

現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (5)

關 智 一

目 次

はじめに

第一章 MNE 理論と多国籍企業の技術管理戦略

第一節 企業の多国籍化と「専有可能性の確保」

第二節 MNE 理論と「専有可能性の確保」

第一項 産業組織論アプローチと「専有可能性の確保」

第二項 内部化理論と「専有可能性の確保」

第三項 技術管理戦略理論としての MNE 理論

第二章 MNE 理論にみる多国籍企業の特許戦略

第一節 MNE 理論におけるライセンスの位置付け

第一項 内部化理論におけるライセンス選択

第二項 MNE 理論におけるライセンスの位置付け …… 第49巻第4号所載

第二節 特許権化の実効性 - 特許権化による「専有可能性の確保」

第三節 MNE 理論における特許権化の位置付け

第一項 産業組織論アプローチにおける特許権化の位置付け

第二項 内部化理論における特許権化の位置付け

第四節 MNE 理論における特許効力否定の背景

第一項 国際特許制度への懸念

第一項 特許制度の“コスト” …… 第50巻第1号所載

第三章 多国籍企業の特許戦略と MNE 理論の新展開

第一節 多国籍企業の企業内技術移転と MNE 理論

第二節 特許戦略の選好ケースと MNE 理論 …… 第50巻第2・3合併号所載

第三節 特許戦略の実態と MNE 理論の限界

第一項 ライセンス協定の実態と MNE 理論の限界

第二項 国際特許出願戦略の実態と MNE 理論の限界

第四節 特許戦略をめぐる MNE 理論の新展開

第一項 ポーターの「技術戦略」理論と特許戦略 …… 第50巻第4号所載

第二項 技術拡散要因の増大化とその背景

第三項 米国多国籍企業の特許戦略をめぐる“矛盾” …… 本号所載

第二項 技術拡散要因の増大化とその背景

前項での考察において、特許戦略をめぐるポーターの新見解とは、従来のMNE理論が“回避”すべき対象として位置付けていた「知識の消散リスク」を、むしろ“抑制”すべき対象と位置付け直すことによって新たに生み出されたものであったことが明らかにされた。

つまり、こうしたポーター理論の根底には、どのような手段を持ってしても技術拡散は不可避であるとの新前提が存在しているのであり、そしてここから多国籍企業の技術管理戦略として、もはやFDIと特許戦略は同列視されることとなったのである。というのも、そもそも技術拡散が不可避な現象であるとすれば、多国籍企業による技術管理戦略の選択肢として、FDIと特許戦略との間に優劣の差は存在しないことになり、ここからFDIを唯一の外国市場参入方式と説く、従来のMNE理論の主張が否定されるからである。

しかし、本稿で繰り返して述べてきた通り、伝統的なMNE理論は、決してこうした歴史的事実を自らの理論体系へと反映しようとはしなかったのである。なぜならば、MNE理論において技術拡散(=「知識の消散リスク」の発生)とは、ライセンスといった外部市場取引によってのみ引き起こされると考えられていたため、米国多国籍企業自身が外国市場参入方式としてそうした選択肢を選択しさえしなければ、決して起こり得ない現象であると位置付けられてきたからである。

「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。MNEにとって、ライセンスから生じる最大のリスクは、そのライセンスの受与者(=ライセンサー)がMNEぬきで事業活動ができたり、あるいは競争者にさえなりうるほどに知識に関するその企業特殊優位が消散するリスクである¹⁾。」

これに対し、今回、ポーターによって明らかにされた技術拡散要因とは、米
国多国籍企業自身の行動如何に関わらず、またたとえ FDI による内部市場取
引であるとしても、常に技術拡散を起し得る可能性を持つものとして位置付
けられている。なぜならば、ポーターの主張する新たな技術拡散要因とは、か
つて MNE 理論において指摘された「市場の不完全性」といった制度的なもの
ではなく、世界各国の競合他社が米国多国籍企業の所有する「知識」の獲得を
狙ってその拡散を企図する、いわゆる「リバース・エンジニアリング
(Reverse Engineering)」や「ヘッド・ハンティング (Head Haunting)」と
いった、人為的な「技術導入戦略 (Technology Purchasing Strategy)」を含
むものであったからである (前号表24参照)。

リバース・エンジニアリングとは、「分解工学」や「逆行分析工学」と訳され、
一般には「技術を導入する側が、技術を習得するために技術を体化 (embodied)
した製品を分解し、それに含まれている技術を把握すること」を意味するとさ
れる²⁾。また、最近の研究からは、単なる製品だけでなく、そうした製品を生
産する機械設備といった「資本財 (capital goods)」も、リバース・エンジニ
アリングの対象となり得ることが明らかにされている³⁾。一方、ヘッド・ハン
ティングとは、文字通り、競合他社などから優秀な人材を引き抜く行為を意味
する。前者が主に製品や機械のデザインやメカニズムの把握にその力点が置か
れているのに対し、後者は主に人材そのものに体化されている「ノウハウ
(know-how)」の把握を目指しているとされる。

とくに、後者のノウハウの移転は、かつてティース (D. J. Teece) が指摘し
た通り、その内容が複雑化すればするほど移転に要するコストが高まることか

1) Rugman, Lecraw and Booth, (1985), *op. cit.*, p.95. (邦訳, 120頁)。括弧内筆者加筆。

2) 菰田, 前掲書, 有斐閣, 1987年, 119頁。括弧内筆者加筆。

3) 例えば, 1980年代後半の韓国半導体メーカーによる DRAM 製品分野での急成長の要因が, そうした資本財 (主に日本製半導体製造装置) へのリバース・エンジニアリングにあったと考えられている。この点に関しては, 徐正解『企業戦略と産業発展 - 韓国半導体産業のキャッチアップ・プロセス -』白桃書房, 1995年, を参照のこと。

ら、一般にはFDIを通じた内部市場取引（＝企業内技術移転）によって行われる傾向が強いと考えられてきた⁴⁾。そのため、こうしたノウハウは、競合他社が容易に獲得し得ない「知識」として位置付けられてきたのである。

「ノウハウをライセンスする場合には、取引相手を発見し、取引の意思とその条件を伝達し、交渉の末にあらゆるコンティンジェンシーに対応できるようなライセンス契約を起草しなくてはならない。そして、契約を実施する段階では、ライセンシーの行動に常に目を光らせて、違反があればなんらかの対処をしなくてはならない。しかしながら、これら一連の作業には、いわゆる認知・開示・チーム組織の問題を伴う。取引相手を発見・認知するには時間とコストがかかる。公共財としての情報にはアロー（K. J. Arrow）のいう『根本的パラドクス』があるために、ノウハウは一般的に開示されにくい。また、ノウハウはコンピュータ・ソフトや青写真に『コード化』できない部分をもつから、教育・研修・実演・参加を通じて緊密な人的コンタクトを頻繁に行ない、移転の『チーム組織』を編成する必要がある。かくして、ノウハウを移転するときに必要な資源コスト（Resource Cost）は、かなりの規模に達することが確認されている⁵⁾。」

しかし、ポーターの指摘するヘッド・ハンティングといった技術導入戦略であれば、競合他社によるこうしたノウハウの獲得も十分に可能であると考えられよう。なぜならば、パリー（T. G. Parry）が指摘するように、FDIによる内部市場取引であってしても、完全所有子会社の従業員が本社から移転されたノウハウを外部に漏洩するといった危険性は完全に排除し切れず、ここからヘッド・ハンティングといった方法によっては、そうしたノウハウの拡散が、む

4) D. J. Teece, (1986), "Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise: an Assessment," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, pp. 30-31. または, D. J. Teece, (1976), *The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer*, Ballinger, pp. 80-85., も参照のこと。この点に関しては, 菰田, 前掲論文, 第48巻第1・2号, 1981年4月, 94~95頁, を参考とした。

5) 長谷川, 前掲論文, 第39号, 1989年, 41~42頁, に筆者一部加筆修正。

しる容易に実現され得ると考えられるからである⁶⁾。そして、こうした技術導入戦略については、多くの論者がその実効性の高さを指摘している。

「米国企業に関して、その技術の“漏出”が最も頻繁に発生するチャンネルとは、リバース・エンジニアリングであった。すなわち、非米国競争企業は、秘匿された技術を見抜くために新製品あるいは改良製品を分解・分析したのである。また、特許から得られる情報も重要な役割を果たしていたし、さらに非米国企業は時々、米国企業の子会社によって雇われていたスタッフを雇用することによって、そうした技術に接触していたのである⁷⁾。」

このように、新興多国籍企業による技術導入戦略は高い実効性を有していたのであり、ここから当時、米国多国籍企業の有する「知識」が、同企業の外国市場参入方式の選択に拘わらず、常に技術拡散の危険に晒されていたことが理解できよう。つまり、ポーターは、こうした人為的な技術拡散要因＝新興多国籍企業による技術導入戦略の登場によって、米国多国籍企業の「専有可能性の確保」がもはや内部化だけでは実現され得ないことを、数々の事例分析から理解していたと考えられるのである⁸⁾。

- 6) 続いてパリーは、むしろ法的拘束力を有するライセンスング (= 特許戦略) の方が、こうした従業員に対するノウハウ漏洩を抑制する実効性が高い点を指摘している。T. G. Parry, (1985), "Internalisation as a General Theory of Foreign Direct Investment : A Critique," *Weltwirtschaftliches Archiv : Review of World Economics*, Bland 121, Heft 3, pp. 566-567. この点に関しては、[韓国語文献] 盧宅煥『多国籍企業の海外直接投資理論』学文社、1997年、137頁、を参考とした。
- 7) Mansfield et al., (1982), *op. cit.*, p. 40. この点に関しては、菰田、前掲書 (下)、山口大学経済学会、1984年、72~73頁、を参考とした。
- 8) しかし、厳密には単に米国多国籍企業の有する「知識」を獲得するだけでなく、その獲得した「知識」を利用して新たに迂回発明を行なって初めて、こうした新興多国籍企業の台頭が実現され得ると考えられよう。例えば、キム (L. Kim) は、リバース・エンジニアリングを通じた迂回発明のメカニズムについて、「現地企業自らによって開発された原始的な技術で初期の生産システムを確立し、長期的な模倣学習のプロセスを経て、部分的に利用可能な既存の外国製品の修理やリバース・エンジニアリングを行い、自らの製品と生産工程の両水準を徐々に上げていくこと」と説明している。L. Kim, (1990), "Korea : the acquisition of technology," in H. Soesastro & Pangestu, M., (eds.), *Technological Challenge in the Asia-Pacific Economy*, Allen & Unwin, p. 154. この点に関しては、平川均稿

そして、この点に我々は、ポーター理論の MNE 理論上における最大の功績を見出し得るのである。なぜならば、こうした技術拡散要因の増大化は、1970年代後半以降の日本や西ドイツ（当時）の新興多国籍企業の台頭によって現実のものとなり、その結果米国多国籍企業の有する「知識」は世界中に流出し、同企業の技術優位性は多くの産業分野で後退あるいは崩壊していったからである⁹⁾。

第三項 米国多国籍企業の特許戦略をめぐる“矛盾”

「アメリカの技術的優位とそれを武器とした多国籍化と対抗するための、ヨーロッパ企業ないしは日本企業の戦略は、R & Dの拡大を基盤とするアメリカ技術の模倣・吸収であったといえる。ところでその模倣の手段として新技術を体化した製品の分解や、アメリカ企業子会社からの研究者のスピンオフおよび特許情報などであった¹⁰⁾。」

しかしながら、こうした新興多国籍企業の台頭は、必ずしも前述のような技術導入戦略—ヴァーノンは、こうした日本や欧州の新興多国籍企業による技術導入戦略について、「模倣と反撃の経営戦略 (strategies of imitation and

「NIESの経済成長と技術蓄積」林・菰田編著、前掲書、ミネルヴァ書房、1993年、239～241頁、を参考とした。そして、その意味では、米国多国籍企業にとっての真の脅威とは、技術拡散要因の増大化そのものにあるのではなく、技術拡散要因の増大化が引き起こす技術開発能力の向上によって新興多国籍企業が迂回発明を行い、本来米国多国籍企業が専有すべきであった報酬を横取りされることにあると言うことができよう。

- 9) この点に関しては、國久義雄『日・独多国籍企業発達論—日・独企業多国籍化過程の比較研究—』成文堂、1997年、を参考とした。
- 10) 菰田、前掲書（下）、山口大学経済学会、1984年、72頁。こうした技術導入戦略に対抗するために、企業は体化されている技術を破壊することなしには、その分解・分析を不可能にするような「ポッティング (potting)」を施すことによって技術を秘匿し、また競合企業からの企業訪問を禁止するといった措置を採るのだという。E. M. Rogers, (1982), "Information Exchange and Technological Innovation," D. Sahal, (ed.), *The Transfer and Utilization of Technical Knowledge*, Lexington Books, pp.119-120. また、この点に関しては、菰田、前掲書（下）、山口大学経済学会、1984年、72～73頁、を参考とした。

countervailing threat)」と表現している¹¹⁾—によってのみ、もたらされたものではなかった。驚くべきことに、とくに日本多国籍企業の技術開発力向上に寄与した最大の要因とは、米国多国籍企業による特許戦略であったと考えられているのである。

表27 日本の技術導入件数に占める米国の割合 (1961~1978年)

(単位: 件数)

年度	技術導入件数全体			米国からの技術導入件数			米国の占める割合		
	甲種(A)	乙種(B)	合計(C)	甲種(D)	乙種(E)	合計(F)	D/A	E/B	F/C
1961	320	281	601	187	171	358	58.4%	60.9%	59.6%
1962	328	429	757	203	203	406	61.9%	47.3%	53.6%
1963	564	573	1,137	355	261	616	62.9%	45.5%	54.2%
1964	500	541	1,041	274	212	486	54.8%	39.2%	46.7%
1965	472	486	958	265	223	488	56.1%	45.9%	50.9%
1966	601	552	1,153	329	215	544	54.7%	38.9%	47.2%
1967	638	657	1,295	388	288	676	60.8%	43.8%	52.2%
1968	1,061	683	1,744	602	309	911	56.7%	45.2%	52.2%
1969	1,154	475	1,629	598	185	783	51.8%	38.9%	48.1%
1970	1,330	438	1,768	745	181	926	56.0%	41.3%	52.4%
1971	1,546	461	2,007	825	219	1,044	53.4%	47.5%	52.0%
1972	1,916	487	2,403	1,010	234	1,244	52.7%	48.0%	51.8%
1973	1,931	519	2,450	988	269	1,257	51.2%	51.8%	51.3%
1974	1,572	521	2,093	763	306	1,069	48.5%	58.7%	51.1%
1975	1,403	433	1,836	689	210	899	49.1%	48.5%	49.0%
1976	1,461	432	1,893	758	238	996	51.9%	55.1%	52.6%
1977	1,527	387	1,914	821	199	1,020	53.8%	51.4%	53.3%
1978	1,755	384	2,139	870	179	1,049	49.6%	46.6%	49.0%

(注) 甲種技術導入とは契約期間または支払い期間が1年を超えるものを指し、乙種技術導入とはそれ以外のものを指している。また、数値は全て特定の商標の件数を除いた場合の実質的な件数及び割合。

(出所) 科学技術庁『外国技術導入年次報告書(昭和53年度)』38~40頁, 科学技術庁科学技術政策研究所情報分析課『外国技術導入の動向分析—平成9年度—』(NISTEP REPORT NO.63) 1999年4月, 145頁, より筆者作成。

11) R. Vernon, (1977), *Storm over the multinationals: the real issues*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, p. 70. (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なにか—』ダイヤモンド社, 1978年, 98頁)。

一般によく知られているように、敗戦後の日本企業の“技術開発活動”とは、まさに米国多国籍企業からの“技術導入（＝特許、ノウハウなどのライセンス取得）”そのものを意味していたと言われている¹²⁾。

例えば、表27によると、いわゆる高度経済成長期の我が国の技術導入件数に占める米国の割合が、常に50%以上であったことが確認されよう。また、事実、1950年代から1970年代にかけて、日本政府が外国企業に認可したライセンス導入契約（期間1年以上）は7,845件にも上り¹³⁾、そのうち今日の我が国の基幹産業である自動車や電機・電子といった製造業の特許技術やノウハウのライセンスは、やはり米国多国籍企業が中心であったとされている。つまり、その意味では、日本企業の技術開発能力の引き上げとその後の多国籍化を促し、結果的に米国多国籍企業の技術拡散要因を増大化させた元凶とは、まさに米国多国籍企業自身であったとすることができるのである。

しかしながら、確かにこうした米国多国籍企業による日本企業へのライセンスの背景には、当時の日本政府によるFDI規制（＝外資導入規制）や、反トラスト法（＝米国の独占禁止法）によるライセンス強制といった、いわゆる内部化理論に登場する「非自然的な市場不完全性」の存在を確認することも可能である。

例えば、我が国において、例外を明確にし原則として直接投資の自由化措置が達成されたのは、1973年の「第5次資本自由化」の実施以降であったし¹⁴⁾、当時の通産省がこうした技術導入契約に際して積極的に介入し、導入すべき技術の選別やロイヤルティの低額化に尽力したことは歴史的な事実である¹⁵⁾。また、1954年に東京通信工業（現在のソニー）が、米国ウェスタン・エレクト

12) 荒川泓『日本の技術発展再考』海鳴社、1991年、18頁、守誠『特許の文明史』（新潮選書）新潮社、1994年、17頁。

13) M. Mason, (1992), *American Multinationals and Japan*, Harvard University Press, p. 151. また、当時の日本の技術導入実態については、Jones, (1996), *op. cit.*, p. 239. (邦訳、272～273頁)、も参照のこと。

14) 日本の直接投資・技術移転受け入れ政策の内容については、関口末夫『直接投資と技術移転の経済学』中央経済社、1988年、第6章、を参照のこと。

15) 菰田、前掲書（下）、山口大学経済学会、1984年、62頁。

ロニク社から当時世界最高のトランジスタ技術に関する特許ライセンスの取得に成功した背景には、反トラスト法違反のペナルティとしての“ライセンシング強制”の存在があったと言われている。当時、単なる中小メーカーに過ぎなかった東京通信工業にとって、このライセンス契約は、本来ならば高額なロイヤルティ支払いが障害となり到底実現することのできない契約であったのだが、たまたまこの当時、ウェスタン・エレクトロニクス社が米国国内で反トラスト法違反に問われ、トランジスタ技術に関する特許の公開を裁判所から命じられていたために、幸運にも東京通信工業は比較的低率のロイヤルティで契約を結ぶことができたというのである¹⁶⁾。

とすると、こうした米国多国籍企業による対日特許戦略とは、やはり同企業にとってのセカンド・ベストの選択肢であったと解するべきであろうか。確かに、そうした一面の存在は否定できない。しかし、こうした米国多国籍企業による特許戦略は、決して対日本だけに限られたものではなく、むしろ当時世界的に推し進められていた、同戦略の多用・拡大路線（例えば、マルチプル・ライセンス [Multiple License] など¹⁷⁾）の延長線上にある動きとして捉えるべきではないだろうか。なぜならば、こうした特許戦略の多用・拡大は、たとえそれが技術拡散要因の増大化という形で将来自らを追い込む可能性を有していたとしても、1970年代には既に米国多国籍企業にとって“不可欠”かつ“不可避”な技術管理戦略として位置付けられてきたと考えられるからである。つ

16) 荒川, 前掲書, 海鳴社, 1991年, 25頁。また、こうした背景には、1929年の大恐慌以来の米国における独占への強い警戒感があったと言われている。守, 前掲書, 新潮社, 1994年, 182~183頁。その意味では、当時の米国多国籍企業による特許戦略の多用・拡大の実態については、こうした独占禁止法との関連や当時の時代背景（米国政府による反特許政策 = アンチ・パテント [Anti-Patent] の時代）といった、より多面的な視角から分析を行う必要があると言えよう。この点については、今後の課題としたい。

17) 我が国の公正取引委員会による定義によると、マルチプル・ライセンスとは、「特許等の一人の権利者から複数の事業者が同一の特許等についてライセンスを受けること」を意味するという。この点に関しては、公正取引委員会ホームページ, URL <http://www.jftc.admix.go.jp/>, を参考とした。また、こうしたマルチプル・ライセンスも、やはり各種の制限条項・実施慣行の強制といった不当な取引制限を伴い易く、しばしば独占禁止法違反の対象とされるケースも多いとされる。

まり、当時の米国多国籍企業にとって、特許戦略の多用・拡大は、自らの企業成長にとって“不可欠”な選択であったのであり、またそのことによって引き起こされた技術拡散要因の増大化も、やはり“不可避”な現象であったということである。

では、何故に当時の米国多国籍企業は、こうした特許戦略の多用・拡大路線を強行していかなければならなかったのであろうか。

例えば、菰田文男氏は、テレビオやバラソンらの先行研究に依拠しながら、1970年代当時の米国多国籍企業による特許戦略の多用・拡大背景として、「技術料収入の獲得」と「技術導入の必要性」という二つ理由の存在を指摘している¹⁸⁾。つまり、菰田氏によれば、不断に上昇するR & D費の回収や膨大な開発時間の節約¹⁹⁾、そして非関連企業の有する優れた技術へのアクセスを強めるといった目的から、この当時の米国多国籍企業は特許戦略を積極的に行なわざるを得なかった、というのである。

この当時、米国多国籍企業側にとっては、技術の巨大化・複合化とともに開発に要するR & D費(とくに基礎研究費²⁰⁾)はますます巨額化する傾向にあり、これが自らの企業成長にとっての大きな障害となっていたとされる。表28によると、米国における全R & D支出のうち民間資金の占める割合は、1960年代前半には約30%前後であったものの、1970年代後半には約50%に達している。そして、こうした民間資金の大部分が米国多国籍企業のR & D費によって占められていたとされる。例えば、米国を代表する多国籍企業であるIBM社のR & D費は、1970年から1974年の4年間で、その額が5億ドルから8.9億ドルへと約1.8倍に膨張している²¹⁾。

18) 菰田, 前掲論文, 第32巻第1・2号, 1982年9月, 21頁。

19) J. Baranson, (1978), *Technology and the Multinationals: Corporate Strategy in a Changing World Economy*, Lexington Books, p. 8. Telesio, (1979), *op. cit.*, p. 65.

20) D. Ford and Ryan, C., (1981), "Taking technology to markets," *Harvard Business Review*, March-April, p. 118. この点に関しては、平川, 前掲稿, 林・菰田編著, 前掲書, ミネルヴァ書房, 1993年, 235頁, を参考とした。

21) R. Ronstadt, (1977), *Research and Development Abroad by U. S. Multinationals*, Praeger, p. 40.

表28 米国の資金源泉別実質 R & D 支出 (1960~1981年)^a

(単位:100万ドル)

年	合 計		政府資金		民間資金		そ の 他 ^c	
1960	19,635	100.0%	12,673	64.5%	6,573	33.5%	389	2.0%
1961	20,584	100.0%	13,282	64.5%	6,861	33.3%	441	2.1%
1962	21,750	100.0%	13,989	64.3%	7,256	33.4%	505	2.3%
1963	23,733	100.0%	15,570	65.6%	7,641	32.2%	552	2.3%
1964	25,857	100.0%	17,179	66.4%	8,090	31.3%	588	2.3%
1965	26,896	100.0%	17,443	64.9%	8,806	32.7%	647	2.4%
1966	28,442	100.0%	18,180	63.9%	9,547	33.6%	715	2.5%
1967	29,241	100.0%	18,176	62.2%	10,299	35.2%	766	2.6%
1968	29,833	100.0%	18,108	60.7%	10,910	36.6%	815	2.7%
1969	29,586	100.0%	17,209	58.2%	11,536	39.0%	841	2.8%
1970	28,545	100.0%	16,248	56.9%	11,421	40.0%	876	3.1%
1971	27,790	100.0%	15,591	56.1%	11,271	40.6%	928	3.3%
1972	28,429	100.0%	15,760	55.4%	11,710	41.2%	959	3.4%
1973	29,112	100.0%	15,551	53.4%	12,579	43.2%	982	3.4%
1974	28,755	100.0%	14,798	51.5%	12,947	45.0%	1,010	3.5%
1975	28,169	100.0%	14,526	51.6%	12,603	44.7%	1,040	3.7%
1976	29,499	100.0%	15,038	51.0%	13,393	45.4%	1,068	3.6%
1977	30,654	100.0%	15,464	50.4%	14,085	45.9%	1,105	3.6%
1978	32,010	100.0%	15,928	49.8%	14,886	46.5%	1,196	3.7%
1979 ^b	33,304	100.0%	16,312	49.0%	15,751	47.3%	1,241	3.7%
1980 ^b	34,449	100.0%	16,551	48.0%	16,619	48.2%	1,329	3.9%
1981 ^b	35,457	100.0%	16,781	47.3%	17,373	49.0%	1,303	3.7%

(原注) a = 1972年ドル, b = 推定, c = 大学, 非営利機関等であり, 大学資金については州・地方政府資金からのそれを含む。

(原資料) National Science Foundation, *Science Indicator* : 1980, p.248.

(出所) 菰田, 前掲書 (上), 山口大学経済学会, 1984年, 88頁, に筆者一部修正。

このように, 1970年代にかけて米国多国籍企業による R & D 費はまさに急上昇し, その金額も巨額化していったのである。ところが, こうして莫大な R & D 費を投入してようやく開発した新技術も, その全てが商業的な成功を収めるということはなく, またたとえ成功したとしても前述した「技術のライフサイクル」の短縮化傾向によって, 米国多国籍企業側に十分な報酬をもたらさぬま

ま短期間に陳腐化してしまうという状況が、既にこの当時から一般化しつつあったのだと言う。

例えば、ミッドグレイ (D. F. Midgley) は、1960~70年代の米国市場における新技術・新製品の商業的成功の状況について、次のようにまとめている。

「ギッサー (P. Gisser) の1972年の著作である *Launching the New Industrial Product* は、次のような一文で始まる。すなわち、『およそ三万の新製品がある特定年度にアメリカ経済に導入されたが、一年後にはそのうちの二万四千はもはや市場から姿を消していた』、というものである。1968年に Booz, Allen and Hamilton 社は、市場に導入された全製品の三つに一つだけが『商業的に成功』したと報告している。しかもそれ以上の多くの初期製品は市場に登場することもなく、開発段階において廃棄されているのだという。この研究は、概して、次のような事実を我々に示してくれる。すなわち、『一つの商業的に成功する新製品を生み出すためには、58のアイデアが必要となる』ということである。さらに、同社はその研究で、新製品のために要する費用のおよそ70%が、こうした非経済的なアイデアに浪費されていることを明らかにしている²²⁾。」

こうして多額のR&D費の回収は、米国多国籍企業にとっての最優先課題として位置付けられることとなったのである。一方、米国多国籍企業以外の新興多国籍企業側にとっては、自らの技術開発能力を向上するためには、当時世界最高の米国多国籍企業の「知識」を獲得する必要がある、ここから「技術導入のバゲーニングパワーの強化と最新技術の需要拡大²³⁾」という状況が生み出

22) D. F. Midgley, (1977), *Innovation and New Product Marketing*, Croom Helm, p. 164. 林, 前掲稿, 井沢・桑名・林編著, 前掲書, 税務経理協会, 1984年, 72頁。また, 引用されているギッサーの著作は以下の通り。P. Gisser, (1972), *Launching the New Industrial Product*, American Management Association. そして, こうした状況の中で米国多国籍企業が商業的な成功を収めるためには, やはり巨額なR&D費に基づく技術優位が必要不可欠となる。この点に関しては, 林, 前掲稿, 井沢・桑名・林編著, 前掲書, 税務経理協会, 1984年, 72~77頁, を参照のこと。

23) 菟田, 前掲書(下), 山口大学経済学会, 1984年, 61頁。

されることとなった。前出の技術導入戦略は、そうした流れの中から編み出された戦略として位置付けることが可能である。そして、こうした供与側・導入側双方の利害が一致することによって、いわゆる「技術市場」の成立が促され、そうした市場が次第に競争的なものへと変化するに連れて、ライセンス競争もまた一層激化することとなったと考えられるのである²⁴⁾。また、この他にも、前述したライセンス協定の戦略的運用や、PCT といった国際特許出願制度の進展が、特許戦略そのものの実効性を高めていったことも、米国多国籍企業による同戦略の多用・拡大を支える一つの要因となっていたと思われる。

とすれば、前述の米国多国籍企業による日本企業への大規模なライセンスの背景には、巨額化する R & D 費の回収と激化するライセンス競争でのプレゼンスの強化という目的が存在していたのであり、米国多国籍企業によるこうした特許戦略の多用・拡大は、まさしく自らの企業規模を維持し、さらなる成長を確実なものとするために“不可欠”な選択であったと言わざるを得ない。そして、そうした選択は、確かに当時の米国多国籍企業の技術管理戦略として、一般的なものであったと言えよう。しかし、一方でこうした競争的技術市場の成立は、米国多国籍企業の有する「知識」の大規模な流出を促し、米国多国籍企業以外の新興多国籍企業の技術開発能力を飛躍的に高めるきっかけを与え、結果として米国多国籍企業自らに対する技術拡散要因の増大化を促していったのである²⁵⁾。その意味では、米国多国籍企業にとって技術拡散要因の増大化とは、“不可避”な現象そのものでもあったのである。

ここに我々は、米国多国籍企業の特許戦略をめぐる、いわゆる“矛盾”の存在を見出し得るのである。

以上の考察から、米国多国籍企業にとって特許戦略の多用・拡大は、それが

24) 菰田, 前掲論文, 第32巻第1・2号, 1982年9月, 19頁。または, 菰田, 前掲書(上), 山口大学経済学会, 1984年, 72~73頁, も参照のこと。

25) この点に関しては, 菰田, 前掲書(下), 山口大学経済学会, 1984年, 74~77頁, を参考とした。

たとえ「知識の消散リスク」の発生を伴うとしても、この当時、積極的に推進されなければならない歴史的な必然性を有する選択であったことが理解できよう²⁶⁾。つまり、この当時の米国多国籍企業にとって特許戦略とは、前節において明らかにされてきたように、かつてMNE理論が主張した「知識の消散リスク」という視点から、単純にその実効性を全面否定されるべき存在などでは決してなく、むしろ流動的な国際事業環境の下で、より柔軟な運用が可能な技術管理戦略として位置付けられていたのである。そして、その選択は、FDI同様、米国多国籍企業にとって明確な“経済合理性”を有していたのである。

例えば、ジョーンズ (G. Jones) は、米国多国籍企業の技術移転に関する歴史的考察を通じて、その実態を次のように表現している。

「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、合併企業、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²⁷⁾。」

26) 一方では、こうした米国多国籍企業による特許戦略は、発展途上国に対してはその独占的特権を活かした、独占利潤極大化のための最大の武器として使用されるという。すなわち、発展途上国において米国多国籍企業は、自らの特許技術を「現地市場での独占的地位の強化にのみ使用し、直接投資や制限的商慣行の増強の手段として用いている」のであり、本文にあるような“矛盾”とは無縁であるということである。この点に関しては、小島清『海外直接投資論』ダイヤモンド社、1977年、第5章第2節、を参照のこと。また、小島清氏は、こうした分析視角の先駆的研究として、ヴェイトソス (C. Vaitosos) とペンローズ (E. Penrose) の論文を挙げている。詳しくは、C. Vaitosos, (1973), "Patents Revisited: Their Function in Developing Countries," C. Cooper, (ed.), *Science, Technology and Development: The Political Economy of Technical Advance in Underdeveloped Countries*, Frank Cass, London., E. Penrose, (1973), "International Patenting and the Less-Developed Countrise," *Economic Journal*, September., を参照のこと。

27) G. Jones, (1996), *The Evolution of International Business: An Introduction*,

しかし、そうした事実とともに、我々が決して忘れてはならないことは、米国多国籍企業によるこうした特許戦略の背景として、前述のような“矛盾”が存在していたという事実そのものにある。なぜならば、この特許戦略をめぐる“矛盾”の存在は、その後の米国多国籍企業に対し、新たな技術管理戦略の登場を促していったからである。つまり、特許戦略をめぐる“矛盾”の存在は、確かに米国多国籍企業の技術優位を崩壊へと導いたものの、一方では同企業に対し、いわゆる技術管理戦略の“進化”をもたらしたのである。そして、この米国多国籍企業による技術管理戦略の“進化”は、1970年代後半のカーター (J. E. Carter, Jr.) 民主党政権下 [1977~1980] においてその萌芽が確認され、続くレーガン (R. W. Reagan) 共和党政権下 [1981~1988] においてその形をより具体的なものとしていく。すなわち、米国多国籍企業主導による「プロ・パテント (Pro-Patent)」政策の推進と、それに伴う特許戦略の強化である。

こうしたプロ・パテント時代の到来により、かつての MNE 理論は、いわゆる“多国籍企業の技術管理戦略理論”として、その現代的意義を完全に失うこととなった。なぜならば、伝統的な MNE 理論とは、本稿において繰り返し述べてきた通り、特許効力を否定することによって初めて成立する理論体系であるからである。しかし、史実としては MNE 理論が体系化された1970年代初期には、既に特許戦略は米国多国籍企業の重要な技術管理戦略の一部として使用され、また有効に機能してきたのである。1980年代に入り、米国におけるプロ・パテント政策の推進によって、かつて MNE 理論展開においてその実効性が否定された特許戦略は、今や米国多国籍企業だけでなく現代多国籍企業を代表する技術管理戦略の一つとして、FDIと共に世界中で“愛用”されている。そして、そうした実体経済の変化を MNE 理論展開上において反映させようとしたのが、まさにポーターの「技術戦略」理論であったと考えられるのである。

次章では、1980年代以降のこうした現代多国籍企業による技術管理戦略の“進

化”について、その実態を明らかにしていくこととしたい。

(未完)