

第5章 北海道企業による対ロシア・ライセンスの可能性

商学科 關 智一

はじめに

本章では、北海道企業によるロシア地域への対外事業活動について考察を行う。なかでも、現時点においてはほとんど注目されていない“ライセンス”、すなわち北海道企業の所有する特許権をロシア側へ供与する戦略を中心に、その実現可能性を探ることとする。

第一節 多国籍企業論にみる対外事業活動の選択肢¹

(1) 多国籍企業論と輸出・直接投資・ライセンス

ある国内企業が外国市場へ参入し事業活動を行うとする、いわゆる対外事業活動を論じた経済理論の中で最も有名なものは、ハイマー (S.H.Hymer) らに代表される「多国籍企業論」であろう。そもそもこの理論体系は、これまでの一般的な投資形態であった“証券投資 (Portfolio Investment)”と、外国籍企業への「支配 (control)」を目的とする“直接投資 (Foreign Direct Investment ; FDI)”を区別するために、1970年代に登場した新たな理論体系であった²。

一般に、証券投資の理論では、世界市場を舞台とした投資家の対外事業活動パターンは、利子率が低い地域から高い地域へ不断に流動するものとして捉えられていた。しかし、1950年代後半から始まったアメリカ企業の活動パターンは、こうした伝統的な図式を打ち破り、企業が利子率以外の新たな基準によって対外事業活動を行う事実を明らかにした。つまり、当時のアメリカ企業は、自らが開発した知識や情報、技術といった革新的な経営資源をグローバルに管理・運用することによる利潤極大化を目指し始めていたのである。そして、こうした“直接投資”によって二国間以上にまたがる事業活動（主に生産活動）

¹ 本節の議論の詳細については、拙稿「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(1)」『商学討究』(小樽商科大学)第49巻第4号,1999年3月、同「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(2)」『商学討究』(小樽商科大学)第50巻第1号,1999年7月(予定)、を参照のこと。

² 詳しくは、S.H.Hymer,(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)、を参照のこと。

を行う企業に対し、新たに「多国籍企業 (Multinational Enterprises ; MNEs)」という名称が付与されることとなった。

表 1 対外事業活動の選択肢とその定義

選択肢の種類	定義
輸出	内国貨物を外国に向けて送り出すこと。
直接投資	投資家が外国企業への支配を目的として行う投資。主に外国における完全所有子会社の設立。
ライセンス	ある企業が他の企業に自らの所有する知的財産権 (例えば、特許権) の使用を許可する協定。

(出所) 筆者作成。

この比較的新しい企業形態である多国籍企業に対しては、これまで多くの経済学者の手によって分析がなされ、前述の通り、今日では主に多国籍企業論 (あるいは国際経営論) と総称される理論体系が確立されている。しかし、同理論では、主に企業の対外事業活動の選択肢として、「輸出・直接投資・ライセンス」のうち、“直接投資”のみを積極的に支持している (表 1 参照)。つまり、同理論では、その他の“輸出 (export)”や“ライセンス (licensing)”は対外事業活動の選択肢として相応しくない、と結論付けられているのである³。

ある企業が他社には存在しない新技術を開発したとしよう (=「優位性 (advantages)」)。この新技術の開発には莫大なコストと労力が費やされている。よって、企業は、この新技術を上手く運用することで、研究開発 (Research & Development ; R&D) 費といった投資コストを回収し、さらには再生産活動に必要な利潤を獲得することを目指す。すると当然、そうした新技術の運用の場は、世界市場へと向けられることとなる。なぜならば、国内市場よりも世界市場において事業活動を展開する方がスケール・メリットの点で得策であるからである。こうした事業活動のグローバル化は、R&D 費の増大化傾向とともに、今日では、いわば成長企業の“宿命”であると言える。

(2) 多国籍企業論における直接投資の選択プロセス

では次に、その企業が外国市場において自らの技術を運用する場合、どのような対外事業活動を選択すべきか。この点に関して、多国籍企業論を体系化した経済学者達 (主に内部化理論学派) は、次のように考えたのである。

³ A.M.Rugman, (1981), *Inside the Multinationals : the Economics of Internal Markets*, London : Croom Helm, and New York, Columbia University Press, p.27. (江夏健一訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年, 7頁)。

輸出の問題点

まず、“輸出”を選択した場合、その企業は非常に不利益を被るであろう。なぜならば、輸出を選択した場合には、必ず受入国の関税や輸出規制といった「参入障壁」に悩まされることになるからである。受入国政府は、自国の市場を荒らされないために、外国製品に対して高関税を課し、地場産業を保護しようとするであろう。よって、結果的に輸出は期待した以上の利益を生み出し得ない可能性が高く、これは対外事業活動の選択肢として相応しくない。

多国籍企業論を代表する経済学者であるラグマン (A.M.Rugman) は、こうしたリスクを称して、「自由貿易障壁」と呼んでいる⁴。

ライセンスとは何か

“ライセンス”とは、表1にもあるように、主に「特許権 (Patent Right)」といった「知的財産権 (Intellectual Property) ⁵」を他者へ供与する行為を指す。この場合、特許権を貸し出す側を「ライセンサー (licenser)」、受け取り側を「ライセンシー (licensee)」と呼び、またその際の貸し出しの対価を「ロイヤルティ (royalty)」と呼ぶ。そして、こうした特許権には、ライセンサーの権利を法的に認める「特許法 (Patent Law)」が整備されており、権利侵害者に対しては厳しい罰則規定が設けられている⁶。

例えば、日本企業が外国企業や個人と特許権侵害紛争に直面した場合、その解決方法として90%以上が訴訟に至る前に「和解手続き」を選択しているという調査結果が出ている⁷。これは、訴えられた側が特許法の罰則規定ならびに訴訟に付随する様々なコストを恐れ、自ら非を認めている結果であるとされる。いずれにせよ、こうした特許法の様々な禁圧効果によって、ライセンサーは安心して特許権利を貸し出し、ライセンシーからロイヤルティ徴収をすることが可能となる。

⁴ A.M.Rugman, D.J.Lecraw and Booth,L.D.,(1985),*International Business*, McGraw-Hill, Inc. New York,p.130。(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)』マクローヒル,1987年,168頁)。

⁵ 知的財産権に関する基本的な知識の整理については、拙稿『知的財産管理の基礎』(労働省認定通信教育)産能大学生涯学習研究室,1998年、金網基志『知的財産管理1』(労働省認定通信教育)産能大学生涯学習研究室,1998年、林俣史『知的財産管理2』(労働省認定通信教育)産能大学生涯学習研究室,1998年、を参照のこと。

⁶ 我が国の特許権侵害に対する制裁措置の詳細については、篠田四郎稿「特許権」篠田四郎・岩月史郎編著『特許法の理論と実務—ハイテク時代の特許戦略』中央経済社,1992年,44~50頁、を参照のこと。また、アメリカの場合、悪意の侵害に対しては「三倍賠償」が課せられるなど、一般に欧米先進国における制裁措置は、我が国に比べてより厳しいものとなっている。

⁷ 村上輝康・中田浩司稿「日本企業の特許権対策の現状と課題—創造化社会の制度的枠組みの確立にむけて—」『総合研究』(野村総合研究所) Vol.2,1993年,62頁。

そして、この“ライセンスング”の最大の魅力は、何よりもロイヤルティの金額が当事者間の契約によって自由に設定できる点にあるとされる⁸。よって、ライセンサーが殺到するような、魅力ある技術を有している企業にとっては、恣意的な価格操作が可能となり、「独占利益」を享受することが可能とされる。その意味では、確かに契約等の煩わしさはあるものの、直接投資よりも低コストで、また法的拘束力を有するライセンスングは、企業の対外事業活動として有効である。

ライセンスングの問題点

しかし、こうした“ライセンスング”に対して、多国籍企業論では次のような問題点を指摘する。

つまり、外国市場へのライセンスング行為は、例えば国際的な特許制度が未整備であるといった問題から、必ずしもライセンサーの権利が国際的に保障されず、むしろ大切な新技術の核心情報を外部に漏洩・拡散する危険性を高めるといっているのである⁹。確かに、特許法の禁圧効果が弱まれば、瞬く間に無数の「産業海賊」が群がり、独占技術は「模倣 (copy)」され、その市場価値は失われてしまうであろう。また、「迂回発明 (invent around)」によって、自らが開発した技術で自らのマーケットを荒らされるケースも想定され得る。

前出のラグマンは、こうした危険性を称して、「知識の消散リスク」と呼んでいる¹⁰。

直接投資が最適な選択肢とされる理由

では、最後に残った“直接投資”はどうであろうか。

“直接投資”は、前述の通り、外国に自らの支配する企業を設立する行為である。よって、支配下にある外国子会社で生産活動を行い現地で販売すれば、本国から当地へ“輸出”した場合に発生する関税等を回避することが可能となる。また、子会社に新技術を“ライセンスング”するのであるから、たとえ当地の特許法や国際特許制度に不備があっても、外部に機密が漏洩する危険性も少なく、また本社によるロイヤルティ徴収もよりスムーズに行なわれるであろう。

⁸ 名和小太郎『知的財産権—ハイテクとビジネスに揺れる制度—』日本経済新聞社,1993年,90~93頁。

⁹ P.J.Buckley and Casson,M.,(1976),*The Future of the Multinational Enterprise*, London & Basington : Macmillan,p.40. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文真堂,1993年,42~43頁)、Rugman,(1981),*op.cit.*,p.42,70-71. (邦訳,26、57~58頁)。

¹⁰ Rugman, Lecraw and Booth,(1985),*op.cit.*,p.130. (邦訳,168頁)。この他にも、ライセンスングの問題点としては、特許権利の存続期間(通常20年間)や特許法の出願公開制度、出願や権利維持のための金銭コスト等が指摘されている。

つまり、“直接投資”であれば、危険に満ちた外国市場取引であっても、企業は自らが開発した新技術から得られる「報酬（returns）」の全てを、安全かつ確実に「専有（appropriate）」することができる、ということの意味している。

こうして多国籍企業論は、数ある企業の対外事業活動の選択肢として、“直接投資”のみを積極的に評価したのである。

第二節 北海道企業のロシア地域への輸出・直接投資状況

前節の考察から、対外事業活動の選択肢としては、新技術の外国市場での取引上、“直接投資”が最も安全かつ有効な手段であるという結論が出された。では、北海道企業によるロシア地域への対外事業活動の選択肢として、やはり“直接投資”が最も安全かつ有効であると言えるであろうか。

現時点において、北海道企業によるロシア地域への対外事業活動は、前出の「輸出・直接投資・ライセンス」のうち、“輸出”だけであるとされている。確かに、今日では“直接投資”の実績も僅かに認められるものの、やはり中心は輸出入といった貿易関係である。また、これは企業秘密に該当するため確かなデータは存在しないものの、北海道企業による“ライセンス”もほとんど行なわれていないとされる。

本節では、まず北海道企業によるロシア地域への対外事業活動の中心である“輸出”状況について概観する。そして、前節での理論的結論を受け、北海道企業による対ロシア直接投資の可能性について考察を行う。

(1) 北海道企業の対ロシア輸出状況

北海道の対ロシア輸出状況を見ると、ロシアは輸出先として1996年度には第9位であったが、1997年度には10位以内に登場していない（表2参照）。また、ロシア向けの主な輸出品目は鉄管といった「鉄鋼製品」となっている。一方、輸入先としてのロシアは、両年度ともに第3位を占め、主に「たらばがに」といった水産資源の供給先として道経済と密接な関係にある（表3参照）¹¹。

しかしながら、総じて北海道の対ロシア貿易は“輸入超”の関係にあり、今後も対ロシア輸出が急速に進展するとは考え難い。確かに、対ロシア貿易を行う北海道企業としては、

¹¹ 対ロシア貿易取引に関する法的規制は比較的整っているとされる。詳しくは、桑原康行稿「ソビエト・ロシアの貿易取引に関する法規制」北東アジア・サハリン研究会、『サハリン石油・ガス開発プロジェクトと北海道経済の活性化』（小樽商科大学経済研究所ディスカッション・ペーパー・シリーズ No.44）第1号、1998年5月、121～134頁、を参照のこと。

表2 北海道の国・地域別輸出額

(単位:億円)

順位	1996年度輸出		1997年度輸出	
	国名	金額	国名	金額
1	アメリカ	669	アメリカ	690
2	ベルギー	190	韓国	111
3	韓国	125	中国	101
4	スペイン	103	ベルギー	86
5	中国	86	スペイン	85
6	ポルトガル	78	パナマ	85
7	パナマ	69	香港	75
8	ドイツ	68	ポルトガル	71
9	ロシア	58	ドイツ	68
10	シンガポール	52	台湾	67
	小計	1,498	小計	1,439
	その他	343	その他	408
	合計	1,841	合計	1,847

(原資料) 北海道貿易統計(道経済部)による。

(出所) 北海道総合企画部経済企画室参事編『平成9年度版経済白書—北海道経済の特徴と地方行財政の課題—』(北海道経済実相報告書)1998年3月,309頁、同『平成10年度版経済白書—北海道経済の構造改革をめざして—』(北海道経済実相報告書)1999年3月,395頁、より筆者作成。

表3 北海道の国・地域別輸入額

(単位:億円)

順位	1996年度輸入		1997年度輸入	
	国名	金額	国名	金額
1	アメリカ	1,441	アメリカ	1,389
2	サウジアラビア	846	サウジアラビア	860
3	ロシア	770	ロシア	824
4	カナダ	576	アラブ首長国連邦	583
5	中国	342	カナダ	531
6	オーストラリア	337	中国	420
7	アラブ首長国連邦	231	オーストラリア	327
8	韓国	179	韓国	183
9	インドネシア	170	インドネシア	170
10	クウェート	161	マレーシア	166
	小計	5,053	小計	5,453
	その他	1,539	その他	1,506
	合計	6,592	合計	6,959

(出所) 表2と同じ。

ロシアから輸入する水産資源等を他の国内地域へ販売することによって、結果としては利益を生み出していると考えられる。だが、対ロシア輸出の側面から見れば、現時点では“輸

出”のみで利益を生み出すことは困難であり、やはり対外事業活動として多くの期待は望めない状態にあると言えよう¹²。

(2) 北海道企業の対ロシア直接投資状況

対ロシア直接投資と政府支援

前述の通り、多国籍企業論においては“直接投資”こそが最適な対外事業活動の選択肢であるとの結論が導き出されていた。しかし、果たして北海道企業の場合にも、こうした理論展開が適合するのであろうか。

周知の通り、北海道企業によるロシア投資は、遅々として進んでいない。ところが、一方ではアメリカを中心とした欧米先進国の対ロシア直接投資は、近年、直接投資・証券投資（ポートフォリオ投資）ともに急増している（表4・5参照）。

アメリカを中心とする欧米先進国の場合、対ロシア直接投資の主体は、自国政府による包括的な投資支援に後押しされた“多国籍企業”である。当初より、アメリカ政府は対ロシア政策を重視しており、これに同調する形でアメリカ多国籍企業も積極的な投資活動を展開している。例えば、昨今のサハリン石油・天然ガス開発プロジェクトに代表される、アメリカ石油メジャー各社による対サハリン直接投資は、こうしたアメリカ政府の対ロシア重視政策と密接な関係にあるとされている¹³。

また、こうした政府支援の他に、一定の企業規模も必要不可欠である。直接投資には、当然、莫大な投資資金が必要とされる。国際競争力を持った巨大資本であればこそ、こうした投資活動が可能であることは言うまでもない。

¹² 小川和男稿「北東アジアにおける国際経済協力—現状と展望—」『ロシア東欧貿易調査月報』ロシア東欧貿易会・ロシア東欧経済研究所、1999年3月号、6頁、参照。

¹³ 欧米先進国による対ロシア直接投資の内容は、石油・天然ガスといった資源開発が中心である。詳しくは、山本充稿「サハリン石油・天然ガス開発プロジェクトの概要と動向」北東アジア—サハリン研究会、前掲書、第1号、1998年5月、1～22頁、を参照のこと。

表4 対ロシア直接投資(1995~1997年)

(単位:100万ドル)

1995年			1996年			1997年		
投資国	金額	構成比	投資国	金額	構成比	投資国	金額	構成比
総額	2,796.7	100.0	総額	6,506.1	100.0	総額	10,498.0	100.0
アメリカ	812.9	29.1	アメリカ	1,695.2	26.1	アメリカ	2,806.3	26.7
スイス	419.8	15.0	スイス	1,323.4	20.3	イギリス	2,299.1	21.9
ドイツ	293.5	10.5	オランダ	979.6	15.1	スイス	1,718.9	16.4
イギリス	161.4	5.8	イギリス	486.4	7.5	ドイツ	1,543.2	14.7
リヒテンシュタイン	114.4	4.1	ドイツ	288.9	4.4	オランダ	520.8	5.0
ベルギー	105.3	3.8	オーストリア	163.6	2.5	キプロス	386.0	3.7
フランス	95.9	3.4	スウェーデン	154.9	2.4	オーストリア	256.7	2.4
オランダ	83.3	3.0	イタリア	75.2	1.2	フランス	207.8	2.0
日本	74.5	2.7	ベルギー	65.0	1.0	日本	122.7	1.2
オーストリア	71.8	2.6	フランス	41.7	0.6	モナコ	99.2	0.9
スウェーデン	62.0	2.2	フィンランド	92.4	0.9
アイルランド	56.3	2.0	日本	21.0	0.3	スウェーデン	70.6	0.7

(原資料) ロシア統計国家委員会資料。

(出所) 小川和男稿「独口貿易の動向と特徴—日ロ貿易との比較による検証—」『ロシア東欧貿易調査月報』ロシア東欧貿易会・ロシア東欧経済研究所,1999年2月号,11頁、に筆者一部加筆修正。

表5 対ロシア直接投資(1998年1月1日現在)

(単位:100万ドル)

投資国	合計		内訳		
		シェア、%	直接投資	証券投資	その他
総額	21,815.2	100.0	9,945.8	439.8	11,429.6
アメリカ	6,227.6	28.5	4,229.7	33.7	1,964.2
イギリス	3,638.6	16.7	821.5	339.1	2,478.0
スイス	3,359.3	15.4	301.4	0.8	3,057.1
ドイツ	2,536.3	11.6	766.0	1.9	1,768.4
オランダ	836.5	3.8	174.1	0.9*	661.5
キプロス	728.2	3.3	597.2	51.8	79.2
イタリア	604.7	2.8	151.9	—	452.8
オーストリア	491.9	2.2	377.7	0.6	113.6
フランス	407.6	1.9	399.8	2.2	5.6
スウェーデン	389.7	1.8	234.2	—	155.5
日本	330.6	1.5	119.7	—	210.9
リヒテンシュタイン	275.1	1.3	271.3	0.0	3.8
ベルギー	274.1	1.3	177.5	0.0	96.6
フィンランド	254.4	1.2	181.1	0.2	73.1
カナダ	174.0	0.8	124.6	1.1	48.3
トルコ	138.9	0.6	124.9	—	14.0
アイルランド	111.4	0.5	106.4	1.8	3.2
モナコ	99.2	0.5	0.0	—	99.2
マルタ	74.3	0.3	55.8	—	18.5
オーストラリア	57.4	0.3	56.7	—	0.7
デンマーク	51.8	0.2	39.2	—	12.6
ルクセンブルク	44.5	0.2	24.5	—	20.0

(出所) 表4と同じ。

北海道企業による対ロシア直接投資の可能性

欧米多国籍企業による対ロシア直接投資は、強力な政府支援等によって、一見順調に進展しているように見える。ところが、対ロシア直接投資に多くの実績を持つアメリカ多国籍企業でさえ、ロシア地域への直接投資においては様々な困難に直面していると言われている（表 6 参照）。つまり、現在も直接投資先としての東欧・ロシア地域は、依然としてその高いリスク性が指摘され続けているということである。

表 6 主要各国地域の民間業界が抱えている対口商取引上の問題点

《アメリカ》

- ・ 中央と地方の行政の不整合。マフィアによる犯罪。
- ・ 所有権にかかわる紛争。
- ・ 高い税率と税制の頻繁な変更。
- ・ 官庁による規制ルールの変更。
- ・ 予想より高いビジネス経費。
- ・ 金融情報が入手しにくい。
- ・ ロシア側企業の資金不足。
- ・ 市場情報の欠如。
- ・ 商法体系の未熟さ。
- ・ 文化的言語的相違。
- ・ 通信道路銀行港湾などインフラの未整備。
- ・ 支払い遅延口座凍結。
- ・ 政府担当者の頻繁な変更。

《カナダ》

- ・ 金融システムの未整備により、資金調達がしづらい。
- ・ 事業に必要な事務所などの不動産購入が困難。
- ・ 税制が混乱しており、税の賦課や規則の適用が政府の裁量で行われる。
- ・ 関税や付加価値税が高い。
- ・ エネルギーや通信などのインフラが未整備。
- ・ 必要な工事請負業者や資材の確保が難しい。
- ・ 官僚機構、法機構の不備。
- ・ ロシア側のパートナーの選び方次第で、事業の命運が分かれる。

《EU》

- ・ 94、95 年に輸入関税を著しく引き上げ、今後の関税方針も不透明。また税関の手続きが煩雑で、ロシア語での書類作成しなくてはならない。
 - ・ 関税に加えて物品税と付加価値税がかかる。
 - ・ 製品規格が国際規格とは異なり、その検査も不透明。
 - ・ GDP の 7.15% を占める政府調達から外国企業は締め出されている。
 - ・ 地方政府による財サービスの価格規制と異なる税制。
 - ・ IMF との合意に反して、輸出税が撤廃されていない。
 - ・ 法解釈に関する問題は、WTO でカバーしていない。
 - ・ マクロ経済の不安定さ。
 - ・ 法体系が未整備で、税の優遇措置を定めた投資法も未施行のまま。
 - ・ 不動産所有の制限。
-

-
- ・ インフラ環境が悪い。
 - ・ 外資系企業（投資家）は輸出で得た外貨の50%をロシア通貨に交換する義務がある。

《イギリス》

- ・ 法体系が不十分で一貫性に欠けた不安定なものなので、投資保護や契約履行が困難。
- ・ 急激なペースでの変化が政治、経済をますます不安定にしている。
- ・ 高い犯罪率と汚職。
- ・ 税制と輸入体制が複雑で突然変更される。
- ・ インフラの未整備。
- ・ 金融制度の不備。
- ・ 巨大な天然資源採掘産業と高級消費財産業の間の“中間市場”が不足している。
- ・ 民営化の進展が遅く、不安定。
- ・ 中央と地方行政府の重複もしくは分割した責任体制。
- ・ 官僚主義からくる障害。

《フランス》

- ・ 安定した法制度、特に税制が未整備なうえ、それらが遵守されていない。
- ・ 所有権制度の確立されていない。
- ・ 近代的銀行システムが未整備。
- ・ 寒冷な気候。
- ・ ロシア人企業家の保守性。
- ・ 書類上の契約が履行されない。
- ・ 適当なカウンターパートを選択するのが困難。
- ・ フランス側の問題点として、フランス企業はドイツ企業のように共同して進出しないので、個々の企業努力が分散されて弱い。
- ・ フランスの貿易保険等の公的機関が官僚的で非効率。
- ・ 情報の不足に起因する、ロシアに対する過度の悪いイメージが、投資にブレーキを掛けているという。

《ドイツ》

- ・ 法律制度が不透明。
- ・ 税率が高く適用が不明確（特に製造業からの不満が多い）。
- ・ 犯罪の多さ。
- ・ 相手企業の倒産。
- ・ 高いインフレ。
- ・ ロシア人の購買力不足。
- ・ 高い関税。
- ・ 官僚主義と脆弱な行政組織。
- ・ 相手企業の不払いなどモラルの低さ。
- ・ インフラの未整備。
- ・ 自国側の問題点としてヘルメス保証への不満（ヘルメス保証とは、旧東ドイツ製品の対ロ輸出促進のための政府輸出保証のことで、ロシア輸出に依存していた旧ドイツ地域の輸出産業に対する補助という性格を持つ）。

《オーストラリア》

- ・ 不安定な法制度に関する問題が未解決なこと。
 - ・ 共同プロジェクトにおいて、ファイナンスの手段としてバーター貿易やバイバック（買い戻し）貿易がよく用いられること。
 - ・ マフィアなどの組織犯罪については、事業が小規模な場合はあまり標的にされない。しかし、ある建設会社はロシアの地方のマフィアから保護料を強要され、建設現場を略奪されたこともあったといわれている。
-

《中国》

- ・ 輸送、銀行、仲裁、保険制度の充実。
- ・ 国際慣習に基づく取り引きの確立。
- ・ 経済貿易協力を実施する上での規範化。
- ・ 両国の資金不足。
- ・ 市場形態の不備。
- ・ 中国製品に対するイメージが悪い。
- ・ 貿易取引形態、決済形態が未成熟。中国企業から見ても対口貿易は代金回収が困難などリスクが大きく、直接取引より第三国経由の取り引きが選ばれがちといわれる。

《韓国》

- ・ ロシア側に資本主義的な感覚を持ったパートナーが少ない。
- ・ 自動車販売などは、マフィアと事業が競合するため、駐在員が犯罪に巻き込まれる恐れがある。
- ・ 大規模な資源開発事業に関心があるが、両国とも手持ちの資金に余裕がない。

《日本》

- ・ 不安定な政治、社会状況。
- ・ マクロ経済管理の欠落。
- ・ 十分に発達していないインフラ。
- ・ 外資に対する不公平な行政や保証の欠如、抵当権法の不備。
- ・ 対日民間債務問題が未解決。
- ・ 企業間の関係を調整する法的機能の欠如。
- ・ ロシア連邦や地方における資本市場及び投資プロジェクトなどに関するビジネス情報の欠如。
- ・ 不安定な法制度と、中央と地方の行政府による法解釈の相違。

《全体》

- ・ 各国ともほぼ共通してあげた問題点は、①高い税率と税制の混乱、②投資家の保護などに関する法律体系の欠如、③金融システムの未整備、④マフィアによる犯罪の危険などである。
- ・ 特に、①②によって生ずる多額の費用は、ロシア人企業家、外国企業家双方の意欲を損なうことがあるといわれる。また、実際どの程度の費用が必要になるのか予測がつかず、投資の収益性を判断できない。
- ・ 一方で、ロシアへの懐疑心や情報不足が、必要以上に悪いイメージを増長させているという意見も見られる。

(原資料) ジェトロ各海外事務所。

(出所) ジェトロ・ホームページ (URL <http://www.jetro.go.jp/top-j/ged/Press/97-10-28.htm>) 。

このように考えると、北海道企業による対ロシア直接投資の現状は、むしろ当然の結果であるとも言える。なぜならば、対ロシア直接投資に際しては、政府支援や企業規模といった、いわば北海道企業自身では対処不能な問題が山積しているからである。

そもそも前出の多国籍企業論も、当時のアメリカ企業による対ヨーロッパ直接投資を問題としており、今回のロシア地域のようなリスクの高い地域を前提とした理論体系ではない。また、同理論の企業モデルも、やはり資本や経営資源に富んだ、当時のアメリカ大企業を想定しており、こうした点から考えると、単純にこうした理論展開を北海道企業の対ロシア直接投資に当てはめることが困難であることが判る。

しかし、一方では、多くの欧米企業が実践しているように、北海道企業が上記の経営課題を克服し、政・官・民一体となった“直接投資プロジェクト”を立ち上げることが可能となれば、北海道企業による対ロシア直接投資は急速に拡大するものと思われる。その際

には、前報告書でも明らかにされている通り、道内の住宅産業関連企業の活躍が期待される¹⁴。積雪寒冷と気候的に酷似するロシア地域での、北海道企業の所有する世界的な先進技術（例えば、耐雪技術、不凍給水栓技術など）の転用可能性は非常に高いと考えられるからである¹⁵。

いわば、北海道企業による対ロシア直接投資は、技術力や人材といったソフト面での準備は徐々に整いつつあるが、やはり政府支援（資金面・法律面等）といったハード面での準備の遅れが指摘されよう¹⁶。その意味では、北海道企業による対ロシア直接投資は、直接投資環境の整備に、その成否が委ねられているとも言える。

第三節 北海道企業による対ロシア・ライセンス戦略の可能性

(1) 我が国の技術輸出とロシア地域

総務庁ホームページの「平成 10 年科学技術研究調査結果速報（要点）¹⁷」によると、平成 9 年度（1997 年度）の我が国の技術貿易は、技術輸出による受取額が 8,316 億円で対前年度比 18.3%増、技術輸入による支払額は 4,384 億円で対前年度比 2.8%減と、受取額の大幅な増加にあるとされる。また、1 件あたりの受取額も増加しているという。また、我が国の技術貿易は、平成 5 年度（1993 年度）を境に黒字に転じ、受取額を支払額で除した「技術貿易収支比率」は、1.90 と過去最高を記録している。

そして、技術輸出による受取額を相手国先別にみると、第一位はアメリカ（43.9%）で、次いでイギリス（7.0%）、韓国（6.6%）、台湾（6.1%）、中国（5.3%）、タイ（5.0%）、シンガポール（3.5%）、マレーシア（3.4%）、カナダ（2.9%）、インドネシア（2.5%）、の順となっている。しかし、アメリカの場合は、技術輸入の支払額で 72.8%を占めるなど、我が国の対アメリカ技術貿易は赤字にあるため、実質的には我が国の技術貿易黒字の大部

¹⁴ 詳しくは、小田福男稿「サハリンの住宅産業」北東アジア・サハリン研究会、前掲書、第 1 号、1998 年 5 月、47～63 頁、李濟民稿「サハリン住宅企業の実態と北海道企業との協力可能性」北東アジア・サハリン研究会、前掲書、第 1 号、1998 年 5 月、65～76 頁、を参照されたい。また、李濟民氏は、北海道企業による対サハリン直接投資の一形態として、合弁企業の設立や外国企業との戦略的提携等の可能性を指摘している。同上、74～75 頁。

¹⁵ この点に関しては、三井物産(株)サハリン開発部事業推進室課長・藤井義夫氏による講演録「サハリンプロジェクトの現状と道内企業の関わり方」（北海道経済部貿易経済交流課・国際経済交流セミナー）、を参考とした。同内容については、URL <http://www.pref.hokkaido.jp/keizai/kz-bkkry/koen/fujii98-02.html>、を参照のこと。

¹⁶ 例えば、欧米諸国と比較して日本の対ロシア投資保護体制は、かなり遅れているとされる。詳しくは、佐古田彰稿「国際紛争及び投資紛争の国際法的解決方法」北東アジア・サハリン研究会、前掲書、第 1 号、1998 年 5 月、77～120 頁、を参照のこと。

¹⁷ アドレスは以下の通り。URL <http://www.stat.go.jp/0531.htm#Hontai8>

分はアジア地域からの受取分であると言える。このように、我が国の技術輸出は、対アジア地域において圧倒的な優位性を持っているのである。

では、ロシア地域への技術輸出は、一体どのような状況にあるだろうか。残念ながら、総務庁統計には技術輸出・輸入ともにロシアの名前は登場していない。これは、我が国とロシアとの技術貿易関係がほとんど存在していないことを意味している¹⁸。

(2) 北海道企業による対ロシア・ライセンス戦略の可能性

しかし、地理的にも隣接し、同じ気候風土にある北海道の企業が、こうした現状を打破し、所有する特許技術をロシア地域へライセンスすることは、決して不可能なことではない。

確かに、ロシアは法整備が不十分であり、欧米先進国向けのライセンスよりもそのリスクは大きなものとなるであろう（表 6 参照）。しかし、何よりもこうしたライセンスの場合は、直接投資のケースのように資本や労力をほとんど必要としない点が特筆される。政府支援や投資資金繰りに時間がかかる以上、対ロシア取引活動においてライセンスを選択する余地は十分にあると言えよう。

また、ロシア地域へのライセンスの場合、その中身は、決して他社にその存在を秘密にしておきたいような先進技術である必要はないと考えられる。発展途上国への技術移転の問題でもよく指摘されているように、むしろ当地の技術水準に合った“適性技術”、すなわち日本においてはすでに標準化したような技術であっても、むしろ現地での利用度は高い場合がほとんどである。

さらに、将来的な事業開拓の視点から、とりあえず今後ロシア地域で必要となりそうな特許を、外国出願という形で押さえておく戦略も考えられよう。例えば、ロシアの国内企業が、いざその特許技術を利用した事業を始めようとした時に、そのロシア企業は特許権を所有する北海道企業へロイヤルティを支払うことになる。このように北海道企業がすでに登録している特許技術を、改めてロシア地域で出願・登録することにより、ロシア地域でのロイヤルティ徴収が可能となるのである。現在では、かつての多国籍企業論が指摘した国際特許制度の未整備の問題も大きく改善されつつあり、例えば「特許協力条約 (Patent Cooperation Treaty ; PCT)」の「国際出願制度 (International Application)」を利用すれば、一つの国際出願で指定した複数の国の全てに特許出願を行うことも可能である。

このように、北海道企業による対ロシア・ライセンスは、短期的・長期的にも北海道企業の収益向上に大きく貢献すると考えられる。また、ロシア地域も北海道企業によるラ

¹⁸ 確かに、日銀統計のサービス収支内訳には「特許等使用料」の項目の中で、ロシアが登場している。しかし、日銀統計の場合には、商標・意匠といった他の工業所有権が含まれるなど、総務庁の調査対象と異なっているため、本稿では分析対象には含めていない。

イセンシング活動を何よりも望んでいると思われる。なぜならば、やはり地理的な近さから、道外企業等にはできない密接なライセンス活動が、北海道企業には期待できるからである。

例えば、実際の事業活動に際しては、単に特許技術だけを供与したのでは不十分であり、受入企業にとってはノウハウや操作技術等を含めた手厚いライセンス活動が求められている。その点でも北海道企業であれば、技術者派遣のコストも節約できるなど、北海道企業による対ロシア・ライセンスは、多くの比較優位性を有している。

北海道企業による対ロシア・ライセンスは、まさに真剣に検討される時期にある。

(3) 北海道企業のライセンス戦略上の問題点

ところが、北海道企業には、対ロシアを問わずライセンス戦略実行に際して、ある致命的な問題点が存在している。すなわち、北海道企業の所有する特許権が、全国的に見て余りにも少なすぎるといえる点である。これは、まさに北海道企業の技術開発力の弱さを如実に示している（表 7、8 参照）。

表 7 北海道の特許出願状況

	全国	北海道	対全国比
平成元年	351,207	669	0.19%
2	367,590	708	0.19%
3	369,396	859	0.23%
4	371,894	822	0.22%
5	366,486	791	0.22%
6	353,301	931	0.26%
7	369,215	1,045	0.28%
8	376,615	1,060	0.28%

(出所) 宮本剛汎氏提供資料をもとに筆者作成。

表 8 北海道の特許登録(公告)状況

	全国	北海道	対全国比
平成元年	63,301	155	0.24%
2	59,095	138	0.23%
3	36,100	260	0.72%
4	92,100	224	0.24%
5	88,400	185	0.21%
6	82,400	291	0.35%
7	109,100	401	0.37%
8	215,100	326	0.15%

(出所) 表 7 と同じ。

まず、表7は、北海道の個人・企業・研究所等が特許庁へ特許権登録の出願を願い出た件数を表している。この時点では、当然のことながら申請した技術に特許権は付与されていない。そして、表8は、申請された技術が「特許要件」を満たしているか審査（＝「特許査定」）された後、正式に特許として特許庁に「設定登録」され、一般に公開された件数を表している。つまり、表8の件数が、北海道の所有する特許件数ということになる。

北海道知的所有権センターの調査（平成6年度～8年度）によると、北海道の特許登録件数上位技術分野（上位5分野）は、第1位「農水産・食品・発酵関係」、第2位「建設関係」、第3位「熱機器・武器関係」、第4位「計測・原子核工学関係」、第5位「家庭用品・健康・娯楽関係」、となっている¹⁹。確かに、前述の対ロシア・ライセンスの考察においても、北海道企業が「建設関係」や「熱機器」の特許権を多く所有していることは、プラスの判断材料となる。

しかしながら、やはり問題視すべき点は、北海道の特許活動の脆弱性である。筆者は、表7や表8の数値をグラフに転換しようと試みたが、全国と比較して余りにも数値が低いため、グラフ化できなかった。ライセンスの対象となる特許権自体が少ないとなれば、北海道企業による対ロシア・ライセンスもその実現可能性は一段と低いものになろう。遊休技術の特許権化、新技術の開発など、北海道企業の課題は依然として多い。

では、次に北海道の特許登録（公告）件数の地域別内訳について見てみよう。

表9によると、北海道の特許登録（公告）件数のうち、その大部分を札幌地域が占めていることが判る。北海道の経済・情報・文化の中心である札幌に特許権が集中していることは、至極当然のことであるが、やはり最近の“クラスター構想²⁰”に関連して、札幌地域以外の地域においても積極的な技術開発への取り組みが行なわれるべきであろう。

表9 地域別特許登録(公告)状況

	計	札幌地域	小樽地域	函館地域	旭川地域	帯広地域
平成元年	155	110	2	9	16	18
2	138	103	9	8	9	9
3	260	185	9	29	15	22
4	224	170	6	19	15	14
5	185	136	6	12	18	13
6	291	239	6	6	22	18
7	401	325	3	11	27	35
8	326	255	5	22	22	22

（原資料）発明協会北海道支部発行の発明考案各年報による。

（出所）表7と同じ。

¹⁹ 北海道立工業試験場・北海道知的所有権センター・特許流通アドバイザー・宮本剛汎氏より提供資料による。

²⁰ この点に関しては、北海道総合企画部経済企画室参事編『平成10年度版経済白書—北海道経済の構造改革をめざして—』（北海道経済実相報告書）1999年3月、第Ⅲ章第2節、を参照のこと。

その意味では、札幌以外の地域における、産学協同プロジェクトの“調整役”としての大学機関の果たす役割が期待される。また、“水先案内人”となる各地域の市役所、商工会議所等の行政組織の支援も必要不可欠であろう。

おわりに

本稿では、北海道企業の対外事業活動の選択肢として、ライセンス戦略の可能性について若干の考察を行った。

本稿では、北海道企業による対ロシア・ライセンス活動を積極的に支持する立場を採っている。しかし、本稿は、必ずしもその他の対外事業活動の選択肢（輸出、直接投資）を否定するものではない。本稿では、①昨今の日本全体の技術輸出黒字状況から、北海道企業による技術輸出活動に多くの成果が期待できること、②そしてそのライセンス供与として注目すべきが、気候風土的に酷似し、地理的にも隣接するロシア地域であること、の二点を機軸とし、私論を展開している。

これまでの考察からも明らかな通り、北海道企業による対ロシア・ライセンスは、その実現に際して様々な課題の克服を必要としている。しかし、そうした課題の克服は、単にライセンス活動の目的としてではなく、まさに今日の北海道経済の構造改革へと直結していると考えられる。北海道企業による特許活動の活発化は、北海道経済の好転を示す最適な指標の一つであり、また対ロシア・ライセンスへ向けた取り組みは、北海道経済に残された現状打破の数少ない方策の一つである。

その意味で筆者は、北海道企業による特許活動の活発化＝対ロシア・ライセンス戦略の早期実現を、ここに強く主張したい。

謝 辞

本稿の執筆にあたり、多くの方々の御協力を頂いた。北海道の特許出願・登録状況に関する資料については、北海道道立工業試験場・北海道知的所有権センター・特許流通アドバイザー・宮本剛汎様より貴重な資料を頂戴した。また、北海道の技術輸出に関する情報については、北海道通商産業局地域振興グループ国際課・西村かおり様より多くの有益なアドバイスを頂戴した。さらに、同局産業部産業技術課からは『特許流通フェア北海道'99—特許活用技術シーズ集』を御譲り頂いた。書面ではありますが、心より御礼申し上げます。