HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	通商国家と知的財産権 ： 国際政治経済学による知的財産権原論
Author(s)	遠矢, 浩規
Citation	知的財産法政策学研究, 34, 177-200
Issue Date	2011-06
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/47308
Type	departmental bulletin paper
File Information	IPLPJ34_006.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

連続企画：国際知的財産制度の形成過程－最新動向と理論分析－
その２

通商国家と知的財産権
―国際政治経済学による知的財産権原論

遠　矢　浩　規

はじめに

本稿は、市場（経済）とパワー（政治）の相互作用から国際関係を分析する「国際政治経済学（international political economy：IPE）」の視点から、「知的財産権はなぜ国際問題（貿易摩擦）化するのか」を概説するものである。

従来、こうした問いには、知的財産法や国際経済法を専門とする法学者や、企業・官庁・法曹界などの実務家たちが答えてきた。しかし、それらの「法学的アプローチ」は、各国の知的財産権制度の差異を所与のものとして、そこから生じる比較法上・実務上の諸問題を、条文や判例に依拠しながら明らかにしようとする傾向を有している。そのため、如何にして対立の原因となる「差異」が生まれ、それがどのような国際システムの構造や過程を経て国家間の摩擦へ発展してゆくのかという根本的な問いには、必ずしも十分に答えていないように思われる。「IPE アプローチ」が各種政策領域や国際問題の考察にあたって俎上に載せるのは、まさにそうした国際システムの構造や過程であり、知的財産権の問題についても、研究の蓄積は未だ少ないものの、TRIPs 協定の成立過程などについて一定の成果をあげてきている[1]。

[1] 国際政治経済学（もしくはそれに近いもの）による知的財産権の研究に、たとえば次のものがある。Michael P. Ryan, *Knowledge Diplomacy: Global Competition and the Politics of Intellectual Property* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1998);

ただ残念なことに、IPEアプローチの知的財産権研究は、様々な理論的立場の各論が並立している状況にあり、共通の分析枠組というものが確立されていない。そこで本稿では、IPEアプローチにおいて共有されるべき認識を整理する形で、知的財産権問題の全体像を国際政治経済学的に理解するための基礎を提示することとしたい[2]。

1．領土国家から通商国家へ

国際紛争の古典的な要因は、土地（領土）や資源などの「有体物」――その多くは移動不可能な――の占有をめぐる利害対立であった。

たとえば、「エルサレム」や「カシミール」といった特定の地域、あるいは「カスピ海沿岸の油田」といった資源地帯を、2つの主権国家（または民族・宗教等のコミュニティ）が同時に占有することはできない。もし両者がともに占有を欲するのであれば、必然的に対立的な状況が生まれる。占有の効果的手段は軍事力という物理的暴力の行使であるから、この対立はしばしば「戦争」に発展した。

占有の動機は、ハンス・モーゲンソーが言うような国家の自己保存から[3]、政治的な野心や宗教にいたるまで様々である。そして、歴史が明らかにするように、経済的利益の確保も主要な動機の1つであった（たとえば、アルザス・ロレーヌ地方の石炭・鉄鋼――かつての産業上の戦略物資――をめぐる独仏の攻防が第二次世界大戦の遠因となったことを想起せよ）。

しかし、土地や資源の侵略・強奪は、次第に、国際法や様々な安全保障の枠組み（勢力均衡、集団安全保障、核抑止、覇権システムなど）によって常態ではなくなっていった。国際社会は、万人の万人に対する闘争の「自然状態」ではなく、政府なき統治（governance without government）が限定的ながらも実現した「グローバル・ガバナンス」と言える段階へと歩を進めてきたのである[4]。

そして、国際社会に一定の秩序が形成されると、国境を越えた経済活動（貿易、海外投資、多国籍企業による企業内国際分業など）が活発となり、その結果、少なくとも経済的な価値の源泉としての土地や資源の重要性は相対化していった。企業が貿易や投資を通じて世界の市場で獲得する利潤が、土地や資源に替わって、「国富」の大きな部分を占めるようになったのである。

リチャード・ローズクランスのレトリックを援用するならば、このような国際関係の変化は、領土を拡張して国力を伸長する「領土国家（territorial state）」によって構成される国際システムから、貿易で国力伸長を図る「通商国家（trading state）」中心の国際システムへの変容と捉えることができる[5]。

もちろん、すべての国家が通商国家に完全に衣替えしたわけではなく、いずれの国家も、多かれ少なかれ、領土国家の側面と通商国家の側面の両面を併せ持っている（たとえば、日本は典型的な通商国家と見なされているが、ロシアや中国や韓国との間に領土をめぐる主権上の対立がある）。

Susan K. Sell, *Power and Ideas: North-South Politics of Intellectual Property and Antitrust* (New York: State University of New York Press, 1998); Christopher May, *A Global Political Economy of Intellectual Property Rights: The New Enclosures?* (London: Routledge, 2000); Peter Drahos with John Braithwaite, *Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy?* (London: Earthscan Publications Ltd., 2002); Susan K. Sell, *Private Power, Public Law: The Globalization of Intellectual Property Rights* (Cambridge: Cambridge University Press, 2003); Meir Perez Pugatch, *The International Political Economy of Intellectual Property Rights* (Cheltenham: Edward Elgar, 2004); and Donald G. Richards, *Intellectual Property Rights and Global Capitalism: The Political Economy of the TRIPS Agreement* (Armonk: M.E. Sharpe, 2004).

[2] 本稿の一部には、拙稿「知的財産権の国際政治経済学（一）」『広島法学』第30巻第2号（2006年）250～270頁と重複している箇所がある。

[3] See Hans J. Morgenthau, *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace* (New York: Alfred A. Knopf, 1948).

[4] グローバル・ガバナンスについては、James N. Rosenau and Ernst-Otto Czempiel, eds., *Governance without Government: Order and Change in World Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1992). 及び渡辺昭夫・土山實男編『グローバル・ガヴァナンス―政府なき秩序の模索』（東京大学出版会、2001年）参照。

[5] See Richard Rosecrance, *The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World* (New York: Basic Books, 1986).

しかし、一方における軍事的オプションの制限と他方におけるグローバル市場の形成に伴って、「企業」がある意味、軍隊以上に国益実現の実働部隊となって機能するようになったのもまた事実である。台湾やシンガポールのように、企業や産業の国際競争力の向上に成功した国家は、領土は矮小でも繁栄が可能となったし、大東亜共栄圏を目指した戦前日本よりも自由貿易主義の戦後日本の方が豊かであることも、その証左である。フィリップ・セルニーは、そのようにグローバル市場への適応と国際競争力強化に腐心するようになった国家を、ローズクランスとはやや異なる視点から、「競争国家（competition state）」と呼んでいる[6]（通商国家は競争[貿易]を行うための国際協調を志向するが、競争国家はむしろアグレッシブな存在である[7]）。

問題は、「通商国家」と言うにせよ「競争国家」と言うにせよ、国際市場からの利潤獲得のためには、結局、何が必要かということである。

２．有体物から無体物へ

企業が（つまりは通商国家が）国際市場で利潤を獲得する方法は、言うまでもなく、製品（商品）の販売（輸出や現地生産）である。つまり、製品を生産して、その占有（所有権）の移転と引き換えに対価を得ることである。

製品も、土地や資源と同様に有体物ではあるが[8]、その絶対量は生産によって増加させられる。そして、増産によって、製品は複数の場所（国）へ同時に移動（供給）することが可能となる。したがって、個々の製品については占有可能性を維持しながら、全体としては占有をめぐるゼロ・サム的な対立状況を回避することができる。こうして市場取引と国際取引が

[6] See Philip G. Cerny, *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State* (London: Sage Publications, 1990).

[7] ただし、貿易のために秩序の安定を欲するのが通商国家であり、安定した秩序で競争を行おうというのが競争国家であるから、その違いはあまりない。

[8] デジタル・コンテンツのネット配信のように、供給方法も含めて有体物の外形を伴わない製品が存在するようになった点については後述。

可能となった。

しかし、製品を生産するためには、各種の投入物が必要である。土地、労働、資本などの生産要素や原材料が最低限必要である。製品は「無」から生産できないし、投入物が有限である以上、「無限」に生産することもできない。土地や資源ほどではないにせよ、物理的な制約が先行的に存在する。

しかも、要素賦存に大きな違いがなければ――つまり同等の生産要素・原材料では――他社（他国）と同じものしか作れない（あるいは、同じものすら作れないかもしれない）。同じ製品を（同じコストで）生産・販売しても、市場が長期均衡してしまえば利潤（超過利潤）は発生しない（つまり完全競争市場である）[9]。利潤を確保するためには、生産要素と原材料に加え、さらに「何か」が必要である。

その「何か」とは、①他社（他国）と同じ生産要素や原材料で生産していても「生産費用の削減」を可能とするような「何か」であり、また、②他社（他国）が思い付くことのできない「新しい製品（産業）」を誕生させるような「何か」である。①は工程革新（process innovation）、②は製品革新（product innovation）と呼ばれ、これらを実現する技術、ノウハウ、アイディア、情報などの各種の「知識」が、利潤を生みだす「何か」に他ならない。

そのような知識があれば、企業は、業界全体の生産費用の水準が一定（＝均衡価格）の時に、これを出し抜く形で低費用での生産を実現することで、他社（他国）と同じ価格で製品を販売しているにもかかわらず独りだけ利潤を得ることが可能となる。あるいは、価格を他社（他国）の生産費用の額（＝値下げできるギリギリのライン）より低くすることで、競争相手を市場から排除することもできる。そして、それまで市場に存在しなかった新製品（たとえばラジオ時代のテレビ、ビデオ時代の DVD など）の開発に成功すれば、当面は新たな市場を独占することができるはずである[10]。

[9] 完全競争市場で超過利潤が発生しない理由については、標準的なミクロ経済学のテキスト（及び本稿の注17）を参照されたい。

[10] 市場を独占した場合、独占企業は、「限界収入＝限界費用」となる生産量で超過利潤の最大化を実現することが可能となる。技術革新（工程革新及び製品革新）と

実は、従来と本質的に「同じ製品」を「同じ生産費用」で生産する場合であっても、利潤の獲得や市場の独占を可能とする第3の方法が残されている。それは、消費者の購買意欲を高めるようなデザイン、ブランド、商品名などによって製品を差別化することであり、これによって競争相手の製品よりも高く／多く売ることが可能となる。

ミクロ経済学的に言えば、最初の2つ（工程革新と製品革新）は供給曲線の決定の問題であり、3番目の製品差別化（product differentiation）は需要曲線の決定（需要の価格弾力性の非弾力化など）の問題ということになる。いずれにせよ、工程革新・製品革新・製品差別化の一連の努力を怠ると、利潤を獲得できないばかりか、結局、自らが市場から排除されてしまうことになる。

そして、上に述べたような、製品に化体され価値（利潤）の源泉となる技術、ノウハウ、アイディア、情報、デザイン、ブランド、商品名などは、いずれも「無体物」である。したがって、通商国家が通商国家たらんとするためには、この「無体物」が不可欠である。十分な無体物を持つことなく貿易に「参戦」する国家は、外見上は通商国家に見えても、利潤獲得の見込めない財に比較優位（comparative advantage）を持つに過ぎず、貿易――「利潤を生まない完全競争の比較優位財」（輸出）と「利潤を生む不完全競争の比較劣位財」（輸入）の交換――によって、むしろ利潤を国外に流出させてしまうことになるのである（後述）。無体物がなければ貿易による「国富」の増大は望めない。

3．収穫逓減から収穫逓増へ

ところが、これらの無体物は、本質的に物理的には存在しない。他の生産要素（たとえば土地）や原材料のように初めから自然界に存在するわけでもない。それ自体、まず誰かによって開発・考案・創作されなければ利用可能となることはない。

しかも、厄介なことに、生産費用を下げたり、新製品を誕生させたり、

独占及び超過利潤との関係については、ミクロ経済学を応用した「発明の経済学」や産業組織論の議論（及び本稿の注17）を参照されたい。

購買の誘引となるほどの競争力――競争優位（competitive advantage）――を有する無体物を創造するには、通常、莫大な投資（多額の費用、長い期間、多数の優秀な人材）を要する。通商国家が無体物を絶対条件とするということは、結局、それだけの研究開発能力（を有する企業）を持つことが死活的に重要であることを意味する。

ただし、無体物は一度開発に成功してしまえば、物理的な投入（有体物）とは対照的に、繰り返し何度でも利用することができる。複数の場所で同時に利用することも可能である。しかも、使用したことで価値が減じることはない（物理的に損耗しない）。物理的な投入は生産量に比例して増やさなければならないが、無体物は「1つ」あればよいのである。

つまり、製造過程において「費用削減」や「新製品」の要因となる技術やノウハウを追加的に投入（使用）し続けても、追加的な費用はかからない。デザイン、ブランド、商品名などを流通過程で利用する場合も同様である。

また、無体物それ自体（たとえば、技術・ノウハウ・ビジネスモデル等の情報、コンピュータ・ソフトウェア、映画・音楽・ゲーム等のコンテンツ）を製品として販売（またはライセンス［使用許諾］やレンタル）する場合にも、増産・複製に要する追加的費用はごくわずかである（ディスク等の物理的媒体の費用のみ）。無体物を媒体に載せてパッケージ化する限り製品は有体物であるから、先述の通り、無尽蔵に生産することはできないが、物理的媒体に依存せずに無体物だけを（インターネット配信などによって）取り引きするようになると、その生産量は事実上、「無限」に可能となり、生産費用は「ゼロ」に近くなる。「土地」は一度売ってしまえば終わりだが、無体物は「1つ」を何度でも売ることができるのである[11]。

そして、その「1つ」のコストである研究開発投資は、生産量が増えてもそれ以上増えることのない支出済みの費用（固定費と言う）であるから、無体物を構成要素として生産される製品は、生産を拡大すればするほど平

[11] たとえば、2010年11月17日に、ザ・ビートルズの楽曲が米アップル社の音楽配信サイト「アイチューンズ・ストア」で販売開始されると、発売後一週間で販売数は世界で200万曲に達したと言われる。http://www.47news.jp/CN/201011/CN2010112401000265.html（2010年11月24日）参照。

均費用（生産物１単位あたりの生産費用）を逓減させてゆくことになる（生産量が多いほど固定費を割る回数が増えるので）。

この傾向は、無体物の投入割合の大きな製品――「無体物集約財」とでも呼ぶべき製品（いわゆる「ハイテク製品」はこれに該当する）――であるほど、顕著になる。表１及び表２の通り、生産費用に占める原材料費の割合が高い産業（ローテク）と、生産費用に占める研究開発費の割合が高い産業（ハイテク）を比べると、前者は生産規模を拡大しても平均費用があまり下がらないが、後者は生産規模の拡大とともに大きく費用が逓減する。

表１　研究開発費の割合の低い製品（ローテク産業）の平均費用

	1個	2個	3個	4個
原材料費	100	200	300	400
無体物のＲ＆Ｄ費（固定費）	10	10	10	10
総 費 用	110	210	310	410
平均費用	**110**	**105**	**103.3**	**102.5**

表２　無体物集約財（ハイテク産業）の平均費用

	1個	2個	3個	4個
原材料費	10	20	30	40
無体物のＲ＆Ｄ費（固定費）	100	100	100	100
総 費 用	110	120	130	140
平均費用	**110**	**60**	**43.3**	**35**

（筆者作成）

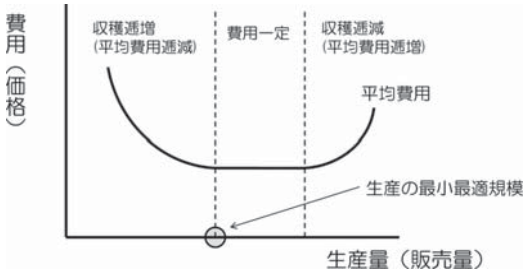
つまり、ハイテク製品は、作れば作るほどコストが小さくなる。換言すれば、ハイテク産業では、生産規模の拡大に伴って、投入量の増分以上に産出量の増分が大きくなってゆく（収穫逓増）。ハイテク製品はローテク製品と比べて、作れば作るほど大きな利潤を獲得しやすいのである。

たとえば、AIDS 治療薬の錠剤を一粒だけ生産・販売する場合や、パソコンのソフトを CD-ROM で１枚だけ生産・販売する場合に、販売する１単位の商品の生産費用は莫大（＝研究開発費相当額＋α）となるが、100万粒の錠剤・100万枚の CD-ROM を生産・販売するのであれば、商品１単位

の生産費用は無視できるほどに小さい[12]。対照的に、家を100万戸建て売りしても、一戸あたりの費用は１戸のみ建て売りする場合とあまり変わらない。

ハイテク産業では、このような費用逓減／収穫逓増の傾向と、先述した巨額の研究開発投資が原因となって、生産拡大の動機が強く働く。生産の最小最適規模（平均費用を最小［フラット］にする生産規模。これを超えるとやがて費用逓増になっていく。図１a 参照）に達するまで、あるいは、研究開発投資を回収できる水準に達するまで増産を続けるのが合理的なのである。

図1a：輸出ドライヴ

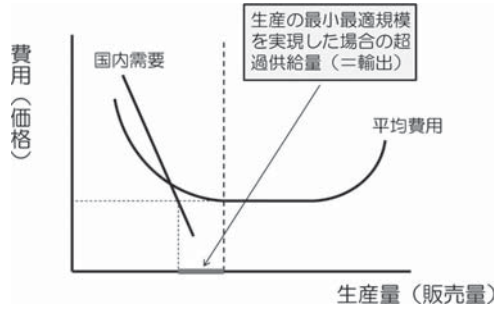


（筆者作成）

ところが、国内の需要規模は生産の最小最適規模や研究開発投資の回収水準よりも小さいかもしれない（固定費が非常に大きいと平均費用を最小化させる生産量水準もそれだけ大きくなる）。ハイテクであればあるほど、その可能性は高まる。最適な生産量を追求すると供給が需要を超過するのである。その場合、企業は超過供給分を輸出することになる（図１b 参照）。

[12] 物理的投入を必要としないデジタル・コンテンツのネット配信では、この傾向は一層顕著になる。そのような財では限界費用（生産物を１単位増やす場合の費用の増分）は事実上ゼロとなる。そのため、このような財は後述するような知的財産権（著作権）で収益をあげるより、むしろ「無料」で配付してしまい、関連するモノやサービスの販売で利潤を獲得しようとするビジネスモデルが登場している。See Chris Anderson, *Free: The Future of a Radical Price* (New York: Hyperion, 2009).

図1b：輸出ドライヴ



（筆者作成）

したがって、ハイテク産業は必然的に輸出ドライヴの効いた産業になる[13]。ハイテク産業は、初めから海外市場での利潤獲得を見込んで研究開発投資を行っていると言ってもよい。

このように費用逓減／収穫逓増を特徴とするハイテク産業では、産業組織が独占・寡占になりやすい。なぜなら、何らかの事情（たとえば、無体物の開発の成功は、その主たるものである）により競争相手より先に生産に乗り出し生産規模を拡大した企業は、費用の面で有利になる。費用上のアドバンテージを持つ企業は価格を下げて競争相手を市場から排除できるし、獲得した利潤でさらなる生産規模の拡大や研究開発を実施することもできる。研究開発によって工程革新、製品革新、製品差別化に成功すれば、一層、独占・寡占の傾向は強まる。

そして、独占企業／寡占企業は、完全競争市場の企業とは異なり、生産費用を上回る価格づけ（monopoly pricing）が可能であるから、無体物を有するハイテク企業は、一方で価格を生産費用より上昇させながら、他方で生産費用そのものを引き下げること（工程革新と規模の経済）により、利潤（＝「価格」マイナス「費用」）を巨大にしてゆく[14]。

[13] 生産（複製）と流通が物理法則に支配されないデジタル・コンテンツ産業では、恒久的に費用逓減／収穫逓増となるため最小最適規模が問題とならず、世界に需要が存在する限り量産と輸出（配信）が志向されるものと考えられる。

[14] 不完全競争市場（独占や寡占）における独占価格及び超過利潤の発生については、

そのため、通商国家の実態は、「国家（政府）」と「独占的／寡占的で輸出志向のハイテク企業」との協調体制であるのが通常であり、その協調を媒介しているのが収穫逓増原理をもたらす「無体物」に他ならない。そして、無体物集約財には、原理上、「売り切れ」がないため、通商国家はハイテク企業を通じて、相手国の需要が枯渇するまで輸出攻勢をかけようとするのである（かつて日本が非難された「集中豪雨的輸出」は、その顕著な現れである）。

４．比較優位から競争優位へ

既に述べたように、無体物集約的な産業ほど不完全競争市場に、そうでない産業（いわば有体物集約的な産業）ほど完全競争市場に近くなる。前者は超過利潤を発生させるが、後者においては長期均衡までの市場の調整過程を経ると利潤は消滅する。

もっとも、通商関係にある国家Ａと国家Ｂが存在する時、どちらの国家が無体物集約財に比較優位を持ち有体物集約財に比較劣位を持とうとも（同じことだが、どちらの国家が無体物集約財に比較劣位を持ち有体物集約財に比較優位を持とうとも）、ＡとＢの両国がそれぞれ自国の比較優位産業に生産を特化し輸出するのであれば、ともにポジティヴ・サム的に「貿易利益（trade surplus）」を得るはずである[15]。そのため、一見、対立的な状況は生まれないかのようにも見える。

たとえば、Ａ・Ｂ両国の無体物集約財と有体物集約財の生産費用が表３の通りである時、国家Ａ内での交換比率は無体物集約財１単位に対して有体物集約財0.75単位（=60/80）であり、国家Ｂ内での交換比率は無体物集約財１単位に対して有体物集約財1.2単位（=120/100）である。国家Ａの無体物集約財生産企業は、製品

表３　比較優位に基づく国際貿易

	無体物集約財	有体物集約財
国家Ａ	60	80
国家Ｂ	120	100

（筆者作成）

標準的なミクロ経済学のテキスト（及び本稿の注17）を参照されたい。

[15] 比較優位説については、標準的な国際経済学のテキストを参照されたい。

1単位を国内の有体物集約財生産企業と交換しても0.75単位しか得られないが、製品を国家Ｂの市場で交換すれば1.2単位の有体物集約財を得ることができる。したがって、国家Ａは貿易によって0.45（=1.2-0.75）単位相当の貿易利益を手にすることになる。同じ様に、国家Ｂは有体物集約財を国家Ａに輸出することで無体物集約財0.5単位相当の貿易利益を手にする。

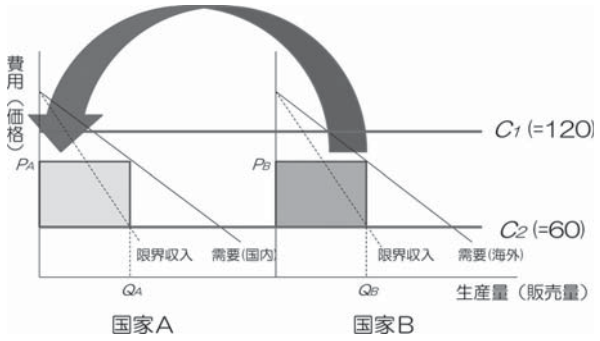
新古典派貿易理論の説くところによれば、このような比較優位に基づく貿易と国際分業は、実質的に生産要素の移動（要素移動）と同じ効果を持つことになる。比較優位財のみを生産し比較劣位財を輸入することでより効率的な財の生産・消費が可能になるということは、結局、自国の比較劣位産業が必要としていた生産要素（たとえば、途上国にとって資本、先進国にとって労働）の賦存が増大したのと同じことだからである。

同様のことが技術などの無体物についてもあてはまる。つまり、国家Ｂが無体物集約財を輸入して国全体としての効率を高めたということは、国家Ａにしかなかった無体物を間接的に利用したことを意味する。したがって、貿易が行われる限り「技術格差」は何も不都合をもたらさない。自由貿易は事実上、無体物所有の格差を解消させることになるはずなのである[16]。

ところが、無体物集約財に比較優位を持つ国家Ａ（の無体物集約財生産企業）は、図２の通り、国家Ｂ（の無体物集約財生産企業）の費用水準がC_1（表３の「120」に該当）の時に、独りだけ生産費用をC_2（表３の「60」に該当）まで下げることによって（あるいは、他の企業が作ることのできない新しい製品をC_2の費用で生産実現することによって）、図の塗潰し部分に該当する超過利潤を自国（国家Ａ）及び貿易相手国（国家Ｂ）で発生

[16] これに対してECLA構造主義や従属論は、比較優位に基づく国際分業と自由貿易がもたらす貿易利益は、「不等価交換」と「交易条件の悪化」によって、先進国（中心国）に多く、途上国（周辺国）に少なく配分されるため、途上国は貿易を継続することによって、絶対的には豊かになっても相対的にはむしろ貧困化していく（そのため南北格差が拡大する）と主張する。この主張のロジックについては、拙稿「収穫逓増の国際政治学へ向けて」添谷芳秀・赤木完爾編『冷戦後の国際政治―実証・政策・理論』（慶應義塾大学出版会、1998年）271～297頁参照。

図２：超過利潤の国際移転



（筆者作成）

させる[17]。一方、有体物集約財に比較優位を持つ国家Ｂ（の有体物集約財生産企業）は、繰り返し指摘した通り、そのような利潤を発生させることができない。

したがって、比較優位に則って、国家Ａが無体物集約財を国家Ｂに輸出し、国家Ｂが有体物集約財を国家Ａに輸出するとなると、結局、国家Ｂから国家Ａに一方的に超過利潤（図２の国家Ｂの塗潰し部分）が国際移転する結果になる。比較優位がもたらす貿易利益はいわば相互節約の利益であるが、競争優位が国家Ａにもたらす利益は国家Ｂから近隣窮乏的（ゼロ・

[17] 国家Ａ（の無体物集約財生産企業）は、限界収入曲線と限界費用曲線（図２ではC_2の線）の交点で生産量水準（Q_AとQ_B）を決定し、その生産量と需要曲線から価格（P_AとP_B）が決まる。この価格に生産量（販売量）をかけたものが売上となるが、売上から費用を引いたものが超過利潤となる。総費用は、平均費用（これも図ではC_2）に生産量をかけたものであるから、結局、図２のC_2曲線（＝限界収入曲線＝平均費用曲線）の上にある塗潰した部分が超過利潤となる。しかし、これがもし完全競争市場であれば、価格が生産費用（C_2）になるまで競争が続くと考えられるから、長期的にはC_2曲線より上の部分の利潤は消滅し、市場全体の生産量（販売量）と価格は、供給曲線（＝C_2曲線）と需要曲線の交点で決まる。なお、国家Ａ（の無体物集約財生産企業）が限界収入曲線と限界費用曲線の交点で生産量を決めようとするのは、その時に超過利潤が最大化するからであるが、なぜ最大化するかについてのロジックは、標準的なミクロ経済学のテキストを参照されたい。

サム的）に奪取したものである。無体物が「貿易戦争」を誘発し、無体物を持つ通商国家のみがその勝者たりえる所以である[18]。

５．無体物から知的財産へ

ところが、ここで通商国家の前に大きな問題が立ちはだかる。無体物には無体物なるがゆえの致命的な脆さがあるのである。

先述の通り、無体物は、或る者によって（あるいは或る場所で）使用されても、他の者による（あるいは他の場所での）使用を妨げない（これを「非排除性」と言う）。また、無体物は、誰か――自己であろうと他者であろうと――が使用したことで価値を減じない（これを「非競合性」と言う）。このように非排除性と非競合性の性質を備える財は「公共財（public goods）」と呼ばれる。

これに対し、物理的な占有（他者の排除）が可能で、競合的にしか使用できない、すなわち使用した分だけ価値が減じる（たとえば、食べた分だけ減る）財は「私的財（private goods）」と呼ばれる。有体物――動産であれ不動産であれ――は基本的に私的財に属する。

無体物が公共財であるということの含意は、無体物の開発者でない者（たとえば貿易相手国の競業企業）が当該無体物を簡単にフリーライド（無断利用、模倣、複製など）することができるということである。フリーライドされる無体物は本質的にオリジナルと同等であるから、フリーライダーが享受する工程革新、製品革新、製品差別化、収穫逓増などの効果もまた同等である。しかも、模倣した技術やノウハウに改良を加えて、フリーライダーが開発者より優れた技術革新を実現させる可能性すらある（エミュレーションと呼ばれる[19]）。

[18] 超過利潤の国際移転の観点から、「先進国間」と「南北間」の知的財産権摩擦の発生パターンをそれぞれモデル化したものとして、拙稿「知的財産権の政治経済学」関下稔・石黒馨・関寛治編『現代の国際政治経済学―学際知の実験』（法律文化社、1998年）参照。

[19] 薬師寺泰蔵「エミュレーション・ダイナミックス」『国際政治』第82号（1986年）56～74頁、同『テクノヘゲモニー――国は技術で興り、滅びる』（中央公論社、1989年）参照。

コンピュータ・ソフトウェアや映画・音楽・ゲームなどのコンテンツならば、オリジナルと寸分違わない「デッドコピー」を容易に（機械的に）作成することができる（いわゆる「海賊版」や「不正商品」）。複製手段がアナログだった時代は複製の度に品質が劣化していたが（たとえば、レコードからテープ、さらにテープからテープへとダビングする度にノイズが増えた）、デジタルではオリジナルとコピーの間に品質上の差はなく、しかも複製の際に費用と時間はほとんどかからない。デジタル化されたコピー製品は、軽量の記憶媒体やインターネットによる送信を利用することができるから、輸送（流通）コストもほとんどかからない（たとえ国境を越えようとも）。

要するに、無体物は有体物よりも大きな利潤を生みだす特質を備えている反面、利潤機会を一気に失わせる危険性もきわめて高い。無体物の開発費用が莫大であることを考えると、投資が回収不能となることで、むしろ大きな損失を被るおそれがあるとさえ言える。価値の源泉が「土地」のような移動不可能な有体物から、増産と移動が可能な「製品」へ移行し、さらに「無体物」が製品価値の中核になるにつれ、チャンスとリスクがともに増大していったのである。

そこで、無体物を「持つ」ポジションの通商国家は、無体物のフリーライドを阻止し、その排他的使用を正当化する（そして、そのようなレジームを国家間に形成する）ことに利益を見出すようになる。かくして、無体物は「知的財産（intellectual property）」の呼称を与えられ、有体物に対する所有権に類似した権利、すなわち「知的財産権（intellectual property rights）」の存在が国際的に主張されるにいたった[20]。知的財産／知的財産権という言葉の歴史的出自ははるか以前に遡るとしても、これらの語が頻繁に使われ始めたのが1980年代半ば頃であることは、グローバルな市場統

[20] より正確には、既に無体物の排他的使用権として確立していた――しかし常にcontroversialであった――特許権、著作権、商標権などの制度が、「知的財産（権）」のレトリック（あるいはイデオロギー）のもとに正当化され強化されるようになった、と言うべきか。

合の進展と、それによる通商国家システムの拡充と無縁ではあるまい[21]。

「無体物（intangible object）」という表現は客体の存在形式を表す言葉に過ぎないが、「知的財産」という表現には、無体物が法的に保護されるべき「財産」であり、したがって「所有者」が存在し、その所有者は対世的に「財産権（なかでも所有権）」を主張できる、という社会的関係が初めから織り込まれている[22]。「無体物は保護すべきか」との問いにはイエスともノーとも答えられるが、「知的財産は保護すべきか」と問われればイエスとしか答えられない。クリストファー・メイはこの点について、知的財産／知的財産権の概念は、構造的権力（structural power）――物理的強制力を用いることなく相手に特定の選択を行わせて価値を有利に分配する力――として機能していると指摘する[23]。

かかる権利の存在が当然となった社会（国内・国際とも）では、無体物を持つ者は、差止請求や損害賠償請求などの民事的救済措置に訴えることによって、あるいはまた、権利侵害に対する刑事的制裁（罰金や懲役）が抑止力となって、無体物を疑似的に占有することが可能となる。無体物を疑似占有できれば、上述した公共財であるがゆえの脆弱性（同品質・低コスト・短時間での複製や流通が可能なことなど）は、すべて権利者側の競争上の利点に転化する。

一方、無体物を「持たざる」国家は、無体物の公共性を強調し、他国で開発された無体物の移転・普及・自由利用を正当化する（そして、そのようなレジームを国家間に形成する）ことに利益を見出すことになる。これらの国家は、特許権であれ著作権であれ商標権であれ、無体物の排他的使用を認める権利は、経済開発の目的のために条件付き――たとえば一定期間経過後に権利が消滅するなど――で容認された「独占権」であって必要悪に過ぎない（したがって積極的に知的財産権と総称する必要もない）の

[21] 通商国家システムにおける価値の源泉が、「無体物集約財」（モノとしての）から「無体物そのもの」（コンテンツなど）にシフトないし拡大するにつれ、「特許権から著作権へ」のトレンドが鮮明になってきたように思われる。

[22] See Peter Drahos, *A Philosophy of Intellectual Property* (Aldershot, England: Dartomouth Publishing Company, 1996).

[23] See May, op. cit.

であるから、国家の都合次第で権利の内容・効力を「弱く」すること（たとえば、権利者［外国企業］の承諾なしに国内企業に無体物の使用を強制許諾すること、特定分野の無体物を権利対象から除外すること、権利期間を短縮することなど）は当然との主張を展開した。

そのような主張は、必ずしも研究開発能力が不十分な途上国に限られない。先進国もまた、他の先進国に対して「競争劣位」に立たされているハイテク分野を抱えている場合には、しばしば同様の「弱い」政策をとってきた（たとえば、日本では1975年の特許法改正まで、医薬や化学物質に物質特許を認めていなかった。また、米国の圧力で廃案に追い込まれた1983年のプログラム権法案では、コンピュータ・ソフトウェアの法的保護について、権利期間や強制許諾などの点でその後の著作権法による保護より「弱い」制度が構想されていた[24]）。

以上の通り、通商国家システムでは、無体物集約財に競争優位を持つ国家が「無体物の私的財化」を求め、無体物集約財に競争優位を持たない国家が「知的財産の公共財化」を求めるという状況が必然化する。先んじたのは後者のグループであり、1970年代に開始された「工業所有権の保護に関するパリ条約（５条Ａ）」の改正交渉や、UNCTAD（国連貿易開発会議）での技術移転コード策定交渉がこれに該当する。そして、それらの動きの封じ込めと形勢逆転を図ったのが、前者のグループ主導で開始されたTRIPs交渉であった。

６．国家から企業へ？

ところで、無体物の国際的な私的財化と知的財産の国際的な公共財化をめぐる「国家対国家」の対立は、単純に「政府対政府」の対立ではありえない。無体物を法的に私的財化（あるいは知的財産を法的に公共財化）する主体は政府であっても、無体物を開発（あるいは模倣）し製品化し輸出するのは企業である。通商国家は、それらの企業を利用し、また利用されている存在である。したがって、国家間のこの対立は、多かれ少なかれ「企業対企業」の競争の投影となる。

[24] 中山信弘『ソフトウェアの法的保護（新版）』（有斐閣、1988年）参照。

そこで、無体物集約財産業を擁する通商国家は、ジレンマに直面することになる。無体物は、非排除性・非競合性というその性質上、海外への移転が容易な生産要素であるから、企業は無体物集約財をわざわざ「輸出」しなくとも、海外の現地企業に無体物を「ライセンス」してロイヤルティ（実施料）を徴収するか、「海外直接投資」をして現地で生産・販売してもいい（このためハイテク企業の多くは多国籍企業である。研究開発費が莫大で、その回収に必要な生産量水準が国内生産の最小最適規模を超えるほど、最小最適規模を達成するために複数の国に立地するインセンティヴが高まるため、多国籍化の傾向は強まる）。つまり、無体物は通商国家に輸出ドライヴをかける存在であると同時に、通商国家の「輸出」を他の選択肢に代替させる可能性を秘めた存在でもあるのである[25]。

企業が輸出、ライセンス、直接投資のいずれを選択するかは、為替レートや政府規制への対処を別とすれば、各選択肢の経営資源活用上のメリットとデメリットの比較考量に依る。たとえば、一か所（自国）で大量生産して「規模の経済」を追求した方がコスト安なら「輸出」を選択するかもしれないが、それだと（重厚長大の財のため）輸送費がかかり過ぎるとか、現地の安い労働力や原材料を調達した方がよいと判断される場合には、「ライセンス」や「直接投資」を選択するかもしれない。その時、海外での工場建設のコストを避けたいのであれば「直接投資」よりも「ライセンス」が選ばれるかもしれないし、一定の品質で規格通りに生産する能力や販売力を持つ適当な現地企業が見つからない場合には「ライセンス」より「直接投資」が選ばれるかもしれない（その他にも様々な理由と選択が考えられる）。

また、無体物が価値の源泉になればなるほど、事業の中心を研究開発に絞り、サンク・コスト（事業の撤退・縮小時に回収できない費用）になりかねない大規模な設備投資は敢えて行わず、生産に伴うコストとリスクをライセンシー（海外の現地企業）に負わせようとする誘因も働きやすくなる[26]。その一方で、サンク・コストよりも、現地企業の技術習得（模倣）機会がライセンスで増えてしまうことを危惧する場合は、海外直接投資で設立・買収した現地工場に技術取引を「内部化」しようとする誘因が強く働くことにもなる[27]。

いずれにせよ、企業が輸出に替わる商行為をとった場合、当該企業の本国では、①生産の海外移転による雇用の減少、②現地法人への内部留保や移転価格（transfer pricing）による超過利潤の国際移転の減少といった「弊害」が生じる。そして、より重大な問題として、③企業は利潤を極大化しえても国家は無体物集約財の比較優位を失うかもしれない、という事態に直面することになる。

よく知られているように、1970年代の始めに既にレイモンド・ヴァーノンは、海外直接投資の進展とともに国家の経済的支配権が多国籍企業によって浸食されつつあると指摘していた[28]。多国籍企業の活動（技術と資本の国際移転）によって比較優位／比較劣位が逆転する（いわゆるプロダクト・サイクル論[29]）というのが、その立論の根拠であった。その後、覇権安定論者のロバート・ギルピンも、多国籍企業を媒介とした資本・技術の

[25] ただし、デジタル・コンテンツはネットで配信すれば輸送費がかからないため、海外直接投資（工場移転）する必要がなく、輸出（送信）で済ますことができる。したがって、「無体物集約財」から「無体物そのもの」へと価値の源泉の無形化が進行すれば、本稿の以下の議論とはまた異なるシナリオが現れることになるはずである。国際経済学のプロダクト・サイクル論や、それを適用した国際政治学の覇権循環論や世界システム論などは、すべて財が有形であるがゆえに物理法則に支配される（生産や流通にコストがかかる、コストの逓減はいずれ頭打ちになる）ことを前提としている。これらの前提があてはまらない状況が普遍化するならば、国際関係論は大幅に書き換えなければならなくなるであろう。なお、プロダクト・サイクル論に関して同様の指摘をしたものとして、鈴木典比古「IT 革命・デジタル化と国際経済理論―カタストロフィ・プロダクト・ライフ・サイクル」『国際経済　投稿号』第 6 号（2000年）3 〜20頁参照。

[26] 後述するローズクランスのヴァーチャル国家論は、このような戦略のメリットを強調するものである。

[27] See Richard E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

[28] See Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises* (New York: Basic Books, 1971).

[29] See Raymond Vernon, “International Investment and International Trade in the Product Cycle,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol.80, No.2, 1966, pp.190-207.

国外流出と他国による模倣が「覇権国」を衰退に導くと説いた[30]。歴史上の覇権国盛衰のサイクルとコンドラチェフの波との連動性を主張したジョージ・モデルスキー（覇権循環論）[31]やエマニュエル・ウォーラーステイン（世界システム論）[32]も、覇権国衰退の直接的要因についてはギルピンとほぼ同様の認識を示している。

ギルピンらの覇権の議論は、覇権国（＝国際レジームの形成の主体と考えられている）の衰退が国際政治経済秩序を不安定化させるとの、どちらかと言えばペシミスティックな前提を有していたが、これとは対極をなすオプティミスティックな議論――国家の弱体化という認識では一致しながら――も同時期に登場している。すなわち、貿易や海外直接投資による「経済的相互依存」の深化が主権国家の政策立案・実施上の自律性低下と国益の階層性の不明確化をもたらし、それが結果的には軍事力行使の可能性をも低下させることになるとする「相互依存論」[33]（1970年代）や、非国家的・脱国境的なアクター（多国籍企業、NGO、国際機関など）が国際政治経済秩序の形成・安定に果たす役割を重視する「国際レジーム論」[34]（1980年代）である。これらの議論は、貿易や海外直接投資が促す国家の機能低

[30] See Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment* (New York: Basic Books, 1975); and Robert Gilpin, *War and Change in World Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

[31] See George Modelski, *Long Cycles in World Politics* (London: Macmillan Press, 1987); and George Modelski and William R. Thompson, *Leading Sectors and World Powers* (Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press, 1996).

[32] ウォーラーステインの世界システム論のエッセンスについては、Terence K. Hopkins, Immanuel Wallerstein, and Associates, "Patterns of Development of the Modern World-System" in Terence K. Hopkins and Immanuel Wallerstein, eds., *World-System Analysis* (Beverly Hills: Sage Publications, 1982); and Terence K. Hopkins, Immanuel Wallerstein, and Associates, "Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy: Some Premises, Hypotheses, and Questions" in ibid. 参照。

[33] Robert O. Keohane and Joseph Nye, Jr., *Power and Interdependence: World Politics in Transition* (Boston: Little, Brown & Co., 1977) 及び山本吉宣『国際的相互依存』（東京大学出版会、1989年）参照。

[34] Stephan D. Krasner, ed., *International Regimes* (Ithaca: Cornell University Press, 1983) 及び山本吉宣『国際レジームとガバナンス』（有斐閣、2008年）参照。

下という現象を容認（もしくは歓迎すら）する傾向を有している。

1990年代になると、スーザン・ストレンジの「国家の退場」論のように、国家の「弱体化」を越えて、国家に対する市場の「優位」を強調（そして憂慮）する議論が顕著になった[35]。ストレンジによれば、グローバルな市場統合と技術革新の急速化に伴い、国家間の競争は領土をめぐるものから市場シェアをめぐるものに替わり、その結果、国際社会における価値の分配は、もはや国家間の物理的なパワー（関係的権力）の行使によってではなく、多国籍企業などの非国家的アクターが生産や金融の国際的な仕組みを通じて間接的に行使するパワー（構造的権力）によって行われるようになったという[36]。

ならば、無体物はこれら一連の国家衰退論に根拠を与えるもの、ということになるのであろうか。無体物によって台頭した通商国家は、無体物によって衰退するのであろうか。通商国家とは、結局、グローバル市場で翻弄される存在に過ぎないのであろうか。

この点について、ピーター・エヴァンスは、むしろ正反対の見解を示している[37]。エヴァンスによれば、製品の性格が things（有体物）から ideas（無体物）にシフトするにつれ、利潤獲得の成否が知的財産権に左右されるようになったため、無体物を武器とするグローバル企業は、海外諸国に知的財産権のルールを順守させられるような強力な国家（通商法301条やTRIPs 交渉を活用した米国のような）を、実はこれまで以上に必要としている。こうした企業は、確かに自らの活動に制限を加える国家規制の撤廃を要求し、国家の自律性低下を招いている面があるが、その一方で、知的財産権保護のための国家のイニシアティヴに期待・依存しており、少なくともその点では国家の役割を増大させている。したがって、国家は単純に

[35] See Susan Strange, "The Defective State," *Daedalus*, Vol.124, No.2, 1995, pp.55-74; and Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1996).

[36] 構造的権力については、Susan Strange, *States and Markets: An Introduction to Political Economy*, 2nd ed. (London: Pinter Publishers, 1988) 参照。

[37] See Peter Evans, "The Eclipse of the State?: Reflections on Stateness in an Era of Globalization," *World Politics*, Vol.50, No.1, 1997, pp.62-87.

衰退するわけではなく、古い役割を捨てて新しい機能を果たす形で存在意義を保ち続けるはずだとエヴァンスは主張している。

さらに、ローズクランスが「通商国家」の先にあるものとして展開した「ヴァーチャル国家」論では、無体物の国際ライセンスや無体物ベースの海外直接投資が、開発元の国家にとってむしろ望ましいものとして、位置付けの転換がなされている[38]。ヴァーチャル国家（virtual state）――ミスリーディングなネーミングだが――とは、商品の「製造」をすべて（ライセンスや海外直接投資によって）海外に委ねてしまい、国内では研究開発や製品設計など「頭を使う」仕事で「目に見えないもの」の生産に専念している国家を云う。有体物の製造業を捨てて、収益性の高い無体物の開発に特化した国家ということになる。生産拠点の移転により製造業の雇用が減少しても、教育の充実によって国民全体が研究開発・製品設計のような仕事に就くようになれば、製造業の雇用減少は何ら「弊害」ではなく、むしろ望ましいことである、とローズクランスは主張している[39]。有体物の外形を伴って製造される「無体物集約財」の比較優位を失っても「無体物」の競争優位があればいい、という考え方である（ちなみに、日本は、通商国家として繁栄したものの、製造業と「輸出」に固執するためヴァーチャル国家に脱皮できず、世界市場での勝利を逃していると言う）。この考え方に従えば、国家は無体物によって何らの「ジレンマ」にも直面しないことになる。

結局、無体物が国家（政府）と企業のいずれを優勢とするのかは明確でない[40]。しかし、通商国家が必ずしも一枚岩ではなく、国益と商機が交錯

[38] See Richard Rosecrance, *The Rise of the Virtual State: Wealth and Power in the Coming Century* (New York: Basic Books, 1999).

[39] 無体物のクリエーターの多い国が豊かになる（したがって国民全体を教育等により無体物のクリエーターにするのがよい）との認識は、ロバート・ライシュの「シンボリック・アナリスト」やリチャード・フロリダの「クリエイティヴ・クラス」の議論などにも見られる。See Robert B. Reich, *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism* (New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1991); and Richard Florida, *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life* (New York: Basic Books, 2002).

[40] 上に述べたような「国家衰退論」と「国家健在論」の対比について、山田敦『ネオ・テクノ・ナショナリズム―グローカル時代の技術と国際関係』（有斐閣、2001年）参照。

する範囲において存立しうるものに過ぎないことは上の諸説から十分に窺えよう。「通商国家」という単一の主体が存在すると言うよりも、国家（政府）と企業という二つの主体が、それぞれ無体物を武器としながら、国境の内外で、経済的利益の一致・相反を繰り返しながら、必要に応じて協調して「通商国家」を演じていると見るべきであろう。

したがって、一見、通商国家間の対立・摩擦と映じることが多い知的財産権の国際問題も、実はストレンジらの言う「三次元外交（triangular diplomacy）」――国家対国家・企業対企業・企業対国家の3つの政治過程が相互に影響した外交――のダイナミズム[41]を内包しているケースが多く、「企業」はしばしば「国家（政府）」以上に国家間対立の実質的な主体である[42]。たとえば、スーザン・K・セルやピーター・ドラホスらの「IPEアプローチ」が示したところによれば、TRIPs交渉の起源・展開・帰結は、「米国政府」のセルフ・イニシアティヴよりも、「米国企業」のロビイング、アジェンダ・セッティング、脱国境的な政策ネットワークの形成に負うところが大きいという[43]（この点、日本の「法学的アプローチ」研究のTRIPs交渉史観が、政府間交渉に限定されているのと著しく対照的である）。

おわりに

以上、本稿では、知的財産権がなぜ国際問題化するのかという問いに向けての、国際政治経済学の基本的視座の設定を試みた。「はじめに」で触れた通り、国際政治経済学の分野では、現在、相互依存論、国際レジーム論、世界システム論、コンストラクティヴィズム等々、複数の異なる理論

[41] See John M. Stopford and Susan Strange, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares* (Cambridge: Cambridge University Press, 1991); and Susan Strange, "States, Firms and Diplomacy," *International Affairs*, Vol.68, No.1, 1992, pp1-15.

[42] 今後、価値の源泉の無形化が一層進み、注39のような無体物のクリエーターの存在感が増した場合には、「国家」、「企業」と並ぶ第3の主体となりうるかもしれない。

[43] See Drahos, op. cit (2002); and Sell, op. cit. (2003).

的立場からの知的財産権研究が並立している。それは、ある意味、「活況」として歓迎すべきであろう。しかし、個々の研究成果のインターオペラビリティが必ずしも十分ではなく、視点の乱立によって、知的財産権問題の本質や全体像がかえって見えにくくなっている側面があることも否定できない。

本稿は、知的財産権のイッシュー化が通商国家システムにおける必然的な現象であるとの、議論のいわば「大前提」を明らかにすることで、個々の様々な立場からの研究を架橋する拠りどころを提供しようとしたものであるが、知的財産権をめぐる国際的な対立が国際システムに不可避的に内在する現象であるとすれば、知的財産権は、国際問題の単なる１イッシューではなく、国際システムそのものの理解の上で欠かせない要素ということにもなろう。無体物／知的財産権は、実は、貿易、投資、金融などとともに、国際政治経済学の関心の中心に位置すべき存在と言えるのかもしれない。

［付記］本稿は2009年度財団法人櫻田會政治研究助成（第28-13号）の成果の一部である。