

特許権の財産的価値



会員 富田 幸春

目次

1. 昨今の企業会計と企業行動の動向
2. 特許権の有効年数と耐用年数
3. ビジネスにおける特許権の財産的価値の位置付け
4. 特許戦略として特許を会社ごと買収する例
5. 特許権の企業全体への経済的効果
6. 特許事務所からみたビジネスとしての特許権
7. 今後の特許権の財産的価値の行方

1. 昨今の企業会計と企業行動の動向

(初論) 最初に、特許権の財産的価値につき、企業側がそのビジネスのなかで、今後、どのように捉えようとしているのか、昨今話題に上がっている企業会計制度の変革から考察してみたいと思います。

従来の会計制度では、企業の決算書、特にバランスシートについては、取得価額ベース、すなわち買ったときの価額、あるいは実際に費やした価額で資産等が計上されてきました。ところが昨今言われる時価会計の導入により、今後は、上場企業等の公開企業は、そのバランスシートを取得価額ベースではなく、時価ベースで作成することが求められるようになります。このことは土地や株式等の含み損益を表面化させることを意味しますが、時価でもって企業価値そのものを明らかにしていくことをも意味していきます。そしてさらに一步突っ込んでこの企業価値やその企業の資産価値とは理論的にどのように考えることができますでしょうか。

一つの考え方に、その企業が、今後、将来にわたって稼ぐであろうキャッシュフローを現在の価値の金額に割り戻して計算したものと、いうものがあります。ここでキャッシュフローとは、便宜的に正味の現金流入としておきます。企業が長期の事業に関わる意思決定をする時、各事業やプロジェクトごとに、どれだけの投資に対してどれだけのリターンがあるのかを個別に検討する必要があります。このような場合、投資時

にどれだけのキャッシュフローが必要で、その効果たるリターンについてどれだけのキャッシュフローが期待できるか、を検討することになります。ちなみに現行制度にできるだけ即して、企業全体の企業価値としてのキャッシュフローと言う場合、決算書の損益計算書の営業利益に減価償却費を加えたもの、と説明される場合が多いようです。

(本論) ここで特許権という企業にとっての無体財産権あるいは特許権の対象となるプロジェクト等を考えてみます。

企業がある発明なり技術等で特許を取得した場合、理論的には、それによって、例えば、独占的にその技術等を用いてビジネスを展開したり、他社に実施権を与えてロイヤリティーを得たりして、将来的にキャッシュフローを得ることが期待できます。その特許権を保有する間、年々期待できるキャッシュフローの予定利率等で割り引いた現在価値を、時価会計上の特許権の価額と捉えるのであります。その特許権取得にかかった実際の費用で捉えるものではありません。

企業会計では、今後このようにして自社のバランスシートを作っていくことが、国際的な主な動向になりつつあります。そしてこの動きは企業行動そのもの、企業のビジネスそのものをも動かしてゆくものと思われれます。

すなわち、このように、バランスシート等の決算書が作成されますと、企業の業績がよりガラス張りのような状態になり、効率的に企業運営がなされたか否かが、明らかになっていく、というものです。そしてそのことは株価にも反映され、市場のチェックをこれまで以上に受けることとなります。例えば、経営者が、非効率的な経営をした結果、時価純資産に比べて、株式の時価総額が異常に低ければ、経営者は株主価値を損ねていることとなりますし、このような場合、今後、合併買収の対象とすらなることもあるでしょう。

尚、これまでのお話しは、理論的な考え方の一つであり、現行会計制度上では、時価会計は一部導入にとどまっております。また特許権を予め含んだ研究開発費は、会計制度上、原則として発生時に費用処理され、資産計上されません。研究開発の成否及びその将来に向けての経済的効果が必ずしも明確ではないからであります。

2. 特許権の有効年数と耐用年数

先ほど特許権について少し会計的なお話をしました。それではその特許権の時間的期限をビジネス上どのように考えていけば良いでしょうか。

この点につきましては、まず特許制度と会計や税金の制度の違いを簡単に見ておくことにします。特許制度上は、特許出願日から20年間が特許権の存続期間となりますが、会計では、その特許権を取得したときから、その特許権の存続の期限までを耐用年数として考えることができます。そして、その耐用年数にわたって均等に減価償却をしてゆきます。ここで減価償却とは、ある(固定)資産(ここでは特許権という無形固定資産となります)につき、一定の計算方法により、その取得価額(特許権取得にかかったコスト)を耐用年数における各会計年度に配分する、という会計独自の手続きであります。ところが会計と税金では必ずしも同じ耐用年数になりません。会計と税金、例えば、法人税法ではその目的、趣旨が異なるからです。結論から申し上げます、日本の場合、実務では事実上、法人税法に支配されている側面が強く、特許権の耐用年数については、法人税法の耐用年数省令の別表で規定されております8年という耐用年数が利用されることが多いと思われます。尚、特許を買い取ったときなどで特許制度上の残存期間が税法の規定する8年より短い場合、どのように考えたら良いでしょうか。この場合、8年より短い耐用年数を利用しますので、税務上、耐用年数の短縮という扱いに該当すると考えられます。このときは事前に国税局長の承認が必要になります。

ところで、今まで述べた耐用年数や減価償却といったお話しは、実は、最初の方で述べました取得価額ベースが前提となっております。現段階では、制度上も特許権を初めとする固定資産につきましては、このような扱いがなされております。ところが、国際的な動向としましては、時価を基準とした扱いが主流となりつ

つありまして、わが国制度も、この時価を全面的に取り入れた会計に近い将来導入されるかもしれません。仮に、この時価を基準にした場合、特許権はどのように扱われるのでしょうか。その場合は、有効期間は、特許制度上の存続期間の間、資産として計上されますが、各年度ごとに、先ほど述べました将来キャッシュフローが毎年見積り計算され、毎年、特許権が評価し直される、ということになると思われまます。それは株式という有価証券を毎年、決算書上、評価し直すものに似ているかもしれません。従いまして、この場合、減価償却や耐用年数は当てまありません。ただし、特許制度上の期限が近づくと従い、当然その見込めるキャッシュフローも小さくなってまいりますので、評価額も小さくなり、最後は、すなわち期限が到来した時は、その評価額はゼロとなるわけです。

ビジネスの現場では、現行会計制度とは別に、このキャッシュフローをベースとした評価が、一つの考えとなりつつあります。現行会計制度では、将来キャッシュフローの見積りにつき客観性に疑問があることから、現在、その手法は取り入れておりませんが、企業内部の管理会計システム上は、特許権につきそのような評価が今後増えてゆくものと思われまます。そのように考えまますと、次に述べるように、特許をビジネスの目的として積極的に活用していこうとする動きが生まれまます。

3. ビジネスにおける特許権の財産的価値の位置付け

特許権について話しを戻せば、その財産的価値は以下のように考えることができると思われまます。

従来は、特許権についての企業の姿勢は、法的な権利として自社の発明や財産的価値のあるものを防衛するという、どちらかという守りの対応でありました。ところが、先ほど示しましたように、会計制度の変革もありまして、企業経営者としてはより効率的に利益を獲得していくことが期待されまます。そうしまますと、特許につまますても、単に権利の取得、自社の技術等の法的保護だけを目的とするのではなく、これまで以上に、特許を一つの収益獲得源としてビジネス上、戦略的に位置付け、さらに積極的にこれを活用していこうという動きが予想されまます。例えば、特許のロイヤリティー(特許権使用料収入)で収入を得ることを一

つの重要な事業としたり、特許権を売買することを、あたかも株式の売買を行うがごとく積極的に行ったりするのです。このようなことは、わが国では従来あまり馴染みがなく、それ以前に、特許権そのものをビジネスの目的として戦略的に位置付けること自体、その発想があまりありませんでした。しかしビジネスや経済の国際化が、特許権に対する発想やその財産的価値の位置付けを発展させていくことは想像に難しくありません。これは特許事務所側から見た考えというより、ビジネスの当事者である企業側から見た考えといえるでしょう。

具体例としては、最近状況は厳しいようですが、IT関連ビジネスがあげられましょう。近年話題になっているIT関連企業では、昨今話題になっているビジネスモデル特許につき、米国を中心に、それに関する特許権の取得が活発です。注目すべきはその特許の利用の仕方です。最近では、取得した特許をベースに会社を立ち上げ、その会社を株式公開させたり、売却したり、逆に合併買収したりして莫大な収入を得るのです。そのようなビジネスの根底には、特許権は、実際に利用している新技術や発明を独占的に利用するための手段という位置付けも当然ありますが、それ以上に、その特許権そのものを、将来にわたり期待されるキャッシュフローの源泉、あるいは現金化されるところの目的そのものとして捉えようとする考えがあると思われま

す。このような発想の下では、防衛手段としてのみならず、ビジネスの目的として特許が利用されており、その延長として、例えば、特許権を担保権の対象として活用するという発想にも関わってくるものと思われま

す。不良債権につきその回収にあたり、あらかじめ担保財産権を設定して備えることもこれに該当してくると思われま

す。またこの財産的側面を論じるにあたっては、特許権の有する二面性についても注目したいと思います。すなわち一つ目は、特許権付与の監督官庁である特許庁の動向であります。今後、特許庁がイニシアチブを握って、特許権を担保として予備設定できるように産業界や金融界等に働きかけていくことが期待されます。そしてもう一つの側面が、後で述べる特許業務法人の連体であります。すなわち特許権を一つの財産として幅広く社会に普及させるために、この特許業務法人が特許の保全管理を組織的に行い、管財拠

点としての管理、保全、そして特許権を取引の対象としてゆくにあたっての交渉を積極的に遂行してゆくことが不可欠であります。これらの二面性を考慮の上、特許権の財産的価値を確保していくことが今後の大きな課題となってくるものと考えられます。

尚、企業の財産としての特許権の補足として、会社従業員による職務発明につき、専用実施権を予め設定しておくことの重要性を指摘しておきます。最近、従業員等の発明者からの会社の評価に対する不満や訴訟が見られました。さらには、(あってはならないことではありますが)会社が倒産しそうな事態をも想定致しますと、今後、ますます特許権という財産の保全が重要になってくるものと思われま

4. 特許戦略として特許を会社ごと買収する例

次に、特許を戦略的に位置付け、それを会社ごと買収する例をご紹介します。

通常、社内で新規プロジェクトや事業が立ちあがると、それに関する法的なチェックが、様々な角度から行われます。この新規事業の中心に新技術なり、発明なりを置いて事業を遂行していかうとする場合、特許が重要な役割を果たします。この時、中心となるコアビジネスとしての基本特許は何か、周辺ビジネスとしての周辺特許は何か、を明確にしながら、他社との間で特許のライセンス契約を相互に交わしたり、訴訟に備えたりします。ここで、特に自社の持つ基本特許と関係のある周辺特許を十分調査、分析してこれらを有する急成長企業にアプローチするのです。それらの会社と提携したり、あるいは買収したりして、基本特許をより価値の高いものにします。最終的に会社を売却する時でも、そうしたほうがより高い株価で売却できるのです。

特にIT技術の革新が激しい現在、企業内で技術開発等を単独で進めていては、それが開花した時には、マーケットが著しく変化して、現実のビジネスとしては成立しなくなっている可能性があります。このような時こそ、戦略上、技術開発を完了し既に特許を取得している成長企業を、買収によりスピーディーに取り組むのです。ここで重要なのは、中心となるコアビジネスにどのような周辺ビジネスを追加すれば、ビジネスとしての価値が上がるか、であります。このとき各周辺特許の価値を計算し、それぞれの特許を保有する

企業の価値を算定し、買収金額を割り出すことになり
ます。

このように、特許を会社ごと買収するに当たっては、
最初に述べた企業価値の会計的発想が重要になってく
るわけで、とりわけなかでも特許権の財産的価値、特
に経済的価値をいかに見積もるかが、ビジネスの成否
に影響してまいります。

5. 特許権の企業全体への経済的効果

次に特許権が高く評価されたとき、それがその特許
権を有する会社にどのように影響し、効果が現れてく
るか少し述べてみたいと思います。

簡単に言うと、極めて当然の結論ですが、優れた特
許を持つ会社はそれだけ高い信用力、更には高い収益
力をもつと評価されるものと思われま。それは、同
じ技術や発明を有する会社であっても、国が特許法と
いう強行法規に基づき、ある種独占的な権利をその技
術等に付与することで、それを有しない会社に比して
相対的な強みを有するということを意味してまいりま
す。このことは常に市場で他社との競争を日夜強いら
れている企業にとって重要なことを意味しております。
すなわちその特許権を有することで、その技術に関連
する製品等のマーケットを一定条件下で独占でき、
キャッシュフローの確保がより確固たるものになって
まいります。そしてそれがビジネス上、外部客観的に
も信頼の標的となってまいります。したがって、
先ほど申し上げました合併や買収の案件であっても、
買収等の対象会社について、単にその会社の技術のみ
を期待する以外に、特許権をより積極的に評価して、
それが生む将来キャッシュフローを勘案して、買収価
格を決定してゆくことになるかと思われま。より具
体的な取引で見えます。例えばある純資産の帳簿価
格 100（制度上の価格）の会社を吸収合併ないし買収
しようとする。調査の結果、その会社が優れた特許
権を有することが判明し、その企業価値への効果や将
来キャッシュフローへの見積りをした結果、200 の価
値があったとして、この 200 でその会社を吸収合併も
しくは買収したとします。その差額 100 は会計上、超
過収益力などと呼ばれ、内容の分析の上、適切な処理
がなされませんが、合併では、いわゆる営業権が計上さ
れ、買収の場合、子会社として連結決算に組み入れる
中で連結調整勘定となって現れてまいります。これら

は、まさに合併や買収された会社の超過収益力を示す
ものであり、いわゆる暖簾（のれん）と呼ばれるもの
であります。

6. 特許事務所からみたビジネスとしての特許権
次に特許権を特許事務所から見た場合、今後、ビジ
ネス上どのように捉えてゆくことができるか簡単に見
てみたいと思います。

従来、特許事務所はどちらかという、依頼人のビ
ジネスをサポートするパートナーというより、文字通
り、特許の出願代理人であり、特許に関する法的ある
いは技術的な助言をする存在でありました。ある意味
では、伝統的なサムライ業の一つとして、いわゆる「商
い」とは一線を画す、職人的色合いが濃かったように
も思えます。しかしビジネスや経済がグローバル化す
るに伴い、依頼人である企業が、厳しい競争下で特許
権を今まで以上に、そのビジネスの中心に位置付けて
いこうする動きは、先ほどから述べてきた通りであり
ます。従いまして、特許事務所としても、今後は依頼
人である企業から、従来のような単に法的権利の獲得
のみならず、広範囲な、それもビジネスに結びつくよ
うなアドバイスが求められてくるかもわかりません。
それを裏付けるがごとく、特許を取り巻く法制度が大
きく改正され、私共弁理士の業務範囲が拡大されつつ
あると同時に、弁理士事務所の法人化、すなわち特許
業務法人が認められるようになりました。そのような
法人の中には各専門分野ごとの専門家、新規クラ
イアント獲得のための営業担当や訴訟担当がいるかも
しれません。もしかしたら債権回収担当という専門家
がいるかもしれません。いずれにしてもこの特許業務
法人が更なるビジネスの仲介役として機能していくこ
とが期待されると思います。例えば、先にも触れまし
たが、特許権を財産的価値のある担保として認めさせ
てゆくことについて、いかに特許業務法人が関わって
いくか、等であります。これらについては特許業務法
人の連体はもちろん、弁護士との連体、更には金融筋
との連携が重要となってまいります。このように見ま
すと、今後の特許業務が従来の業務から発展 拡大し、
職人的色彩からビジネスの色彩が濃くなってゆくのを
垣間見ることが出来ます。こういった制度は、単に、
事務所の存続可能性を担保するという趣旨のみならず、
様々な専門家が集まり、その英知を結集し、依頼人を

サポートし、もってわが国の産業の育成、更には経済の発展に寄与しようとするものと読み取ることができません。

尚、先ほど申し上げましたビジネスや経済のグローバル化との関係で次の点を付け加えさせていただきたいと思います。すなわち特許制度の国際化であります。今日では、特許は自国だけで取得してもその実効性が小さい場合が少なくありません。インターネットビジネスに見られるように、取引が海を越えて行われる場合、複数の国において、国際的に特許を出願し、かつ国際的に認められる特許権を取得しなければなりません。この点からも特許制度の国際的調和化が求められるところです。その動向との関わりで申し上げますと、PCT 特許への関心をより強く持っていただくこと、及び予備調査としてのIPCC（特許協力機構）との連携の強化の重要性をあげておきたいと思います。

7. 今後の特許権の財産的価値の行方

最後に、わが国で特許権の財産的価値が、今後どのように位置付けられ、捉えられてゆくかまとめてみたいと思います。

今日、日本の企業、とりわけメーカーは、そのマネジメントにつき、抜本的な変革を迫られております。すなわち、経済のグローバル化が進む中で、ものづく

りの発想について、生産や製造活動そのものよりも開発や設計活動にそのウエートが移りつつあります。それは、より効率的な経営を図り、国際競争力を強化する観点より、生産活動はコストの安いアジアを中心とする海外で行い、国内では、開発や設計活動を重点的に展開してゆこうという動きであります。さらに、世界的に知的財産権の保護を強化する動き、すなわちプロパテント政策とあいまって、開発、更には知的財産権の創出は、今後ますます重要になっていくと考えられます。そのような中であって、特許権の財産的価値が見出される点としては、次の点になるかと思われます。

すなわち、一つ目は、発明した財産上の価値あるものを保護する点であり、まさに従来からわが国で法律が予定しているところのものであります。もう一つは、先ほどから申し上げてまいりましたビジネスの目的となる経済的価値であります。非常に厳しい経済状況にありますが、そうであるがゆえに、新しい発明や技術開発等が今後より一層期待されると思われます。そのような中であって、特許権が発明や技術開発を促進させ、新たな経済的価値をうみ、産業、強いては経済の発展に寄与できるよう祈ってやみません。

（原稿受領 2001.10.5）

「読者の声」投稿のお願い

本誌における情報、言論の流れはとかく一方通行に終わりがちであり、編集に携わる会誌委員会としては本誌が読者に如何に読まれているか一寸気になります。

「読者の声」欄に、筆者への反論、編集者への注文などをお寄せ下さい。

字 数：500 字程度

締 切：毎月末日

宛 先：はがき、電子メール又は FAX で、住所・氏名・年齢・職業を明記のうえ、投稿下さい。

〒100-0013 東京都千代田区霞が関 3-4-2 日本弁理士会広報課「読者の声」係

TEL 03-3519-2361（直）、FAX 03-3581-9188、E-mail：XLT00075@nifty.com

掲載の都合上、一部を手直しすることがあります。