



今月のことば

Words of the Month

知財価値評価

日本弁理士会副会長

西村 公芳

本年4月から副会長を拝命しておりますが、3月(昨年度)までは知的財産経営センターで知財価値評価の事業に関わっておりました。そこで感じていたのは、知財価値評価(本稿では、定性的な評価ではなく、定量的(金銭的)な評価を「知財価値評価」といいます。)は弁理士として知っておいた方がよい(私見です。)のに、「知財価値評価=よくわからないもの」として近づこうとしない方が多いこと。

そこで、今回の「今月のことば」では、知財価値評価を取り上げさせていただきます。

まず、質問です。

「世の中、お金で買えないものはありますか？」

この質問には、きっと、「あります。」と答える方が多いのではないのでしょうか。例えば、健康。経済的には余裕があっても、健康に関する悩みを解消することができずにいる方は、たくさんいらっしゃいます。

では、

「世の中、お金の換算できないものはありますか？」

と聞かれたら、どうでしょう。例えば、交通事故で損なわれてしまった身体機能は、お金で買えないはずでしたが、実際には慰謝料や保険金などのお金で“清算”されています。

このように人の心身についてでさえ、ある意味では金銭換算される社会において、お金で換算することができないものは、ほとんどないのかもしれませんが、これは、ビジネスの場面に限ればなおさらで、ビジネスで利用される知的財産権についても、例外ではありません。

よく、「知的財産権の金銭的な価値評価は難しい」といわれますが、それは普遍的な評価手法や

相場が知られていない(現状では存在しない)からです。交通事故の慰謝料も、本来は算定が困難なはずですが、「赤い本」と呼ばれる書籍に裁判所も拠り所とする基準があるから、粛々と算定されており、知的財産権も、それ自体が金銭的な評価に馴染まないわけではありません。

知的財産権が金銭評価可能であるとして、その評価を必要とするケースが本当にあるのかどうか気になりますが、次のような質問をされたら、どうでしょう。

「自社の特許権を他社に売ろうと思っていますが、いくらにすればよいのでしょうか？」

「取引先が破産して破産管財人から商標権を買おうと思っていますが、いくらで打診すればよいのでしょうか？」

「会社をM&Aで売ろうと考えていますが、会社所有の知的財産権に値付けして高く売れますか？」

「先代社長の相続財産に知的財産権が含まれていますが、いくらと評価すればよいのでしょうか？」

「他社と一緒に合弁会社をつくるのに知的財産権を現物出資しますが、出資額はいくらになりますか？」

いずれの質問も、回答するには知財価値評価に関する何らかの知見は必要で、「知財価値評価=よくわからないもの」とのスタンスでは、回答が難しいと思われます。

今後、弁理士が企業の経営に近いところで仕事をすることが増えると思いますが、そうなれば一層、これらの類の質問を受ける機会は増え、このことが冒頭の「知財価値評価は弁理士として知っておいた方がよい」との私見の背景にあります。

とはいえ、「知財価値評価って難解で、勉強するにも時間がかかって大変なんでしょ？」と思われるかもしれません。もちろん、真面目に深く取り組もうとすれば、難しくても時間も要します（知財価値評価に限らず、何事にもそういう側面はあるように思います。）。しかし、ある程度の知識があれば、ある程度のことには対応することができますので、ここでは、「ある程度の知識」として、2つご紹介させていただきます。

- ① 知財価値評価では、評価人の合理的な判断に基づく裁量が大きい。
- ② 知財価値評価の手法には、インカム・アプローチ、マーケット・アプローチ、コスト・アプローチがある。

ここで、「インカム・アプローチ」とは、知的財産権から期待される収益力に基づいて価値を評価する方法、「マーケット・アプローチ」とは、近似する知的財産権についての実際に行われた取引事例又は市場取引価額などと比較することによって、相対的な価値を評価する方法、「コスト・アプローチ」とは、知的財産権を取得するのに要した研究開発費などのコストを知的財産権の価値と考える方法です。

そして、この①、②の知識があれば、知財価値評価に関する話題が出たときに、著しく不安に陥ってしまったり、まったく的外れな発言をしてしまったりすることが、おそらく、なくなります。

先に例示した

「取引先が破産して破産管財人から商標権を買おうと思っていますが、いくらで打診すればよいのでしょうか？」

との質問について、考えてみましょう。もし取引先にライセンス料として毎年10万円を支払っているなら、その商標権の価値をインカム・アプローチの発想で2年分のライセンス料に相当する20万円と考えたとしても、的外れではないと思います。何年分のライセンス料を評価額算出の基礎にするのかについては、商標権の残存期間（商標権は更新可能ですが）やライセンス対象となっている商品のライフサイクルなどを検討することも一般的ですが（さらに、一般的には、将来のライセンス料に対する割引率も検討します。）、破産事件では、破産管財人に破産財団（商標権も含まれます。）を早期換価しなければならないという事情もありますし、2年分が合理的な判断に基づく評価額であるとして、破産管財人の理解を得られる可能性も十分にあります。

段々と内容が「今月のことば」ではなく「解説」の論稿のようになってきましたので、そろそろ止めますが、知財価値評価の詳細については、知的財産経営センターが提供するeラーニング研修などをご覧いただければ幸いです。

知財価値評価について、私自身は、より多くの方が知的財産権の金銭的価値を意識し、日本の彼方此方で知的財産権に“値”が付くようになれば、知的財産権を文字通り“財産”視して活用する風潮が広がり、知的財産権を扱う弁理士の意義も社会に浸透するのではないかと考えております。まずは、その一歩として、なるべく多くの会員のみなさまが知財価値評価について関心を寄せてくださいますようお願いし、筆を置かせていただきます。