

資金調達の裏付けとなる知的財産の 適合性と評価基準

会員 佐々木 康

本稿は、平成19年度知財流通流動化検討委員会、第2部会（証券化部会）における検討結果を元にして平成19年7月に開催された知財学会において日本弁理士会・知財流通流動化検討委員会として発表した内容に、再検討を加え加筆修正したものである。

1 はじめに

近年、知的財産を裏付けとした資金調達の実行が報告されるようになった。特に、知的財産担保融資については、裏付けとなる知的財産は特許権、商標権、著作権^{*i,*ii}等、多岐にわたっている。その中でも、知的財産としてのコンテンツ（映画、ゲームソフト等）を裏付けとした証券化が成功例の一つとして報告されている^{*iii}。今日のコンテンツ業界における活況の一要因として、コンテンツを裏付けとした証券化等、資金調達の多様性が挙げられている。このように、知的財産を裏付けとした資金調達は、ゆっくりではあるが確実に実績を積み上げている。

しかしながら、コンテンツについては証券化の手法がとられているものの、その他の知的財産についてはその話を聞かない。また、担保融資にしても、どのようにして裏付けとする知的財産を決定したのかについての詳細な報告はないといっている。

このように、知的財産を裏付けとした資金調達には、裏付けとなる知的財産の適合性をどのように判断したのかについては、まだまだ不透明な点が多い。そこで、本稿においては、資金調達の裏付けとなる知的財産の適合性及びその評価基準について検討する。

2 資金調達の裏付けとなる知的財産の評価手法 (1)

1990年代以降、知的財産を裏付けとした資金調達の事例が蓄積されてきた。その結果、映画を中心としたコンテンツを裏付けとした証券化、及び、特許件、商標権、育成者権を裏付けとした知的財産担保融資が

実行されている。

こういった実際の動きにあわせて、裏付けとする知的財産をどのように評価するのか、その評価手法についても検討がなされてきた^{*iv}。ここでは、どのような知的財産が資金調達の裏付けとしての適合性を有するのかといった判断に先立って、前述の評価手法における評価基準について検討する。以下において、評価基準についてのこれまでの代表的な検討結果を示す。

(1) 知的財産の数（評価基準1）

知的財産は多くの場合、個別で価値を生み出すのではなく他の知的資産と結びつき、活用・管理することによって、価値を生み出すものである～（中小企業のための知的資産経営マニュアル^{*v}）

既知のとおり、単一の知的財産で価値を生み出すものは少ない。また、複数の知的財産を束ねた知的財産群の方が、単一の知的財産よりも価値が高いということは、法的な保護範囲の拡張と法的リスクの分散の点からも、感覚的に理解できるところではないだろうか。知的財産群を形成する知的財産の組み合わせとしては、特許権、商標権、著作権等、異なる種類の知的財産の組み合わせもあれば、保護範囲が異なる複数の特許権等、同じ種類で保護領域が異なる知的財産の組み合わせも考えられる。

今日の複雑化した事業、製品（以下、事業等）においては、一つの知的財産で全ての事業等をカバーすることは難しいことは既知の事実である。したがって、事業等に用いる、若しくは、用いる可能性のある知的財産を複数束ね、知的財産群として捉え、このような知的財産群を資金調達の裏付けとして考えることが必要である。

これにより、一つの知的財産を対象とするよりも、知的財産の保護範囲を広げることが可能となる。また、ある知的財産が何らかの理由により効力を失うこととなったとしても（特許無効等）、資金調達の裏付けとなる知的財産が完全に消滅してしまうリスクを低減す

ることが可能となる。

(2) 知的財産と事業活動との一体性 (評価基準 2)

(再掲)

知的財産は多くの場合、個別で価値を生み出すのではなく他の知的資産と結びつき、活用・管理することによって、価値を生み出すものである～(中小企業のための知的資産経営マニュアル^{*vi})

多くの場合、知的財産は単独というよりは、他の知的財産と相まって価値を発揮する。このことは、今日の複雑化した事業、製品(以下、事業等)においては、一つの知的財産で全ての事業等をカバーすることは難しいことにも現れている。

また、事業等から知的財産を単独で切り離して、当該知的財産の価値を議論することは非常に難しい。

知的資産は企業価値を生み出す源泉であるが多くの場合、①それ自体に交換価値があるわけではないこと、②独立して売買可能ではないこと、～に留意が必要である。(中小企業のための知的資産経営マニュアル^{*vi})

つまり、資金調達の裏付けとなる知的財産と実際の収益の源泉となる事業等との関係性を評価基準として用いる必要がある。具体的には、事業等に知的財産が用いられているか否かを見極める必要がある。事業等に用いられていないのであれば、収益に何ら影響を与えておらず、資金調達の裏付けとしての知的財産としては不適當といわざるをえない。単に知的財産の数が多くても、事業等に用いられていないのであれば、その知的財産は資金調達の裏付けとしての適格性を有しているとはいえない。

(3) 知的財産と事業等の強みとの相関性 (評価基準 3)

前述の知的財産と事業等との関連性という考え方を進めて、知的財産と事業等との強みとの関連性を評価基準として用いる必要がある。

知的資産は企業価値を生み出す源泉であるが多くの場合、～③知的資産のすべてをその企業が必ずしも所有・支配しているとはいえないことに留意が必要である。(中小企業のための知的資産経営マニュアル^{*vi})

ここで事業等の強みとは、事業等の特徴部分であって、現実的に収益の源泉となる、若しくは将来的に収益の源泉となり得る部分をいう。

ある事業につきうまくいって収益が上がっているとしても、そのような収益性の主要因が市場環境にある

こともあり得る。例えば、現在の市場が、大手が手を出さないニッチ市場であり、同規模の他企業も気がついていない市場であることもあり得る。このような例では、知的財産は、収益をあげる源泉となる事業の強みとの関連性はなく、資金調達の裏付けとしての適格性は低いと思われる(なお、事業等が知的財産により保護されており、他企業の参入を阻んでいる場合は別となる)。

その一方、ある事業等につきユーザから支持が得られている部分につき知的財産、例えば特許権を有しているならば、当該知的財産は、事業等の強みと一体となっており、関連性が高いといえる。

3 資金調達の裏付けとなる知的財産 (2)

～知的財産・ライフ・サイクル～

製品の寿命を考えるにあたって、マーケティングの分野にプロダクト・ライフ・サイクルという考え方がある。プロダクト・ライフ・サイクルとは、その市場における製品の需要変化を時間軸で表したものであり、売上(利益)を縦軸、時系列推移を横軸にとった売上(利益)曲線で示されることが多い。プロダクト・ライフ・サイクルの一例を図1に示す。プロダクト・ライフ・サイクルの考えは、製品(プロダクト)だけでなく、事業にも当てはまると考えられる。

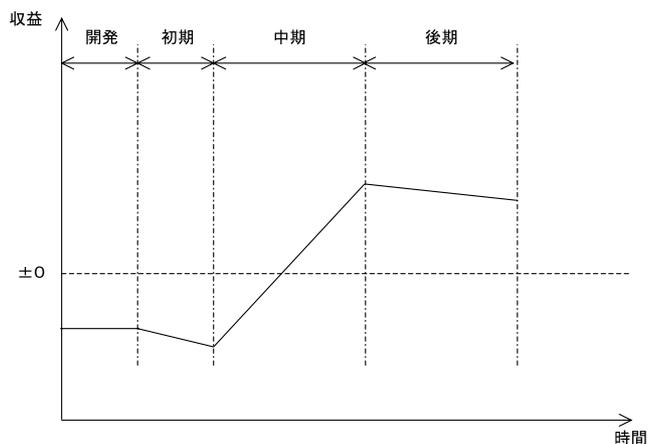


図1 プロダクト・ライフ・サイクル

このようなプロダクト・ライフ・サイクルの考え方を、知的財産に応用することも可能である。ここでは知的財産・ライフ・サイクルとする。プロダクト・ライフ・サイクルと知的財産・ライフ・サイクルとの異なる点は、前者は一の事業等を一単位とするが、後者は一の事業等にとられるものではないという点である。知的財産によっては、複数の事業等、例えば改良

前の製品と改良後の製品との間で共通して用いられるものが存在する。このため、一の事業等を単位とすることは適当でない。つまり、新たな事業等が開始されれば、新たに知的財産・ライフ・サイクルが開始されることになる。

(4) 知的財産・ライフ・サイクル (評価基準 4)

以下において、代表的な知的財産についての知的財産・ライフ・サイクルを検討する。

・商標権

商標権は、使用し続けることによって当該商標権により大きな信用が化体し、価値が大きくなっていくと考えられる。したがって、製品が異なっても、同一の商標が使われる場合、例えばパッケージソフトのバージョン 1、バージョン 2 の場合には、当該同一商標が使用される限り、その価値は高くなっていくと考えられる。商標権に関する知的財産・ライフ・サイクルの一例を図 2 に示す。

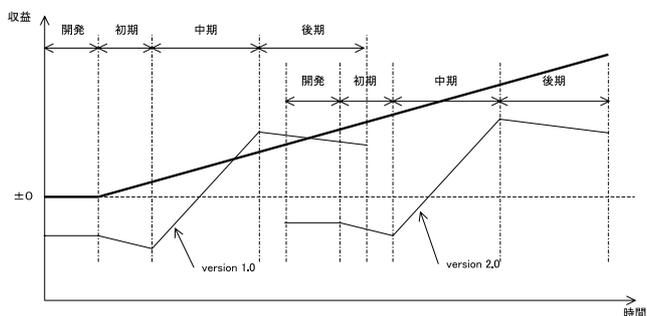


図 2 知的財産・ライフ・サイクル (商標権)

・特許権

特許権の場合、その知的財産・ライフ・サイクルの形は幾つか考えられる。例えば、シリーズ化された複数の製品にわたって用いられるコア技術についての特許権であれば、当該特許権について、そのコア技術が用いられる複数の製品を単位とした知的財産・ライフ・サイクルが形成される。この場合の知的財産・ライフ・サイクルを図 3 に示す。

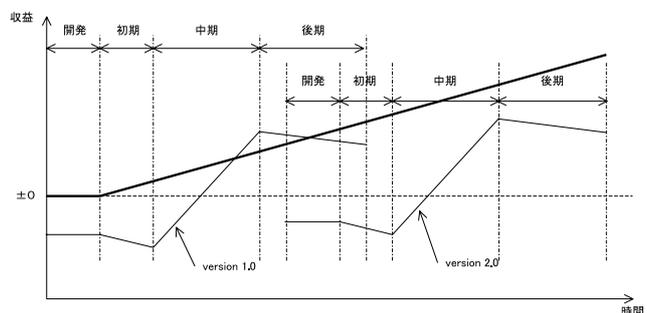


図 3 知的財産・ライフ・サイクル (特許権：コア技術)

また、製品としてはシリーズ化された複数の製品が存在するが、その中の一の製品についてのみ用いられる技術について特許権であれば、当該特許権について、その技術が用いられる製品を単位とした知的財産・ライフ・サイクルが形成される。この場合の知的財産・ライフ・サイクルを図 4 に示す。

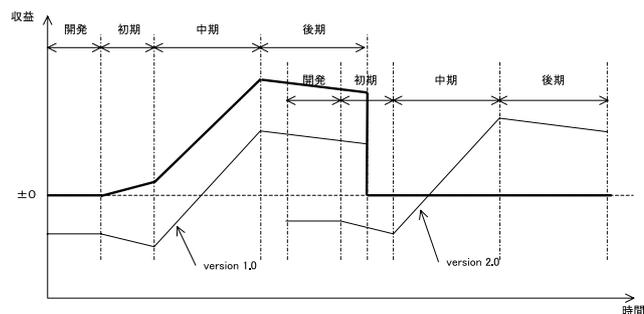


図 4 知的財産・ライフ・サイクル(特許権：1 製品のみ)

さらに、図 4 に示す場合において、当該技術が、その製品の販売途中において、ユーザから支持が得られなくなった場合には、製品投入からユーザから支持が得られなくなるまでを一単位とした知的財産・ライフ・サイクルが形成される。この場合の知的財産・ライフ・サイクルを図 5 に示す。

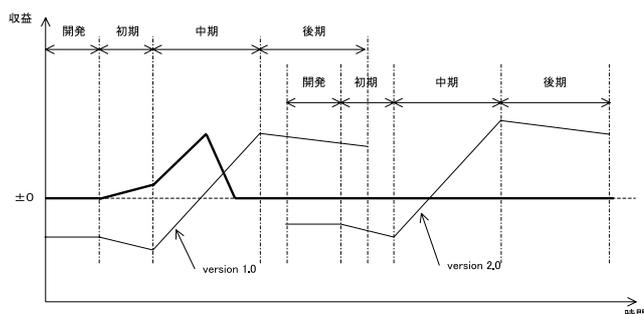


図 5 知的財産・ライフ・サイクル (特許権：ユーザ支持なし)

このように特許権については、事業等と当該特許権に係る技術との関係により複数の知的財産・ライフ・サイクルが形成されるものと考えられる。

・著作権

著作権については、音楽家による演奏等一部のものを除き、表現が物 (著作物) に現れている。また、ある著作物がある著作物に置き換わるということ (例えば、漫画の第 1 巻が第 2 巻に置き換わること) は、あまりないと思われる。したがって、著作権についての知的財産・ライフ・サイクルは、商標権等のように事

業単位で考えるのではなく、著作物単位で考えることが適当と思われる。

また、著作権は、枝分権の束であり、その枝分権は、枝分権毎に性質が異なる。よって、著作権についての知的財産・ライフ・サイクルは、枝分権毎に考えることが適当と考えられる。

以上のことから、著作権についての知的財産・ライフ・サイクルは、プロダクト・ライフ・サイクルにおける製品を著作物に置き換えたものと同様になると考えられる（図1参照）。

なお、著作権というマクロ的視点で見た場合は、各枝分権の知的財産・ライフ・サイクルの集合が、著作権の知的財産・ライフ・サイクルといえる。この考えからすると、製品化できる枝分権の数が多いほど著作権の価値は高いこととなる。このことは、コンテンツ証券化における二次的ビジネスの成功が当該証券化の成否を左右するといわれることと合致する。

このように、知的財産についての知的財産・ライフ・サイクルの位置を評価基準として、当該知的財産の価値を検討することによって、より知的財産を詳細に評価できると思われる。

なお、個別の知的財産・ライフ・サイクルの検討に加えて、可能であれば、さらに、知的財産間の価値の大小を検討することが理想である。例えば、商標については、製品等に改良等があっても長く使用されていれば、その製品等の知的財産の中では、相対的に大きな価値となるであろうし、その一方で、新規製品の場合には、商標の価値は相対的に低いものとなると思われる。

これまで検討してきた知的財産の評価基準を用いて、どのような知的財産が資金調達の裏付けとしての適合性を有しているのかを考える。

4 具体例（パッケージソフト）

次に、製品等としてパッケージソフトを例に、資金調達に適合する知的財産について検討した結果を示す。

ある一つのパッケージソフトにおけるプロダクト・ライフ・サイクルは、概ね図6のようなものとなる。

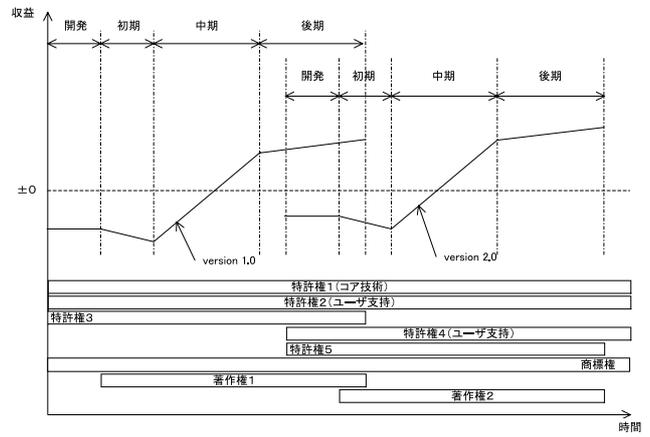


図6 知的財産とプロダクト・ライフ・サイクルとの関係

製品を市場に投入する前の製品開発の段階（開発）を経て、初期バージョン（version 1.0）のパッケージソフトが販売される。製品投入初期（初期）においては、販売管理費等の費用が販売による収益を上まわりますが、製品投入中期（中期）においては、徐々に販売による収益の改善が図られる。製品投入後期（後期）においては、初期バージョンの販売にかけりが見られ、次期バージョンの投入となる。なお、初期バージョンの販売と並行して次期バージョンの製品開発が行われる。次々期バージョン以降については、これの繰り返しとなる。なお、併せて対象とする知的財産を示す。

・開発段階

開発段階においては、評価基準1に基づけば、特許権1, 2, 3（含：権利化済み、特許を受ける権利）、商標権、著作権1（作成が完了しているプログラム、マニュアル等）が資金調達の裏付けとしての知的財産の適合性（以下、単に適合性とする）を有する。この段階で権利化したもの、出願段階にとどまるものが存在する（特許権1, 特許権2, 特許権3）。評価基準2に基づけば、前述の特許権1, 2, 3, 商標権、著作権1については、いずれも製品に用いられていることから適合性を有する。評価基準3については、製品が市場に投入されていないことから、当該基準により適合性を評価することは困難であると考えられる。但し、特許権1, 2, 3については、権利に係る技術がどのような種類に属するのか、例えば、コア技術であるか（特許権1）、さらに、予想されるユーザからの支持を得られる部分であるか否か（特許権2, 3）を予想しておくことは、必要であると思われる。評価基準4に基づけば、商標権については製品の市場投入前であるため、価値が0に近いと考えられる。以上より、総合

的に判断すると、特許権 1, 2, 3, 著作権 1 の知的財産群が適合性を有すると考えられる。

・製品投入初期段階

製品投入初期段階においては、知的財産という観点からは、販売促進によるノウハウの蓄積、また、販売ネットワークの構築による顧客情報等を取得開始できるという点を除いて、製品開発段階と大きな違いはない。したがって、特許権 1, 2, 3, 及び著作権 1 の知的財産群が適合性を有すると考えられる。

・製品投入中期

製品投入中期においては、現行製品の改良に伴う知的財産の蓄積が行われる。この段階で蓄積する知的財産は、製品に対するユーザからのコメント、不具合情報等に対応したものであり、今後の製品開発に重要なものとなる。さらに、ユーザからの声に基づき改良した部分についての次期バージョンのために特許権を取得する（特許権 4, 特許権 5）。

評価基準 1 に基づけば、特許権 1～5, 商標権, 著作権 1 が適合性を有する。評価基準 2 に基づけば、すべての知的財産が製品若しくはその営業に用いられていることから、特許権 1～5, 商標権, 著作権 1 が適合性を有する。評価基準 3 によれば、コア技術に関する特許権 1, この段階で既にユーザの支持が得られている特許権 2, 特許権 1, 2 を表現したプログラム, そのマニュアルを含む著作権 1 が強みとして、適合性を有する。評価基準 4 に基づけば、コア技術に関する特許権 1, この段階で既にユーザの支持が得られている特許権 2, 特許権 1, 2 を表現したプログラム, そのマニュアルを含む著作権 1 の価値が高まってきていることになる。以上より総合的に判断すると、特許権 1, 2, 著作権 1 の知的財産群が適合性を有すると考えられる。

・製品投入後期

製品投入後期においては、並行して次期製品の開発が行われていることから、次期製品について現行製品の開発段階と同様の検討が必要となる。ここで、評価基準 4 に基づけば、次期製品においては、現行製品の商標に既に業務上の信用が化体していることから、現行製品の開発時と比して、知的財産全体に対する商標の価値が高くなっている。また、コア技術に関する特許権 1, ユーザ支持に関する特許権 2 についても、評価基準 4 に基づけば、商標権と同様に、相当の価値を有していると考えられる。なお、このような傾向は、

継続製品の開発を重ねる度に顕著となる。

以上より総合的に判断すると、特許権 1, 2, 4, 5, 商標権, 著作権 2 の知的財産群が適合性を有すると考えられる。その中でも、特許権 1, 2, 商標権が適合性を有すると考えられる。

5 まとめ

資金調達の実付けとなる知的財産の適合性を考える場合には、(4) 知的財産・ライフ・サイクルを評価基準として用いる。これにより、資金調達の実付けとなる知的財産の適合性をより詳細に判断することが可能となる。

以上

注

*i はがき印刷ソフト「筆王」の知的財産を担保に融資実行！ 2007/3/1 東京スター銀行

<http://www.tokyostarbank.co.jp>

*ii ジャストシステム 著作権担保に 58 億円調達 (FujiSankei Business i. 2007/4/30)

<http://www.business-i.jp/news/ind-page/news/200704300017a.nwc>

*iii ジャパン・デジタル・コンテンツ信託株式会社 シネマ信託 TM 等 <http://www.jdc.jp/index.html>

*iv 金融庁 金融審査マニュアル

*v (独)中小企業基盤整備機構 中小企業のための知的資産経営マニュアル P.6 第 2 章 知的資産経営のための基礎知識 1. 知的資産とは 2) 知的資産の分類 2007 年 3 月 30 日

*vi (独)中小企業基盤整備機構 中小企業のための知的資産経営マニュアル P.6 第 2 章 知的資産経営のための基礎知識 1. 知的資産とは 2) 知的資産の分類 2007 年 3 月 30 日

*vii (独)中小企業基盤整備機構 中小企業のための知的資産経営マニュアル P.6 第 2 章 知的資産経営のための基礎知識 1. 知的資産とは 1) 知的資産とは 2007 年 3 月 30 日

*viii (独)中小企業基盤整備機構 中小企業のための知的資産経営マニュアル P.6 第 2 章 知的資産経営のための基礎知識 1. 知的資産とは 1) 知的資産とは 2007 年 3 月 30 日

(原稿受領 2007.11.5)