

関係各位

2012年12月

株式会社アイ・シー・エージェンシー

代表取締役 秋山裕之

(著作権管理事業者 文化庁登録番号 0800 H. 20. 3/13)

東京都港区南麻布 5-9-3 マリンメモリアル 3F

TEL : 03-6408-5701 FAX : 03-6408-5702

何故、日本は、USを抜き、世界一の音楽市場になったか？

#### DRM フリー文化的衝撃

「ホビーストならわかるはずですが、皆さんの多くがなさっているのはソフトウェアを盗む行為です。これは正しい行為でしょうか？・・・皆さんの行為は、優れたソフトウェアを開発できなくするものだといえます。専門的な仕事を無償で行える人などいません。・・・代金を支払いたいという方がおられましたら私までご連絡ください。お待ちしております。」これは、ビル・ゲイツが、当時ソフトウェアが当然のごとく無料で公開されていた中、「ホームブリュー・コンピューター・クラブ」に於いて当サークル・メンバーに宛てて送った有名なメッセージです。（\*ポール・アレンとビル・ゲイツがつくったアルテア用 BASIC インタープリンターを発表して暫くした頃、1976年2月3日のことです。）

科学であれ、技術であれ、文化であれ、所謂人間のすべての創造的活動の源泉は、生産物が物体であるか非物体であるかを問わず、知的活動、言わばアイデアに基づく創造物（知的財産）に帰結されると言えます。諸々のアイデアの集積が、例えば、車や飛行機という物体に収斂され製品として顕現し、移動の便と言う価値を提供し、或は音楽や小説という文化作品、そして上記のようなソフトウェア（非物体）に収斂され表現として顕現し、癒しや思い出や便利さという価値を提供しています。

一方、これら価値ある諸々の財やサービスは市場を通して交換されるという原則を社会運営の根幹に据える限り、社会の構成要因一人一人に帰属する財産権は根源的に保証されることが要請されます。財産権が保証されなければ、その所有者と所有物は確定されず、所有者と所有物が確定されなければ、市場は機能しないからです。

歴史的に、社会活動が市場に基づく社会に於いて、形となったアイデアに基づく創造物の財産権は、特許や著作権で保証されてきました。言い換えれば、特許や著作権とは、人間全ての創造的活動の源泉を確保し存続せしめる為に、人類が長い時間をかけて漸く生み出した、社会的に根源的な仕組みだと言えます。

IT技術の成長と浸透に伴い、アイデアは過去には想像もできなかったスピードと量で形を為し伝播される時代となりました。これらITを通じ形となったアイデアは、当初、Digital Rightsとしてその財産権が適度に管理されていました。しかしIT技術とそれに関わるビジネスの驚異的な発展により、無制限とも思えるスピードと量で創造され伝搬されるアイデアは、現在そのよって立つ財産権の管理にコントロールを失い、玉石混淆の供給過多の中で、市場価値がゼロに近づきつつあります。IT世界に於いて、我々は形を為し財産化したアイデアを無価値化しつつあるのです。我々人類の創造的活動の源泉が権利の無価値化という脅威に面しています。

現在、この創造物の権利の無価値化現象が最も先鋭的に進行しているのが音楽の世界です。これまで、音楽については、新しいアイデアの表現、即ち新しい楽曲は、著作権、著作隣接権というコンセプトでその財産権が守られてきました。それは、楽曲というアイデアの表現を知的財産として、その使用数量に応じてプロフィット(利益)を還元するというものです。数量を捉える為に、無断コピーを可能な限り減らし、(CD、DVD等)パッケージ商品の場合はロックをかけたり、ネット配信の場合は使用記録をサーバに残す事が前提になり、その手段として、著作権保護(Digital Rights Management-DRM)が存在しました。DRMは財産である表現されたアイデアの使用料を測り権利者に還元するというルールを法律、技術、サービスの連携に於いて実現してきた仕組みです。創造者はこれによって守られ活動を続けることが出来ました。DRMで違法使用は完全には防げませんが、楽曲に対しDRMを実施する日本国内では、過去、違法使用は約30%に抑えられ、一方DRMを実施しない北米での違法使用は約95%に上るといわれます。DRMが実施されない楽曲をDRMフリーの楽曲と呼びますが、DRMフリーの選択が北米音楽業界の凋落の一因ともいえます。

実際、2011年下半期、日本は、北米市場の凋落により、CDのみならず音楽配信を含む「音楽市場全体」に於いて「世界一」となりましたが、米国の音楽市場の経済規模は急速に縮小してしまい日米逆転が起こったのです。逆に言いますと、北米市場の音楽ビジネスの方法がベストではなかったということになります。

その日本に於いて、2012年、配信楽曲の多くは著作権保護撤廃(DRMフリー化)に舵が切られました。一部のスーパースター・アーティスト等を除き、国内のレコード会社、原盤社のほぼ全てが、DRMフリーでの配信に踏み出しました。即ち、楽曲購入に於いて最

初の1回目に有料ダウンロードされた楽曲ファイルは無制限にコピーが可能となり、その結果、当該楽曲が複数の異なるユーザーに何回視聴されようが、それをモニターし管理することがない状況が生み出されています。楽曲や実演の権利者は、自分の楽曲がどれほど広く社会に普及しようとも、無限にコピーされていく音源の権利料収入はコピー分の受領は無く最初の1回のみでの支払しか受けられないと言う状況が出現することになります。長期的な影響は、ユーザー（特に若年層）が楽曲の最初の有料購入者とならず、無料入手の方向へ動くことです。

日本に於いて2012年後半にiTunes Matchが始まります。昨年11月北米に於いてリリースされたiTunes Matchは、クラウドで音楽配信をするサービスで、様々なiOS機器やコンピュータで音楽ライブラリをネットワーク経由で同期でき、iTunesと同じ音質で視聴できる仕組みです。これは有料サービスで、価格は1ユーザー年間24.99ドル。iTunes Matchは、ユーザーが違法に入手し iCloud に登録した楽曲ファイルでも区別することなく、iTunes Store上の楽曲リストとマッチする限り同期しiTunesと同じ音質で視聴可能とします。大きな影響を楽曲や実演の権利者にもたらすものと思われます。違法ファイルの使用にも権利者へしっかりと権利が分配されるという側面もあります。然しながら、無料入手された楽曲に対しても年間24.99ドル＝月間2.0825ドルの按分分配が権利者への対価として適正か否かがポイントです。

~~~~~

仮に、楽曲に関する著作権や著作隣接権が衰退、消滅し、アーティストにとって表現されたアイデアの権利確保が演奏興行とマーチャンダイジングに限られてしまうようなことになれば、この市場に多くの資本が流れ込まなくなり、同時に輝くプロとしての才能も集まらなくなるでしょう。過去、一世を風靡したようなアーティストは生まれなくなるかもしれません。これは、「長期的」には、音楽事業者にとってのみならず、ユーザーにとっても、そして社会文化にとっても、損失となりましょう。音楽文化の衰退を招くという由々しき問題です。

多くの娯楽は3度4度使用されるとある種飽きが来るものが多い中、好みの音楽の場合、使用の度に人生のその時期に刻まれて行きます。このように時と場所を越えて伝播して行くアイデアの流れが文化を紡いで行くと考えて差し支えないでしょう。この流れの創造物を無料化するという動きは、アイデアの創造者にとって、自己表現の喜びと引き換えにその対価が奪われてしまう結果になります。

これに対し、CDによる楽曲販売やネットワークによる音楽配信において、ユーザーを隔て

ていたのは、機器の壁でもメーカーの壁でもなく「DRM の壁」だと言う意見があります。DRM さえなければ、今後機器がどうなるか、サービスがどうなるかといった心配を最小限のものとし、音楽を安心して買えるようになる、これにより音楽配信を一般的な消費者へと広げていくことができ、また海賊行為の抑止にも繋がる、と言う意見です。

我々は、IT の世界に在って、著作権保護により人間が具現化したアイデアの権利を守ることと創造的活動の根源を維持するか、著作権保護撤廃によりアイデア具現化の無料化を加速しその創造物の普及を優先することで創造的活動の根源を失うか、いずれかの選択を行うことが迫られているのでしょうか？

創造的活動の根源としてのアイデアの具現化と言う行為への尊重とそれへの支払を維持し、且つ、創造物の普及を加速する方法はないのでしょうか？ IT 世界においては、DRM を実施しつつ、楽曲の普及加速を図る方法が技術的に、或は運用上は可能なのではないかと思います。その信念のもと、次のような提案をして結びといたしたく思います。

1. ハードウェア、ソフトウェア、及びあらゆるアプリケーションの中心に著作権が位置することをまず認め合うこと。そして著作物や実演の使用数量を記録に残し、権利者への利益還元の基礎とすべく管理運用すること。
2. 著作権及び著作隣接権（原盤権等）は、許諾型という方法のみで管理するのではなく、ユーザーのすべての使用機会を対象とし、その使用数量に応じうすく広く報酬請求を行うという報酬請求型の方法による管理も許容すること。この方法により、全ての使用機会を報酬対象とする代わりに、ユーザーの毎回の使用コストを大幅に低減することができる。（ある種、このモデルは、北米に於いてインターネットラジオ（「サウンド・エクスチェンジ」）の使用料に適用されています。これらは、実際の市場ニーズにより構築され、運用に至り、現在、ビジネスとして確りと機能しています。）
3. a. ウェブ上での使用に当たっては、クラウド技術を活用することで、クラウドに繋がる様々な機器での使用に対し中央サーバーで著作物の使用数量の管理を実施すること。（このモデルは、北欧において Spotify 等が実施しビジネス的に機能しています。）  
b. ローカル（エンドユーザー手元）での使用に当たっては、DRM と DRM フリーとの間の一種の共生策として、「販促用原盤権」と「商用原盤権」というように著作隣接権を2つの概念に分ける。「商用原盤」は、著作権保護された（DRM 実施、又はコピーコントロールされた）配信やDVD、ブルーレイ等の媒体に供給を行い、一方、「販促用原盤」は著作権保護（DRM 実施、又はコピーコントロール）されないMP3等への配信、iTunes、YOUTUBE、CD等のメディアに提供する。「販促用原盤」或は「商用原盤」専用の楽曲もあり得るし、又は同一楽

曲にサイズ、或はアレンジ、或はミックス等を変えることで両方の原盤を制作することもあり得る。

以上、人類の創造的活動の根源であるアイデアの具現化という行為に対して 重要な、正当な対価支払を正当に管理することでクリエイターを守りエンカレッジするという機会が復活することを願ってやみません。

以上