

追及権をめぐる論争の再検討（２・完）

論争の背景、EC指令の効果と現代美術品市場

河 島 伸 子

5．EC指令の立法に向けた論争

前章においては、1950年代以降の現代美術をめぐる社会・経済的状況の変化を論じ、追及権に関する議論が再活性化した背景と追及権の今日的意義を明らかにした。本章では、追及権制定を義務付けるEC指令の立法過程において登場した反対論を詳細に検討する。具体的には、芸術法学者メリマン（アメリカ、初出第2章）とブートン（イギリス、初出第3章）が1990年代後半に発表した論文を取り上げる。この二つの論文は、様々な興味深い指摘を含むのだが、追及権反対論の実証的根拠、論理構造に関していくつかの弱点が見られる。以下、特に、近年発表された統計資料に照らして検討を進め、これを通じて、ヨーロッパにおける追及権導入の現代美術に対する影響を論じる。さらに、追及権の本質をより深く考察するためには何を明らかにすべきか、という第6章の課題を浮き彫りにしていく。

（1）メリマンとブートンの議論

まず、アメリカの芸術法学者として著名なメリマンは、元々アメリカにおける追及権の制定の必要性に関して否定的な意見を表明してきていたが、同じ論理をヨーロッパの論争にも適用して、次のような主張をしている。第一に、ほとんどの芸術作品は、追及権が関与する二次市場にまで達することはできない、その一方、二次市場で売買される作品の作者たちは既に世界美術市場におけるスターであり、国際的な名声も高い人々であり富も蓄えている。追及権の起源については、妙な感傷主義があるが、モネにせよ

ルノワールにせよ、経済的には豊かであった。すなわち、追及権はごくわずかの世界的名声を確立したアーティスト(及びその遺族)を潤すことになるが、ほとんどのアーティストたちにとっては何ら関係ない⁸¹。

メリマンの主張の第二は、芸術作品の価格上昇はアーティストの才能・努力のみによるものではなく、画商、美術評論家、歴史家、コレクター、美術館関係者などがそれぞれ果たした役割の総合的作用として生じるにもかかわらず、アーティスト以外の人々の貢献は追及権によって報われない点、追及権は一貫していない。さらに、価格が低下した場合でも追及権があることは、アーティストの、一次販売以降の努力が実を結び価格が上昇したから、という追及権の根拠と矛盾する⁸²。こうして、メリマンは、アーティストの努力と上昇した価格からの利益還元という、追及権の正当化論理(フランス風の「不当利得」説)を否定するのである。

さらに、第三に、追及権支払(メリマンは「転売への課税」⁸³と呼ぶ)は、コレクター、美術館、画商などに対する大きな負担であると考え、現代美術の発展に悪影響を及ぼすと主張する。コレクター達は、支払が生じない伝統的美術に購買対象をシフトさせるかもしれないが、美術館も、将来、購入作品を売却する際の支払義務を念頭において、購入予算を縮減せざるを得なくなる。また画商達は、実は転売市場で活発に売買を繰り返し、そこで得た利益を新進アーティストのプロモートにあてているが、そのプロモーション予算が縮小することが想定される。このように、全体として、一次市場におけるアーティストの立場は悪影響を受けることが明らかだと主張している⁸⁴。

要するに、メリマンの見解によれば、追及権は一部の著名なアーティスト、その遺族、著作権管理団体にとっては有利に働くが、大多数のアーティストにとっては無縁のものであるばかりか、不利に働くことが予想されるわけである。追及権賛成派はアーティストのためを思っているかもしれないが、むしろ「アーティストの生涯を感傷的に描き、一方、コレクターと

画商を悪意をもって戯画化し、美術市場の現実を無視し、芸術の世界の相互作用を軽視した逸話」⁸⁵にだまされている、という。そして、追及権はEU加盟国においてくまなく制定されるべきではなく、むしろ制定国において廃止されるべきである、と結論付けている。

以上の議論に対し、ブートンは、追及権そのものに真っ向から反対するわけではないが、EC 法案に付帯していた「説明メモ(Explanatory Memorandum)の分析より、市場統合のために追及権に関する著作権法の整合化を目指す必要があるという法案理由を批判している。ヨーロッパ内におけるアート市場の規模は、特にイギリスが突出し、それにフランスとドイツが続く形であり、加盟国間には大きな不均衡がある。彼によれば、これは、ECが主張するように追及権の存在・不存在によるものではなく、各加盟国の美術品市場がそれぞれ違った専門性と歴史を持っていることによるという。仮に立法の目的が、加盟国間の市場の差を均衡化することにあるのだとすれば、追及権の制定も廃止も、この際特に効果を及ぼすものではない。むしろ、現行の追及権支払のレートを調整することにより、運送費と保険料との関係から、売り手にとってロンドン市場もパリ市場も等価値になるようにすればよい、というのである。こうすることで、EUにおける「小政府主義」(subsidiarity)の原則に合致した解決が得られる、と結論付けている⁸⁶。

(2) 追及権により便益を受けるアーティスト

上記に紹介した2つの論文は、どちらも興味深い指摘を含み、追及権制定の反対論として、全体としては合理的な結論を導いていると言えるが、残念ながら、その論理にはいくつかの大きな過誤があることを指摘せねばならない。

まず、メリマン論文における最大の問題点は、いわゆるスターではない大多数のアーティストを軽視し過ぎていることにある。確かに大多数のアーティストは、転売市場に縁がないかもしれないが、カルダー、デ・クーニ

⁸¹ Merryman, pp .19-21.

⁸² Ibid, pp 23-24 .

⁸³ Ibid, p 28 .

⁸⁴ Ibid, pp .17-24 .

⁸⁵ Ibid, p 20 .

⁸⁶ Booton, pp .190-191 .

ング、ホックニー、ステラといったビッグ・ネームのみが転売市場を支配していると想定することは正しいとは言えない。かかるメリマンの想定は、1973～1977年にかけてのサザビーズ・ニューヨークにおけるオークションのデータを調べたある研究成果⁸⁷に依拠している。この調査は、「時系列的な不公平」論がどの程度、現実的に妥当なものか、すなわち、新人アーティストの当初は安く売られた作品が後にどれほど高く転売されているかを実証的に検証しようとする、意欲的なものである。調査においては、二次市場での圧倒的シェアを誇るアーティストが誰であるかを明らかにし、この人たちが追及権支払においてどの程度のシェアを占めているかも調べている。その結果、ニューヨークのサザビーズのオークション(1973～1977年)では現代美術作品の売買は、特定アーティストのものに集中しており、生存中のアメリカ人現代美術作家による作品売買に関しては、その取引の約3分の1は、5人のアーティストのもので占められていたと示された⁸⁸。

しかしながら、ここで留意すべきは、世界的に見たニューヨーク市場の特殊性、及び1970年代から今日までの現代美術品市場の発展・拡大という事実である。ヨーロッパ美術財団(The European Fine Art Foundation, TEFAF)が2005年(メリマン論文発表後)に発表したレポート⁸⁹及びイギリス政府が委託した同様のレポート⁹⁰によれば、もし2003年の時点でアメ

⁸⁷ Camp, Tom R 'Art Resale Rights and the Art Resale Market: An Empirican Study' (1980) 28 *The Bulletin of the Copyright Society of the USA* 146. Campの研究は、のちに拡大する形で、やはりメリマンのロースクール教え子であった学生により深められ、同じ結論に達している(Wu, Jeffrey C 'Art Resale Rights and the Art Resale Market: A Follow-Up Study' [1999] 46 *Journal of the Copyright Society of the USA* 531). Merryman, John Henry and Elsen, Albert E *Law, Ethics and the Visual Arts*, 4th edn (Kluwer Law International, London, 2004) pp 484-485も参照。

⁸⁸ Camp, *ibid*, pp .152-153. 5人のアーティストは以下のとおり。Robert Rauschenberg, William de Kooning, Alexander Calder, Jasper Johns and Frank Stella.

⁸⁹ The European Fine Art Foundation *The Modern and Contemporary Art Market* (The European Fine Art Foundation, Helvoirt, the Netherlands, 2005) 以下 TEFAF レポート)

⁹⁰ Graddy, Katy and Szymanski, Stefan *The IPI Scoping Study: Artist's Resale Right* (The UK Patent Office, 2005); Graddy, Katy, Horowitz, Noan and Szymanski, Stefan

リカとイギリスを含む世界各国に、(EC 指令法案のごとき内容の) 追及権が存在していたとすれば、世界中で追及権の支払を受けることができたはずのアーティストは8,423人にのぼったという(表2参照⁹¹)。メリマンが主張していた「数人のアーティストのみが便益を受ける」という結果とはかなり異なる様相を呈しており、「8,423人」が、一般人にはなじみのない知名度の低いアーティストたちをも含んでいることは明らかである。

このような違いが生まれる一つの理由は、現代美術の二次市場が初めて本格化した当時の状況(1970年代ニューヨーク、第4章(1)を参照)に比べ、今日は、取引量をはるかに多いことによると思われる。特にこの数年は、そもそも美術品(現代ものに限らず、かつ家具などの応用芸術品を含む)の世界市場が2002年から2006年にかけて約2倍に膨らむ中⁹²、現代美術については、同時期、4倍以上に拡大し⁹³、今や19世紀絵画と並び、美術品市場の最も重要な領域を占めている⁹⁴。さらに、ヨーロッパにおける美術品取引額は、アメリカのそれに比べてはるかに小さい、という事実もメリマンは見逃している。例えば2004年に売られた現代美術作品のうち、EC 指令法案の追及権適用に該当する売買取引額(平均額)は、アメリカでは102,043ユーロであったが、イギリスでは78,064ユーロ、ヨーロッパの

A Study into the Effect on the UK Art Market of the Introduction of the Artist's Resale Right (The UK Intellectual Property Office, 2008). イギリス政府の知的財産権関係の行政組織(The UK Patent Office, その後The UK Intellectual Property Office と改名)が委託したこの二つの調査は、TEFAFレポートと同じ手法で同じデータを、特にロンドン市場と、イギリス人アーティストに関する取引を中心に分析している。全体の結論は同様であるので、以下、本稿ではヨーロッパ市場全体を俯瞰するTEFAFレポートを引用することで足りる。

⁹¹ データはThe Art Sales Indexによる。これは世界47カ国の1,259に及ぶオークション・ハウスのカタログにある取引記録をまとめたデータである(TEFAF レポート pp 9-10)。

⁹² 2006年では4兆3,000億ユーロ相当であった。The European Fine Art Foundation *The International Art Market* (The European Fine Art Foundation, Helvoirt, the Netherlands, 2008) p .13.

⁹³ *Ibid*, p 64.

⁹⁴ この急速な膨張はロシアや中国など新興国の投資家の動きによるため、世界経済・金融の動向によっては、急速に縮小することもあり得る。

表2 . 追及権の適用対象たるオークション市場取引と取引場所別シェア
(シェアは取引金額ベース、2003年)

価格帯 (ユーロ)	作品数	アーティスト数 ⁽¹⁾ (百万ユーロ)	取引金額 (百万ユーロ)	追及権制定6カ国 (%) ⁽²⁾	イギリス (%)	アメリカ (%)
3,000 - 50,000	32,130	6,918	355.3	27.5	18.3	27.4
50,000 - 200,000	2,511	1,011	231.6	14.2	27.0	37.0
200,000 - 350,000	391	231	103.8	12.3	27.7	50.7
350,000 - 500,000	158	99	66.3	6.6	33.5	47.9
500,000 - 2,000,000	220	135	199.6	7.8	32.9	56.4
2百万以上	42	29	184.3	4.5	17.6	77.9
3,000 - 200,000合計	34,641	7,929	586.9	22.3	11.0	31.2
200,000以上合計	811	494	554.0	7.4	26.9	61.5

出典：TEFAFレポート p.47、イギリス・アメリカにも追及権があったと仮定している。

注：(1) 現存及び死去したアーティストを含む。

(2) 追及権を制定しておりその実効性が知られている、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、スウェーデンの6カ国。

追及権制定国6カ国平均ともなると、16,549ユーロであった⁹⁵。すなわち、特に巨匠の大作でなくとも、ヨーロッパでは現代美術作品が、二次市場でそれなりに活発に売買されているのである。

このことは、表2において目をひく、もっとも低い価格帯(3,000~50,000ユーロ)にかなりの数の取引が集中していることから明らかである。この価格帯において、アーティスト(もしくは相続人)が受け取る支払額は確かに小さいものではあるが、ホックニーでもステラでもないようなアーティストたちが、ここには数多く存在し、彼らの作品売上の合計額は追及権に関する現代美術品市場全体の3割近くを占めていることは驚きである。この価格帯における追及権制定6カ国とイギリスとの合計のシェアは45.8%にもなる。よって、もしイギリスに追及権があったとしたならば、2003年には、最も低い価格帯だけをとっても、1億6,300万ユーロ相当の取引がヨーロッパ追及権の対象となっていたことになる。次の価格帯(50,000~200,000ユーロ)も合わせると、世界全体では追及権に該当する

⁹⁵ TEFAF レポート p.27。

売買に関係するアーティストは8,000人近くにのぼり、現代美術オークション市場における売上の約半分を占め、イギリスを含めたヨーロッパ市場だけでも、この二つの価格帯における取引は2億5,800万ユーロであったことになる。

確かに取引金額ベースで見ると限りにおいて、特に高価格帯においては、既に裕福である、数少ないアーティストに追及権支払が集中するという、メリマンの指摘は誤ってはいない。しかし、追及権支払が少数特定人に集中するという現象は、特にニューヨークに特徴的であるものの、ヨーロッパ市場においてはそれほど顕著とは言えないことが、表2からは読み取れる。追及権導入に反対していたイギリスにおいても、「フランスの追及権支払の7割以上が6人か7人の著名アーティストの遺族たちで分配されている」と何度も繰り返し論じられ、不公平感を助長してきた⁹⁶。表2はこれが誇張であることを示唆するが、さらに、フランスの美術著作権管理団体である組織(Société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques, ADAGP)の提供するデータを参照すると、単なる神話に過ぎないように思われてくる。同団体の1997年の資料によれば、フランスでは2,650人のアーティスト(うち外国人が250人)に追及権の支払があった。そのうち上位39人が全体の支払額の3割を、次の270人が同じく金額ベースでは3割を、残り2,341名が残り4割を受け取ったという⁹⁷。また、支払の8割は現存のアーティストになされたことがあげられている⁹⁸。ADAGPの1990年における支払配分については、その事務局長ガトンが、アメリカ著作権局の公聴会において、次のように証言している。まずADAGPが徴収した支払額は会員1,650人(会員全体は2,500名程度)に配分され、受領者の85%は生存するアーティストであった、そしてその支払額は合計1,050万米ドル程度にのぼった(表3)。

⁹⁶ 例えば British Art Market Federation, *Background Briefing, Droit de Suite* (BAMF, London, n.d.).

⁹⁷ Quoted by Ramonbordes, Christiane 'Economic Impact of the European Directive on the Artist's Resale Right or droit de suite' (2000) 34 *Copyright Bulletin* 25.

⁹⁸ Ibid.

表3 . フランス著作権管理団体 ADAGP の追及権支払配分
(1990年、米ドル)

支 払 額	受領人数
20 - 2,000	1,100
2,000 - 20,000	400
20,000 - 40,000	100
40,000 +	50
合計(10,500,000 +)	1,650

出典：アメリカ著作権局公聴会記録ガトン証言 (supra n. 23, Appendix Part III, pp.15-16)。証言内容は大体の分布についてであり、正確な数値ではない。米ドルへの換算は、当時アメリカ著作権局が行ったものである。

もちろんこれをもって、フランスにおける追及権受領者の集中が全くないとは言いきれない。まず、表3を見る限りにおいては、支払金額ベースでどれほどの集中があったかは明らかではない。受領者が会員全体の半分以上にもなっている理由は、ADAGPの会員は、そもそも一定の成功を収めており、追及権支払を受ける可能性があると考えられるアーティストが多いからであり、この他に会員でない(したがって支払を受けていない)アーティストがどれ程いるのかわからない。またフランスの法律では、追及権適用の幅が広く(100仏フラン相当の取引から適用があった)1990年時点での支払レートは一律、取引額の3%であったなど、EC指令と規定の詳細が異なる。しかしながら、少なくとも、「フランスでは6家族が追及権支払の7割を占めている」という、イギリスで愛されてきた逸話が、実態と大きくかけ離れていることは疑いない。

こうして全体を概観すると、少なくともニューヨークのサザビーズ売買取録から導かれた市場の姿とは、かなり異なるヨーロッパ市場の状況が浮かび上がっており、便益を受けるアーティストがごく少数のスターに限られないことも明らかになったであろう。EC指令におけるもっとも低い価格帯の売買、例えば25,000ユーロ程度の売買を想定すると、追及権支払はわずか1,000ユーロ(取引額の4%)に過ぎず、手数料(仮に2割とする)を除けば800ユーロである。15万ユーロの取引であれば、手数料を除いて3,600ユーロがアーティストの手に渡ることになる。800ユーロなり3,600ユー

ロが、個々の受取人にとって、取るに足りない金額なのか否かをここで判断することはできない。音楽家や著述家のように、商品1単位(例えばCD1枚)あたりの印税額は少なくとも、その売上量が多大になれば莫大な利益が得られる例とは異なり、美術家にとっての800ユーロは、その作品のたった一度の転売から生まれた臨時収入にとどまるかもしれない。

表2からは、追及権適用の対象となるアーティストの数がヨーロッパ全体でどれほどになるのか、正確な数字はわからない。しかし、世界的市場における売買金額のヨーロッパ・シェアが、アーティスト数の割合にほぼ比例すると仮定すれば、最低価格帯・その次の価格帯の二つを合わせても3,585人のアーティストが2億5,800万ユーロ相当の支払を受けたことになる⁹⁹。その個々の金額は手数料を引く以前で120~6,000ユーロになっていたはずである。3,585人のアーティストが、ヨーロッパのアーティスト全体をどの程度代表するのか、母数が不明なため¹⁰⁰、判断することは不可能であるが、仮に1%を占めるに過ぎないとしても、この絶対数が「ほんの一握り」というような数ではないことは確かである。EC指令の第3条によれば、各国法で適用範囲を広げることは自由であるから、関係するアーティスト数は更に増える可能性を持つ。さらに、上に紹介してきたデータはオークション市場を対象とするが、画商間の取引であっても指令では支払に該当する取引である。これらも含めていけば、支払の規模、対象アーティスト数は一層拡大する。しかし、これらの取引はメリマンの視野には入って来ず、立法の根拠たる事実としての価値も見出されていないのである。

⁹⁹ これは6,918人の45.8%と1,011人の41.2%を足した数字である。金額についても同様に計算した。

¹⁰⁰ アーティスト数の推計は、イギリス一国をとっても、45,000人から148,700人までとさまざまである(Davies and Lindley, supra n. 31, p. 7)。Arts Council Englandによれば、これらの数字の中のごく一部だけがプロの美術家と呼べる(HC414, Ev12)。The Artists Information Companyによれば6~9万人(HC414, Ev2)。Visual Arts and Galleries Associationによれば45,000人程度ではないかと推計されている(HC414, Ev7)。

(3) ヨーロッパ美術品市場における不均衡

ブートンの議論の弱点は、上述のような統計的問題とは異なり、ヨーロッパ域内における美術品市場の違いに関する説明の仕方にある。彼は、ECは法案理由として域内市場の均等化をあげているが、加盟国間で美術品市場が異なる様相を呈しているのは、必ずしも追及権の有無と関係がない、と主張している。各市場の強さは、潜在的購買者層の厚み、美術専門家の集積などの差により生み出されるのだという論¹⁰¹はもっともであるが、「売り手はもっとも取引コストの低い市場を探そうとするため、域内市場に不均衡が生じる」というECの論理を打破するために展開している議論は、説得力と論理性を失っている。例えば、売り手は「買い手にその負担分を転嫁させるような戦略をとり、自分自身の利益は維持しようとするであろう」¹⁰²というが、転売利益の目減りが売り手にとっての負担になることは相違なく、それがゼロとみなせるならともかく、いずれにせよコストはコストとして理解すべきである(すなわち、購入する意思にこのコストは元々影響したはずである)¹⁰³。

彼の他の議論は、先行研究の射程を広げ過ぎたものであったり、あるいは

¹⁰¹ Booton, pp .182-183 .

¹⁰² Ibid, p .181 .

¹⁰³ さらに問題であるのは、ヨーロッパ域内での市場の差が生じているのは追及権の存在とは関係がないという議論を進める中、ここで問題とすべきは追及権に係る現代美術の市場であったにもかかわらず、そこから逸脱してしまっている(Booton, pp .179-181) ことである。逸れた先はロンドンが16世紀絵画に、スイスが家具、宝飾品類に強いという話なのだが、これらの市場は当該権利の分析とは無関係である。彼は「それぞれの市場における専門性ゆえ、売り手を引きつけようという市場間での競争はほとんど見られない」(pp .183) というが、専門性による分化があったとしても、同じ「現代美術品市場」における拡大を目指す各国間の競争が全くないということにはならない。今日存在している美術品全体の市場規模の差は、確かに専門性や歴史的要因から生まれているかもしれないが、この事実は、現代美術品市場の各国間不均衡に関連してのみ援用すべきである。パリにおいては歴史的に現代美術作品を売却するコスト(追及権支払を含む)が高いために、何十年の間にこの特定の市場は、ロンドンやニューヨークに移動してしまった、それとともに現代美術に関する専門性も移動した、と論じるべきなのである。

は文脈とそぐわず、あまり妥当とは言えないものであったりする。例えば美術品の買い手は、美術作品が一つずつ固有であり価格を比較することができないため、「相対的に価格に無関心であり」¹⁰⁴、よって、将来の追及権支払があろうとも、それは考慮しないという。確かに初めて美術品を購入する人にとって、情報や経験不足のため、その価値判断は難しく、特に現代アートは、購入時に価格水準が定着しているとは限らないため、より困難であると言える。しかしながら、追及権とヨーロッパ域内における市場不均衡を分析するにあたり、さしあたり問題とすべきは一次市場における買い手の行動ではなく、転売市場における売り手が、どの都市のオークションに出品するか、という意味決定の仕組みである。売り手は、時として法外な値段を払ってでもその作品を入手しようとする買い手とは異なり、全く冷静に自分の売却益を最大化するための方策を考えることができる立場にある。つまり、作品の送料と保険料を計算しつつ、どの市場に潜在的買い手が最も多く存在しそうであるか、各市場がどの程度現代アート売買の実績を持つか、といった点を調査するはずである。オークション市場における取引の記録は容易に入手可能であり、どの市場でいつ売るべきか、をアドバイスする専門家も多くいる。

文化社会学でよく知られる、ある文献¹⁰⁵から、画商とコレクターとの密接な関係についての記述を引用し、ブートンは、どの都市のオークションに出品するか、という売り手の意思決定にはオークション・ハウスや画商といった「中間者」が影響を及ぼすという。確かにそうした力学はあるかもしれないが、それが追及権にどのような意義を持つのか、説明は不十分である¹⁰⁶。例えばパリで売りたいと言ってきた客に対して、パリのサザビーズは、ロンドンで売れば、もっと高い値段がつき、追及権の支払も将来ありませんよ、と助言するともいえるのだろうか。文化社会学の研究では、画商や美術館関係者といった人々が、美術の売買市場に大きな影響を持ち、その複雑な相互作用の中から現代アートが生まれていく過程を

¹⁰⁴ Booton, p .181 .

¹⁰⁵ Moulin, Raymond *The French Art Market: A Sociological View*, translation by A. Goldhammer (The Rutgers University Press, New Brunswick, 1987).

¹⁰⁶ Booton, pp .181-182 .

描いており¹⁰⁷、その点に関するブートンの認識は正しいが、適切に活かされてはいないのである。

以上より、ブートン論文の核をなす「追及権に関する EC 指令がなくとも、支払レートを各国法で調整すれば、各市場間の取引コストの差は縮小し、市場統合という目的は達成できる」という論には大いに賛成できるものの、その他の議論には弱点が見られる。特に、ヨーロッパ域内における現代美術品市場の規模の差に追及権は寄与していない、という主張には賛成しかねる。全体に、アートのコレクター、売り手を過度にロマンティック・非合理的な人々と見て、肝心の現代アート市場から離れた美術品市場にまで視野を広げたことが、逆に、二次市場において経済合理的に行動する売り手の意思決定というポイントへの分析の甘さにつながったのではないかとと思われる。

もっとも、ここで注意すべきは、この二人の論者とも、この問題の議論に必要な実証データである、ヨーロッパ及び国際的な現代美術品市場に関する統計にふれる機会がなかったということである。メリマンにおいては、1970年代ニューヨーク・サザビーズの実態に依存し、今日のヨーロッパも同様であると想定したことが誤りの原因である一方、ブートンが詳細に読みこんだ EC 法案の説明メモにおいても、追及権適用対象となる現代美術品市場に関するデータは十分に含まれていなかった。追及権導入の経済的効果についての確かな分析を行うためには、まずアメリカ、イギリス、フランス、ドイツ、そして他のEU諸国の現代美術品市場を比べる生の統計が必要となるが、それはTEFAFレポートによってやっと明らかにされたに過ぎない。この統計抜きには、本来、追及権の正当化も効果予測もできなかったと今では思われるから、二人の論者を批判することは不公平だったかもしれない。本稿では、以上の検討を踏まえ、以下のような予測を提示したい。

まず、ヨーロッパ全体に追及権が導入されることにより便益を受けるのは、一部のスター・アーティストに限られない。金額ベースで見れば、スター・アーティストが支払額の大きな部分を受け取ることに間違いはな

¹⁰⁷ e.g., Crane, *supra* n 55; Becker, Howard *Art Worlds* (The University of California Press, Los Angeles, 1982).

いが、それでも数多くの、一般には名も知られないアーティストが何らかの支払を受けていくことにもなる。そうだとすれば、配分の「過度の集中」を理由として追及権の有効性を全否定することは妥当とは言えない。

第二に、ロンドンとパリ（及び他のヨーロッパ都市）との間に存在する現代美術品市場の規模の大きな差は、さまざまな要因によるであろうが、追及権の存在・不存在が一つの大きなファクターであったことは確かである。しかし、イギリス著作権法にも導入が義務付けられたことにより、現代美術作品の取引は、ロンドンから、パリではなく、追及権の存在しないニューヨーク（及びスイス）に移るであろう。特にもっとも高価格帯にある、オークション・ハウスにとっての収益源であるような取引は、送料・保険料を考慮しても、ニューヨークで出品する価値があるから、それこそがロンドン（そしてヨーロッパ）を離れていく。ヨーロッパ域内市場の統一化を図るばかりに、域内に育っていた市場をみすみす国外に譲ることは、実に皮肉な立法であったと言わなければならない。英国美術市場連盟（The British Art Market Federation, BAMF）が主張していたように、このことは更に、アートの専門家たちもニューヨークに移動するという副次効果を生むであろう¹⁰⁸。アート専門家とは、例えば作品修復技術者、評論家、そしてアーティスト自身を含むから、第4章で論じた、現代アートを一つの核とするロンドンの都市ブランド力は弱まらざるを得ない。イギリス政府が、立法への反対論として唱えていた、ロンドン・アート市場の凋落という論理は、政治的なレトリックに見えたが、実は合理的な経済予測だったのである¹⁰⁹。

¹⁰⁸ BAMF, *supra* n 96, pp 3-4.

¹⁰⁹ Graddy et al, *supra* n 90は、イギリスでは2006年に（生存作家分に限り）追及権を導入したが、他国に取引が大きく移り縮小するという現象は特に見られないとする。もっとも同レポートで比較しているのは、2003/4年と2006/7年のイギリス市場の取引だけであるから、この時期にイギリスの絶対的縮小が見られないのは、そもそも現代美術品市場が大きく拡大したことを反映しているに過ぎない（pp 7-9）。

6. 一次市場における値付けの仕組み

第5章においては、アート市場の「中間者」たちが売り手の出品に関する意思決定、さらには追及権にどう関係するのか、という点につき、ブートン論文の弱さを指摘したが、これは実は重要な研究課題である。すなわち、二次市場におけるプレーヤーたち(売り手、買い手、オークション・ハウス、画商)の行動は追及権の働きに影響すると思われるが、それはどのような行動なのか。ある作品が二次市場に到達するのは、いかなるメカニズムによるのか。その価格は、一次市場に対して影響するのか、またその逆はどうか。そもそも画商は、一次市場における価格をどのような仕組みで決定しているのか。本章は、これらの課題に、あくまで実験的な形ではあるが、取り組んでみようというものである。

(1) 一次市場におけるマイナス効果

第1章で述べたように、追及権導入をめぐる各国の議論においては、その経済的効果について、特に経済学者の間で、否定的な見方が大半を占めていた。そのベースは、一次市場の買い手は、将来転売する際のコストとして、追及権支払を念頭において、一次市場における支払意思を低下させるという論理である。ここで追及権賛成論者からは次のような典型的反論が出てくる。「コレクターは、アートの美的価値を経済的価値に優先させ、自分の好きなものを買いつけるであろう。このような投資のリターンは、芸術作品を所持する喜びにあるのだ。」¹¹⁰

この手の議論は、経済学の考え方と噛み合っていないように見えるが、「所持する喜び」を金銭的価値に置き換えることも可能であると考えれば、経済学の枠組みにも容易にはまってくる。「心理的リターン」(psychic return, psychic benefits)と呼ばれる考え方を取り入れればよいだけの話であり、その経済的価値測定は容易ではないものの、理論的な問題にはなら

¹¹⁰ DuBoff, Leonard D., 'Introduction' (to Symposium, Artists' Rights: The Kennedy Proposal to Amend the Copyright Law (1989)) 7 *Cardozo Arts and Entertainment Law Journal* 227, p. 231.

ない。したがって、他の条件に変化がないとすれば、(そして当該美術作品の代替物は通常存在しないので)、買い手にとっては将来の売却コストが新たに加われば、現在の購入意思がその分低下することになる。このことは、売却額の通常半分を手数料としてとる画商の利益にもマイナスに影響するから、画商が新人プロモーション活動に充当できる費用が減少する、という結果を生む。

さらに画商たちは、二次市場で売買を行い、その利益を一次市場において将来性あるアーティストの発掘・育成過程に充当しているが、この余剰が縮減することも、画商の一次市場活動に悪影響を及ぼす。

以上より、追及権の経済効果を概観すると、まだ名声の確立していないアーティストにとっての負担が生じ、将来の不確定な受取額のために、今日の販売価格が低下し、一次市場が圧迫されることになる¹¹¹。美術作品の価値が、将来上がるか否かは、経済の一般的状況やアーティストの社会的評価の変化にもより、あるコレクターが売却するか否かは当人の経済状況やその他の生活状況(当人の死亡や離婚など)に依存するが、このような不確定要素のリスクは、一次市場におけるアーティストが負うことになる。よって、経済学者に言わせれば、追及権は多くのアーティストに不利に働き、これを法律で定めることには反対が強い¹¹²。

(2) 一次市場と二次市場の相互依存関係

上述のような、追及権に反対する経済理論は、確かに近代経済学の枠組みでは妥当性を持つように思われるが、そもそもアートの値段・価値の決定メカニズムはどのように説明されるのであろうか。アートの価値というと、不可解なものと思われがちだが、実は、文化経済学には、美術品の二次市場に関する研究蓄積があり、それなりに合理的なものとして説明されてい

¹¹¹ Filer, supra n.18, p.16.

¹¹² 数多くの、著名とは言えないアーティストも(二次市場に作品が移ることがあれば)追及権支払を受けるであろう、という前章における指摘とそぐわないように見えるかもしれない。本章では一次市場において「全ての」アーティストに起きる現象を論じており、二次市場での転売による追及権支払を受けない限りは、その不利益を補填する利益は得られないことを論じているのである。

る。まず、全体として、美術品への投資は、他の種類の投資に比べて効果が低い¹¹³。また、美術品は処分性に低く、高リスク、高取引コストの商品であるという不利な点もある。二次市場については、取引データがかなり公開されており、オークション等でもっとも高い価格を提示した者が入札する、というわかりやすい構造でもあり、それほど神秘的なものとは見られていない。

ここで特に私たちの興味をひくのは、アート作品の二次市場における現在価格は、当該作品のこれまでの価格水準に大きく依存するという指摘である¹¹⁴。価格は、該当作品の作者が誰であり、その作者の社会的名声はいかなるものか、といった要素に加え、作品の素材と大きさ、そして同ジャンルの他作品との比較より得られる、客観的要素が影響して形成される¹¹⁵。アーティストの名声については、どのような賞をとってきたか、誰がそのアーティストの作品を購入してきたか、批評家の評価はどうなっているか等の要素から、客観的に判断することは可能である。経済学において「ノイズ=雑音」と呼ばれる現象、すなわち何か制度的要因から起きる、経済理論では説明しにくい現象が、美術品市場において起こり得る可能性はある¹¹⁶ものの、全体としては、美術品市場は、(経済学的概念上)効率よく合理的に動いていると見ることができる。研究者によっては、市場での作品の価格とアーティストの実力とは非常に密接な関係があると論じるほどである¹¹⁷から、美術品市場を、美の質とはかけ離れた単なる投機の間と

¹¹³ Frey, Bruno S. *Arts and Economics, 2nd edn* (Springer-Verlag, Berlin, 2003) pp. 165-166.

¹¹⁴ Frey, Bruno S. and Pommerehne, Werner W. *Muses and Market: Explorations in the Economics of the Arts* (Basil Blackwell, Oxford, 1998) pp. 98-99.

¹¹⁵ Sagot-Duvaraux, Dominique, Pflieger, S. and Rouget, Bernard 'Factors Affecting Price on the Contemporary Art Market' in Towse, Ruth and Khakee, Abdul (eds) *Cultural Economics* (Springer-Verlag, Berlin, 1992).

¹¹⁶ Santagata, Walter 'Institutional Anomalies in the Contemporary Art Market' (1995) 19 *Journal of Cultural Economics* 187; Pesando, James 'Art as Investment: The Market for Modern Prints' (1993) 83 *American Economic Review* 1075, pp. 1084-1087.

¹¹⁷ e.g., Galenson, David W. 'The Careers of Modern Artists' (2000) 24 *Journal of Cultural Economics* 67, pp. 91-98; Frey and Pommerehne, supra n. 114, Chapter 6.

考えることは妥当ではない。

しかし、私たちにとって依然として謎であるのは、二次市場における価格がどのようなメカニズムを通じて、一次市場における価格に影響を及ぼすのか、そしてそもそも、一次市場はどのような特徴を持った経済取引の場なのか、という点である。概ね合理的であると上述した価格メカニズムは二次市場特有のものであり、一次市場における取引となると、数的なデータがほとんど存在しないため、分析もなされていない。例えば一次市場において1,000ドルをつけた作品があったとすれば、常識的には、二次市場ではそれより高く売られ、二次市場での価格が10万ドルに達したとすれば、一次市場にこれから出ていく、同じアーティストによる他の作品の値付けも、上昇傾向を見せるであろうと思われる。今後全ての作品が100倍の価格をつけられるかどうかは別として、少なくともそのアーティストの経済的評価は格段に上がり、交渉力も増しているから、それは今後の取引に反映されていくはずである。しかし、アーティストの死去などにより、一次市場における作品供給が途絶えれば、市場に出回る当該アーティストの作品数は上限が定まるから、二次市場におけるそれらの価格が高騰する可能性がある。このように、一次市場と二次市場は互いに影響を及ぼし、依存しあう関係であるように思われる。

(3) 一次市場における値付け戦略

こうしてみると、画商がどのような思考方法から、一次市場で値付けをしているかを理解することがいかに重要であるかが、明らかになってであろう。美術作品は、特に商品の機能や効能をもって売るものではなく、比較の対象が美術作品でしかないため、その値付けは難しい。そうは言っても、アーティストに代わり交渉をする画商は、毎回、真剣に美の価値を考え込まなくてもよいように、何らかの戦略、定型のようなものを持つはずである。

オランダの文化社会学・経済学者フェルトユイス(初出第4章)は、このような問題意識にたつて、画商の値付け戦略を探求するという、珍しい研究を行った。アムステルダムとニューヨークにおける画商へのインタビュー調査を素材として、美術作品の価格が持つ「象徴的意味」について考察し

ているこの研究は、追及権にとっての示唆にもあふれている¹¹⁸。同書によれば、質は、美術作品にとって最も本質的・重要であるものの、客観的に判断することが難しい。このような状況下では、価格こそがその作品の質を代表するから、ある種の一貫性を持って値付けしていくことは、画商にとってはコレクターに安心感を与える上でとても重要なことになる。逆に値下がりには、質的低下を意味し、あってはならないことなのである。

基本的に、美術作品の価格は、様式や大きさが近似し、作者たるアーティストと同世代だったり、同じ程度のランク、出身などの点から似たアーティストによる他の作品との比較から決められる¹¹⁹。よって、同一のアーティストによる個々の作品の価格は、そのサイズの大小から相対的に決定される¹²⁰。すなわち、同一のアーティストが同じ素材で作ったものであれば、大きければ大きいほど価格も高いつけられる。あまりに単純といえば単純な値付け方法であり、「作品の質」はどうか、と問い正したくもなるが、実は、この基本方針は、私たちの常識に合致し、信頼できる指標として受け入れられるのではないか。

このことは、次のエピソードと照らし合わせると、一層よく理解できる。画廊を訪れる客には、ある作品の制作にどれほど時間がかかったのか、という質問をする人が多いという¹²¹。そこで画商は、「1年ぐらいですね」などと曖昧な返事をするのだが、これは作品が何の苦労もなく一晩でできたものなのではない、と安心させるためである。このように、一次市場の

¹¹⁸ 学術研究ではないが、ニューヨークの画商27人にインタビューした結果をまとめた書 (Klein, Ulrike *The Business of Art Unveiled: New York Art Dealers Speak Up*, Peter Lang, Frankfurt am Main, 1994) 村上隆・奈良美智を世に出した日本の画商が著した書 (小山登美夫『現代アートビジネス』(アスキー・メディアワークス・2008年)) も参考にした。

¹¹⁹ Velthuis, p. 125.

¹²⁰ Rengers, Merjin and Velthuis, Olav 'Determinants of Prices for Contemporary Art in Dutch Galleries, 1992-1998' (2002) 26 *Journal of Cultural Economics* 1. オランダでは一次市場におけるアート購入を促進する政府支援策がいくつもあるため、一次市場における価格のデータが相当程度入手可能である。この特殊事情により、この二人は、アートの一次市場において稀な、定量的調査を行うことができた。

¹²¹ Velthuis, p. 135.

作品の価格に関する画商の言動は、創造的な天才というアーティストに特有のロマンティックなイメージとは逆方向を向いており、「才能、ひらめき」ではなく、著作権法で言うところの「額に汗」したことに力点を置いて、作品の価値を説明するのである。労力を象徴するのが作品の大きさであるゆえ、この重要性が揺るぐことはない。

以上のような、わかりやすい「価格の一貫性」があったとして、その逆の現象は、先述したように、「値下がり」である。しかし、アーティストが自分の作品が少しも売れないため、全体に価格を下げたい、という事情があったとしても、価格の低下は質の低下と同義であるから、起きてはならない。そこで代理人たる画商を替えるというのが有効な戦略となる。なぜなら、画商が今や別人となれば、作品群の文脈が異なるので、価格体系の再構築があってもよいからである¹²²。価格が大きさに比例せず不統一であったり、時期により上下しているようであれば、その一貫性のなさは、アーティストの本質への疑いにつながるので、何としても避けねばならない¹²³。もっとも、ある作品の現在価値が、一次市場において買い手が支払った価格を遥かに超えるようになれば、このことは、買い手ばかりか、画商、アーティスト等の関係者全てにとっての誇りとなる。

このような原理に基づいているため、画商の実践的行動としては、とにかくタブーである価格崩れを起こさぬよう、むしろ最初からわざと低めに価格を設定し、時間をかけて慎重に作品の価格を上げていく、ということになる¹²⁴。そうだとすると、追及権にとって、ドイツ風の「価値の過小評価を取り戻すこと」という根拠づけ(「潜在的・内在的価値」説)は信憑性を持ち始めると言えなくもない。すなわち、最初の販売において、作品は市場価格よりも低く評価され、価値を十分に発揮できるのは後の市場取引においてなのであるから、当初の逸失利益分をアーティストが取り返すことは正当である、と言えるかもしれない。追及権の経済学においては、このような潜在的価値論はほとんど顧みられなかった。また、法的根拠としても通用しにくいものではあるが、こうして一次市場と二次市場の実際

¹²² Ibid, p. 163.

¹²³ Ibid, p. 165.

¹²⁴ Ibid, p. 24 & 163.

の仕組みに照らし合わせてみると、私たちの直観には訴えるものがあり、説得力すら持ち始めることに気づく。

画商達は、値付け戦略の説明にあたり、「需要」「供給」などの経済用語を使うわけではなく、むしろ「もし市場がある価格に『耐えた』としても、それが正しい価格設定を意味しているとは言えない」と言ってみたり¹²⁵、あるいは、ある作品の市場価格は4,000ドルと推測されるが、あえて2,500ドルと設定しているのは、「この作品は、まだそれだけの価格を『欲しがっていない』から」だと説明する¹²⁶。このようなコメントは、画商が一次市場において、当初は意図的に価格を抑えつつ、アーティストの作品群全体の価値を高めるといふ長期戦略をとっていることを如実に表わしており興味深い。なるべく早く、少しでも高く作品を売りたいと思っているアーティストにしてみれば、このような意図的過小評価には不満が残るかもしれないが、美術作品の価格を決定づける要因は、その作品の内容そのものというよりは、作者の名声・社会的評価であるだけに、この戦略はきわめて妥当なものだと言える。あるオランダ人の画商が言うように、「アーティストは初期には、市場価格よりも低い報酬しか受け取れないが、これは将来に対する投資と考えるべきだ」¹²⁷ということなのである。よって、美術館に売る際には割引が常であり、短期的には損であろうとも、この取引は他の何にも増して優先する。美術館が購入作品を売却することは稀なので、美術館に買われたら将来の追及権収入もない。しかし、美術館収蔵となれば、当該作家の作品群の価値への貢献は莫大なものであり、美術館に対する10～20%の割引分を、画商とアーティストで共同負担してでも、長期的には十分元がとれると考えるのである¹²⁸。

フェルトユイスの調査結果のうち、追及権への示唆としてもう一つあげておきたいのは、画商達の中に根強い、二次市場(特にオークション)への敵対心である¹²⁹。先述のように、画商達は、実は二次市場に参加して

そこから収益を上げているにもかかわらず、オークション市場における価格変動は、現代美術に悪影響を及ぼすと信じている。オークションでの売買価格は公表されており、それは作品・作家の質を象徴するものとして一般に行きわたるのだが、一方で、価格は、統制不可能な要素に左右される部分も大きい。例えば、当日誰が会場に買い手として来たのか、その作品の前後にはどのような作品が出品されたのか、といったことである。オークションでの価格は、直接的に買い手の意思が反映された結果であるにもかかわらず、画商にとっては「あまりに偶然的である」「予測不可能だ」と否定的にとらえられる¹³⁰。私たちにとっては、一見、前述した価格付け戦略により固定された価格体系は、あまりに画商の裁量に依存しており、市場における取引価格というイメージから遠い。しかし画商は、オークションで決まる価格よりもはるかに信頼でき、慎重に形成されたものなのだ、したがって、アーティストのキャリア形成には有益だ、と言い張るのである¹³¹。オークションによくある投機的売買を嫌うあまり、画商は、投資目的で画廊を訪れる客を同様に毛嫌いし、そのような人々には作品を売らないことすらある¹³²。第3章で言及したイギリスのコレクターであるサーチは、おそらくこのような画商達の間でのブラックリストに載るか載らないか、ボーダーラインに位置し、投資利益を得るために、画商達が理想とする現代美術市場の仕組みを邪魔する客と思われていたはずである¹³³。

こうしてみると、イギリスとアメリカの画商組合が、こぞって追及権導入に強く反対したことは興味深い¹³⁴。反対理由は、自らの経済的利益を守るためであったと思われるが、実は、彼らの利害関係はかなり複雑で、相互矛盾に満ちていることに気付くからである。すなわち、自分の仕事はアーティストを育てていくことにあると言明し、投機的売買を嫌うタイプの画商¹³⁵にとっては、まず、追及権は新人プロモーション活動費用の減

¹²⁵ Ibid, p 84 .

¹²⁶ Ibid, Chapter 3 .

¹²⁷ Ibid, p 95 .

¹²⁸ Ibid .

¹²⁹ 導入後に行われた、イギリスの画商達に対する調査においても、追及権に対する否定的見解、怒り、不満などが表わされた(Graddy et al, supra n 90, pp 23-25)。

¹³⁰ このような画商がフェルトユイス、クラインの調査対象であった。一方では、金融業者とあまり変わらないタイプの仕事をする画商も多くいる。

¹²⁵ Ibid, pp .135-136 .

¹²⁶ Ibid, p .136 .

¹²⁷ Ibid, p .155 .

¹²⁸ Ibid, p .74

¹²⁹ Ibid, Chapter 3 .

少を招く、否定すべき存在である。しかし、追及権により、将来の売却益がわずかながら減るから、純粋に投機的なコレクターはこの市場から他の市場に移動するかもしれない。また追及権の導入で、一次市場価格が全体に下がるのであるならば、将来転売する気はなく、純粋にアートを楽しむというコレクターにとっては好機であるから、これはプラス要素でもある。その一方で、画商組合が導入に反対するという事は、彼らが「育て上げた」スター・アーティストにとっての収入拡大の道に反対することでもある。このように、追及権が画商の行動、利益に与える影響は実は一様ではないが、全体としては、やはり取引が活発に行われることに全ての基本があると考えているからこそ、売却へのコストとなる追及権導入に強く反対してきたのであろう。

本章では、美術品市場に関する経済学、社会学の先行研究から、追及権に対するインプリケーションとして何が言えそうであるかを探ってきたが、その結果は、複雑な様相を呈した。まず、一次市場において、過小評価された価格付けがなされていることが明らかになったが、それは追及権の「潜在的価値論」を根拠づけているようにも見える。次に、追及権導入により、投機的売買は減少傾向をたどるかもしれないが、画商にとっての新人プロモーション活動費用の縮減という効果ももたらすので、文化的貢献者としての自覚を持つ画商にとっては、互いに衝突する様々な経済要因にどのように向き合っていくのかが問われる。

7. 結論

追及権をめぐるヨーロッパで20年以上にわたり続いた著作権法論争は、ついに2001年に加盟国に制定を義務付けるEC指令が採択されたことにより、終止符を打った。最も強硬に反対を続けたイギリス政府はこの論争に負けることとなったが、死去したアーティスト(の相続人)への支払関係について、調整期間として2012年1月までの猶予を勝ち取った。一方、アメリカ合衆国においても同様の論争が長期間続いたが、連邦レベルでの立法に関しては結論が出ず、同じ話の蒸し返しが何度も続いている。

本稿は、この論争を見直すための新たな視点を提供することを目的とした。そのためにまず、追及権に関わる現代美術を、1950年代からの社会・

経済的な環境変化の文脈の中で検討し、現代美術が現代の都市風景、公共文化の一部として、以前よりはるかに存在感を増していることを明らかにした。これは、現代美術がますます抽象度を高め、一般大衆との間に距離を置いている潮流に照らすと、一見矛盾した興味深い現象であるが、現代美術の側でも、社会現象・文化一般への批判を表現しているのであるから、ある意味では当然の結果かもしれない。すなわち、現代美術が今日ほど私たちの日常風景に組み込まれている時代はないと言ってもよい。特に都市の再活性化計画、都市間のブランディング競争、マーケティング戦略などにおいて、現代美術を利用することは、既に欧米では定着している。こうした動きがあって、今日では、現代美術に対する一般人の認識、アーティストの権利意識などが醸成され、それが論争を再燃させた一つの要素となったと言えよう。

また本稿では、論争が堂々巡りをしながら継続した理由の一つとして、実証データの不足を指摘した。数少なく存在するデータや逸話の類は、何度も、論者の都合により使い回されてきたが、あまり充実した議論を生んでいない。第5章で特に批判的に検討した二つの論文は、やはり、実証データ不足による不利益を被ったものである。本稿では、この二つの論文の検討を通じて、第一に、今日のヨーロッパ市場においては、追及権支払を受けることになるのは一部の国際的スター・アーティストには限られないこと、第二に、ヨーロッパ域内に存在する現代アート市場の不均衡には、追及権の存在(または不存在)の影響が少なからずあったであろうということを指摘した。もっとも、追及権の制定を義務付けるEC指令は、皮肉なことに、この不均衡を解消するのではなく、ヨーロッパのアート市場(特に高価格帯の取引)をアメリカに譲る結果をもたらすであろう。

第6章においては、現代アート市場のメカニズムを解明する試みとして、一次市場における画商の値付け行動を分析し、それが二次市場にどのように影響するかを考察した。このような問題意識を持つことが、追及権の根拠・本質・効果等を考える上でのカギとなると考えたからである。先行研究は多くはないが、アーティストのキャリア形成を目的に、画商は、最初は市場価格よりも低く値付けを行い、価格体系の一貫性を保ちつつ、長期間にわたり徐々に価格を上げていく戦略をとることが明らかになった。特に当初の価格をかなり低めに抑えているという事実は、ドイツ風の追及権

根拠論としてあげられる「潜在的価値論」と親和性を持つと見ることでもできる。文化的使命感を持つタイプの画商間に根強い、投機的売買への嫌悪感も、実は頻繁な転売こそが追及権を意味あるものにし、そしてこれらの画商が育て上げたアーティストにとっての重要な収入源となることを考えると、矛盾しているようで興味深い。この矛盾は、このような画商が好んで使うレトリックとビジネスの現実との間には乖離があることにより生じるのかもしれない。本稿で紹介した定性的研究調査の内容、及びそれに基づく本稿の議論を一つの手掛かりとして、今後、追及権に関する考察が深まることを願う。

本稿では特に EC 指令に賛成・反対する結論をとらぬまま、むしろ、公共政策決定の過程において実証データが不足したことで、どれほど議論が歪曲し、実りないものになるかということをも明らかにした。TEFAF が 2005年に発表した美術品市場調査レポートは、本立法に向けて最低限必要なデータを収集・分析したものであり、今となっては、なぜこの種のものより早く用意されなかったのか、理解に苦しむところである。もっとも、イギリス政府が国内著作権法改正にあたりパブリック・コメント用に用意した文書¹³⁶においても、やはりこのレポートが引用されているわけではなく、本稿第 1 章で述べたような、イギリス政府が EC の反論にあって撤回した、信頼性に乏しい数字が、再び使われているのである。EU 及び加盟国において、いかに実証的・理論的研究とかけ離れたレベルで、立法がなされてしまうかを示唆する一例と読むこともできよう。

最後に、追及権は、絵画等、伝統的な視覚美術作品のみに関係するが、現代アートにおける革新は、例えばマルチメディア芸術、パフォーマンス・アート、ランド・アート、ビデオ・アートなど、その枠外において、表現手法の多様化という形で起きてきた。著作権法がデジタル時代の文化のあり方とそぐわなくなっていると指摘されて久しいが、美術という、原作品の重要性が強い、最もアナログ的な分野においてすら、その進化に対して、

少なくとも追及権との関係から見る限り、著作権法は十分に対応できていないことを指摘して、本稿の結びとしたい。

¹³⁶ The UK Patent Office *Consultation on the Implementation of Directive 2001/84/EC on the Resale Right for the Benefit of the Author of an Original Work of Art* (The UK Patent Office, 2005). TEFAF レポートと同じ 2005 年発行だが、時期的には TEFAF レポートより後であった。

