

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－(2)

知的財産価値評価推進センター*

目次：

【前号（1ヶ月目）】

- 1. はじめに
- 2. 概説
 - 2. 1 弁理士を囲む価値評価の場面
 - 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

【本号（2ヶ月目）】

- 前回の要約
 - 3. 2 特許権の経済的価値評価（続き）
 - 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）

【次号（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

【次々号（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

内容：

前回の要約

今回は、弁理士が関与する知財業務の多くに、知財価値評価の場面が多く見られることを示すとともに、知財権の経済的価値評価を行う場合であっても、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）、それを経済的価値評価へ反映させる必要性を示した。

そして、仮想特許事例では、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、その一例として特

*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

許権群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群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の考えのもと、特許権群の経済的価値評価を進めることとした。具体的には、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、そして特許権群の経済的価値を算出していく。当該手法では、技術的側面からの対象特許権群の事業への関与を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群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るための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、対象特許権群の経済的価値を算出しようというものである。これは、特許権の権利としての側面や技術的側面と事業に関する経済的要素と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。

また、より具体的には、当該仮想事例では、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、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こととなる。

前回は、当該仮想事例における特許権群の経済的価値評価にあたり、まず技術的価値分析に関して説明を行った。特に、譲渡対象の特許権群の寄与割合を算定するために、「機能別パッケージング」の考え方を紹介し、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、技術的側面からの分析を行った。

本号では、更に譲渡対象たる特許権群の法的側面からの分析を進め、その経済的価値評価を算出すべく上記技術的側面と法的側面からの分析結果を踏まえた金銭的側面からの分析へと説明を進める。

3. 2 特許権の経済的価値評価（続き）

3. 2. 2 法的価値分析

法的価値分析は、上記の通り、法的側面からの対象

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、本稿では以下に示す項目について分析を進める。

- ①対象特許権の有効性
- ②権利範囲の広狭（他者権利との抵触関係）
- ③権利範囲の広狭（対象特許権の権利範囲と事業との相対的な関係）

(1) 法的価値分析

本稿における特許権の法的分析としては、権利の有効性、及び権利範囲の広狭について分析するものである。前者の権利の有効性については、権利の存否、存続期間等のように分析を殆ど必要としないものと、無効理由の有無のように特許権に関係する弁理士としての高度な専門性を必要とするものがある。ここでの権利の有効性は、後者の無効理由の有無についてである。

権利範囲の広狭については、2つの側面から分析を行う。まず、他者の権利との相対的な関係に関する分析であって、その特許発明の属する技術分野（市場）における多数の特許権（特許権群）を分析して、他者の特許権が障害とならないか否か、即ち、市場において独占権をどの程度の範囲で行使できるか分析する。たとえば、特許発明に対する代替技術が無く、他社の侵害回避が容易では無いとするならば、市場を広い範囲で独占でき、権利範囲が広いということになり、その特許権は知的財産権としての価値評価は高くなる。このような価値評価における権利範囲の広狭の分析は、技術的範囲の解釈、周辺技術の分析等、特許権を専門とする弁理士独自の極めて高度な専門性を必要とするものであって、弁理士ならではの業務といえることができる。

次に別の側面からの権利範囲の広狭の分析であるが、そこでは事業に対してどの程度対象特許権の権利が及ぶのか、換言すると、権利範囲と事業との距離間について分析する。この場合、単に対象特許権の請求の範囲の記載だけに基づくのではなく、当該権利範囲が事業のどの構成要素を占めるのか、あくまでも事業との相対的な関係に基づいて分析を進める。当該分析についても、事業内容と権利範囲の比較を進める必要があり、弁理士として高度な専門性を必要とする。

なお、知財価値評価における権利範囲の広狭の分析は、通常の鑑定における権利範囲の分析とは少し趣き

を異にする。たとえば、鑑定では、依頼を受けたイ号物件が特定の特許発明の技術的範囲に属するか否かを相対的に分析するものであるが、価値評価においては、上記のように市場をどの程度独占できるかを分析することが主な目的となる。

（２）権利の有効性の分析

知財価値評価において、評価する特許権に無効理由があるか否かによって、その特許権は金銭評価においてその価値は大きく左右される。即ち、特許権に無効理由が有る場合は、その特許権の権利を行使することができず、通常、その特許権の価値を高く見積もることはできない。無効理由がある場合は価値をゼロとするか、評価するとしてもコストアプローチによる評価になると考えられる。

無効理由を有する場合、無効理由の種類にかかわらず原則として特許権は初めから無かったことになるため、権利の有効性は広く分析されるのが好ましい。特に証拠収集の容易性を踏まえると、新規性等欠如（特許法 29 条第 1 項、29 条の 2）、進歩性欠如（特許法 29 条第 2 項）、記載要件不備（特許法 36 条）に関する無効理由の有無の検討は、少なくとも行うのが好ましい。

新規性が欠如している場合は、訂正審判（訂正の請求）により訂正は可能であったとしても、通常、権利範囲の大幅な減縮はさげられない。その分、独占権の範囲は狭くなることになり、価値評価は相対的に低くなる。進歩性欠如についても同様であって、無効理由を回避するためには、減縮はさげられない。このような観点から、特許権の経済的価値評価を行うにあたり、新規性等欠如、進歩性欠如を理由とする無効理由を判断すべく、先行技術文献を再調査する必要がある。しかも、知財価値評価において、無効審判を請求する側の目で厳しく先行技術文献を再調査し、競合他社の無効審判に耐えうるか否かを判断する必要がある。さらに、先行技術文献は国内に限らず、外国の公知文献をサーチする必要性についても検討することが必要である。また記載要件不備を理由とする無効理由についても、同様に不備の程度によっては大きな権利範囲の減縮が要求されることも考えられる。いずれの場合でも無効理由が存在すると判断されれば、訂正可能な権利範囲を想定した上で特許権の評価が行われるべきである。なお、訂正審判等による権利範囲の減縮

でも当該無効理由が解消しない場合には、一般的には特許権の価値を最小に見積もらざるを得ないであろう。

なお、審査官は特許権を設定するにあたり審査を行っているが、完璧というわけには行かない。特許行政年次報告書 2009 年版〈統計・資料編〉によると、2007 年の無効審判の請求件数は 284 件で、そのうち請求成立は 142 件で 50%が無効となっている。2008 年に至っては請求件数 292 件に対して、請求成立は 182 件で 62.3%が無効となっている。

（３）権利範囲の広狭の分析

前記の権利範囲の広狭の分析は、2つの側面から行われる。1つは他者保有の特許権との相対的な関係を踏まえて、特許発明の属する市場において独占権をどの程度の範囲で行使できるかを分析することである。権利範囲が広い場合には、一般的にマーケットに対する影響力が大きいと認められるので、その特許権の価値を高めることになる。この場合、権利範囲の広狭は、特許請求の範囲だけをみただけで判断することはできない。特許権の性質として、原則として同一の特許権は存在しないが、他人の特許発明等を利用する関係の特許権は同時に存在する場合が生じ得る。すなわち、特許権の法的性質として、権利関係が利用関係となる複数の権利が実在し、そのためたとえ特許権を所有している場合であっても、その権利範囲の属する製品を自由に製造・販売等できない場合もあり得、そのような場合、特許法に即して権利関係は調整され、実質的に所有する特許権の権利範囲が狭まることとなる。また、権利範囲の広狭は、評価対象となる特許権を見るだけでは不十分であり、それに影響を及ぼす特許権がどのように分布しているのか確認すべく、評価対象の特許権の周辺にどのような特許権や実用新案権が存在するのか調査する必要がある。基本的な発明であり、周辺に有力な特許権が無く、代替技術も無ければ市場を広く独占することが可能であるから、権利範囲は広くなる。逆に、その特許権に対して多数の周辺技術が存在するならば、権利範囲は闘ぎ合う状態であるから、権利範囲も狭いと判断される。

また別の側面による権利範囲の広狭の分析は、事業との相対的な関係を踏まえて、当該事業に対して特許権の権利範囲がどの程度及ぶのか分析する必要がある。仮に、請求の範囲の記載が上位概念的な記載のた

め比較的広い権利範囲が想定される場合であっても、事業においてその権利が及ぶ範囲が事業の中核的な構成を含まない場合には、たとえ広い権利範囲といえども、事業に対する関与の割合は低くならざるを得ない。逆に、請求の範囲の記載が実施例レベルの下位概念的な記載のため比較的狭い権利範囲が想定される場合であっても、そこに事業のベストモード的な構成が含まれるのであれば、たとえ狭い権利範囲といえども、事業に対する関与の割合を比較的高く設定することが可能となる。すなわち、特許権が事業の上で実施されることで収益が上げられる流れにおいては、特許権の法的な効果が事業にどのように享受されているのかを的確に把握しなければならない。

（４）事例の法的価値の分析

前記事例のA社のディスポーザブルモップの平板部分、ジョイント部分、柄部分の特許権及び実用新案権群は上記の通りであった。これらの特許権及び実用新案権群の法的価値分析を行うにあたり、権利範囲の広狭を判断し、A社のディスポーザブルモップが、どの程度市場を独占でき、どの程度の法的価値となるのかを検討する。ここで、本来的には権利の有効性の判断は行うべきであるが、日常的に弁理士が行う業務内容でもあるので、本稿では割愛する。

なお、ディスポーザブルモップの分野での、評価時点での上位5社のシェア率は表4の通りである。

【表4】ディスポーザブルモップ事業のシェア率

順位	社名	シェア率
1	A社	60.9%
2	B社	13.8%
3	C社	7.2%
4	D社	1.8%
5	E社	1.2%

また、譲渡人であるA社の保有特許権のうち、譲渡の対象となるシート部材以外の、パッケージされた機

能に関する特許権群は、表5（一部抜粋）の通りである。

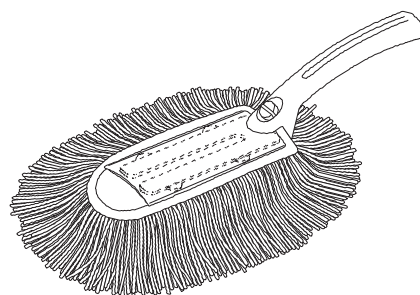
また、譲受人であるB社の保有特許権のうち、譲渡の対象となるシート部材以外の、パッケージされた機能に関する特許権群は、表6（一部抜粋）に示すように、上記「平板部分」に相当するシート固定部材に関する特許権群のみであった。また、残りのC社、D社、E社については、関連する特許権（群）は無いことが判明した。

【表6】B社保有特許権（一部抜粋）

B社			
シート固定部 (ディスポーザブルタイプ)		シート固定部 (ハンディタイプ)	
登録番号	出願日	登録番号	出願日
P40xxxxx	20yy/mm/dd	P36xxxxx	20yy/mm/dd
P39xxxxx	19yy/mm/dd	P36xxxxx	20yy/mm/dd
P36xxxxx	19yy/mm/dd	P35xxxxx	20yy/mm/dd

なお、B社の特許権群の内、右欄のシート固定部（ハンディタイプ）は、図11に示す形態の固定方法であり、仮想事例のディスポーザブルモップとは柄の部分やシートの固定方法が相違するので、一見すると法的な相関性は低いようにも感じる。

【図11】ハンディタイプモップの一例



しかし、B社の左欄のシート固定部は、A社のディスポーザブルモップと製品的には直接競合するものであり、A社とB社との間で何らかの権利関係が発生している可能性がある。またB社の右欄のシート固定部については、製品における具体的な構成が異なるから

【表5】A社保有特許権（一部抜粋）

A社					
平板部分		ジョイント部分		柄部分	
登録番号	出願日	登録番号	出願日	登録番号	出願日
P36xxxxx	20yy/mm/dd	P32xxxxx	19yy/mm/dd	P36xxxxx	20yy/mm/dd
P30xxxxx	19yy/mm/dd	U25xxxxx	19yy/mm/dd	P36xxxxx	20yy/mm/dd
P36xxxxx	19yy/mm/dd	U公Hyy -21xxx	19yy/mm/dd	P37xxxxx	20yy/mm/dd

といて、法的に何ら権利抵触関係は発生しないとは言いきれない。少なくとも清掃用具としてA社の製品と何らかの競合関係にあるものであるから、法的な権利関係の可能性について検討すべきである。すると、これら権利関係の可能性から、A社の特許権の実質的な権利範囲が、B社の特許権により狭められている可能性があり、そのような場合には「平板部分」に関しては、A社の権利範囲は比較的狭いと判断し、その判断結果を特許権の経済的価値評価に反映させる必要が出てくる。一方で、A社とB社との間に権利関係が発生していない場合は、A社の権利範囲を狭く判断する理由はない。

また、ディスプレイモップ事業と譲渡対象の特許権の権利範囲との距離感については、紙面の都合によりその詳細は割愛するが、対象となる特許権の請求の範囲の記載そのものに加えて、対象特許権が複数存在し特許権群を形成していること、A社がディスプレイモップのパイオニア的存在であり、現時点でのシェア率も高いこと等を踏まえ、対象特許権の権利範囲はディスプレイモップ事業の中核を占めていると判断できるものとする。

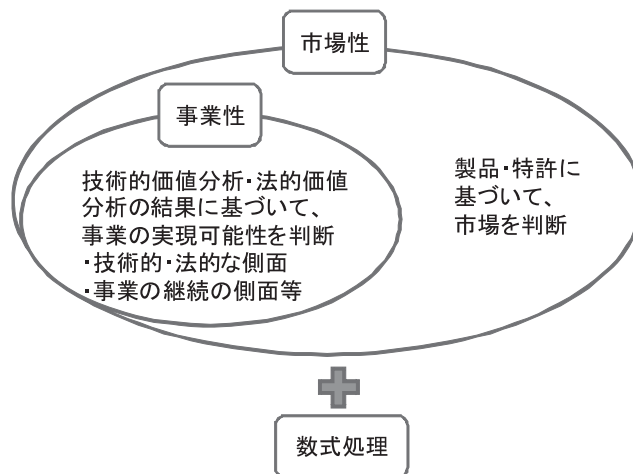
なお、権利範囲の広狭を判断するにあたり、一般的には特許請求の範囲や明細書の記載を検討したり、包装を取り寄せて出願の経過を参酌することにより、権利範囲の広狭を判断したりしなければならない。たとえば、特許請求の範囲の文言に無用な限定はしていないか、拒絶理由に対する意見書で権利範囲を狭めるような記載は無いかなどである。ただし、これらの点は、弁理士が行う一般的な鑑定の作業と同様であるから、詳細は省略する。

3. 2. 3 金銭的価値分析

(1) 弁理士による金銭的価値分析

金銭的価値分析は、特許権の経済的価値評価を行うための最終段階として、上述の技術的価値分析と法的価値分析の結果を踏まえて、製品に関連する市場性や事業性を把握するとともに、事業価値を算出するための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する工程である。この金銭的価値分析の概念を示すと図12に示す通りである。

【図12】金銭的価値分析の概念図



市場に投入された製品は、市場のニーズに応じた規模のマーケットを形成する。マーケットの大きさは、当該製品に関する市場のニーズの大きさである。市場のニーズは顧客のニーズであり、事業のシーズは企業の提供要求である。

金銭的価値分析では、このような製品を取り巻く市場・事業について分析を進めていく。具体的には、製品の市場性については、市場に投入された製品や、特許権などに基づいて「顧客のニーズ」が有るか、有るのであればどの程度の要求なのか判断される。顧客のニーズには、顧客自身が自覚していない潜在的ニーズなどがあって特定することは容易ではないが、一般的には製品やサービスの価格、製品の機能、品質、デザイン、ブランドイメージなどがニーズの要因であるとされている。製品の市場は、当該製品の事業を実施、継続するために必要な土壌であるから、製品に係る知財権の経済的価値をその事業価値を介して算出しようとする場合、その市場性を検討する意義は大きい。たとえば、製品が新規コンセプト製品である場合には市場がまだ形成されていないことから、その市場性の判断は市場が形成されるか否かについて着眼するようにしてもよい。一方で、製品が改良製品である場合には既に市場が形成されていることから、当該製品に関してどの程度の規模の市場が期待できるかについて着眼されることになろう。

製品の事業性については、事業の実現可能性の判断が鍵となる。たとえ、製品の市場が期待できる場合であっても、製品事業そのものが開始・継続することができない場合には、企業は当該製品に関して収益を上げることができないからである。企業は、自社の提供要求に基づき、製品を事業化し、市場に製品を提供す

る。一方で、事業が実現するためには企業の製品の技術に向けられた顧客のニーズとの融合が不可欠であり、また事業を開始・継続するための技術的・法的な環境の形成が不可欠である。そうすると、事業として技術的な顧客のニーズに対応できるのか否か、競業相手に対してどの程度優位に事業を継続できるのか、製品にかかる知財権の法的リスクの大きさはどの程度なのか、たとえば、権利の有効性、存続期間、無効理由の有無、実施の制約の有無など、を含む製品の事業性を技術的価値分析、法的価値分析の結果に基づいて把握し、それを製品に関する将来の売り上げの適格性の判断に反映させることが重要である。

このように製品を取り巻く市場性・事業性は、事業の経済的価値に直結する要素でもあり、そして市場性・事業性には知財権が深く関与している。したがって、事業の経済的価値を算出するためには、知財権と市場性・事業性との相対的な関係を把握することが何よりも重要であり、そして当該算出のための経済的数値の適正の判断が、その相対的な関係に基づいて行われなければならない。市場性・事業性に基づいた経済的数値の適性判断については、下記「(2) 具体的な金銭的価値分析」で説明する⁽⁵⁾。

なお、図 12 に示す数式処理とは、この適性が判断された経済的数値を用いて行われる、事業の経済的価値を算出されるための一般的な数式処理（下記式（1）を参照）である。

(2) 具体的な金銭的価値分析

事業の収益見込みを算出する場合、一般的にはインカムアプローチが採用される。インカムアプローチは、知財権が企業にどれだけの収益をもたらすかを評価する方法の 1 つであり、その中でも DCF 法（ディスカунテッド・キャッシュフロー法）は、免除ロイヤルティ法とともにインカムアプローチによる知財権の価値を評価するための代表的手法である。

DCF 法に基づく特許権の経済的価値（ V_{ip} ）は、例えば次式①から算出される。

$$V_{ip} = K1 \cdot K2 \cdot \sum_{t=1}^N FCF / (1+r)^t \cdot \dots \cdot \textcircled{1}$$

式①において、

V_{ip} ：特許権の現在の経済的価値

$K1$ ：事業収益における特許網の寄与率

$K2$ ：特許網における対象特許権（群）の寄与率

t ：事業収益が創出され続ける期間（1 年～N 年）

r ：割引率

FCF：事業収益の見込み

である。なお、正味の事業価値を算出するためには初期投資（I）を差し引く必要があるが、この例では省略している。式①を解くための数値を定めるにあたって、弁理士として留意すべき事項を以下に検討する。

(a) 事業収益における特許網の寄与率（ $K1$ ）について
寄与率（ $K1$ ）については、25%ルール、利益 3 分法や超過収益力法等の一般的に提案されている手法のうち、いずれの手法が適切なのか検討するために上記技術的価値分析および法的価値分析での分析結果を活用することが有用である。たとえば、25%ルールとは、「一定期間に技術提供者が受領すべき技術の対価は、国際的に、同じ期間に企業が収めるべき超過収益額の 25%程度が適当かつ合理的であるとされている。その根拠は、企業が収めるべき収益の総額は資本、組織、労働、技術の四つの要素の総合的成果に他ならないから、総利益のうち技術の占める割合は約 4 分の 1 が適当であるというにある。」⁽⁶⁾という考えに基づくものであるが、分析の結果、25%という比率が適切なのかどうかを検討し、最終的な分配比率を決定するようにする。たとえば、市場の成熟度や事業継続に対する技術的・法的障害要因に応じて、寄与率（ $K1$ ）の適否を判断する。

(b) 特許網における対象特許権（群）の寄与率（ $K2$ ）について

寄与率（ $K2$ ）については、上記技術的価値分析の項目で分析した対象特許権の寄与割合や、上記法的価値分析の項目で分析した権利範囲の広狭の分析結果を踏まえて、特許網における対象特許権の寄与割合を算出する。特許網は複数の特許権が絡み合ったネットワークであるので、その中で対象特許権（群）が技術的に、法的にどのような位置付けにあるのかを把握し、それを寄与率（ $K2$ ）の値に反映するのが望まれる。

例えば、具体的には表 3 に示すポーターの 5 つの競争要因の視点を利用することが考えられる。その際にはディスポーザブルモップの市場性や事業性を踏まえて次の点に着目する。たとえば、A 社のディスポーザブルモップの特許網をその機能から分類すれば、当該

特許権群が、シート部材に関するものと、ディスプレイモップの機構部分に関するものとに大別され、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、柄の部分に分類される。A社の具体的なディスプレイモップは、モップ本体と取り外し可能な使い捨てシートとの組合せからなり、その用途が、繊維でゴミを絡み取る仕組みで手を汚さずに清掃するというものであり、ディスプレイモップとしての機能からみると、寄与率のほとんどは、シート部材に関する特許権群にあるように思われる。ところがこの商品は人気商品であったが故に模倣品の横行という悩みをかかえたという。模倣品は近隣諸国から流入したもので、模倣品の横行による現実の損害額は微々たるものであった（税関によりA社のディスプレイモップが差し止められたという事実があるものとする）とはいえ、模倣品の横行を許したときには、消費者の損害、企業の信用の低下は計り知れない。模倣品の横行を阻止するためには、外観から侵害であるかどうかの判断が容易なディスプレイモップの機構部分に関する特許権群の存在は重要であるという考え方も成り立つ。また、A社がディスプレイモップについて最初に取得した特許権は、平板部分、ジョイント部分、柄部分を構成要素とする清掃用具に関するものであった。

そこで、シート部材と機構部分の奏する効果や、5つの競争要因による分析結果を踏まえてディスプレイモップの機構部分の寄与率について、特許網における寄与率（K2）を1/4、シート部材に関する特許網における寄与率を3/4と算定する。

また、法的価値分析の結果については、譲渡の対象となる特許権群と先行技術文献との比較の結果、無効理由を見出せず、またA社とB社との相対的な関係を検討した結果、A社所有の特許権群の権利範囲を狭める権利の抵触関係を見出せなかったことを理由に、法的価値分析の結果に基づいて特許網における寄与率（K2）を調整する必要はないと判断した。

（c）事業収益が創出され続ける期間（t）について

事業収益が創出され続ける期間は、事業製品のライフサイクルが大きく影響してくる。経済的利益が創出され続ける期間はいわば特許権により他者に対する競争優位性が保たれている期間であり、その判断のためには技術内容の検討が欠かせない。たとえば医薬品は

ほぼ権利期間全てにおいて特許権の効用が得られるが、技術革新が早いハイテクのような競争技術が多い業界においては、たいてい5年以内で競争優位期間はなくなるなどといわれている。したがって、他者に対する競争優位性を上記技術的価値分析や法的価値分析の結果に基づいて市場性や事業性を判断し、事業収益が創出され続ける期間を判断するのが好ましい。

（d）割引率（r）について

単純DCF法では、事業各期のキャッシュフローを適当な一定の割引率により割り引いて現在価値とすることによりキャッシュフローの現在価値が算出される。一定の割引率を用いることは、リスクが時間とともに幾何級数的に増大するものと仮定していることである。ところが、特許権が放棄、無効になる場合がある一方で、プロジェクトが安定に継続している場合の特許権のキャッシュフローは時間の経過とともにローリスクになると考えられる。そこで把握している市場性や事業性に基づいて、設定されている割引率（資本の機会コスト）が現在のリスクを正しく反映しているかどうかをチェックするのが望ましいだろう。

（e）事業収益見込みFCFの算出について

事業収益見込みFCFは、以下の式（2）によって算出される。

$$\text{事業収益見込みFCF} = \text{税引き後営業利益 (NOPAT)} + \text{減価償却費} - \text{運転資本の増加 (減少)} - \text{設備投資} - \text{その他事業継続に必要な毎期の支出項目など} \dots (2)$$

一般に企業は、事業として多くの製品を製造販売しているが製品ごと（この場合ディスプレイモップの事業）の特許網の価値を評価するには、営業利益率、製品のフリーキャッシュフローを個別に把握しなければならない。製品別のキャッシュフローを計算するには、減価償却費、運転資本、設備投資などの財務数値を製品ごとに推定する必要がある。

これらの財務数値が得られないときには、当該製品の市場（ディスプレイモップ市場）の販売金額から、A社のマーケットシェアをもとに製品の売上高を推定し、その値から、「A社の事業収益見込み額」を算出する。フリーキャッシュフロー（FCF）とは、企業が得た残余キャッシュであり、事業資産を活用して得

られた企業の経済的便益の総和である。この中には当然知財権の寄与が含まれている。事業収益見込みFCFの算定において、減価償却費を加算するのは、営業利益には、減価償却費に相当する金額が予め減算されるが、実際には減価償却費に相当する金額が流動可能なキャッシュフローとして存在しているからである。このため、減価償却費に相当する金額を再び加算しているのである。

ここで、A社の営業利益は、 $\text{営業利益} = \text{売上高} \times \text{営業利益率}$ の式に従い算出できる。なお、営業利益率は、財務省HPの業種別財務営業比較表などを参照して、A社に好適な営業利益率を勘案することが考えられる。また、減価償却費については、財務省HP法人企業統計調査などを参照して、A社に好適な営業利益率を勘案することが考えられる。

(f) A社のモップの機構部分の特許権群が寄与する収益見込みの現在価値の算出

「A社の事業収益見込み額」に寄与率K1を乗じた額が「特許網による収益見込み額」であり、さらに式(1)を用いて現在価値に割戻した額が「A社製品の特許網から生じるキャッシュフローの現在価値」となる。さらにその金額に寄与率K2を乗じた値が譲渡の対象となる機構部分の特許権群が寄与する収益見込みの現在価値である。

(3) 付記的事項

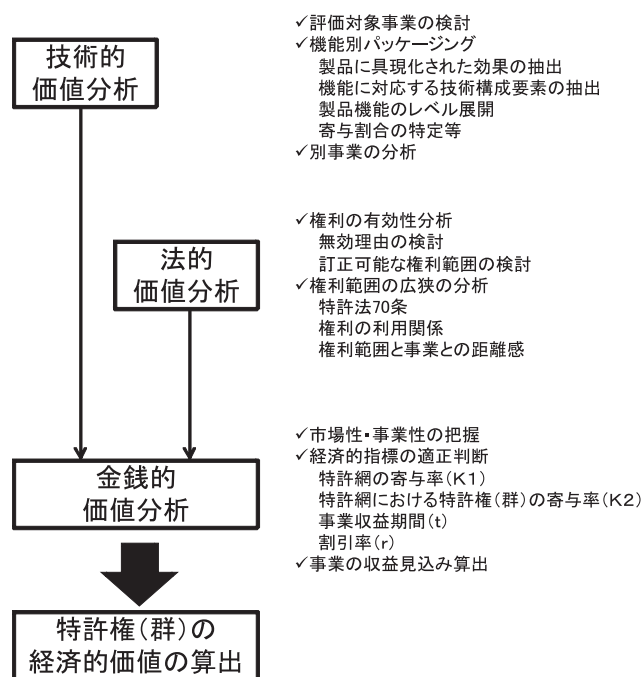
上記平成18年（ネ）第10008号判決では、FS床版事業の研究開発費の比率、FS床版事業の占有率、売上目標達成度についてそれぞれ2つずつの事業シナリオ、従って $2 \times 2 \times 2 = 8$ として、合計8つの事業シナリオを想定し、それぞれの事業シナリオにおける利益の額を計算し、それぞれの事業シナリオによって得られる評価額の平均値、さらには、最高値と最低値を除外した6つの事業シナリオの平均値をFS床版事業の評価額として算出している。この手法を本件に当て嵌めたときに、A社のディスポーザブルモップに関しては、特許網が確立されていることが認められ、判決に懸念されるような技術リスクは少ないように思われる。また市場の占有率に関しては、A社の発表で市場の60%のシェアを確保しているというデータがあるものの、床清掃用具についてもスキンモップ、ローリングモップなどの競合品を含めて多様な技術が存在す

ることから、その分市場独占率についてもそれだけ細分されるという側面や、その中からディスポーザブルモップ事業の優位性が認識されるまでの時間を要するかどうかという側面を考察することは重要なことである。A社のディスポーザブルモップを競合するB社～E社製品と対比し、その技術的価値を評価し、その価値を経済的評価に変換することによって、弁理士ならではの経済的価値評価、すなわちそれぞれの知財権が有する技術的・法的・金銭的事情を含む当該知財権の本質を把握し、それを経済的価値に反映させた適切な評価が可能になるのではないかとと思われる。当事者としては、このような評価を弁理士から得ることで、知財権が実施される現実の状況において、自己の事業の方向性等をより具体的に捉えることができるだろう。

3. 3 まとめ

3. 3. 1 特許権の経済的価値評価のまとめ

上記3. 2で示した特許権の経済的価値評価を行うための手順を具体的にまとめると以下のようにあらわすことができる。



特許権（群）の経済的価値を評価する場合、いわゆる特許製品の経済的数値だけを見ているのでは、特許権（群）に関連する様々な個別具体的な事情を見落としている可能性が高く、その結果算出された数値には、第三者を納得させることができる妥当性が担保されているとは言えない。とは言え、特許権（群）単独では、何ら経済的利益を生み出すものではない。やは

り、上記手順のように技術的思想に基づく法的な権利である特許権（群）と企業の収益を生み出す事業との相対的な関係を十分に考慮した上で、経済的数値に基づいた特許権（群）の経済的価値評価を行うべきである。

一方で、弁理士が特許権（群）の経済的価値評価に携わる場合、従来までの権利化業務で培ったスキル・経験を生かしながら、且つ権利化業務だけの視点に拘泥することなく、特許権（群）と、それに関連する事業との相対的な関係を幅広く捉え、それを事業に関する経済的数値に反映させるように努めなければならない。特許権（群）による権利的効果の利益、たとえば独占的な実施状態や第三者の排除状態等の利益を享受する事業を評価の対象として、その事業から生まれる収益に対する特許権（群）の寄与割合を考慮することも必要である。また、特許権（群）に係る技術内容に起因する利益、たとえば技術的優位性の利益等の考慮も必要であろう。もちろん、これらの考慮要素は常に対等な関係にあるとは限らず、評価目的に応じて評価ウェイトを変える必要もあろう。重要なのは、特許権（群）単独では経済的利益を生み出すものではなく、一方で特許製品に係る事業から生まれる収益は、何らかの形で特許権が関与しているものであることを踏まえながら、総合的に特許権（群）の経済的価値を評価し、そこに妥当性を担保する評価姿勢である。

3. 3. 2 今後（弁理士による事業の期待値評価）

企業が研究開発を行い、製品を製造・販売する場合、当該製品に関する一連の事業が成立するか否か、当然に事前に十分な検討を行い、企業が事業を継続していく上で十分な収益が上げられると判断できる場合、当該事業への着手を試みるのが一般的であろう。また、一度事業へ着手をしたからといって無条件に事業が継続されることはなく、その過程での必要な節目でその規模の拡大・縮小のみならず、事業撤退も視野に入れて当該事業の見直しが行われる。このような企業の事業展開を踏まえて、製品に寄与する知財権の経済的価値評価は行われるべきであり、また弁理士は、自己が蓄積した知財権に関する専門性を、知財権の経済的評価を通して、企業の事業の期待値評価（すなわち企業の事業が収益を上げられる可能性を内在しているかに関する評価）に還元することができると思う。

企業の事業の期待値を評価するためには、製品の製造能力、販売能力、製品のマーケットに対する訴求力

等の、複雑に絡み合った様々なファクタを総合的に考慮する必要がある。確かに、弁理士は日常的に企業のマーケット情報に接する機会は、知財関連情報に接する機会と比べて少ない。しかし、企業が製品を製造・販売できるかという視点に立てば、たとえ企業が製造・販売のための潤沢な資金や人材を有していたとしても、そこで他社が有する知財権の影響度を専門的に分析する必要がある。むしろ独占排他権である知財権の場合、法的な要請から知財権の侵害は認められないものであるから、弁理士の専門的な判断は不可欠なものと考えられよう。また、マーケットに対する訴求力についても、知財権が発揮する法的効果の製品への影響度や、知財権による代替製品に対する優位性の担保等、知財権の特性を十分に理解していなければ、当該訴求力の的確な分析は困難と考えられる。企業の事業において関与する知財権は多数にのぼるため、知財権同士の相対的な関係を的確に分析するためには、日常的に知財権に接し、知財業務を担っている弁理士の専門性が最も活かされるフィールドの1つと考えられる。

今後、企業の事業性に関する弁理士の積極的な活動、たとえば事業展開の方向性や事業の実効性等に関する適切なアドバイスの提供等を期待したい。

以上

注

(5)図 12 は、A 社だけの状況を捉え、簡略化したものである。実際は、A 社のほかにも、B 社、C 社、D 社、E 社などが存在して市場が形成され、B 社にとっての事業（性）、C 社にとっての事業（性）が存在しうる。

(6)25%ルールについて、「一定期間に技術提供者が受領すべき技術の対価は、国際的に、同じ期間に企業が収めるべき超過収益額の 25%程度が適当かつ合理的である」という説明は、社団法人 発明協会発行「改訂実施料率」(昭和 50 年 4 月 10 日改訂版)の P.113 に、五月女正三氏が 1968 年別冊化学工業 Vol.12 No.9 で述べられたとして引用している。同趣旨の説明は、鈴木公明氏の「知財評価の基本と仕組みがよ〜わかる本」(株式会社秀和システム 2004 年)の P.162 にも見られる。さらに、25%ルールの詳しい説明は、ロバート・ゴールドシャイダーほか著、藤野仁三(訳)「知的財産の評価法としての 25%ルール」(<http://www.jinzofujino.net/article/les200512.html>)に記載されている。

(原稿受領 2010. 4. 27)