

# 弁理士が行う新たな鑑定業務 （知的財産権価値評価業務）

—特許権評価事例、商標権評価事例等への係わり方—(1)

## 知的財産価値評価推進センター\*

目次：

### 【本号】

1. はじめに
2. 概説
  2. 1 弁理士を困む知財価値評価の場面
  2. 2 弁理士による知財権の経済的価値評価
3. 仮想特許事例
  3. 1 仮想特許事例の説明
  3. 2 特許権の経済的価値評価
    3. 2. 1 技術的価値分析
- 【2ヶ月目】
- 前回の要約
  3. 2 特許権の経済的価値評価
    3. 2. 2 法的価値分析
    3. 2. 3 金銭的価値分析
  3. 3 まとめ
    3. 3. 1 特許権の経済的価値評価のまとめ
    3. 3. 2 今後（弁理士による事業の期待値評価）
- 【3ヶ月目】
4. 仮想商標事例
  4. 1 仮想商標事例の具体的な説明
  4. 2 商標権の経済的価値評価について
    4. 2. 1 市場分析及び事業分析
    4. 2. 2 法的分析
    4. 2. 3 金銭的分析
  4. 3 商標権の法的分析を行う場合の注意すべき事項について
    4. 3. 1 商標の特質の観点
    4. 3. 2 商標の価値の源泉
  4. 4 まとめ

### 【4ヶ月目】

5. 知的財産の経済的価値評価の重要ポイント
  5. 1 はじめに
    5. 1. 1 本号の内容
    5. 1. 2 知財価値評価の概要
  5. 2 知財価値評価（経済的価値評価）における一般

的な留意事項

5. 2. 1 法域別の権利の特質の考慮
5. 2. 2 知財価値評価における弁理士の特徴的な役割
5. 2. 3 評価の目的、評価の前提条件
5. 2. 4 基準となる時点
5. 2. 5 当事者の考慮
5. 2. 6 複数の評価方法の採用
5. 3 知財価値評価を行う場面
  5. 3. 1 譲渡
  5. 3. 2 ライセンス（実施・使用許諾）
  5. 3. 3 担保
  5. 3. 4 その他（M&A、証券化、職務発明の対価算定、損害賠償額等）
6. 知財価値評価を行う際の重要な評価項目
  6. 1 はじめに
  6. 2 知財権と事業との関係に関する評価（事業性評価）
    6. 2. 1 事業性評価を行う意義
    6. 2. 2 事業性評価の重要視点
  6. 3 寄与率の評価
    6. 3. 1 「寄与率」とは
    6. 3. 2 基本的な考え方
7. おわりに

### 1. はじめに

日本弁理士会知的財産価値評価推進センター（以下、「当センター」という）は、知的財産価値評価（以下「知財価値評価」という）について、その妥当性の向上等を通じて、社会における知的財産の活用に寄与するために、前身の委員会（平成13年度～）から、知的財産権価値評価ガイドライン（第1号）（利用対象は主に弁理士）の作成等の継続的な活動を行ってきている。その成果の一部は、たとえば、*パテント* 2007年1月号などに既に掲載されている。そして、昨年度、当センターは従来からの成果を踏まえ、「知的財産権価

※執筆担当（会員）：今堀克彦，石原啓策，笹原敏司，菅野中，鶴本祥文  
監修（会員）：鶴本祥文，大津洋夫，鈴木康介

値評価の手引き I（経済評価編）」「知的財産経営定性評価の手引き」等を作成した。

そこで、これまでの研究、検討の結果、感じられること等を、本号から4ヶ月の4回にわたって、当センターの活動成果の一部である「知的財産権価値評価の手引き I（経済評価編）」をベースに次の目的で原稿を掲載させて頂くこととした。

<本連載の目的>

知財権価値評価について、知財権の本質を踏まえた適切、合理的な評価をし、社会の発展に貢献するためには、知財業務に最も係わり、精通し、知財権の本質を理解できる弁理士が適任であり、弁理士が関わるべきであることを提言するため

まず本号と2ヶ月目では、弁理士が知財価値評価に適していること、弁理士が関わる知財価値評価の仮想事例（特許権）に基づく解説を掲載し、3ヶ月目では、弁理士が関わる知財価値評価の仮想事例（商標権）に基づく解説等、4ヶ月目では、知的財産の経済的価値評価の重要ポイント、知財価値評価を行う際の重要な評価項目について掲載する予定である。

2. 概説

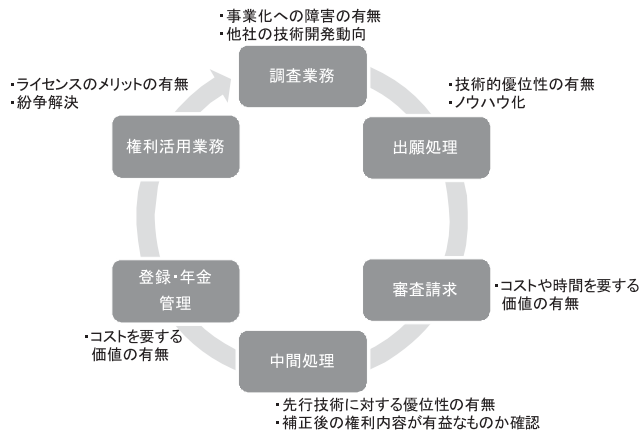
2. 1 弁理士を囲む知財価値評価<sup>(1)</sup>の場面

近年、知財戦略の一環として、知財権の有効的活用のために知財価値評価の必要性が多く叫ばれる。企業において知財戦略が単独で推進されることは無く、企業活動における事業戦略や技術開発戦略といった他の戦略とも一体となって知財戦略は推進される。そして、弁理士はこのような企業活動に対して、知財戦略を通して長年にわたり深く関与し得る存在である。弁理士と企業の関係において、知財権の専門家たる弁理士はその専門性を代理人としての立場を通して提供している。そして多くの場合では、企業が行う製品開発の流れに沿ったタイミングで、弁理士による企業活動への関与が行われている。

(1) 知財業務の流れの観点から

一般的な弁理士の関与の流れとして、たとえば、図1に示すように、企業の研究開発の結果生まれた新技術に関して、①調査業務、②出願処理、③審査請求、④中間処理、⑤登録・年金管理、⑥権利活用業務の知財処理がほぼ時系列的に実施され、各知財処理におい

図1 知財業務の流れ



て弁理士は必然的に知財価値評価を行っている。たとえば、①調査業務においては、他社が有する知財権がどのように形成されているか等について、企業の予算や事業戦略に応じて評価が行われる。②出願処理においては、生み出された新技術が、独占排他権たる特許権の付与に値するものか否か等の評価が行われ、このとき、単に先行技術との対比だけではなく、企業として権利化のためにコストや時間をかけるメリットがあるか否か等の、企業の予算を踏まえた評価が求められる場合もある。また、権利化だけではなくノウハウ化も視野に入れた評価が必要となる。③審査請求においては、出願を行った技術に対して、改めてコストや時間をかけるメリットがあるか否か等、企業の現状を踏まえた評価が求められる。④中間処理においては、たとえば審査官に引用された先行技術に対して優位性を確保するためにどのように補正をすべきかとの評価に加えて、補正後の権利内容が企業の現在や将来の事業において有益なものとなるか否か等の評価が求められる。⑤登録・年金管理においては、企業の現在や将来の事業の内容や方向性等に基づいて、権利登録・維持の価値を要する評価等が求められる。⑥権利活用業務においては、当事者の間で行われる事業や両当事者が有する知財権等の様々な要因を考慮し、取得した権利を企業の収益のために活用するライセンス業務や訴訟業務における、ライセンス設定条件や訴訟戦略等を大局的な視点で評価することが必要であり、それが弁理士に求められる。

このように弁理士の一般的な知財業務であっても、それは単に権利化のための代理業務の枠に収まるものではなく、知財権に対する様々な視点に立った評価を求められる業務である。そして、この評価行為こそがまさしく知財価値評価そのものである。

このように日常的に知財業務に携わる弁理士である

が、企業に対して幅広い知財サービスの提供を行うためにも、その業務範囲として権利化業務だけに拘泥すべきではなく、視野を広く持ち知財権を取り巻く様々な関連業務に携わることが求められている<sup>(2)</sup>。

(2) 知財業務の業務内容の観点から

たとえば、図2に示すように、存在する知財権に対して何らかの経済的価値を評価する業務として、企業間の相対取引での業務、訴訟業務、自社企業内業務が挙げられる。相対取引関連業務については、ライセンス、アライアンス、M&A、権利譲渡等の場面で、取引の対象となる知財権に対する価額設定等において、知財権の経済的価値を定めることが求められる場面がある。また、訴訟業務でも、侵害事件での損害賠償額の決定、民事執行事件での権利の譲渡額の決定、権利担保額の決定等、やはり知財権の経済的価値を定めることが求められる場面がある。更には企業自社内の場面として、従業者（発明者）の職務発明での発明報奨金の決定等も、知財権の経済的価値を定めるべき場面とも言える。いずれの場面でも経済的価値評価の対象として「知財権」が含まれているが、評価の目的は様々であり知財権を画一的に分析しても個別具体的な事情を踏まえた適切な評価とならないのは明白である。このとき弁理士には評価の対象である知財権が根付いている具体的な事情、すなわち当該知財権の本質を見抜き、それを経済的価値の評価に反映させていくことが、知財権の専門家として求められている。

一方で、経済的価値以外の評価についても知財権の本質を踏まえた評価要求が存在する。たとえば、企業が、自社や他社の保有する知財権（群）が、自社内で、もしくは他社との相対的な関係で、どのように形成され、その状況が自社の事業に対して過不足ない状態にあるか否か、過不足状態にあれば企業の将来的な知財戦略をどのように組み立てていくべきなのか等、幅広い知財業務の中で大局的な評価を、知財権の専門家と

して下すことが求められる。

このように弁理士は、知財権そのものの、もしくは知財権に付随するものの価値を評価し、その評価結果を踏まえて総合的に知財権を活用し、また新たな知財権を生み出していく環境下で、日常的に知財業務に携わっている存在と言える。

2. 2 弁理士による知財権の経済的価値評価<sup>(3)</sup>

本号から4回にわたる掲載内容は、上述した様々な知財評価の場面の中から、特に経済的な価値評価（金銭的な価値評価）の場面でも弁理士が携われることを示すことにしている。経済的価値評価というと経済的数値（金銭）を基に数学的手法を駆使する、いわゆる定量評価であるという認識を持つ人もいるであろう。しかし、これらの価値評価であっても、たとえば、その計算式（算定式）に入れる数値の妥当性には、知財権を取り巻く数値以外の定性的な面（定性的評価）が多分に影響する。この定性的な面は、知財権特有の性質や、他の知財権との相対的な関係等の様々な要素を考慮して評価すべきものであり、バランスシート上の数値等から画一的に導出できるものではない。言い換えれば、単に経済的数値だけから導出された定量評価結果には、必ずしも知財権を取り巻く現実の状況が十分に反映されておらず妥当性が担保されているとは限らない。すると、図3に示すように、経済的数値に基づく定量評価結果を知財権の適正な経済的価値評価結果に導くためには、両者の仲介役としての知財権の定性評価（法的・技術的等の個別具体的な事情の分析）が不可欠であり、これが無ければ導出された評価結果は現実の状況から乖離したものと云わざるを得ない。そして、図3に示すような知財権の適切な経済的価値

図2 知財業務の分類

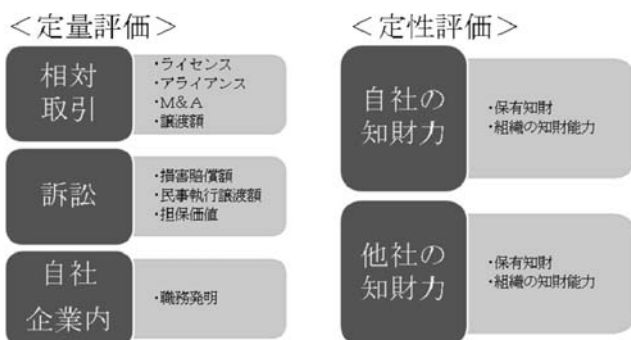
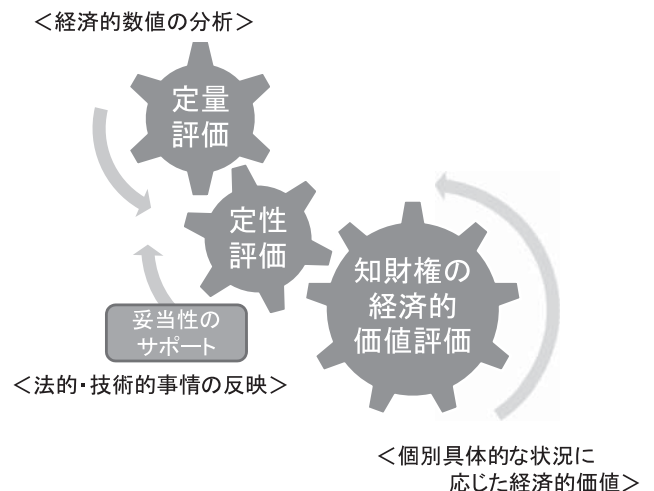


図3 知財権の経済的価値評価の概念



評価を行おうとするなら、少なくともその知財権の性質に熟知している専門家たる弁理士が、当該知財権の定性的な面を分析、判断し（定性的評価を行い）、当該経済的価値評価における数値の妥当性への見解、評価を行うことが望まれる。なぜならば、定性面を考慮した知的財産権の価値評価は、技術的評価だけでなく客体の特質を十分に考慮した法的評価を含むものであり、知的財産に関する法規、判例、手続き、審査基準の理解・経験を要する弁理士ならではの鑑定的な業務だからである。

たとえば、特許権の経済的価値評価にあたり、その特許を具現化した製品のマーケット状況等の経済的数値を分析し、それを評価結果に反映させることはもとより重要なことである。しかし、特許権の価値は、そのような経済的数値の分析だけでは不十分である。企業が特許権に基づき事業を行っている状況は、その特許に関連する法的・技術的な事情が複雑に絡み合って形成されているため、これらの具体的な事情の考慮は不可欠である。たとえば、評価対象とする特許権に無効理由が存在していたり、特許技術に対する代替技術があったり、権利範囲の広狭程度により他社の侵害回避が容易であるとすると、特許権の評価は著しく低下するとも考えられる。もちろん、特許権に係る技術が特許製品において発揮する作用次第では、たとえ代替技術が存在していても、その価値は揺るぎないものである場合もあり得る。このように評価対象である特許権が置かれた法的・技術的等の個別具体的な状況を、その経済的価値評価に反映させなければ、何人も納得することはできず、評価対象の特許権を正当に評価したということができないであろう。

### 3. 仮想特許事例

#### 3. 1 仮想特許事例の説明

本仮想特許事例では、特許権（群）を他社に譲渡する際の譲渡額を算出するために、譲渡の対象となる特許権（群）をどのように評価するのかについて示すこととする。弁理士は知財権の専門家であるから、特許権（群）が単なる譲渡の対象というだけでなく、当該特許権（群）が、個別具体的な権利としてどのような効力をもっているのか、法的な権利が、企業が行う具体的な事業にどのように関与しているのか、そしてその事業からどのように利益が生み出されているのか等、特許権（群）を中心とした一連の企業の利益創出の流れを大局的に評価することが可能である。そこ

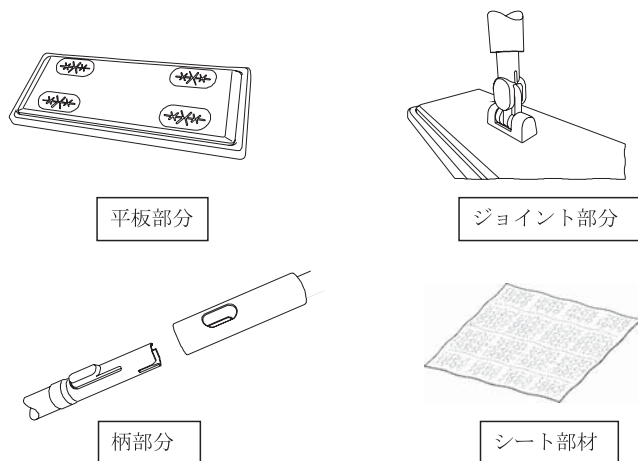
で、本特許事例では、弁理士が行う価値評価を、①特許権（群）に係る技術的価値分析およびそれに基づいた事業分析、②特許権（群）の法的価値分析、③特許権（群）の金銭的価値分析の3つに分け、それぞれにおいて弁理士による特徴的な分析内容を説明する。

また、本件特許事例の前提は、以下のように設定する。

<譲渡人>
譲渡人（A社）が製造販売している製品に関する特許権群の権利者であり、すべての権利は譲渡人の単独所有とする。
<特許製品>
譲渡人の特許製品は掃除用製品であり、電気的動力を必要としない、すなわち使用者自身の操作により掃除が可能なディスポーザブルモップに属する製品である。ディスポーザブルモップは、掃除をより簡単に、かつ快適に行えるように開発された掃除用製品である。そのための構成は、埃を捕集するためのシート部材と、ディスポーザブルモップの機構部分とに大別される。
<特許権群>
特許製品に関する特許権群については、ディスポーザブルモップの主たる構成物にわたって、たとえば、図4に示すように、シート部材と機構部分にわたって譲渡人が権利取得しており、この機構部分は、シート部材を取り付けるディスポーザブルモップの平板部分、平板部分と使用者がハンドルする柄とを接続するジョイント部分、当該柄部分に分類できる。なお、特許製品に関する特許権群の詳細については、<3. 2. 1 技術的価値分析>において詳細に説明する。
<譲受人>
譲受人（B社）は、ディスポーザブルモップの市場において譲渡人の競業他社に当たり、当該市場でシェア率第2位の地位にある。
<譲渡目的>
譲渡人の特許製品は、現在ディスポーザブルモップの市場においてシェア率60%超を占めるが、収益を上げるべくシート部材（消耗品ビジネス）に集中することを決断し、ディスポーザブルモップの機構部分に関する特許権群を譲受人に譲渡することにした。自社のディスポーザブルモップの付加価値のある機能をシェア率第2位の譲受人（B社）に売るこ

とで、ディスプレイブルモップの製造・販売、更なる機能向上のための開発を譲渡先に委ねてマーケット全体の拡大を図り、それにより、シート部材の売上増加による収益増を図る。

図4 特許権群の例示



### 3. 2 特許権の経済的価値評価

特許権の経済的価値評価について、知財高裁平成21年1月14日判決（平成18年(ホ)第10008号）がある。この判決は一つの例示であるが、特許権の経済的価値評価に際して一定の指針を示すものとして有用と考える。当該判決では、損害額の算定に際してではあるが、特定の特許権の適正な価額は、評価基準時における当該特許権を活用した事業収益の見込みに基づいて算定されるべき旨が説示されている（最高裁平成18年1月24日（平成17(受)541号）でも同様）。そして、同判決では、具体的な手順としては、対象の特許権を含む事業について評価した額を算定した上で、同評価額に対する技術の寄与度を考慮して当該特許権を含む特許網（理想特許権）<sup>(4)</sup>の評価額を算定し、さらに同評価額に対する、特許網における当該特許権の寄与割合を考慮して当該特許権の有する技術内容に応じた相応の評価額を得て、これをもって当該特許権の評価額と認定するという手順を踏むことで、特許権の評価額を決定すべき旨を説いている。

そして、同判決においては、ある技術群を用いて遂行される事業の収益を生み出す見込みについて経済的見地から判断する場合も、当該技術群の技術内容を把握・確定しその実質的価値を正確に把握した上で、採算性を検討するのが合理的かつ自然である旨を説示する。換言すれば、技術群（特許網）は経済的価値を生み出すリソースであり、その経済的価値を評価するためには、特許網の内容の把握・確定は不可欠である

と言える。ここで、事業収益の見込みは売手と買手の相対的な関係の中で決まり、更には時間的変動の中でその価格も変動するものと考えられる傾向があるが、ある特許網を用いて遂行される事業における事業収益の見込みについては、「採算性の観点から受注や受注額の見込みを把握する必要がある、これを具体的に検討する過程で、技術内容の把握・確定やその実質的価値の正確な把握がその判断の重要な基礎となる」のであるから、やはり特許網の内容の把握・確定せずして、事業収益の見込み、ひいては特許権の評価額を決定することはかなわない。

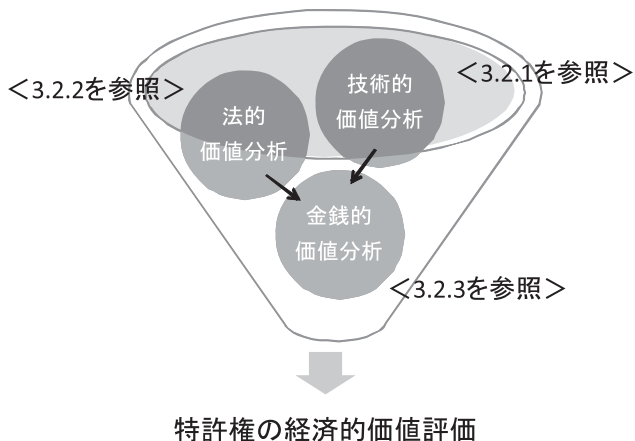
さらに、上記事業収益に関連する特許網の一部として、評価対象の特許権もしくは特許権群が位置付けられるとき、その評価対象の特許権の評価は一部の権利による寄与として為されるべきであり、その寄与割合は、特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開を踏まえた検討を基礎として算定することが合理的と考えられる。すなわち、特許網とは、複数の特許権がそれぞれの技術的思想の内容を相対的に絡ませ合うネットワークであり、その中で評価の対象となる特許権がどのような位置付けとなるのかを踏まえ、それ以外の特許権との相対的な関係の中で上記寄与割合は算定されるべきものである。すると、特許権の評価額を決定するためには、対象特許権に係る技術が何たるか、また当該特許権と他の特許権との相対関係等、対象特許権を中心とした幅広い検討が求められる。

一方で、評価の対象が特許権である以上、特許法が定める特許権としての権利の性質を十分に踏まえた上で、上記検討は進められるべきことは当然のことであるから、法的な特許権の評価がその全てであると考えられなくもない。しかし、特許権は何れの形態であれ活用されることに意義があり、その一例として上記判決の示すように特許権が関与する事業を通して生み出される収益を踏まえて当該特許権の経済的価値を評価することが、企業等の経済活動の実態に即していると考えられる。

そこで、本稿では、経済活動の果実である事業と、当該事業に関与する特許権（群）との相対的な関係を技術的側面と法的側面から把握し、その相対的な関係に基づいて事業の収益見込み、そして特許権の経済的価値を算出する手法の一例を、図5に示すフローに従って説明する。当該手法では、技術的側面からの対象特許権の事業への関与を①技術的価値として捉えその分析を行うとともに、法的側面からの対象特許権の

当該事業への関与を②法的価値として捉えその分析を行う。そして、③両分析結果を踏まえて金銭的価値判断をすべく、当該事業に関連する経済的数値の適正を判断し、最終的に事業の収益見込みを通して、対象特許権の経済的価値を算出しようというものである。このように、本稿で示す算出手法は、特許権の権利としての側面や技術的側面だけを捉えるものではなく、また単に事業に関する経済的数値のみに基づいて何らかの経済的数値を導き出すのでもなく、これらを適切に絡み合わせることで定性的な視点と定量的な視点を併せ持つ融合的視点に立つ評価手法である。そして、この評価手法には、弁理士が日常的業務で培ってきたスキルが極めて有用である。

図5 経済的価値算出のフロー



### 3. 2. 1 技術的価値分析

技術的価値分析は、上記の通り、技術的側面からの対象特許権の事業への関与に関する分析である。具体的な分析内容としては、評価目的に応じて様々であるが、本稿では3. 1で示すように特許権群の譲渡に関する評価を対象とすることから、以下に示す項目について分析を進める。

- ①機能別パッケージングの位置付け
- ②機能別パッケージング事例
- ③-1 ディスポーザブル事業に着目した場合の割合値分析
- ③-2 別製品a事業に着目した場合の割合値分析

#### (1) 機能別パッケージングの位置付け

3. 1に示した仮想特許事例の場合では、譲渡対象となる特許権群を活用した事業はディスポーザブルモップにかかる事業であり、そこで当該事業の評価額に占める技術の寄与割合を譲渡対象たる特許権群を含

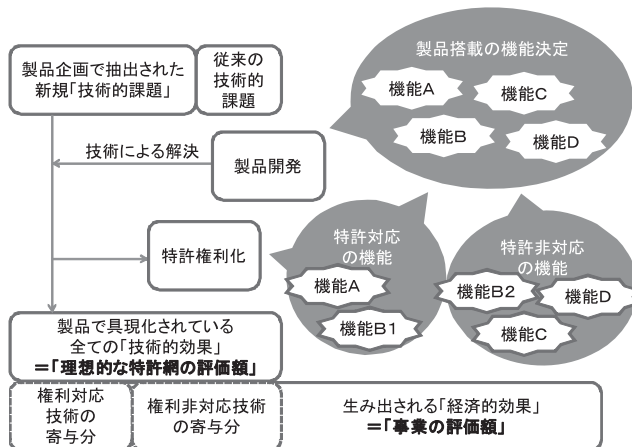
む理想的な特許網の評価額として算出し、その上で、当該理想的な特許網の評価額に対する譲渡対象の特許権群の寄与割合を当該譲渡対象の特許権群の評価額として算出する手順を経ることになる。そして、その中で譲渡対象の特許権群の寄与割合を算定するためには、対象となる特許権群が、譲渡対象たる特許権群を含む理想的な特許網の中でどのような位置付けとなるか、技術的価値の側面から捉える必要がある。

ここで説明した「事業の評価額」と「理想的な特許網の評価額」の関係を図6に示す。対象事業の評価額に占める技術の寄与割合（技術寄与分の評価額）は、実際に特許権として権利化された部分（権利対応技術の寄与分）と、特許権として権利化されていない部分（権利非対応技術の寄与分）と、に大別される。

事業対象の製品の開発過程では、一般に、多くの技術的課題が検討対象となる。これらの技術的課題には、対象製品の企画段階で新規に抽出される課題（新規課題）が含まれている一方、先人が既に解決した課題（解決済み課題）も含まれている。対象製品の製品仕様は、新規課題の解決を図りつつ、解決済み課題の解決手段を適宜適用することで、決定される。対象製品に関連する特許の出願・権利化行為は、このような開発過程においてなされる。そして、このような開発過程を前提とすれば、事業対象の製品に具現化された技術の評価額は、上記のように、権利対応技術の寄与分（権利化された特許権群に対応）と、権利非対応技術の寄与分（解決済み課題の解決手段群に対応）と、に大別されると言える。その上で、譲渡対象の特許権群による技術的寄与分（技術的価値）については、上記の「権利対応技術の寄与分」の中に含まれるものである点を正確に理解して評価する必要がある。

なお、評価対象たる譲渡対象の特許権群に含まれる

図6 「事業の評価額」と「理想的な特許網の評価額」の関係



個々の特許権については、特許権である以上権利としての法的価値の側面からも捉える必要があるのも上述の通りであるが、その点については後記3. 2. 2にて説明する。

ここで、譲渡対象の特許権群の寄与割合を算定するに当たっては、譲渡対象たる特許権群を含む理想的な特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開として、どのような種類の技術（機能別パッケージ）に分類できるかを検討する。そして、分類後の複数種類の技術（機能別パッケージ）全体を1とした場合における譲渡対象の特許権群だけに対応した技術（機能別パッケージ）の割合値がどの程度になるかにつき、評価・決定する。こうして得られた割合値を、上記の「譲渡対象たる特許権群を含む理想的な特許網の評価額」に積算すれば、譲渡対象の特許権群の評価額に関する一応の額を得ることができる。

この機能別パッケージの分類作業を概略的に示したのが図7である。この分類作業は、事業対象の製品に具現化された技術に占める、権利対応技術の寄与分と、権利非対応技術の寄与分を個別に把握すること、そして、権利対応技術の中で技術同士がどのように絡み合っているのかを把握することを目的として行うものである。従って、特許権として権利化されている技術に対応する機能が否かに拘わらず、対象製品に具現化された全ての機能をその全体像の把握のために分類する。

分類において区分けされる個々の機能の把握に当たっては、各機能によって解決される課題を手掛かりとすることが適切である。特許権として権利化されている技術であれば、当該技術に対応する特許明細書に開示された課題に着目し、当該課題に対応した特許発

明による作用効果に本質的に寄与する機能（解決手段の本質的部分）を分類対象たる機能として抽出する。権利化されていない技術である場合には、製品仕様として具体的に採用されている各機能を、その機能を採用するに至った過程で検討された課題を分析しつつ抽出する。開発時の関係者へのインタビューを行うことができる状況であれば、適宜そのようなインタビューも行いながら、適切な機能抽出を行うのが好ましい。

このような機能抽出に当たっては、後の概念レベルの分類（上位概念か、下位概念か）に役立つよう、当該機能によって解決された課題のレベル（ベース技術か、改良技術か、など）を考慮する。また、抽出された機能による経済的効果への寄与があったか否かについても考慮する。最終的には経済的価値評価を目的とした分類作業であることから、経済的効果への寄与が全くない機能については抽出しないようにするか、抽出したとしても過度な評価とにならないように留意する必要があるからである。また、権利対応技術と、権利非対応技術を明確に区別して把握できるようにするために、特許権として権利化された技術にかかる機能が否かについても考慮する。なお、ここで留意すべきは、権利非対応技術であっても必ずしも経済的効果が低いとは限らないということである。

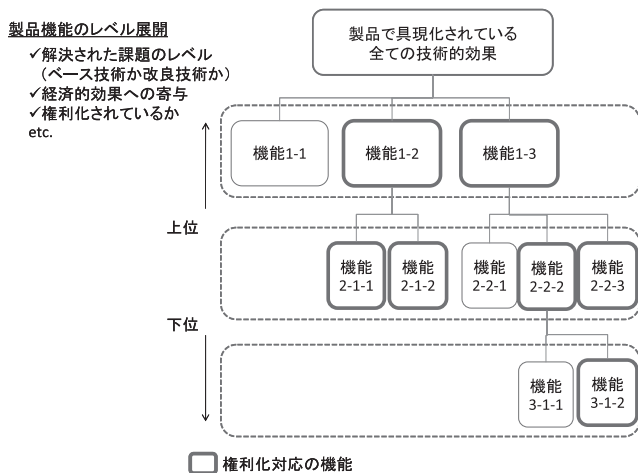
そして、上記のように抽出された個々の機能を、対応する課題も参照しつつ、上位概念レベルのものから下位概念レベルのものまで、ツリー状に分類する。このような分類作業を行えば、評価時点において製品に具現化されている全ての機能の相対的な関係を適切に把握することができる。そして、このような分類を行った上であれば、事業対象の製品に具現化された技術に占める、譲渡対象の特許権群の寄与割合を機能の面から適切に分析することが可能になる。

以上のような分類作業は、個々の機能を、課題や作用効果の面から分析して抽出することを前提とするものであり、発明の背景に存在する課題や、発明によって奏される作用効果の分析を日常的に行う弁理士であれば、適切に行うことができるものである。

なお、本稿で事例として扱う譲渡対象の特許権群の中には、ディスプレイモップの市場にのみ実質的な影響力を持つ特許権が含まれている一方で、ディスプレイモップ以外の市場にも影響力を持つ（あるいは、影響力を持ち得る）特許権も含まれている可能性がある。

したがって、譲渡対象の特許権群の経済的価値評価

図7 機能パッケージ分類を示す概略図



を適切に行うに当たっては、個々の特許権によって画定された権利範囲の分析を行うことで、個々の特許権にかかる技術構成要素が射程範囲としている事業分野を確認することが必要となる。

このような分析は、個々の特許権の権利範囲分析を適切に行うことが前提とされていることから、弁理士が行うことが適切であることは言うまでもない。

## （2）機能別パッケージング事例

譲渡人であるA社のディスポーザブルモップの特許権群（具体的には、特許権・実用新案群）を機能別にパッケージングする。ここでは、A社保有のディスポーザブルモップにかかる特許権・実用新案として、関連特許権71件、関連実用新案登録8件が存在するものと仮定する（下記表1を参照）。

パッケージングにあたっては、A社が開発過程で着目した課題、仕様決定に至るまでの経緯を参考としつつ、ディスポーザブルモップの特許権群に含まれる特許権・実用新案の各公報を分析することが必要となる。

ここでは、A社へのヒアリングの結果、開発過程における中心課題が、①集塵用部材としてのシート部材の取り付け機構を含む平板部分（掃除ヘッド）の構成、②柄の構成、③平板部分（掃除ヘッド）と柄との間のジョイント部分の構成であったことや、開発時のマーケティング分析により、ディスポーザブルモップとしては、手に取りやすく買いやすい大きさを有するもの、具体的には、住宅用洗浄剤売場に置ける大きさ（住居用スプレー洗剤と同じ高さを有すること）が必要と判断され、④柄を四分割でき、かつ、柄の組立が容易となる構成を実現することも開発時の中心課題に

加えられたことなどが判明したと仮定する。また、開発時の中心課題には、⑤集塵用部材としてのシート部材そのものの構成、も含まれていたと仮定する。

これらの判明事項を参考にしつつ、A社のディスポーザブルモップに関する特許権群を弁理士が分析した結果、当該特許権群が、シート部材に関するものと、ディスポーザブルモップの機構部分に関するものと、に大別されたとする。また、機構部分に関するものについては、更に、平板部分、ジョイント部分、柄の部分に関するものに分類されたとする。

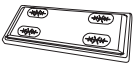
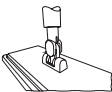


以下の表は、このようにパッケージ（分類）された製品に具現化された各機能に対応する技術構成要素を視覚的にまとめた場合の仮想事例を示す。

なお、このような分類作業を行う際には、譲渡対象となる特許権群を活用したディスポーザブルモップ事業にかかる理想的な特許網が、上位概念から下位概念への機能に対応する技術構成要素の展開として、どのような種類の技術（機能別パッケージ）に分類されるかについて、弁理士は検討すべきである。

ここでの検討に当たっては、価値評価時点におけるA社のディスポーザブルモップの具体的構成に拘泥することなく、代替技術の存在、今後のディスポーザブルモップ事業の展開を考慮に入れた上で、ディスポーザブルモップの各部分がどのような別態様の構成を取る可能性があるかを念頭に置きつつ、分類を行うべきである。このような検討・分類を適切に行うことで、はじめて、分析対象の事業（ここでは、ディスポーザブルモップ事業）の中における、譲渡対象の特許権群にかかる技術の位置付け（延いては、譲渡対象の特許権群の技術的価値）を正確に把握できるからである。

本特許事例では、まずは、上記ヒアリングの結果等を踏まえ、当該理想的な特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開として、どのような分析が可能かにつき、概略的に把握することから始める。具体的には、たとえば、当該技術構成要素の展開として、[展開①] (①-1) 集塵用部材としてのシート部材の取り付けを前提とした平板部分（掃除ヘッド）を有するものにかかる技術か、それとも、(①-2) 集塵用部材としてシート部材とは異なる部材（ローラ状部材、紐状モップ部材など）を前提とした平板状以外の形状を有する掃除ヘッドにかかる技術か、[展開②] (②-1) 集塵用部材（シート部材、ローラ状部材、紐状モップ部材など）の掃除ヘッドへの着脱容易性を図る技術か、それとも、(②-2) 集塵用部材は掃除ヘッドと一体化さ

【表1】 ディスポーザブルモップに関する機能別パッケージング結果

パッケージ	登録件数	機能イメージ
(機能1 a) 平板部分	特 11 実 5 計 16	
(機能2 a) ジョイント部分	特 1 実 3 計 4	
(機能3 a) 柄の部分	特 17 実 0 計 17	
(機能4 a) シート部材	特 42 実 0 計 42	



れており集塵用部材の交換を前提としていない技術か、[展開③] (③-1) 掃除ヘッドと柄との間に柄の掃除ヘッドに対する回動自在の連結状態を実現するジョイント部分を設ける技術か、それとも、(③-2) 前記ジョイント部分を設けず掃除ヘッドと柄とが傾倒動作のみに（つまり、回動自在性なしで）連結される技術か、[展開④] (④-1) 分割・組立できる柄を有するものにかかる技術か、それとも、(④-2) 分割・組立できない一体型の柄を有するものにかかる技術か、[展開⑤] (⑤-1) 掃除ヘッドへの装着用のシート部材の構成にかかる技術か、という概略分析がなされたとする。

そして、価値評価時点における実際のディスポーザブルモップが、[展開①] に関しては (①-1) の技術を採用し、[展開②] に関しては (②-1) 技術を採用し、[展開③] に関しては (③-1) 技術を採用し、[展開④] に関しては (④-1) 技術を採用するとともに、[展開⑤] (⑤-1) の技術を採用していると仮定する。

また、分析の結果、A社保有の譲渡対象の特許権群に属する各特許権（特許権・実用新案）が、上記 (①-1)、(②-1)、(③-1)、(④-1) に技術的に関連していることが判明したものと仮定する。以上のような分析を行えば、価値評価時点におけるディスポーザブルモップ事業に関連した技術の全体像と、譲渡対象の特許権群にかかる技術との関係を把握することができる。

図8 ディスポーザブルモップ事業に関連する理想の特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開を概略分析した結果例を示す図

展開①	◎ (①-1) 掃除ヘッドに平板部分あり (①-2) 掃除ヘッドに平板部分なし
展開②	◎ (②-1) 集塵用部材着脱可能 (②-2) 集塵用部材一体構成
展開③	◎ (③-1) ジョイント部分あり (③-2) ジョイント部分なし
展開④	◎ (④-1) 柄の分割可 (④-2) 分割不可の一体型の柄
展開⑤	(⑤-1) シート部材の構成

※注：上記◎は、譲渡対象特許権群に含まれる各特許権における採用技術を示す。

なお、ここでは、上記 (①-1)、(②-1) が上記の平板部分にかかるパッケージ（機能1 a）に対応し、上記 (③-1) が上記のジョイント部分にかかるパッケージ（機能2 a）に対応し、上記 (④-1) が上記の柄の部分にかかるパッケージ（機能3 a）に対応し、上記 (⑤-1) が上記のシート部材にかかるパッケージ（機能4 a）に対応する。

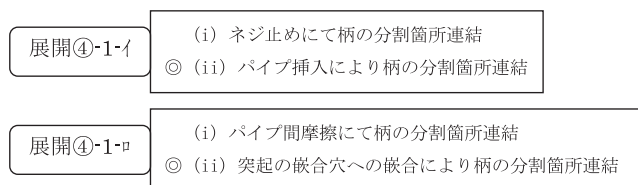
但し、理想的な特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開に関する分析としては、上記のような概略的分析に加えて更なる詳細分析が必要になる場合がある。たとえば、上記のように譲渡対象の特許権群にかかる技術が、実際のディスポーザブルモップが採用しているいずれかの技術に関連していたとしても、必ずしも譲渡対象の特許権群を構成する全ての特許権が価値評価時点における実際のディスポーザブルモップの中核的構成に関連する訳ではない場合がある。この場合には、実際のディスポーザブルモップが採用している技術と、譲渡対象の特許権群にかかる技術との関係が明確になるよう、ディスポーザブルモップにかかる理想的な特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開に関する分析を更に詳細に行うべきである。

具体的には、たとえば、[展開④] (④-1) の技術に関して更なる詳細分析を行うことで、当該技術の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開として、(④-1-イ(i))雄ネジ部材を雌ネジ部材にネジ止め固定する連結構成を柄の分割箇所に採用する技術か、それとも、(④-1-イ(ii))一方の筒状パイプを他方の筒状パイプ内に挿入する連結構成を柄の分割箇所に採用する技術か、(④-1-ロ(i))一方の筒状パイプを他方の筒状パイプ内に挿入した際に両パイプ間の摩擦により両パイプの連結を図る構成を柄の分割箇所に採用する技術か、それとも、(④-1-ロ(ii))両パイプの一方に設けられた突起を他方のパイプに設けられた嵌合穴に嵌合させることで両パイプの連結を図る構成を柄の分割箇所に採用する技術か、という分析がなされたとする。

そして、価値評価時点におけるA社による実際のディスポーザブルモップが、(④-1-イ(ii))および(④-1-ロ(ii))の技術を採用している一方、譲渡対象の特許権群に属する特許権には、実際のディスポーザブルモップに関連する(④-1-イ(ii))や(④-1-ロ(ii))の技術に関連するものが含まれている他、実際のディスポーザブルモップに関連しない(④-1-イ(i))や(④-1-ロ(i))の技術に関連するものも含まれていることが判明

したとする。

図9 [展開④] (④-1) の技術に関連する理想的特許網の上位概念から下位概念への技術構成要素の展開を更に分析した結果例を示す図



※注：上記◎は、譲渡対象特許権群に含まれる各特許権における採用技術を示す。

このように実際のA社によるディスポーザブルモップ事業で採用されている中核的な構成にかかる技術と、譲渡対象の特許権群に属する各特許権が射程範囲とする技術との間の異同が明確に峻別できる程度に技術構成要素の展開に関する分析を行うことで、[展開④]に関連した技術の全体像と、譲渡対象の特許権群のうち[展開④]に関連する各特許権による技術と、実際の事業で採用されている[展開④]に関連した中核的構成にかかる技術との関係を明確に把握することができる。なお、ここで挙げなかった[展開①]、[展開②]、[展開③]に関連した技術についても同種の詳細分析を必要に応じて行うことで、[展開①]、[展開②]、[展開③]のそれぞれにつき、関連した技術の全体像と、譲渡対象の特許権群における関連特許権による技術と、実際の事業で関連した技術として採用されている中核的構成にかかる技術との関係を明確に把握することができる。

そして、このように、実際の事業に活用された技術を把握しつつ、事業全体に関連した技術の全体像との関係で、譲渡対象の特許権群にかかる技術の位置付けを明確にすることができれば、ディスポーザブルモップ事業に関連した全技術の技術的価値を1とした場合における、譲渡対象特許権群が関連する上記(①-1)、(②-1)、(③-1)、(④-1)の技術の技術的価値の寄与割合（換言すれば、ディスポーザブルモップ事業に関連した全技術の技術的価値を1とした場合における譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1 a～3 a）の技術的価値の寄与割合）を判断することができる。

そして、技術的価値は上述したようにパッケージングされた特徴的な技術的機能によって導かれるものであると考え、本稿では、「A社によるディスポーザブルモップ事業のみに適用された全技術（①-1）、(②-1)、(③-1)、(④-1)および(⑤-1)の技術的価値を1とし

た場合における、譲渡対象特許権群が関連する上記(①-1)、(②-1)、(③-1)、(④-1)の技術の技術的価値の寄与割合」を、「A社のディスポーザブルモップ事業に関連した機能別パッケージ（機能1 a～4 a）全体を1とした場合における譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1 a～3 a）の技術的価値の寄与割合」と把握し、以降の検討を進める。

一方、以上のようにパッケージングに関して検討を進めるに当たっては、上記のように分類された4つのパッケージ（機能1 a～4 a）に含まれる特許権のうち、ディスポーザブルモップ事業以外の事業にも活用可能な特許権群が存在するか否かを検討することが好ましい。特許権の請求の範囲の記載によっては、その権利範囲は必ずしもディスポーザブルモップ事業に限定されるものではないため、事業に対する関与を分析する技術的価値分析においては、評価対象となる事業の範囲をどのように画定するのか、弁理士による判断が生かされる場面である。

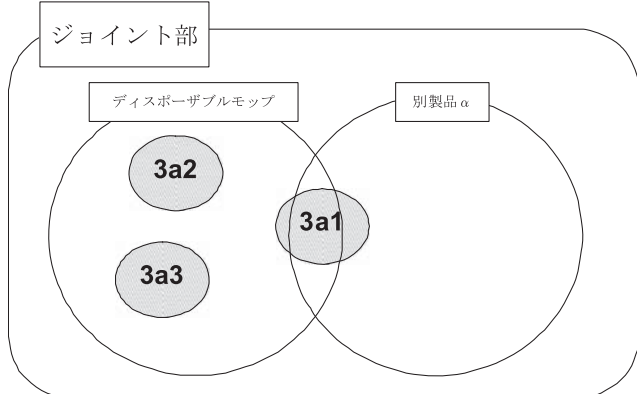
譲渡対象特許権群のディスポーザブルモップ事業以外の事業への活用可能性に関する分析に当たっては、たとえば、特許権の請求の範囲の記載から把握される技術の射程範囲を、その作用効果に着目しつつ分析することで、同種の作用効果が得られることで技術上の優位性が獲得されることが期待される事業分野を特定するといったアプローチを取ることが考えられる。その分析の際には、当然ながら、分析対象の技術の作用効果だけでなく、当該技術を異なる事業分野に適用する上での技術的制約についても考慮すべきことは言うまでもない。複数のクライアントから依頼を受けつつ広い事業分野にわたって出願業務等の代理を日常的に行う弁理士であれば、このようなアプローチを取ることによって、適切な分析結果にたどり着く可能性が高くなると思われる。

本稿では、譲渡対象特許権群のディスポーザブルモップ事業以外の事業への活用可能性に関する分析の結果、4つのパッケージ（機能1 a～4 a）のうちジョイント部分にかかるパッケージ（機能2 a）と、柄の部分にかかるパッケージ（機能3 a）とに含まれる特許権群の中には、一部ではあるが、ディスポーザブルモップ事業以外の事業製品（以下、「別製品a」と記載する。たとえば、掃除機、ブラシ、ほうき、などが想定されると仮定。）の市場にも影響力を持つ（あるいは、影響力を持ち得る）特許権群が含まれていたこと

が評価に取り組む弁理士により明らかになったと仮定する。

このように別製品 a に対して影響力を持つ状態をジョイント部分にかかるパッケージを例に取って概念的に図 10 に示す。図 10 では、「3a1」で示される特許権（実用新案）のみが、ディスポーザブルモップ事業および別製品 a 事業両方のジョイント部分に関連した技術への影響力を有していることを示している。

図 10 ジョイント部分にかかるパッケージに含まれる特許権群をなす各特許権の影響度を模式的に示した図



※注：上記 3a1～3a3 で表される円形部分は、譲渡対象特許権群に含まれるジョイント部に関連する各特許のディスポーザブルモップ事業および別製品 a 事業に対する影響力を示す。

この場合には、別製品 a に関連する理想的な特許網の技術構成要素の展開として、ジョイント部分にかかるパッケージ（機能 2 a）として分類された特許権群の一部であって別製品 a に関連する特許権群を抽出してなるパッケージ（以下、「機能 1 b」と記載する。）、柄の部分にかかるパッケージ（機能 3 a）として分類された特許権群の一部であって別製品 a に関連する特許権群を抽出してなるパッケージ（以下、「機能 2 b」と記載する。）の他に、どのような技術構成要素にかかるパッケージがあり得るかにつき、特許文献調査も行いながら技術分析を行う必要がある。

そして、別製品 a について分析を行った結果、以下表 2 のように、5 つのパッケージ（機能 1 b～5 b）に分類されるという結論が得られたと仮定する。

なお、別製品 a に関して上記のような分類作業を行う際には、ディスポーザブルモップに関する分類作業の場合と同様に、譲渡対象となる特許権群を活用した別製品 a にかかる事業を含む事業にかかる理想的な特許網が、上位概念から下位概念への技術構成要素の展開として、どのような種類の技術（機能別パッケージ）に分類されるかについて、弁理士は検討すべきであ

【表 2】別製品 a に関する機能別パッケージング結果

パッケージ	登録件数	機能イメージ
(機能 1 b) ジョイント部分	特 0 実 1 計 1	
(機能 2 b) 柄の部分	特 10 実 0 計 10	
(機能 3 b) ...	特 ■■ 実 ■ 計 ■■	.....
(機能 4 b) ...	特 ▲ 実 ▲▲ 計 ▲▲	.....
(機能 5 b) ...	特 ●● 実 ● 計 ●●	.....

る。

そして、このような検討を経て、別製品 a に関連した技術の全体像と、譲渡対象の特許権群のうち別製品 a に関連した各特許権による技術と、実際の別製品 a 事業で採用されている中核的構成にかかる技術との関係を明確に把握することができる。

(3) 譲渡対象の特許権群だけに対応した技術（機能別パッケージ）の割合値分析

(3-1) ディスポーザブルモップ事業に着目した場合の割合値分析

本特許事例では、ディスポーザブルモップの機構部分に関する特許権群だけが譲渡対象である。したがって、4 つに分類された機能別パッケージ（機能 1 a～4 a）全体を 1 とした場合における、譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能 1 a～3 a）による寄与の割合値を決定できれば、当該割合値をディスポーザブルモップの（理想的）特許網の評価額に積算することで、ディスポーザブルモップ事業に着目した譲渡対象特許権群の一応の評価額を得ることができる。

寄与の割合値の決定に当たっては、上記（2）で分類した [展開①]～[展開⑤]それぞれに関する関連技術の全体像と、譲渡対象特許権群における各特許権の技術と、実際の事業で採用されている中核的構成にかかる技術との関係を参考にすることができる。

なお、機能別パッケージ（機能 1 a～4 a）のディスポーザブルモップ市場での競争優位性構築に対する寄与を網羅的分析により測定するために、経営学の分野で広く浸透しているポーターの 5 つの競争要因の視点で評価項目を立てることを考えることもできる。こ

ここでいう5つの競争要因は、競合他社による脅威、新規参入社による脅威、代替製品による脅威、売り手（自社）の交渉力、買い手（顧客）の交渉力、という5つの着眼点に対応する。これら5つの着眼点に基づき、寄与割合分析を行えば、網羅的な寄与（割合値）の評価を行うことができる。そして、弁理士は日常的に特許権を介して技術動向を知る立場にあることから、上記網羅的分析は可能であろう。

このように5つの着眼点から、各パッケージ（機能1a～4a）の競争優位性構築への寄与の割合値を測る評価項目を立てるとしたら、たとえば、次の表3のような項目が考えられる。

表3 各機能別パッケージ（機能1a～4a）による寄与割合を測る評価項目設定例

評価項目	機能 1a	機能 2a	機能 3a	機能 4a
内部環境分析				
機能性評価（機能自体の特質）				
その機能は顧客ニーズ（顕在、潜在、未知）に合致するものか	a 1	b 1	c 1	d 1
その機能の効果はフィジカルベネフィット、メンタルベネフィットの両面から捉えられているか	a 2	b 2	c 2	d 2
その機能はリバースエンジニアリング可能なものか	...	...	...	...
その機能の実装するためのコスト	...	...	...	...
その機能の寿命（顧客への訴求する残存期間）	...	...	...	...
その機能は自社製品に付加価値を与えるものか	...	...	...	...
.....	...	...	...	...
外部環境分析				
事業性評価（競合との関係をふまえた機能の特質）				
その機能は他社製品との差別化を図ることができるものか	...	...	...	...
その機能は新規参入の脅威を克服するものか	...	...	...	...
その機能は既存競争者との間の敵対関係で自社の強さを強化するものか	...	...	...	...
その機能は代替製品からの圧力を低減するものか	...	...	...	...
その機能は代替製品の圧力を競合他社に与えるのに寄与するか	...	...	...	...
その機能は買い手の交渉力を弱めるものであるか	...	...	...	...

その機能は自社の買い手としての交渉力を高めるものか	...	...	...	...
その機能は売り手の交渉力を弱めるものであるか	...	...	...	...
その機能は自社の売り手としての交渉力を高めるものか	...	...	...	...
.....	...	...	...	...
社会適応性評価（環境との関係）				
その機能はCSRの面で寄与するものであるか	...	...	...	...
その機能を実装するのに政府等の許認可が必要となるか	...	...	...	...
その機能を実装するのに他の法律の規制があるか	...	...	...	...
.....	...	...	...	...
合計	Σ a n	Σ b n	Σ c n	Σ d n

なお、機能別パッケージ（機能1a～3a）による寄与の具体的な割合値の算出については、後記3.2.3 金銭的価値分析で述べる。

ここでは、上記評価項目による当該寄与の割合値算出時の式についてのみ説明する。

上記評価項目による評価によれば、譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1a～3a）による寄与の割合値Ydを次の式により算出することができる。

$$Yd = (\Sigma a n + \Sigma b n + \Sigma c n) / (\Sigma a n + \Sigma b n + \Sigma c n + \Sigma d n)$$

ここで、ディスプレイブルモップの（理想的）特許網の評価額をPdとすれば、ディスプレイブルモップ事業に着目した場合のパッケージ（機能1a～3a）に対応した特許権群の譲渡価格は、次のようになる。

$$\text{ディスプレイブルモップ事業特許権群の譲渡価格} = Pd \times Yd$$

（3-2）別製品a事業に着目した場合の割合値分析

上記のように、本特許事例では、別製品aに関連する特許権群としては、パッケージ（機能1b）およびパッケージ（機能2b）にかかる特許権群が譲渡対象である。したがって、5つに分類された機能別パッケージ（機能1b～5b）全体を1とした場合における、譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1b～2b）による寄与の割合値を決定できれば、当該割合値を別製品aの（理想的）特許網の評価額に積算することで、別製品a事業に着目した譲渡対象特許権

群の一応の評価額を得ることができる。

譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1 b～2 b）による寄与の割合値の決定に当たっては、上記（2）で述べた別製品 a に関する関連技術の全体像と、譲渡対象特許権群のうち別製品 a に関連した各特許権の技術と、実際の別製品 a 事業で採用されている中核的構成にかかる技術との関係を参考にすることができる。

たとえば、5つのパッケージ（機能1 b～5 b）それぞれが別製品 a 市場での優位性を確保する上で等価の効果を奏すると想定することができる場合には、譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1 b～2 b）による寄与の割合値については2/5であるとの評価結果を得ることができる。また、上記（3-1）で述べたように、5つの競争要因の視点で網羅的な評価を行うことで、寄与の割合値を適切に決定することもできる。

よって、別製品 a に関連した譲渡対象特許権群に対応したパッケージ（機能1 b～2 b）による寄与の割合値を  $Y_a$ 、別製品 a の（理想的）特許網の評価額を  $P_a$  とすれば、別製品 a 事業に着目した場合のパッケージ（機能1 b～2 b）に対応した特許権群の譲渡価格は、次のようになる。

$$\text{別製品 } a \text{ 事業特許権群の譲渡価格} = P_a \times Y_a$$

### （3-3）まとめ

以上によれば、ディスプレイモップ事業および別製品 a 事業を考慮した譲渡対象の特許権群の譲渡価格は、次の計算式によって得ることができる。

$$\begin{aligned} \text{譲渡対象特許権群} \\ \text{の譲渡価格} \end{aligned} = P_d \times Y_d + P_a \times Y_a$$

なお、上記のうちディスプレイモップの（理想的）特許網の評価額  $P_d$  については、後述の3. 2. 3で具体的な算出方法につき説明する。別製品 a の（理想的）特許網の評価額  $P_a$  の算出方法については本稿では具体的な説明を省略するが、ディスプレイモップに関する評価額  $P_d$  を算出する場合と同様の手順を別製品 a の具体的性質に応じて別製品 a に関しても取れば、別製品 a の（理想的）特許網の評価額  $P_a$  についても個別に算出することが可能である。

以上

## 注

(1) 価値評価というと、経済的価値、金銭的価値を評価することと捉える人も多いと考えられる。しかし、「価値評価」という言葉がこのような意味に限られる訳ではない。例えば、松村明編・三省堂編修所「大辞林 第二版」（三省堂）によれば、「価値」とは「1 物がもっている、何らかの目的実現に役立つ性質や程度。値打ち。有用性。」、「評価」とは「1 物の善悪・美醜などを考え、価値を定めること。」とある。

そこで、本稿でいう「価値評価」は、「ある対象物がどの程度役立つか（価値）を判断し、定める（評価する）」というようにより広義に捉えている。

(2) 上記の流れは企業によって生み出された新技術を起点とした弁理士の知財業務の流れを示す一例に過ぎない。弁理士は知財権の専門家であり、知財戦略を通じた企業活動への弁理士の関与時点は新技術が生まれた後に限られず、新技術の誕生そのものに関与する存在でもある。このような場合、企業の知財戦略推進に寄与するためにも、上述した知財業務における評価はもちろんのこと、評価の結果を知財戦略推進にどのように利用するか、更なる効果的な評価が求められる。

(3) 特許権等の知財権の価値を評価する際、多くは売上、利益等に基づく経済的価値に焦点が当てられることが多い。しかし、特許等の知財権は、ある企業の売上、利益等の経済的価値にのみ貢献、寄与しているのではない。例えば、特許権の基礎となる発明に係る情報は、技術情報としても公開されることで、社会全体における技術の累積的進歩・発展に貢献、寄与している。また、知財権は、経済的には直ちに結びつかないかもしれない価値にも貢献、寄与していることが考えられる。今後、知財価値評価については、経済的価値だけでなく、その他の社会的な価値への貢献、寄与についても研究が進められていくことが望まれよう。

(4) ここでの理想特許権、理想特許網とは、技術的価値と特許権の価値を結びつけやすくするために用いられる考え方（思考）である。この考え方は、技術部分について、従来技術、ノウハウ的な部分も含めて全て特許権を取得できたとした場合（あくまで仮定）を理想と捉え、理想特許権（理想特許網）に置き換えることにより、それ以後の特許権の寄与等を検討しやすくしようとするものである。

（原稿受領 2009. 7. 21）