさまざまな条件を前提する必要があるが、経済学においては一般にこれらの諸条件は相当程度に広く受容されているため、記述的のみならず規範的コースの定理もまた経済学上広範に承認されている。ただし本報告も、このような諸条件を前提した上で議論を組み立てているという点には、十分な留意が必要であろう。

I 研究報告

(2) 取引費用という概念を礎石にして、法と経済学（法の経済分析）ではこれまで、企業はなぜ存在するのか、そして企業の規模はどのようにして決まるのか、という問題に回答を示すために、さまざまな議論が蓄積されてきた。そしてそのような議論の蓄積を受けて、契約法学や会社法学が大きな展開を見せたという点を、ここではまず押さえておきたい¹²⁾。

そこでの重要な主発点は、①企業と市場とは互いに代替的な資源配分システムであり、企業間の取引はもちろん企業内の（たとえば労使間や部門間の）取引でもさまざまな取引費用が発生すること、②そして企業間取引に要する費用が企業内取引に要する費用を上回る場合には、資産は外部からの調達ではなくて内製されるので、そこで企業と市場の境界が決定され、ひいては企業の存在理由があること¹³⁾、である。

分かり易い例を1つあげると、米国の自動車会社であるGMが、1926年に車体メーカーのフィッシャー社を買収合併したケースがある。GMは当初フィッシャー社との間で、コストに応じた一定価格での10年間の長期にわたる独占的車体購入契約を交わした。しかしその後、市場環境が激変し、GMはより多くの車体を安く必要とするようになったため、値下げや自社工場隣接地への工場移転などのコスト削減策をフィッシャー社にもちかけたが拒絶された。そこで最終的にGMは、フィッシャー社を吸収合併により垂直的に統合することでこの問題を解決した。これは、企業間取引の費用が増大したことで、取引がより費用の少ない企業内に取り込まれた例、つまり企業の境界が事後的に膨張した好例である。

このように、財の企業間取引費用と企業内取引費用の相対的な大小が企業の境界を決定するとするならば、逆に言えば、（市場とは区別された）企業の存在意義を理解し、最適な企業規模を決定するためには、企業間と企業内の取引に存在するさまざまな費用を正確に認識し、両者を比較することが必要となる¹⁴⁾。

まず、企業間取引に着目すると、そこでは先に触れた探索費用・交渉費用・強制費用のほかに、情報の不完備性に伴う次のような費用を指摘することができる。すなわち、契約締結に際しては、将来起こりうる全ての事情（たとえば市

場環境の変化)を前提にすることはできない、つまり包括的契約を締結することは困難である。そしてその結果、契約に書かれていない事態がひとたび生じると、不可逆的で他の目的に転用困難な関係特殊な投資(たとえば一定価格での長期独占的車体購入契約の締結)を既に行った当事者は、相手方につけ込まれて機会主義的行動を取られるおそれがある。このような、情報の不完備性に起因するいわゆるホールドアップ問題の存在は、企業間取引に要する費用にほかならず、当事者の自律的な交渉によって取引の歪み(たとえば過少な投資)が矯正されない場合には、先に述べた規範的コースの定理から、取引に対する法的な介入が求められることになる。契約法における信義則や事情変更の原則といった意思主義の修正原理は、単に両当事者の公平を事後的な観点から達成するだけではなく、取引費用を低減することで、これからの取引を促進するという事前的な機能をも果たすものとして正当化することができるのである¹⁵⁾。

他方で企業内の取引にも、上司が部下の手抜きを監視するモニタリングコストや、株主が自己の意に添って取締役会社に経営させるためのエージェンシーコストなど、さまざまな費用がかかる。逆に言えばそれらの費用を当事者の自律的な交渉では削減できない場合には、ここでも法的な介入が正当化されることになる。そして会社という法制度は、たとえば、会社債権者に対して株主の債権者よりも優先して会社資産に対する権利を認めるという積極的資産分離機能により、会社債権者が株主の資産状況等に関するモニタリングコストを節減するという点や、あるいは取締役の一般的行動規範を定めておくことで、株主が詳細な代理契約を取締役との間で交わしその履行を強制するエージェンシーコストを節減するという点に、その存在理由が見いだされる¹⁶⁾。そうすると、会社は、経営者と投資家、あるいは従業員と経営者といった企業内の様々な人的関係(すなわち取引)に存在する、無数の「契約の束」として理解されるようになる。そして、会社に関する右のような理解を前提に、会社「法」を、合理的な当事者であれば求めるであろう契約内容を予めセットで提供した、いわゆる標準書式として理解する見解が生まれた。つまり会社法は、会社を巡る多数の利害関係人の契約締結コストを節減することで、企業内取引を効率化し促進す

I 研究報告

るための制度として捉えられるようになったのである。

以上のとおり、取引費用概念を導入することで、会社の規模の決定要因、契約法における意思主義修正の機能、会社法の存在意義などについての理解が変容ないし深化したわけであるが、このことは、実は特許法に含まれるさまざまな規範の理解にも強い示唆を与えるものと考えられる。そこで続いて、取引費用という光を当てることを通じて、本報告のテーマである特許権の排他的効力の範囲に関する諸ルールを再検討してみよう。

3 発明をめぐる取引と特許権の排他的効力の範囲

(1) 特許法を学んだ者が発明を巡る取引としてまず思い浮かべるのは、特許ライセンス契約や特許権の譲渡契約、あるいは特許権への担保権設定契約であろう。これらはいずれも特許権発生後の「権利」に関する取引であり、特許法に関する教科書では「特許権の経済的利用」等の章においてこれらの取引が解説されるのが通例である。このような、特許権者と相手方（特許権のライセンシーや譲受人等）の取引のことを、以下では、権利利用取引と呼ぶことにしよう。

もっとも、特許法の基本構造の経済分析において、発明をめぐる取引を上述のような権利利用取引に限定するのは狭きに失する。発明をめぐる取引は、特許権発生前の出願から登録に至るまでの時点で、すでに始まっているからである。すなわち、特許権の発生過程は、発明者と公衆との間で結ばれる、「発明（開示）」と「独占権（付与）」の交換を内容とした取引であると理解できる¹⁷⁾。そこでこの取引のことを、以下では、発明開示取引と呼ぶことにする。

以上をまとめると、発明をめぐる取引には、第1段階における発明開示取引と、それに引き続く第2段階における権利利用取引の2つがある。両取引は、段階が異なる（権利利用取引は発明開示取引の成立を常に前提とする）だけでなく、発明者と向き合う他方当事者が公衆一般か（発明開示取引の場合）、特許権を経済的に利用しようとする者か（権利利用取引の場合）という違いがある。そして後に述べるとおり、発明者が発明利用者と当初から取引をするのではなく、発明をめぐる取引を2つの段階に分けた上で、第1段階では発明者と公衆（の代理

人である特許審査官)が取引を行うという段取りを特許法が設定したことで、発明をめぐる取引がよりスムーズに実現されることとなる。

(2) ところで、発明開示取引と権利利用取引の内容は、どのようにして確定されるのだろうか。

まず発明開示取引については、公衆の側は、どのような発明について独占権を与えるか(特許要件)、およびいかなる内容の独占権か(特許権の効力に関する諸々の規定)を、特許法という文書で予め提示している¹⁸⁾。開示された発明が、付与される独占権の内容にそぐわない内容であれば、公衆(の代理人である特許審査官)はこの取引に応じないことになる(特許出願が拒絶される)。他方、発明者の側は、自己の発明内容や、欲する独占権の範囲を、出願書類(発明の詳細な説明、特許請求の範囲)に記述し、公衆に提示する。自らの発明内容に比べて付与される権利の内容が乏しければ、発明者はこの取引には応じないことになる(企業内発明であれば発明は秘密情報として企業内に留保される)。つまり、発明者と公衆の両者が、発明(開示)と独占権(付与)の交換について合意に達して初めて特許権が発生するわけであり、特許法の規定や出願書類は、いずれも発明開示取引の内容を特定する「契約条項」であると位置づけることができる。

では、権利利用取引についてはどうか。ライセンスや譲渡などの取引対象となる特許権の内容は、予め特許公報において提示されている。また、特許権のライセンスや譲渡などの契約の主たる内容は、すでに(実質的意義の)特許法規範がパッケージとして定めている¹⁹⁾。その上で、付随条項(たとえば対価額)については、当事者が交渉によって特定することになる。したがって、権利利用取引においても、特許法の規定や(出願書類を元にした)特許公報は、取引内容を特定する「契約条項」の役割を果たし、それを補充する条項が当事者の交渉によって付加されるわけである。

以上のように、特許法の規定を、発明開示取引と権利利用取引についてあらかじめ定めた契約条項であると位置づけるならば、前述した会社法の規定がそうであったように、特許法には、合理的な当事者が通常の取引において締結す

1 研究報告

るであろう契約の条項を標準書式として置くことで、個別取引の費用を節減する機能が見出されることになる（この点は改めて後述する）。そこで次に、発明をめぐる取引に、本来どのような費用がかかるのか、また特許法がどのようにしてその低減を図っているのかを検討しよう。

(3) 特許制度の有無に関わらず、発明者と発明利用者が発明情報の利用に関して結ぶ取引（以下では、単に「発明取引」と呼ぶ）は、発明という社会的に価値ある情報の伝播と活用をもたらす点で社会全体にとって望ましいものであるが、しかし、もし特許制度がなければこの発明取引はスムーズには実現しないと考えられる。なぜなら、発明取引には、〈探索費用〉、〈交渉費用〉、〈強制費用〉のいずれもが無視できない程度に存在するからである。

第一に、ある有益な発明を誰かが完成させたという事実を、特定の発明利用者が（特許制度抜きに）認識することは困難であり、それを適時に知るためには技術市場を常にモニタする費用がかかる。また逆に、発明者の側が、自らの発明を評価し利用してくれる特定の主体を見つけ出すことも容易ではない。つまり、発明取引には、取引当事者双方にとって〈探索費用〉を要する。そこで、発明開示取引と権利利用取引の2段階に発明取引を分けた上で、まず①前者の取引には、発明者は特定の発明利用主体ではなく公衆（の代理人である特許審査官）だけを相手方とすれば足りることとし、また②後者の取引には特許権の公示制度を置くことによって、発明取引に要する〈探索費用〉を低減させるのが、特許制度の果たす1つの機能である²⁰⁾。

第二に、もし最適な取引相手を探索できたとしても、いざ発明取引を実行しようとする、そこにはアローの情報取引パラドクス²¹⁾と呼ばれるジレンマをもたらす〈交渉費用〉が存在する。つまり、発明者と特定の発明利用者が取引のための交渉に入った初期段階では、発明の内容は発明の「売り手」である発明者のみに偏在しているので、「買い手」である発明利用者はその情報の内容を知らない。取引が成立するためには、取引の目的物である発明内容が買い手に伝達される必要があるが、しかしいったん伝達されると、情報の非排除性ゆ

えに発明利用者は発明を物理的には自由に利用できる状態に置かれるので、独占権という対価を支払ってまで契約を成立させるメリットが失われる²²⁾。またさらに、発明利用者は、たとえ発明内容を発明者から伝達されてもその価値を適切に評価できないかもしれない。このような情報の受け手の評価能力の限界も、取引の障害となる〈交渉費用〉の1つである。これらの〈交渉費用〉を低減させるために、特許法は発明取引を第1段階と第2段階に分けて、第1段階での発明開示取引においては、特許権発生の要件と効果を予め明示した上で、権利主義(確認主義)を採用することによって情報取引パラドクスのジレンマを解消すると共に、公衆の代理人(エージェント)として技術のプロである特許審査官に発明の評価を代行させることで、発明の価値を各種の特許要件充足性という角度からチェックしているわけである。

さらに第三に、もし発明取引が無事に結ばれたとしても、そのとおりに履行が行われたかどうかを監視するには費用がかかる。たとえば、発明者は発明内容を正しく伝達していないかも知れないし、逆に発明者としても、発明の開示と引き替えに公衆に課した独占という条件(すなわち、無許諾実施の禁止)を利用者が遵守しているかどうかをモニタするのは大変である。特許法が置く各種の公報制度は、取引の目的物(発明の内容)を公示するものであり、また特許法が定める侵害の民刑事的な効果は、取引に伴うデフォルトのサンクションを予め定めておくことで、発明取引において逐一そのような条項を取り決める手間を省いたものと位置づけることができる。その意味で特許制度は、権利の公示や、侵害の効果に関するルールの設定を通じて、発明取引の履行をエンフォースするための〈強制費用〉を節減する機能を果たしている²³⁾。

また、これまでに見たさまざまな取引費用と同様のことは、発明情報そのものの利用を目的とした発明取引だけではなく、発明を活用して企業が資金を調達する取引(たとえば担保権設定や信託など)についてもやはり発生するが、自己が研究開発能力の高い企業であるという隠れた情報を資本市場にシグナルとして伝達することで、資金調達取引に要する費用を節減する機能をも特許制度は担っている²⁴⁾。

I 研究報告

(4) ところで、ここでの1つのポイントは、これらのさまざまな取引費用はいずれも、取引の目的物が発明という無体物であるということから、有体物の場合よりも格段に大きいという点である。取引費用は、たとえば契約書の作成費用のように有体物の取引でも発生するが、目に見えない技術情報の保有者を探索し、その価値を適切に評価し、そして履行を監視するためには、有体物の場合以上にながりの費用を要することは言うまでもない。そしてこのことは、有体物の取引とは異なるルールが特許法の中に置かれていることの1つの説明になる。

たとえば、企業内での従業者と使用者の取引において、社内研究部門で生まれた無体物たる発明の取引には、工場で生産された有体物たる製品の場合と異なる特別なルール（特許法35条）が置かれているが、その理由は、両者の取引に要する費用に差があるためである可能性がある²⁵⁾。また、同じ無体物であっても、職務著作（著作権法15条）について職務発明とは対照的なルールが用意されているのは、表現として外部に晒されている著作物と、発明者の脳内にある観念的な発明思想の違いに起因する、やはり取引費用の相違に由来するのかも知れない²⁶⁾。従業者の創作インセンティブと使用者の投資インセンティブを適切に調整する必要性は、創作対象が有体物・著作物・発明いずれの場合にも認められるにも拘わらず、このような異なる制度が置かれている理由は、インセンティブ論そのものからはなかなか見だし難く、取引費用という新たな視点からの分析は有力な候補であるように思われる。

また関連して、特許権という排他的効力を持った財産権を明確に設定することが、かえって発明の取引を促進させる側面を持つという点を指摘することができる²⁷⁾。有体物については、それが動産であれ不動産であれ、所有権の客体や内容を確定することは簡単なので、その取引に際して契約内容を契約書に明記することも比較的容易である。しかし、発明の場合には、どのような技術に関していかなる行為を禁止あるいは許諾するのかという点を、個々のライセンス交渉の場で契約書の中に逐一書き込むことは極めて煩雑である。そこで、発明の開示の代償として特許権者と公衆が合意するであろう内容を、特許法が予

め書式化して明確に設定し、その取引費用を低減させたのが特許法であるといえる。会社法が会社を取り巻く利害関係人が望む契約についての書式であったのと同じ意味で、特許法も発明者と公衆が望む発明取引についての契約書式であると理解されるのである。そうすると、特許法の定める特許権の内容、たとえば排他的効力の範囲が、合理的な当事者の合意から乖離したものであることは、右に述べたような取引費用の低減機能を損なうので、基本的には望ましくない。もし特許法の定める特許権の排他的効力の範囲が狭すぎるならば、発明者は特許出願して発明内容を開示しないだろうが、そのような事態は、発明行為への誘因が過少であるから望ましくないだけでなく、適切な効力範囲を個別の取引ごとに取り決める過大な費用を発生させ、発明の取引を停滞させる点でも望ましくないと考えられるのである。

以上をまとめると、まず、特許権の排他的効力の範囲を含むさまざまな特許制度の在りようは、権利発生前の発明インセンティブだけでなく、権利発生後の企業間／企業内における発明取引の費用にも影響がある。そしてまた、特許権の排他的効力の範囲は、広すぎると取引費用を増大させることは当然だが、狭すぎてもかえってやはり取引費用を増大させるので、それを最小化するレベルに画されなければならない。

このように、特許権の排他的効力の範囲が、単に発明インセンティブの必要量だけでなく、さらには取引費用の節減という観点からも画されるとするならば、そのような観点からも既存の諸制度を再検証する必要があるだろう。そこで最後に、特許権の排他的効力の範囲を画する代表的な制度である、均等侵害、間接侵害、消尽理論の3つを素材に採り、取引費用の観点からどのような示唆が得られるかを順に検討する。

(5) まず、特許権の発生が、発明者と公衆の間で締結される「発明」と「独占権」の取引であると捉えるならば、均等侵害という特許権侵害類型は、その取引に要する費用を節減するための制度として、比較的容易に説明が可能であるように思われる。つまり先にも述べたとおり、特許請求の範囲(クレーム)は、

I 研究報告

どのような技術について開示と引き替えに公衆による利用を禁止するのか、という契約条項の1つである。しかし発明者は、公衆から得る独占権の経済的価値が、公衆に対する発明の開示に見合うものであるかどうかを、出願時点で予め完全に了解し、クレームという契約条項に取引客体の内容を書き尽くすことは難しい。すなわち技術が進歩する以上、発明者と公衆が結ぶ特許権取得契約は本来的に不完備なものとなる可能性を秘めているが、その締結に当たって発明者は、発明の開示という、他の目的に転用が全く不可能な関係特殊の投資を行っている。そうすると、発明を開示された公衆の側としては、のちに機会主義的な行動、すなわち実質的に等価な技術を用いることで特許権の排他的効力を潜脱することが可能となるので、それを恐れる発明者は十分な関係特殊の投資（発明の開示）を行わない可能性がある。このような発明取引費用の発生は、予め法が、一定の範囲ではクレームという契約条項に書かれた排他的効力の範囲を若干拡張する可能性があることをアナウンスしておけば抑止することが可能であり、それが均等侵害という制度の承認に他ならないと考えられる。

以上のような均等侵害の正当化根拠に関する説明のシナリオに対しては、単にこれまで均等侵害を認める論拠として語られてきたことを、経済学の用語に置き換えているだけではないか、という印象を与えるかも知れない。しかし、ここでの最大のポイントは、均等侵害の制度趣旨が、上手くクレーミングできなかった特許権者の保護、つまり発明意欲の減殺防止ではなくて、発明後の開示を通じた発明取引の促進にあるのだという点にある。このような理解に立てば、クレームを拡張するタイプの一般的な均等侵害だけではなく、クレームを縮小するタイプの均等侵害についても、その成立を承認することが容易となる。たとえば特許発明のいわゆる不完全利用は、定義上、特許発明そのものの利用と完全に代替するものではないから、特許権者の経済的利益を実質的には脅かさないことも少なくない。しかし、このような発明行為そのもののインセンティブを阻害しない行為についても、それが発明の開示という関係特殊の投資に乗じた機会主義的行動である以上は、発明後の発明取引の促進という観点からは特許権侵害として抑止すべきだということになる。

なお関連して、特許庁における審査手続きを、公衆の代理人（エージェント）たる審査官と出願人との交渉による契約書作成作業であると捉えるならば、ポールスライン事件最高裁判決²⁸⁾が均等侵害の第5要件（の一部）として挙げたいわゆる審査経過禁反言の法理は、契約条項（クレーム）に表示された出願人の意思と、契約条項外（たとえば審査官へ提出された答弁書）に表示された出願人の意思に乖離が生じている場合の、契約締結時（出願過程）における当事者の「意思解釈」問題として理解されることになる。そしてこのような契約における意思解釈の問題は、当事者の意思が不明確である以上は常に生じ得るのだから、審査経過禁反言は、均等侵害であるか文言侵害であるかを問わない一般的射程を持つ法理であるということになる。

(6) また間接侵害については、それが共同不法行為に基づく損害賠償のみならず、特許権侵害として差し止めの対象となることも、取引費用に着目することで説明が可能かも知れない。

カラブレイジとメラムドの著名な共同論文²⁹⁾が示すとおり、紛争の解決に際して両当事者の協力に対する障害、すなわち取引費用が大きい場合には、過去を指向した損害の填補に留まる方が効率的だが、紛争の解決に向けた取引費用が小さい場合には、将来を指向した行為の差し止めによって、予め損害の発生を防止しておくことがより効率的である。たとえば、隣地同士の土地所有権紛争は、原因物質（およびその排出主体）の特定が困難な公害紛争や、事前の交渉が成立しえない交通事故紛争に比べて、紛争解決に要する探索費用・交渉費用・強制費用がいずれも小さいので、私的交渉による解決がよりもたらされ易い。したがって相対的には、土地所有権の紛争はその解決手段として差し止めまでが認められるが、公害や交通事故に関する紛争は損害賠償止まりであることが望ましいということになる³⁰⁾。

このような観点から見れば、まず、特許権の直接侵害については、その効果は損害賠償のみならず差止にまで及んでも良いと考えられよう。なぜなら、特許権侵害は特許発明の「業としての実施」についてのみ成立するので、基本的

I 研究報告

には特許権者の同業者や取引関係人が侵害主体となることが多い。したがって、まず特許紛争は（公害紛争よりも隣地境界紛争により近いという意味で）侵害者の探索費用が相対的に小さいと言える。また、対価と引換えにこれから車で轢いて生命や身体を奪うという契約があり得ない交通事故とは異なり、特許権の侵害は、侵害者の探索後に改めてライセンス交渉が可能なほど、交渉費用も小さい。特許ライセンス料と特許権侵害に基づく損害賠償金は、経済的には質的な違いはないのである。以上のように、紛争解決に要する取引費用が相対的に小さい特許権侵害については、差止という効果が認められることを説明しやすいことになる。

そして同様のことは、直接侵害のみならず、間接侵害についてもあてはまるだろう。上述した探索費用や交渉費用の相対的な小ささは、侵害態様が直接的であるか、間接的であるかを問わないからである³¹⁾。したがって、間接侵害が差止の対象となることには、取引費用という観点からは（直接侵害と同じ程度に）理由があり、また他方で、ネジやクギといったいわゆる汎用品の提供行為が差止の対象から除外されている（特許法101条2号・5号の各括弧書き）のも、そのような用途の広い道具の提供行為のうち直接侵害を実質的に幫助するものをモニタすることは困難であり、つまりは探索費用が過大となるからだという同じ方向からの説明が可能かも知れない。

これに対して、近時華々しく論争が繰り広げられている著作権侵害に関与する者への帰責（いわゆる著作権の間接侵害論）については、たとえばファイル交換ソフトは、その提供段階では直接侵害者（一般ユーザー）によっていかなる楽曲に関する誰の著作権が侵害されるのかが未だ全く不明な状態にあるので、探索費用は膨大なものとなる。そこで、取引費用という観点だけから見れば、特許権の場合とは異なり、むしろ共同不法行為に基づく損害賠償限りでの事後的救済に馴染むものと言える。私見によれば、紛争解決に要する取引費用は、間接侵害規定の有無という、創作インセンティブ論からは必ずしも上手く説明できない特許法と著作権法の現行制度の違いを合理的に説明する、有益な視点の1つである。

(7) さらに権利の消尽についても、発明の化体した製品、つまり特許製品の流通に際して、取引の安全を保障するための法的なテクニックであるから、取引費用という観点からの分析に馴染む領域であると思われる。取引費用の観点からは、権利消尽制度は、発明をめぐる一般的な取引関係者の合理的期待を取り込んだ、契約書式であると捉えることができよう。つまり、もし権利消尽制度がなければ、特許製品を譲り受けるたびに、特許権者と特許製品所有者が逐一契約を結び、使用や再譲渡の許諾を得る必要があるが、そのような取引に要する費用を節減するために、法が介入して定めた一種の契約書式として、解釈上の権利消尽制度が存在するのである。

そうすると、特許製品に加工した製品について、権利消尽制度適用の限界をどこに画すかという周知の論点についても、次のような一定の視角が得られる。すなわち、権利消尽制度を取引関係者の合理的期待を書式化したものであると捉えるならば、その合理的期待に反する事態が生じた場合には、適用の根拠を失うはずである。たとえば、キヤノン・インクカートリッジ事件の知財高裁判決³²⁾が打ち出した第1類型(特許製品の耐用期間経過後の再利用)や第2類型(特許製品中の特許発明の本質的部分を構成する部材の加工・交換)は、特許製品が契約当事者の合理的想定を超えた態様で使用された場合なのであり、つまりこの2類型は、発明取引に関する契約違反の典型例を掲げたものと捉えることができる。またそうだとすると、さらに同事件の最高裁判決³³⁾が、知財高裁のような要件明示型のルールではなくて、総合考慮要素列挙型のスタンダードを採用することによって、これら2類型に限られない契約違反(非消尽)成立の余地を示したことは、基本的には妥当であると解されるのである。

(8) 最後に、排他的効力の範囲という問題は、実は、職務発明制度を介して、企業の技術開発戦略にも影響があるという点にも触れておこう。先にも述べたとおり、企業の限界、すなわち資産を内製するか外注するかは、企業間取引に要する費用と、企業内取引に要する費用の相関によって決定される可能性がある。もし発明に関する企業内取引の費用、たとえば職務発明制度のあり方と与

I 研究報告

件として置くならば、特許権の排他的効力の範囲に関する制度変更は、発明の企業間取引に要する費用を変更することになるので、研究組織を整備して発明を内製するか、あるいは外部の企業からライセンスを受けて研究成果だけを調達するか、という企業の技術開発戦略を左右することになる³⁴⁾。

これを逆に見ると、特定の技術に特化した小規模企業が林立する産業分野と、幅広い技術を扱う大規模企業が寡占状態にある産業分野とでは、特許権の排他的効力の範囲と職務発明制度について、それぞれ全く異なる帰結が望ましい可能性がある。このように、取引費用概念は、排他的効力の範囲も含めた特許制度の、産業分野ごとのチューンナップにも少なからぬ影響があると思われる。

4 おわりに

これまで、取引費用という経済学上の視点を踏まえることを通じて、特許権の排他的効力の範囲に関してさまざまな示唆が得られることを述べてきた。しかし稿を閉じるにあたり、これには次のような一定の留保を付す必要がある。

経済学の成果を法学に应用する場合には、一般に、経済学の議論がさまざまな、そしてしばしば極めて特殊な仮定を敢えて置き、その仮定の下でモデルを構築した上で結論を演繹するという方法が採られることに注意しなければならない。そのような諸仮定を無視して、裁判実務に「有益」な何らかの帰結を直接導くことは、「仮定が現実的でないから帰結も誤りである」という類の批判と同じレベルで、それ自体としては何の意味もない。

また仮に、実定法学の役割を規範や制度の定立だけでなく、それらの認識や記述も含むと捉えたとしても、それが社会「科学」である以上は、複数の現象の背後にある共通の原則を見出し、そこにできるだけ通用性の高い説明を与えることに努めるべきである。しかしだからといって、経済学の道具立てをそれが上手く当てはまる現象だけに都合良くあてはめて、導かれた帰結を論証なく一般化することは、方法論として許されないだろう。

したがって、本稿における議論は、具体的な裁判規範の定立や、また全ての制度に共通する原理の発見ではなく、あくまでも、ある法制度の存在理由を探

求すると一定の仮定の下ではこのような説明が出来るのではないか、という程度に留まるに過ぎないことをご了解願いたい。たとえば本稿では、発明取引の効率性という観点からある制度が望ましいかどうかが議論されているが、他の(たとえば発明の誘引という)観点からはむしろ望ましくない、といった批判の可能性を否定するものでは当然ない。

このような留保を付した上で、なお本稿が、今後の特許法学に経済学の豊かな知見がさらに活かされるきっかけとなれば幸いである。

- 1) 最判平成9年7月1日民集51巻6号2299頁。
- 2) 最判平成10年2月24日民集52巻1号113頁。
- 3) 最判平成11年4月16日民集53巻4号627頁。
- 4) 近代以前の欧州自然科学・技術史として、参照、山本義隆『磁力と重力の発見 1～3』(2003年、みすず書房)。欧米中心の歴史観に偏しない技術史概説として、参照、アーノルド・パーシー(林武監訳・東玲子訳)『世界文明における技術の千年史』(2001年、新評論)。
- 5) 特許権を与えられるために、発明が既存技術よりどれだけ優れている必要があるのかについて、現行特許法(29条2項)はそれが当業者にとって非容易でありさえすれば足りるという立場を採っている。
- 6) たとえば先に挙げたBBS並行輸入事件最高裁判決は、特許権の国内消尽を承認する理由として、商品の自由流通という必要性に加えて、商品第一払布時の収益機会保障という許容性を挙げている。本来であれば、商品の自由流通を阻害してもなお余りある便益(たとえば第一払布時の商品価格の下落など)が社会にもたらされるのであれば、特許権者に対して商品第一払布時以降に更なる収益機会(たとえばメンテナンスや消耗品供給の独占権)を与えても良いはずであるが、ここではそのようなカルドア・ヒックス基準に基づく「補償」の観点は考慮されていない。つまり、商品第一払布時のみに特許権者の収益機会を限定することによる社会的費用は無視するという前提に立って、商品の自由流通確保という社会的便益をもたらす排他的効力の範囲の縮小、すなわち権利消尽が承認されているのである。
- 7) 批判的立場からのレビュー論文として、Mark A. Lemley, *Ex Ante versus Ex Post Justification for Intellectual Property*, 71 U. Chi. L. Rev. 129 (2004)。なお同じく批判的見解として、参照、田村善之「抽象化するバイオテクノロジーと特許制度のあり方(2)」知的財産法政策学研究11号67頁(2006年)。
- 8) Edmund W. Kitch, *The Nature and Function of the Patent System*, 20 J. of Law & Econ. 265 (1977)。同理論への批判に対するキッチ教授による反論として、Edmund W. Kitch, *Patents, Prospects, and Economic Surplus: A Reply*, 23 J. of Law & Econ. 205 (1980)。

I 研究報告

- Lemley, *supra* note 7は、プロスペクト理論を批判的に検討しつつ、創薬産業については有効であるとしてその妥当局面を限定する。
- 9) NIEの邦語入門書として、参照、柳川範之『契約と組織の経済学』（2000年、東洋経済新報社）、清水克俊・堀内昭義『インセンティブの経済学』（2003年、有斐閣）。その知的財産法分野への適用を試みた先駆的研究として、Robert P. Merges, *Intellectual Property Rights and the New Institutional Economics*, 53 Vand. L. Rev. 1857 (2000).
 - 10) Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, 4 *Economica* 386 (1937). 邦訳として、ロナルド・H・コース（宮沢健一、後藤見、藤垣芳文訳）「企業の本質」『企業・市場・法』（1992年、東洋経済新報社）39頁。
 - 11) Ronald H. Coase, *The Problem of Social Cost*, 3 *J. of Law & Econ.* 1 (1960). コース以降の理論的進展も含めたコースの定理の解説として、参照、ロバート・D・クーター=トーマス・S・ユーレン（太田勝造訳）『新版 法と経済学』（1997年、商事法務研究会）123頁以下、ロバート・D・クーター（太田勝造編訳）『法と経済学の考え方：政策科学としての法律学』（1997年、木鐸社）。
 - 12) 参照、神田秀樹・藤田友敬「株式会社法の特質、多様性、変化」三輪芳郎・神田秀樹・柳川範之編『会社法の経済学』（1998年、東京大学出版）453頁、藤田友敬「『企業の本質』と法律学」伊丹敬之他編『リーディングス 日本の企業システム 第2巻 企業とガバナンス』（2005年、有斐閣）44頁。
 - 13) 伊藤秀史「企業の境界と経済理論」伊丹敬之他編・前注書 65頁。
 - 14) Sanford Grossman & Oliver Hart, *The costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration and Lateral Integration*, 94 *J. of Political Econ.* 691 (1986); Oliver Hart & John Moore, *Property Rights and the Nature of the Firm*, 98 *J. of Political Econ.* 1119 (1990).
 - 15) 契約法上の信義則は、契約締結時には不明確だった当事者の意思を、契約内容の実現時において合理的なものとして把握することで、契約の不明確性を奇貨とした一方当事者の事後的な機会主義的行動を抑制するものである。また事情変更の原則は、契約締結時には予期できなかった事実の発生を理由に、契約内容の改訂を認めることで、自己に有利な新事実を奇貨とした一方当事者の事後的な機会主義的行動を抑制するものである。
 - 16) Henry Hansmann & Rainier Kraakman, *The Essential Role of Organizational Law*, 110 *Yale L. J.* 387 (2000).
 - 17) See, Vincenzo Denicolò and Luigi Alberto Franzoni, *The contract theory of patents*, 23 *Int'l Rev. of L. & Econ.* 365 (2004).
 - 18) ここでの特許法は、裁判例によって導き出された解釈も含めた実質的意義での法規範を指す。
 - 19) たとえば、特許法は、専用実施権や通常実施権の設定・許諾という典型的なライセンス形態とその効果を、パッケージとして提示している。

- 20) Paul Heald, *A Transactions Cost Theory of Patent Law*, 66 Ohio St. L. J. 473 (2005).
- 21) Kenneth J. Arrow, *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, in *THE RATE AND DIRECTION OF INVENTIVE ACTIVITY*, 609 (Richard R. Nelson ed. 1962).
- 22) もちろん、交渉費用を低減させる手段として、特約により予め発明開示の相手方を拘束するという方法もあるが、しかしこのような方法は対人的・債権的な保護に止まり、発明情報の善意転得者に対する効力が及ばない点で、発明の売り手にとって十分なものとはいえない。
- 23) F. Scott Kieff, *Property Rights and Property Rules for Commercializing Inventions*, 85 Minn. L. Rev. 694 (2001).
- 24) Clarisa Long, *Patent Signals*, 69 U. Chi. L. Rev. 625 (2002).
- 25) Dan L. Burk, *Intellectual Property and the Firm*, 71 U. Chi. L. Rev. 3 (2004).
- 26) 以上について、参照、拙稿「職務発明に関する権利の配分と帰属」相澤英孝ほか編『知的財産法の理論と現代的課題(中山信弘還暦記念)』(2005年、弘文堂)109頁。
- 27) 知的財産権以外も含めた財産権の設定一般が持つ取引促進効果について、参照、Robert P. Merges, *A Transactional View of Property Rights*, 20 Berkeley Tech. L. J. 1477 (2005).
- 28) 前掲注2)。
- 29) Guido Calabresi & A. Douglas Melamed, *Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral*, 85 Harv. L. Rev. 1089 (1972). 邦訳として、松浦似津子訳「所有権ルール、損害賠償ルール、不可譲な権原ルール：大聖堂の一考察」松浦好治編訳『不法行為法の世界』(1994年、木鐸社)113頁。
- 30) このような単純な理解に対しては、カラブレイジ＝メラムド論文の後、さまざまな批判がなされているが、本稿では触れる余裕がない。なお参照、平嶋竜太『システムLSIの保護法制』(信山社、1998年)198頁以下。また、さらにその後の論争として、参照、Ian Ayres & Paul M. Goldbart, *Correlated Values in the Theory of Property and Liability Rules*, 32 J. of Legal Studies 121 (2003).
- 31) 念のため述べると、ここでの記述は、特許権侵害への幫助行為についてそもそも特許権侵害とみなすかどうか、という点には関係がない。ここでの問題は、これを特許権侵害とみなすことを所与の前提とした場合に、その効果が損害賠償止まりであることと差止まで認められることのいずれを選択すべきか、という点にある。
- 32) 知財高判平成18年1月31日判時1922号30頁。
- 33) 最判平成19年11月8日公判判例集未登載。
- 34) Oren Bar-Gill & Gideon Parchomovsky, *Intellectual Property Law and the Boundaries of the Firm*, Univ. of Penn. Law School Law and Economics Research Paper No.04-19 (2004); Dan L. Burk & Brett H. McDonnell, *The Goldilocks Hypothesis: Balancing Intellectual Property Rights at the Boundary of the Firm*, Univ. of Minn. Law School Legal Studies Research Paper No. 06-11 (2006).

I 研究報告

- * 本稿は、2007年6月16日に開催された本学会における筆者の研究報告録に、最小限の補注を行ったものである。学会当日に司会を担当頂いた田村善之教授，ならびに貴重な質問を頂いた小塚荘一郎教授ほかの会員諸氏に感謝申し上げる。