

## 投稿論文

# 知的財産評価手法の研究動向

株式会社日立製作所 知的財産権本部  
知財開発本部 特許第四部第二グループ  
一級知的財産管理技能士（特許専門業務・コンテンツ専門業務）・弁理士  
石井 宏和

## 1. はじめに

1997年に特許保護強化政策を宣言した日本は、2002年に「知的財産戦略大綱<sup>\*1</sup>」を策定し、知的財産基本法の制定や知的財産高等裁判所の設立など、大きくプロパテントに舵を切った。また、世界に目を向けてみると、2008年から実施されている日米特許審査ハイウェイや、2010年から実施が予定されている日欧特許審査ハイウェイなど、三極特許庁を中心として国の枠を超えた知的財産における保護・協力体制が整いつつある。

一方で、欧州では、分割出願の時期的制限を課すEPCの規則改正がされたり<sup>\*2</sup>（2010年4月1日施行）、米国では、RCEやCAの回数を制限する規則改正が提案されたり（最終的には無効<sup>\*3</sup>）と、一部でアンチパテントの流れも出てきており、今後の知財をめぐる情勢変化はより急速になっていく可能性が高いが、いずれにしろ知的財産の重要性が世界的に見て高いものとなっていることは間違いないであろう。

このように重要性が高まっている知的財産であるが、これにまつわる課題は多岐にわたる。例えば、知財に関わる人材の育成や産学連携、初等中等教育段階を含めた教育、標準化、企業経営における知的財産への取り組み方などがあ

るが、いずれの課題も、未だ様々な手法が議論されている段階で、実務段階まで降りてきている手法は多くない。

中でも重要なのは企業経営における知的財産への取り組みである。大企業は独自に知財部を持ち、知財を経営における1つの軸としているところが多いが、中小企業では独自に知財部を持ってないところが多い。また、そのような中小企業では知財の認知度も低く、開発に追われて知財を考えることがおざなりにされているのが現状である<sup>\*4</sup>。しかし、知的財産は企業における知的創造活動の成果であって、中でも特許権に代表される知的財産権はその性質から企業経営そのものを左右する重要な経営資源の1つである。これからの企業経営においては、今までに増して長期的な視野で、経営戦略の1つとして知財戦略を考えていく必要があるだろう。

本稿では、上記の企業経営における知的財産への取り組みのうち、近年最も注目されている課題の1つである“知的財産の評価手法”について、実際に利用されている手法や現在提案されている手法を紹介し、これらについて著者の見解を述べる。

## 2. 知財評価の必要性

本章では、知的財産の評価の必要性について述べるが、その前にまず知的財産の企業における資産的位置付けについて述べる必要がある。企業が保有する資産には、金融資産、有形資産及び無形資産の3種類がある。金融資産は現金や有価証券など、有形資産は土地や設備など、無形資産は電話加入権や水利権などが代表として挙げられるが、知的財産はこのうち無形資産に属する資産である。また、知的財産はさらに法令で権利規定されているか否かで2つに分かれる。法令で権利規定されているものが特許権や著作権などに代表される知的財産権であり、ここに含まれないものとして、商号や営業秘密などがある。知的財産の評価は、以上のような知的財産の資産的な価値を評価するものであり、これによって知的財産を企業資産の1つとして様々な用途に用いることができるようになる。

用途の1つがM&Aである。競争環境が激化し、近年M&Aが盛んに行われるようになってきた。M&Aを行う場合、まず対象企業のデューデリジェンス<sup>\*5</sup>が行われる。M&Aが活発化するまでデューデリジェンスの対象は「過去・現在」の情報である財務・会計の情報が中心であったが、近年「未来」の情報も必要と考えられるようになってきた。また、企業経営における無形資産の価値が認識されることにあいまって、デューデリジェンスの対象として知的財産が入るようになってきた。ここで、デューデリジェンスを行うにあたって知的財産の資産的価値を明確にする必要があり、知的財産の評価手法が重要となる<sup>\*6</sup>。

また、2004年に信託業法が改正されて受託可能財産の範囲が拡大されたことから、知的財

産権が受託可能となり、知的財産権を対象とした信託業務をすることが可能となった。これにより知的財産の資産流動化<sup>\*7</sup>が可能となり、知的財産の新たな活用用途が拓けた。信託業務は主に金融機関が行うが、金融機関は投資家に投資対象である知的財産の価値がどのくらいかを提示する必要がある。この場面で、知的財産の評価手法が重要となる<sup>\*8</sup>。

この他にも、知財IRなど様々な場面で知財評価は必要とされており、知的財産を評価する手法の確立は急務であると言える<sup>\*9</sup>。

## 3. 評価手法の紹介

知的財産の評価手法は現状としてたくさんの種類があるが、その中で確定的なものがあるわけではなく、用途・目的によって使い分けられているというのが現状である。本章では、財務・会計的なアプローチで提案され、実践もされているいくつかの手法と、知的財産特有の性質に着目して提案された手法をそれぞれ紹介する。

まず、財務・会計的なアプローチで提案されている手法であるが、それらは大きく「コスト法」「マーケット法」「インカム法」の3種類に大別されることが多い。まずこの分類の概略について説明する。

知的財産を外部から購入する場合は、購入で直接支払われる代金はその知的財産の価値である。しかし、自ら知的財産を創生する場合には、原材料や労働力に対してコストが支払われた後、知的財産として確立する。このようなコストをその知的財産の価値であるとする考え方が「コスト法」である。次に、「マーケット法」とは、市場データに基づいて、知的財産に類似する物の売買価格などを参考にして知的財産の価

値を推定する方法である。最後に、「インカム法」とは、評価対象の知的財産から将来得られるであろう経済的価値をもって、その知的財産の価値であるとする方法である。

前述の通り、これらはそれぞれ用途・目的によって使い分けられている。主要な評価目的に対して、理論的にそれぞれ妥当か否かの観点で表1のようにまとめられている<sup>\*10</sup>。

以上はAUSコンサルティングのスミス氏とパール氏による分類だが、オックスフォード大学のロバート・H・ピットケスリー氏により、従来の価値評価方法との比較において、新たな手法が新たに考慮する要因に基づいて評価手法を分類する方法が提案されている<sup>\*11\*12</sup>。

ピットケスリー氏の分類は、スミス氏とパール氏の分類をさらに細かくした分類となっている。

### 【1】コスト法

コスト法は、上述の通り、知的財産を創出するためにかかったコストが当該知的財産の価値

とすることを考え方の基本とする。

コスト法の代表的な評価手法として、原価法と再構築費用法が挙げられる。

#### (1) 原価法（ヒストリカルコスト法）

原価法は、研究開発・権利取得・権利維持など、知的財産を保有するに至るまでに費やした過去の費用を足し合わせたものが、当該知的財産の資産価値であるとする考え方をベースとする価値評価方法である。また、単純に足し合わせるだけではなく、資産価値の減耗分（減価償却）やインフレ率を考慮する場合もある。

#### (2) 再構築費用法（リプレースメントコスト法）

再構築費用法は、評価しようとする知的財産を、再度作成すると仮定した場合に必要な費用を、当該知的財産の価値として考える評価手法である。具体的には、研究開発費・人件費・出願費用・権利維持費用などのデータから算出する。

【表1】価値評価の目的と方法の整合性

|              | コスト法 | マーケット法 | インカム法 |
|--------------|------|--------|-------|
| M&Aにおける評価    | —    | ○      | ○     |
| 財務会計上の評価     | ◎    | —      | —     |
| 税法上の評価（法人税）  | ◎    | —      | —     |
| 税法上の評価（相続税）  | —    | *      | ◎     |
| 売買価格決定における評価 | ○    | *      | ○     |
| 実施許諾における評価   | △    | △      | △     |
| 担保価値の評価      | —    | *      | ◎     |
| 権利侵害訴訟における評価 | —    | ○      | △     |
| 内部管理目的の評価    | —    | ◎      | ○     |

ここで、特許について考えてみる。ある程度の発明を創生する基盤が整っている企業であれば、1つの発明についてかかるコストはさほど差があるものではない。しかし、特許は先物の製品に適用されるであろう技術について出願を行うものであり、出願時点における発明の重要性は高いが、時間が経った時に技術的動向や製品動向の変化で、出願時点の重要性がそのまま維持されることは限らない。また、権利化はそれら動向を踏まえた上で行われるため、創生された発明が製品のコアになる特許になるものもあれば、コア特許をサポートするような周辺特許になるものもある。当然、周辺特許よりもコア特許の方が経済的な観点からは価値が高い。そのため、価値の計算という観点から見れば利用しやすい評価手法であるが、出願時点の価値と現実の価値とは乖離する可能性を含むという問題点がある。

## 【2】マーケット法

マーケット法は、上述の通り、市場データに基づいて知的財産の価値を推定する。ここで、推定をする上では正確な市場データを用いることができるか否かが重要となる。

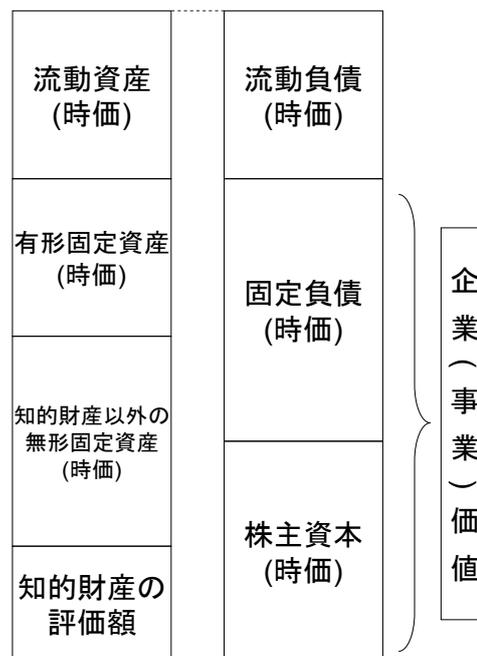
マーケット法の代表的な評価手法として、批准アプローチと残差アプローチが挙げられる。

### (1) 批准アプローチ

批准アプローチは、類似する取引と直接比較し、評価しようとしている知的財産と類似の知的財産の売買額やロイヤルティ料率を調べて、適切であろう価値を推定する方法である。具体的には、未利用特許の売却やライセンスアウトを行う場合の例を比較対象にして価値評価を行う。

### (2) 残差アプローチ

残差アプローチは、企業（事業）価値から知的財産以外の資産価値（時価）を差し引くことにより、間接的に知的財産を評価する方法である。具体的に図式化をすると、図1のように表せる。



【図1】

企業（事業）価値と知的財産の評価額との関係

マーケット法は、実務上は貸借対照表からデータを参照する機会が多いが、批准アプローチでは特許権の売買額やロイヤルティ率のデータ入手、残差アプローチでは時価である資産（特に、知的財産以外の無形固定資産）の算出は困難であるという問題点がある。

### 【3】インカム法

インカム法は、上述の通り、知的財産から将来得られるであろう経済的価値（特にキャッシュフロー）がその知的財産の価値とすることを考え方の基本とする。手法は様々であるが、

それらにおいて共通に必要とされる要素として、下記のものがある。

- ①得られるキャッシュフローの具体的金額
- ②キャッシュフローが持続する時間
- ③キャッシュフローの増加・減少の傾向
- ④キャッシュフローの実現に伴うリスクの種類と大きさ

また、事業で得られたキャッシュフローのうち、知的財産の寄与度を測ることも重要な要素である。これに関わる考え方も合わせて紹介する。

### (1) 単純 DCF 法

単純 DCF (Discounted Cash Flow) 法は、予測されるキャッシュフローについて、さらに時間を考慮して価値を評価する方法である。例えば、一定期間後にキャッシュが手に入ることがわかっているとすると、その場合、そのキャッシュが1年後に手に入るのか、あるいは10年後に手に入るのかで、現在におけるそのキャッシュの価値が異なると考えて、現在の価値に割り戻す評価を行う。

求めたい将来キャッシュフローの正味現在価値 (NPV: Net Present Value) は、初期投資を  $I$ 、将来各期のキャッシュフローを  $C_t$ 、現在の価値に割り戻す一定の割引率を  $k$  として、下記の数式 1 で表される。

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1+k)^t} - I \quad I = \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+k)^t}$$

【数式 1】 NPV

なお、初期投資  $I$  には事業の途中で発生する投資コストも含む。例えば、特許出願で言えば、いわゆる初期投資として出願料や代理人費用があるが、審査請求料や拒絶理由対応時に発生する代理人費用のような費用も含まれる。

単純 DCF 法を用いる評価手法には、知的財産の寄与度を用いない手法もある。例えば、知的財産を保有している場合と保有していない場合との2種類のビジネスモデルを考え、これらの事業が生み出すキャッシュフローをそれぞれ割り引いて現在価値を求めた上で、両者の差額を知的財産の価値とする手法がある (超過利益法)。

いずれにしても、単純 DCF 法は自己実施の特許権や既にライセンスアウトして安定的なキャッシュフローを望める知的財産の価値評価方法としては非常に優れており、一般的に利用されている。

### (2) 加重平均資本コスト

資本の機会コスト (単純 DCF 法の  $k$ ) として用いられている値に、加重平均資本コスト (WACC: Weighted Average Cost of Capital) がある。負債に関する資本コスト<sup>\*13</sup> に関する資本コストを、その調達額に応じて加重平均することによって求められる値である。

WACC は、有利子負債の金額を  $D$ 、株主資本の金額を  $E$ 、実効税率を  $T$ 、負債資本コストを  $\gamma_D$ 、株主資本コストを  $\gamma_E$  として、下記の数式 2 で表される。

$$WACC = \frac{D}{D+E} (1-T) \gamma_D + \frac{E}{D+E} \gamma_E$$

【数式 2】 加重平均資本コスト (WACC)

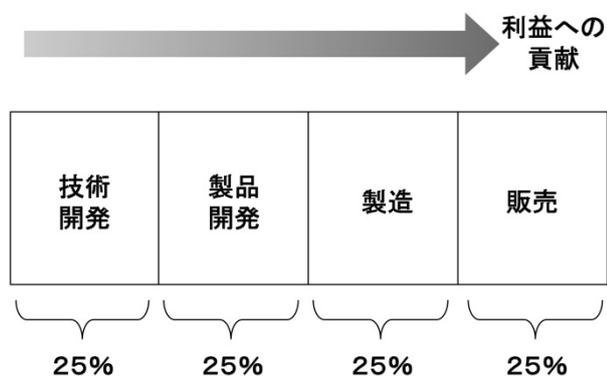
単純 DCF 法で用いる割引率としては、その企業の WACC を用いるのが一般的とされている。ただし、評価しようとする事業が、その企業にとって未経験の分野の新規事業であるなど、通常の事業と比べて極端にリスクが多い場合には、企業全体の WACC を割引率とすることは適さない。

### (3) ルールオブサム

将来各期の予想利益から、経験則によりロイヤルティ率（すなわち、知的財産の寄与度）を求める考え方が、ルールオブサムである。ルールオブサムには、「25% ルール」と「利益三分法」がある。

#### ① 25% ルール

25% ルールでは、事業を 4 つの段階に分けて考える。第 1 段階が新たな商品やサービスに用いる技術の開発、第 2 段階がそれらの商業化を可能にする製品開発、第 3 段階が製造、第 4 段階が販売である。これらの貢献度をすべて均等であると考えて、技術開発は利益の 4 分の 1、すなわち 25% と考える。これを模式的に表すと、下の図 2 のようになる。



【図 2】 25% ルールにおける 4 段階

また、利益に貢献する要素を、資本・組織・労働・技術の 4 種類に分類する考え方もある。

#### ②利益三分法

基本的な考え方は 25% ルールと同様だが、利益三分法では事業を 3 つの段階に分けて考える。第 1 段階が技術開発と製品開発、第 2 段階が製造、第 3 段階が販売とし、25% ルールで第 1 段階と第 2 段階に分けていたものを、共に「技術」によって達成されると考えて 1 つの段階と考える。そして、すべての段階が均等な貢献度を持つと考えて、技術が利益の 3 分の 1、すなわち 33% と考える。

ルールオブサムによって将来各期の予想利益の 25% (33%) をライセンス料とすることが妥当で、かつ、その金額のみを技術（特許権）の価値算定に用いることとした場合、将来各期のライセンス料相当額を、適当な資本コストで割り引いて現在価値とした上で足し合わせれば、単純 DCF 法と同様に価値評価をすることが可能になる。ただし、このパーセンテージは事業によって妥当か否かを検討する必要がある。

ルールオブサムは欧米で長年にわたり広く産業界で用いられてきた経緯があり、ライセンス実務者の納得が得られやすい方法である。実際に、ロイヤルティ率の多くが、25% と 33% の間に分布するという実証研究が報告された例もある。日本では、特殊素材や電気機器の分野で多く利用されている。

#### (4) リスクを考慮する DCF 法

単純 DCF 法は、事業リスクが価値算定で考慮する期間を通じて一定であることが前提となる価値評価法であり、結果として設定されている割引率も一定になっている。しかし、多くの産業分野の事業プロジェクトでは、事業ステー

ジによって事業から得られるキャッシュフローのリスク性が変動する可能性が高い。

特許を例にとれば、出願プロセスの各段階においてキャッシュフローを生み出さなくなる可能性がある。具体的には、出願却下、審査未請求取り下げ、拒絶査定、無効審決などである。そこで、事業リスクが事業ステージによって異なることを考慮した DCF 法が考え出された。

リスクを考慮する DCF 法には、主に 3 種類がある。1 つはリスク調整済み割引アプローチと呼ばれる方法で、割引率をその時々事業リスクを反映させるために、割引率を直接調整して現在価値に割り引いていく方法である。また、確実性等価アプローチと呼ばれる方法では、事業リスクは各期の期待キャッシュフローの減額要因であると考え、期待キャッシュフローを減額して確実性等価なキャッシュフローを求め、これをリスクフリーレートで割り引いて現在価値とする。さらに、事業から得るキャッシュフローの数学的モデルを構築し、多数回のシミュレーションを行って各期のキャッシュフローや事業価値を確率的な分布として得る確率的 DCF アプローチ（又はモンテカルロ DCF）と呼ばれる方法がある。

#### (5) オプション理論ベース法

研究開発事業に意思決定の柔軟性がある場合、従来用いられている DCF 法による投資機会の価値評価には限界があると言われている。そこで、事業上の意思決定の柔軟性を考慮する投資機会の価値評価では、従来の DCF 法による事業への投資機会価値に加えて、柔軟性の価値を考慮した評価を行う。この評価方法の 1 つとして、オプション理論ベース法がある。

オプション理論ベース法は、リアルオプション<sup>\*14</sup>を価値評価する手法である。もともとと金

融工学の分野において株式オプションの価格付けを数理的手法によって求めることが行われてきており、これを金融資産から現実資産に適用したものが「リアルオプション」である。細かい算定式は割愛するが、オプションとしての価値は原資産の価値・行使期限までの時間・行使価格・原資産の収益の変動性・リスクフリーレートなどによって導き出される。

ここで、特許をリアルオプションとして扱う場合、他の資産と比べて特許に固有のオプションを考えることができる。すなわち、特許は発明の創生から出願、設定登録、権利化後と段階によって資産としての状態が変わる。それぞれの段階で出願料納付・審査請求料納付・設定登録料納付・年金の納付などがあり、多段階の投資計画と考えることができる。また、各段階によって用いる選択肢が複数あるため、1 つの資産として見た場合に特許に固有のオプションがあると捉えることができることになる。

特許出願や特許権は、自・他社の実施状況や将来の技術動向などで扱いが変わる。例えば、審査請求前に自社で実施がしないことが明らかになって審査請求をしない場合や、技術の陳腐化が判明して特許料の納付を最後まで行わずに特許権を放棄する場合などがある。このように、出願人（又は特許権者）の意思によって柔軟に意思決定をすることができるため、これを特許に固有の廃棄オプションとすることができる。

事業分野によって顕著に表れるオプションがある場合がある。医薬の研究開発事業では、例えば内服による副作用が発見されたために開発が断念された医薬候補物質が、内服薬ではなく経皮吸収の外用薬として実用化される場合がある。このように、他の用途の可能性があるので特許権と共に研究開発事業を売却できる可能性があり、研究開発事業を中止するにしても、

単に中止するのではなく、売却することによって価値を見出すことができる場合は、特許に固有の転用オプションと認識することができる。

また、特許に固有の制度として、国内優先権の主張やパリ優先権の主張がある。出願時の利益を確保して、出願日（優先日）から1年間の猶予期間をもって、改良発明を加えた出願を行ったり諸外国へ出願したりすることが可能である。また、国際特許出願については、出願日（優先日）から30ヶ月の猶予期間があり、自・他社の実施状況や技術動向を見ながら出願国の選定をすることが可能である。このような出願は特許に固有の拡張オプションであると考えることができる。

さらに、出願過程において審査官から“特許請求の範囲に記載された発明が先行技術と比べて広すぎるため、特許出願に係る発明は進歩性がなく、特許を受けることができない（特許法第29条第2項違反）”とされる場合がある。このとき、出願人としては、現状の特許請求の範囲で特許するべく反論するハイリスク・ハイリターンの選択肢と、特許請求の範囲を減縮して権利化を図るローリスク・ローリターンの選択肢の2つを選ぶことができる。このような特徴を、特許に固有の縮小オプションであるという事ができる。

## (6) PQ手法

PQ手法<sup>\*15</sup>と後述するYKS手法は、工藤一郎国際特許事務所<sup>\*16</sup>が提案する、特許の価値を評価する手法である。PQ手法では、特許権が如何にキャッシュフローを生むかという視点から特許権の金銭的価値の評価を行う。

特許は通常の事業リスクとは異なり、固有のリスクを有する。例えば、権利化後に無効審判によって無効となるリスク、技術が陳腐化する

リスク、代替技術が出現するリスクなどが考えられる。PQ手法では、これらのリスクを勘案して特許から将来得られるキャッシュフローを割り引くことにより、現在における特許の金銭的価値を求める。特許の現在価値（PV：Present Value）は、 $C_t$ を将来各期の特許から生じるキャッシュフロー、 $\alpha$ を事業リスク、 $\beta$ を特許固有のリスクとして、以下の数式3を用いて算出する。

$$PV = \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1 + \alpha + \beta)^t}$$

【数式3】特許の現在価値

$\alpha$ は一般的な事業リスクが該当し、上述のWACCなどが用いられる。 $\beta$ は、特許が消滅するまでの期間を、特許庁にて公表されている客観的なデータを基に推定し、特許固有のリスクの標準値を算出する。さらに、この標準値を、特許の性質（例えば、無効理由の有無、権利範囲の広さなど）に応じて調整する。これにより、特許の金銭的価値を求めるのがPQ手法である。インカム法のベーシックな考え方に、特許特有の事象を加味して改良を加えた評価手法とすることができるだろう。

## 【4】その他

資産の価値評価については、上述のように財務・会計的なアプローチからたくさんの種類が提案されてきた。知的財産については、それを写像して適用するか、あるいはそれをベースとして改良された手法が用いられてきた。

近年、知的財産の重要度認知の高まりもあり、財務・会計的なアプローチとは一線を画し、知的財産の視点から考えた、知的財産の特性をよ

## 投稿論文

り表現できるような評価手法がいくつか提案されている。本稿では、そのうちの2つの手法を紹介する。

### (1) パテントスコア

パテントスコアは、株式会社パテント・リザルト<sup>\*17</sup>が行っている特許の価値評価で用いられている手法である。パテントスコアは、特許の「注目度」から特許権の価値評価を行う。

特許は、出願されてから権利化されてその権利が失効するまで、様々な段階を経る。この段階を変化させるトリガーとしては、当事者である出願人（特許権者）、審査官、及び権限なき第三者（競合他社やその関係者など）がある。これらの特許に対するアクションは公開されており<sup>\*18</sup>、これを用いて特許の「注目度」を算定する。経過情報としては、表2のようなものが挙げられる。

| 出願人                                 | 審査官              | 第三者                  |
|-------------------------------------|------------------|----------------------|
| 国外出願<br>優先権<br>早期審査請求<br>拒絶査定不服審判請求 | 拒絶理由通知引用<br>審査結果 | 閲覧<br>情報提供<br>無効審判請求 |

【表2】特許に関わる三者間のアクション

価値評価を行う特許について、出願経過の書誌的情報抽出・数値化し、さらに当該特許が属する技術分野の全特許（技術分野別母集団）についても同様の処理を行う。そして、当該特許と技術分野別母集団の相対比較から当該特許に関する定量的な評価値（パテントスコア）を算出する。また、原則的にはアクションが多いほど評価が高くなるが、あまり起こされないアクションについては重みをつけたり、出願年によって経過情報の量が相対的に変わる点を考慮

したり、特許法の改正に起因する変化を緩和するなどの補正を行っている。

また、パテント・リザルトでは、このパテントスコアを偏差値化して、点数に応じて12段階のレーティングを行い、単に1特許の価値評価だけではなく、企業間の相対評価を行うサービスも行っている。なお、評価手法の詳細は特許公報<sup>\*19</sup>に記載されている。

### (2) YKS 手法

YKS 手法<sup>\*20\*21</sup>は、特許の独占排他力を評価する事に主眼を置いた価値評価を行う。

特許権は独占排他権である（特許法第68条）。すなわち、特許発明は特許権者のみが実施する権利を専有し（独占権）、第三者がこれを実施する場合は排除することができる（排他権）。ここで、第三者としては、特許権は自身の事業障害となりうるため、障害を検知し、また検知した障害があれば排除することが必然となる。そこで、この第三者が特許権を検知し、排除しようとする行動を評価することで特許の独占排他力を評価することができるとするのがYKS手法のアプローチである。

まず、出願経過からわかる第三者からのアクションを評価項目として障害度数化を行う。ここで、それぞれの障害度数については、アクションにかかるコストに応じた重み付けを行う。なお、恣意性を排除するため、出願人がトリガーとなるアクションは評価項目としない。

次に、技術の陳腐化を考慮するため、技術分野ごとの陳腐化関数を作成し、これを用いて陳腐化後コストを求める。陳腐化関数は、 $a$ 年の技術価値残存係数<sup>\*22</sup>を  $T(a)$  として、 $\beta$ 年目の技術価値残存係数を  $T(\beta)$  として、次のような数式4として表現される。

$$\text{陳腐化後コスト} = \frac{100 \times T(\beta)}{T(\alpha)}$$

【数式4】 陳腐化後コスト

このようにして陳腐化を考慮した評価項目ごとのコストを、1つの特許について加算する。これを特許の価値とするのがYKS手法である。なお、評価手法の詳細は公開公報に記載されている\*<sup>23</sup>。

パテントスコア・YKS手法の両方に言えることであるが、一定数の出願をしている企業の場合、創生される発明は自社の発明をベースにして改良されたものである場合が多い。それと関連して、拒絶理由通知やサーチレポートで引用される文献も、自社の出願であることが多い。また、他社(第三者)が行う無効審判請求などは、他社にとって不利な発明であることの証拠である。換言すれば、自社におけるその発明は、他社に対して業界で有利なポジションを形勢するための有力な発明となりうる。そのため、マクロな視点として、アクションの内容が自社か他社かによって、重みづけをする方法も、さらなる改良として考えられるだろう。

#### 4. 考察

本章では、前章において説明した知的財産の価値評価の手法について考察を行う。

上述の通り、従来から資産については財務・会計的なアプローチから価値評価が行われてきた。知的財産については、無形資産であることから評価がしにくいこともあり、従来提案されてきたアプローチを改良する形で使われてきたが、近年は、特に特許についてはその性質から

価値を評価しようとする試みが行われている。これは、知的財産には特有の性質があって定量的な評価が難しいというのはもちろん、他の資産と比べて柔軟な対応が可能であり、潜在的に持っている価値の増減の幅が大きいということに起因するからだと思われる。前章において説明してきた手法は、あくまで価値評価の対象に関連するデータに基づいて、その対象に焦点を絞って価値を評価する。しかし、知的財産、特に特許においては、その対象についてだけでなく、それに関連する特許も含めて価値を評価する必要があると考える。

特許を戦略的に出願・権利化する場合、事業分野や発明の重要度の程度に応じて、自国だけでなく諸外国まで視野に入れて出願・権利化を行う。この1発明における関連出願(いわゆるファミリー)がどれだけ出ているかという点が、特許の価値を評価する上で1つ重要な判断基準として用いることができると考える。その理由は以下の通りである。

発明の権利化は、各国の審査実務に従って行われ、ある国の審査の結果が他国の審査に影響を及ぼすということは原則的にはない。しかし、現実的な側面として、特に近年は各国における審査について相互利用をする方向にある。例えば、米国におけるIDS (Information Disclosure Statement (37 CFR 1.56)) や欧州における情報開示義務の規定 (2011年1月1日から試行された規則改正による\*<sup>24</sup>)、あるいは特許審査ハイウェイ (PPH: Patent Prosecution Highway) などが挙げられる。特許権は常に無効審判において無効となるリスクが付きまとうが、複数の国で審査されて許可されることとなった発明は、1つの国で許可されたものよりも強い特許ということができるだろう。

また、権利行使する場合にも考慮しなければならない状況がある。ある国においてコア特許の特許権の権利行使（差止請求や損害賠償請求など）をしようとする。通常は製品のメイン市場がある国で権利行使を行うが、他の国でも同じ内容の特許を保有している場合は、その国でも同様に権利行使を行うことができる。1つの製品で販売される国に応じてローカライズされるものはあるかもしれないが、製品を特徴付ける発明は国に依存しないことも多いため、1つの国で権利行使が認められれば、他の国でも同様に認められる可能性が高い。とすれば、その特許の価値としては1つの国で保有しているものよりも複数の国で保有していた方が高いということが出来るだろう。また、権利行使された場合を考えても、コア特許を複数の国で保有していれば、仮にある国で権利行使をされて不利な状況に立たされたとしても、他の国でカウンターとしてコア特許で権利行使することができ、他社が権利行使する抑止力として機能することが可能であろう。

さらに、出願・権利化は離散的に行うのではなく、それぞれの発明の関連性を考えてポートフォリオを構築する<sup>\*25</sup>。ポートフォリオはもともと金融関係で用いられる不確実性の高い相場への分散投資の分析手法として生み出されたものであるが、現在は先が見えない開発や事業に適用するリスクマネジメントのツールの1つとしても使われている。特許においては、自社が保有する特許のポートフォリオを構築して可視化することにより、意思決定の際に有力なツールとして機能する。権利行使を考えた場合、単に1つの特許を根拠にするのではなく、ポートフォリオとして複数の特許を一体として活用することにより、より有利な交渉を展開す

ることができる。また、当然ながら権利行使をする際は他社の特許を調査してから行うため、相手に強力なポートフォリオがあれば抑止力として機能することとなる<sup>\*26</sup>。ポートフォリオにも様々な表現方法があり、表現方法によって1つの特許がどのような重要性を持っているかは違うものになってくるだろうが、いずれにしても単独で1つの特許の価値を計ることよりも、ポートフォリオにおける特許の位置づけを判断基準の要素の1つとして加味することにより、その特許の価値をより正確に評価することができるといえるだろう。また、特許ポートフォリオと言う場合、通常は異なる内容の特許を一定のポリシーでまとめたものとして使われることが多いが、前述した他の国への出願も、捉え方によってはポートフォリオと考えることもできるかもしれない。

このように、特許についてだけ考えても、他の特許（同じ内容で別の国の特許や、異なる内容の特許）との関連性が深いことは疑うまでもない。そのため、知的財産を評価する場合は、単に評価対象だけを見るのではなく、それに関わる知的財産との関係性について一定の価値を認めて評価として加えることにより、より現実に即した価値評価が行えるであろう。

さらに、発展的な話題として、企業の知財力の評価というテーマがある。まだ定義すらはっきりしていないが、知的財産を保有する企業それ自体について、どれくらい知財活動が事業に貢献できているか、という程度を測るものである。知的財産が重要であることは既に何回も述べているが、この知的財産を如何に活用できているかというのは、また知的財産そのものの価値評価とは別の視点で考える必要がある。企業

が考えなければいけない知的財産にまつわる問題は、知的財産そのものについてだけでは収まらない。例えば、特許を営業活動に結びつけることもあれば、特許クリアランス<sup>\*27</sup>や共同開発契約などの契約に関わる問題もある。いずれも、事業には必須の知的財産に関わる問題であり、間接的には知的財産そのものにも影響があると考えられる。知財力は定義もはっきりしていない状態ではあるが、これについてある程度説得力のある見解や定量的な評価ができるのであれば、企業経営における知財のありかたの指針になるだろう。

## 5. おわりに

### 【1】まとめ

本稿では、知的財産に関わるテーマの1つである知的財産の価値評価手法を取り上げた。知的財産の価値評価の必要性を述べ、現状において提案されている評価手法のいくつかを紹介した。また、それらについて検討されていない観点として他の知的財産との関連性を挙げ、それについて見解を述べた。

### 【2】今後の課題

知的財産を現実に見える一定の価値として表現するのは難しいが、考察に述べたことも含めてさらに研究をしていくことが望まれる。また、価値評価の手法の計算式はいくつも提案されているが、その実践と検証についてはまだ参考文献も少なく、不十分であると考えられる。理論だけでなく、実際のケースを基にした検証を重ね、それを計算式にフィードバックしていく作業が必要であろう。

また、知的財産の価値評価は、知的財産の抱える課題の1つでしかない。一昔前まで、知

的財産は企業において単に数ある資産のうちの1つでしかなかったが、重要性の高まりや活用途の検討がされるに従い、知的財産以外の専門分野との関連性も重要であるとの認識が高まりつつある。社会のニーズとしても現れており、事実それに応える形で、知財を専門に扱う弁理士の業務としてはもちろん<sup>\*28</sup>、コンサルティング業界<sup>\*29</sup>や主要監査法人<sup>\*30\*31</sup>、法律事務所<sup>\*32</sup>もサービスとして提供し始めた。これを最もよく表した言葉として知財コンサルという言葉がある。昨今よく聞くようになったが、まだ試行錯誤が繰り返されている状態で、分野として黎明期にあると言える。他分野と協調して如何にシナジー効果を出す事ができるかを検討するのが、これから知的財産において最も重要な課題になると考える。本稿で取り扱った価値評価もその題材の1つとして捉えることができるだろう。

当然、知的財産を扱う企業自体が、企業経営における知的財産への取り扱いとして、他分野と如何に協調して進めていけるかどうかを主体的に考えなくてはならない。場合によっては、旧来の組織体制を抜本的に変えるようなことまで必要になるかもしれないが、経営にスピードが求められる現在、時代に求められる変化に迅速に適応してこそ他社に比べて優位に事業を進めていくことができるようになるだろう。

(以上)

.....  
【注記(引用文献、参考文献)】

\*1 <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki/kettei/020703taikou.html>

\*2 <http://www.epo.org/news-issues/news/2009/20090403.html>

## 投稿論文

- \* 3 [http://www.uspto.gov/news/09\\_21.jsp](http://www.uspto.gov/news/09_21.jsp)
- \* 4 関東経済産業局編「第1章:知財戦略とコンサルティング~専門家の活用ノウハウ」知財戦略コンサルティング活用事例集 2009 (2009年3月)、1-21頁
- \* 5 投資家や買い手が、ある対象を購入もしくは投資するにあたって、その対象がもつ価値とリスクを把握するために当然行われるべき調査のこと
- \* 6 鈴木公明 編著、北沢優樹 著『知的財産のデューデリがよーくわかる本』(秀和システム、2009年5月25日)
- \* 7 企業などが、保有する特定の資産を新たに設立した資産保有のための別の媒体(SPV)に譲渡し、その媒体を通じてその資産からのキャッシュフローを裏付けとして資金を調達すること
- \* 8 渡辺宏之 著『知財信託の基本と仕組みがよーくわかる本』(秀和システム、2005年7月10日)
- \* 9 「[特集]知的財産の価値評価」パテント、2007.1 Vol.60 (日本弁理士会、2007年1月10日)
- \* 10 渡辺俊介 編『知的財産 戦略・評価・会計』(東洋経済新報社)、233頁
- \* 11 鮫島正洋 編著『新・特許戦略ハンドブック』(商事法務、2006年10月10日)第7章-3(284-319頁)
- \* 12 鈴木公明 著『知財評価の基本と仕組みがよーくわかる本』(秀和システム、2004年10月5日)第6章(137-203頁)
- \* 13 債権者や株主等の資金提供者が投融資先の企業に対して要求する期待収益率として捉えられるもので、経営上達成すべき最低ラインの収益率のこと
- \* 14 オプションとは、一般に「何らかの指定された時点(行使期限)においてあるいはそれよりも前に、その価格がランダム変動する原資産を購入するかあるいは売却するための義務ではなく権利」と定義される
- \* 15 <http://www.kudopatent.com/a22.html>
- \* 16 <http://www.kudopatent.com/>
- \* 17 <http://www.patentresult.co.jp/>
- \* 18 <http://www.ipdl.inpit.go.jp/Tokujitu/pfwj-ipdl?N0000=118>
- \* 19 特許第4344813号公報(出願日:2007年11月2日(優先日:2006年11月2日)、2009年7月24日登録、2009年10月14日発行)
- \* 20 <http://www.kudopatent.com/a21.html>
- \* 21 工藤一郎、小林素子 著「知財力の可視化とその応用例—YKS手法を用いて」日本知財学会誌、第6巻、第1号(日本知財学会、2009年11月20日)17-21頁
- \* 22 ある出願日に出願された発明群が、一定の年数経過後に特許権として残存する確率のこと
- \* 23 特開2009-003727号公報、出願日2007年6月22日、2009年1月8日公開

### 〈表1中の項目の説明〉

- ◎: 理論的又はルール上妥当とされ、実際に多く利用されている
- : 実際に多く利用
- △: やや利用
- : 利用なし
- \*: 理論的又はルール上妥当とされているが、適用が難しく、実際にはあまり利用なし

- \*24 <http://www.epo.org/law-practice/legal-texts/epc/amendments.html>
  
- \*25 出川通 著『MOTの基本と実践がよく分かる本』  
(秀和システム、2009年2月8日) 第9章(194  
- 225頁)
  
- \*26 石田正康 監修、鈴木公明 編著『知財戦略の基本と  
仕組みがよく分かる本』(秀和システム、2006年  
2月1日) 第5章(167-225頁)
  
- \*27 製品出荷前に、他社特許に抵触していないかどうか  
調べる
  
- \*28 「[特集] 知財コンサルティング」 パテント、2008.10  
Vol.61 (日本弁理士会、2008年10月10日)
  
- \*29 [http://www.patent.ne.jp/service/intellectual/  
consulting.html](http://www.patent.ne.jp/service/intellectual/consulting.html)
  
- \*30 <http://www.azsa.or.jp/serviceline/ip.html>
  
- \*31 [http://www.tohmatsu.com/view/ja\\_JP/jp/  
services/consulting/ip/index.htm](http://www.tohmatsu.com/view/ja_JP/jp/<br/>services/consulting/ip/index.htm)
  
- \*32 <http://www.uslf.jp/business.html>

※本論文の内容は全て著者の個人的な見解を述べたものであり、著者の所属機関の見解を示すものではない。

(論文受領日：2011年1月7日)