

特許権の価値評価における 公認会計士と弁理士との連携

公認会計士 林 總, 沖久 禎, 大塚 美智子, 武内 正一,
田中 一弘, 釘嶋 達郎, 望月 史郎,
会員 伊藤 夏香, 松岡 邦浩, 青木 宏義, 竹山 宏明

要 約

本稿では、特許権の価値評価に関する公認会計士及び弁理士の共同研究の成果の一部を紹介する。

目次

- 1 はじめに
- 2 制度会計における無形資産
- 3 知的財産の価値評価－割引率について－
- 4 知的財産の価値評価－寄与率について－
- 5 マネタイズ現場を考慮した価値評価における弁理士の役割の提案
- 6 知財価値評価と事業計画に係る合理性検討について
- 7 事業計画と評価者の責任について
- 8 知的資産経営報告書－概要と現状－
- 9 「知的資産経営報告書のガイドライン」と知的財産価値評価について
- 10 評価パラメータとその重み付け
- 11 おわりに

1 はじめに

日本弁理士会関東支部、日本公認会計士協会東京会及び同神奈川県会の3会所属会員により構成される「知的財産関連研究プロジェクトチーム」のメンバーである私達は、公認会計士と弁理士が協働して知財評価を行うケースを想定した相互交流を行い、知的財産及び知的財産権の価値評価の領域における知識の研究とその習得に努めている。

本稿は、その成果の一部を紹介するため、寄稿者が同プロジェクトチームの価値評価グループ内で各自発表した内容を書き下ろしたものである。なお、本稿の内容は各章寄稿者の個人的な見解であることに留意されたい。

(弁理士 伊藤夏香)

2 制度会計における無形資産

(1) 日本基準における無形固定資産

わが国には無形固定資産に係る包括的な会計基準は存在しないが、無形固定資産とは固定資産のうち、長期にわたって企業に収益をもたらすことが期待される、法律上の権利など物理的な実体のない資産をいう。無形固定資産には、特許権、借地権（地上権を含む）、商標権、実用新案権、意匠権、鉱業権、漁業権（入漁権を含む）、ソフトウェア、のれんなどが含まれる。

表1 【無形固定資産の貸借対照表価額：(原則として、当該資産の取得価額を基礎とする価額)】

無形固定資産の貸借対照表価額：(原則として、当該資産の取得価額を基礎とする価額)	
取得形態	取得時の評価額
外部からの有償取得	取得時に支払われた現金・現金同等物 ⇒コスト・アプローチ
無償・低廉譲受け、交換等	公正な評価額（時価等を基準とする価額）※5 ⇒マーケット・アプローチ
自己創設	原則として、資産に計上できない ※1, 2
企業結合（合併、連結子会社化など）による場合	企業結合に伴い被取得企業から取得した資産に、「法律上の権利」など「分離して譲渡可能な無形資産」が含まれている場合には、当該固定資産は識別可能なものとして扱う。※3, 4

※1. 自社制作ソフトウェア

- ・市場販売目的のもの、自社利用目的のもの、受注制作目的のもの
⇒いずれも、コスト・アプローチによる評価

※ 2. 仕掛研究開発

- ・社内の研究開発費については、すべて発生時点で費用処理しなければならない。
研究：新しい知識の発見を目的とした計画的な調査および研究
開発：新しい製品・サービス・生産方法（→製品等）についての計画もしくは設計または既存の製品等を著しく改良するための計画もしくは設計として、研究の成果その他の知識を具体化すること

※ 3. 分離して譲渡可能な無形資産

- ・「分離して譲渡可能な無形資産」とは、受け入れた資産を譲渡する意思の有無にかかわらず、企業または事業と独立して売買可能なものをいい、そのためには、当該無形資産の独立した価額を合理的に算定できなければならない。
- ・企業結合の目的の1つが特定の無形資産の受入れであり、その無形資産の金額が重要になると見込まれる場合には、当該無形資産は分離して譲渡可能なものとして取り扱う。従って、このような場合には、当該無形資産を識別可能資産として取得原価を配分することとなる。

※ 4. 企業結合により受け入れた仕掛研究開発

- ・日本基準でも IFRS（国際財務報告基準（International Financial Reporting Standards））に合わせ、企業結合により受け入れた研究開発の途中段階の成果が識別可能な要件を満たす場合は、その企業結合日における時価に基づいて資産として計上することとなった。

※ 5. 時価とは？

- ・時価とは、「独立第三者間取引に基づく公正な評価額」であり、通常、それは観察可能な市場価格に基づく価額であるが、市場価格が観察できない場合には、「合理的に算定された価額」が時価となる。

(2) のれんと無形資産の違い

取得企業が支払った対価および少数株主持分の合計額が、取得企業が取得した識別可能資産の額を超過する場合には、当該超過額を「のれん」として認識・測定しなければならない。

IFRS では、少数株主に帰属するのれんまで計上すること（全部のれん）も、取得企業に帰属するのれんのみ計上すること（買入れのれん（部分のれん））も認められるが、日本基準では、後者のみが認められている。

IFRS における無形資産の定義には、概念フレームワークにおける資産の定義に加えて、のれんと区別するために、「識別可能」であることが要求されている。

日本基準では、のれんは貸借対照表の無形固定資産

の部に表示され、20年以内のその効果の及ぶ期間にわたって、定額法その他の合理的な方法により定期的に償却する。これに対し、IFRS では、規則的な償却はむしろ恣意的な見積りであるとの考えから、規則的な償却は行わず減損のみ行う。負ののれんについては、日本基準と同じく取得時の利益として処理する。

(3) 無形資産の減損

日本基準では、認識要件（減損損失の要否に関する判断基準）において、資産グループが生み出す将来キャッシュフローを割り引かずに合計したものと帳簿価額の合計額を対比し、簿価の切り下げが必要と判断された場合は、測定基準において、帳簿価額と回収可能価額との差額に見合う損失の計上が求められる（二段階方式）。これに対し IFRS では、認識要件も測定基準も、帳簿価額と回収可能価額との対比によっている（一段階方式）。

また、日本基準では、減損損失の戻入れが禁じられているが、IFRS では、のれんを除き、以前認識した減損の要因が改善した場合には減損損失の戻入れが求められる。

(4) IFRS における無形資産

(a) 定義と要件

無形資産とは、物質的実体のない識別可能な非貨幣性資産（近い将来に現金で回収されることのない資産）をいう。例としては、コンピュータ・ソフトウェア、特許、著作権、映画フィルム、顧客リスト、モーゲージ・サービス権、漁業権、輸入割当、独占販売権、顧客・仕入先との関係、顧客の忠実度、市場シェア、市場取引権などが挙げられる。

概念フレームワークにおける資産の定義に加えて、のれんと区別するため、識別可能性が要求され、識別可能であるためには、次のいずれかの要件を満たす必要がある。

- ・分離可能であること

企業から分離または分割でき、かつ、企業の意味にかかわらず、個別に、または関連する契約や識別可能な資産もしくは負債とともに、売却、譲渡、ライセンス、賃貸借または交換ができること。

- ・契約またはその他の法的権利から生じていること

但し、それらの権利が譲渡可能か否か、または企業もしくは他の権利・義務から分離可能か否かにかかわらず、契約その他の法的な権利に起因するものであること。

(b) 当初認識および測定

・認識要件：

- ・以下2つの要件を満たす必要がある。
 - ① 資産に起因する、期待される将来の経済的便益が企業に流入する可能性が高いこと。
 - ② 資産の取得価額を、信頼性をもって測定できること。

・当初測定：

- ・取得原価でなければならない。
 - ①個別取得の場合：取得に要する支払金額。
 - ②企業結合に伴う取得の場合：識別可能な限りのれんから分離して、取得日現在の公正価値で評価する。
 - ③内部創出の場合：
 - ・内部創出のれんは資産として認識してはならない。
 - ・被取得企業の仕掛研究開発プロジェクトが無形資産の定義を満たす場合には、のれんとは区別して、無形資産として認識する。

・当初認識後の測定：

- ①原価モデル：
 - ・原価モデルを選択する場合には、取得原価から償却累計額および減損損失累計額を控除して計上する。耐用年数が確定できない資産については、償却を行わず、毎年および減損の兆候がある場合はいつでも減損テストを行わなければならない。
- ②再評価モデル：
 - ・再評価モデルを選択する場合には、再評価日の公正価値から再評価日以降の償却累計額および減損損失累計額を控除した再評価額で計上する。再評価モデルの適用は、無形資産の公正価値が活発な市場を参照することにより決定可能な場合にのみ認められ、従来資産として認識されていなかった無形資産の再評価や取得原価以外での当初認識は禁止されている。

(5) まとめ ～ 日本基準とIFRSとの相違点

日本基準とIFRSとの相違点は、次の表2の通りである。

表2 【日本基準とIFRSとの相違点】

日本基準とIFRSとの相違点		
項目	日本基準	IFRS
測定基準	取得原価	原価モデルまたは再評価モデル
償却方法・償却期間	当該資産の有効期間にわたり一定の方法で償却する。耐用年数を確定できない場合は想定外。	経済的便益の費消パターンを反映する最善の見積りで決定する。耐用年数を確定できない場合には、償却を行わず毎期減損テスト。
研究開発費	企業結合による受入の場合を除き、発生時に費用処理。	研究費は発生時に費用処理。開発費は要件をすべて満たすことが立証できる場合には資産計上しなければならない。
ソフトウェア	受注制作、市場販売目的、自社利用に区分し、一定の要件を満たしたものを資産計上。	ソフトウェアだけの特別規定はない。

(公認会計士 沖久禎)

3 知的財産の価値評価 — 割引率について —

(1) 知的財産の価値評価方法

価値評価の方法は大きく以下の3つの方法に分類される。

- (a) コスト法：当該資産の取得費用で評価する方法
- (b) マーケット法：市場で観察される値で評価する方法
- (c) インカム法：将来得られるキャッシュフローに基づいて評価する方法

「割引率」は、将来得られるキャッシュフローを現在価値に割り引く必要のある上記(c)インカム法において検討される項目である。

(2) ディスカウントキャッシュフロー法 (以下「DCF 法」) について

DCF 法は上記(c)インカム法の代表的な評価方法であり、将来の予測キャッシュフローに対して時間価値を考慮して現在価値を求める方法である。

例えば、1年後に得られる100万円と10年後に得られる100万円では、現在価値は異なる。利回りを2% (10年間変動なし) と仮定すると、現在価値は以下のとおりとなる。

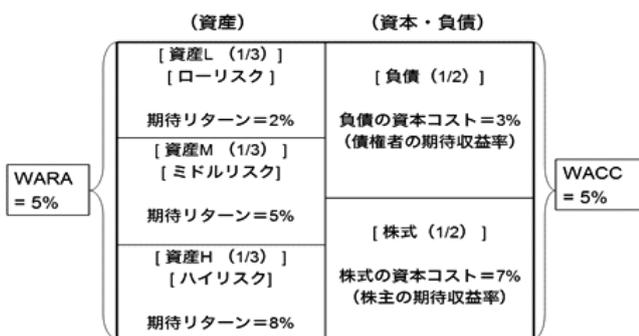
1年後の100万円の現在価値：100/(1+0.02)^1=98万円
 10年後の100万円の現在価値：100/(1+0.02)^10=82万円

DCF 法では、①将来キャッシュフローをどのように見積もるのか また、②割引率をどのように算定するのか、という見積もりの要素が高いが、今回の研修においては、①将来キャッシュフローについては、適切に推計されていることを前提とする。

(3) 割引率の捉え方

図1及び表3のとおり、割引率を①運用サイドから捉えると、当該事業に対して期待される投資収益率であり、②調達サイドから捉えると、資金提供者の期待する収益を維持するために課されたコストとなる(資本コスト)。

図1 【割引率の捉え方】



引用先：Investment School 砂川伸幸氏 (神戸大学大学院教授) のHP より

表3 【WARAとWACC】

運用 (資産サイド) : WARA	調達 (負債&資本サイド) : WACC
<ul style="list-style-type: none"> Weighted Average Return on Assets (加重平均資産収益率) 各事業資産の期待収益率を算出し、加重平均した値 	<ul style="list-style-type: none"> Weighted Average Cost of Capital (加重平均資本コスト) 負債と資本の各々の調達コストを加重平均した値、或はWACCに当該事業の固有のリスク・プレミアムを加算した値



DCF 法における割引率として広く利用されているのが、WACCである。

(4) WACC について

WACC を求める計算式は以下のとおりある。

$$WACC = \text{負債利率}^{\ast 1} \times (1 - \text{税率}) \times \text{負債比率}^{\ast 2} + \text{自己資本コスト}^{\ast 3} \times \text{自己資本比率}^{\ast 2}$$

- ※1 複数の負債が存在する場合、各々の利率を加重平均する。
- ※2 負債比率と自己資本比率は時価で算出する (負債比率 + 自己資本比率 = 1)
- ※3 算出方法として代表的なものが 資産資本価値モデル^{※4} (CAPM: Capital Asset Pricing Model) である。
- ※4 資産資本価値モデルによる資本コストの計算式は以下のとおりである。
 資本コスト = リスクフリーレート^{※5} + $\beta^{\ast 6} \times (\text{株式市場全体の期待収益率}^{\ast 7} - \text{リスクフリーレート})$
- ※5 リスクの無い投資商品における利回りのことを言い、実務上代表的なものは10年物の国債の利回りである。
- ※6 当該企業の株式の市場全体に対する感応度のこと。ある一定期間、株式市場全体の収益率が「1」動いたときに、個別株の収益率はどれくらい動くかを示す数値である。
- ※7 株式市場の全銘柄に投資した場合の収益率のこと。実務上は過去の東証 (TOPIX) の株価収益率を使用することが多い。

(WACC 計算例)

前提：負債利率 (5%)、実効税率 (38%)、負債比率 (30%)、自己資本比率 (70%)、自己資本コスト (3.4%) (注)

(注) 自己資本コスト：2% + 0.7 × (4% - 2%) = 3.4%
 (前提：リスクフリーレート (2%)、ベータ値 0.7 TOPIC 利回り 4%)

$$WACC=5\% \times (1 - 38\%) \times 30\% + 3.4\% \times 70\%=3.31\%$$

(5) 最後に

本研修では、DCF 法の中の代表的な計算方法である WACC について説明したが、割引率の計算方法には様々な方法があり、事例ごとに最適な方法に拠ることに留意が必要である。

(公認会計士 大塚美智子)

4 知的財産の価値評価－寄与率について－

(1) 寄与率として実施料率に着目した理由

(a) 知的財産の価値評価手法

代表的な評価方法として前述された(3章を参照)次の3つがある。①コスト法、②マーケット法、③インカム法。①コスト法では価値の算出は容易であるが、知的財産の取得費用と知的財産を利用することにより生じる価値とに必ずしも相関があるとは考えにくい。②マーケット法については、知的財産の流通が盛んな分野では当該方法は有効であると考えられる。しかし、知的財産の流通がそれほど盛んでない分野においては、当該方法では知的財産の価値を評価することができない。③インカム法では知的財産が原因で生じるキャッシュフローを価値評価の根拠とするため、知的財産の価値を評価する方法として理想的であると考えられる。

(b) インカム法に基づく知的財産価値の評価と当事者にとって納得感の得られる知的財産の寄与率

インカム法に基づく知的財産価値の評価では、大まかにいうと以下の式1により知的財産の価値を決定するため、知的財産の寄与率の決定が必要である。

知的財産の価値 = 将来のキャッシュフロー × 知的財産の寄与率 (式1)

① 知的財産の寄与率の一例

欧米では、技術開発、製品開発、製造、販売で4等分し、技術開発部分の25%が知的財産の価値の寄与率であるとする25%ルール等の経験則(ルールオブサム)が長年にわたり広く産業界で用いられている。上記経験則は簡潔で算定が容易であるが、技術の内容・分野に関わらず一律の寄与率とする⁽¹⁾ため、当事者にとって納得感が得られるか否かは不明である。

② 当事者にとって納得感の得られる知的財産の寄与率の模索

当事者にとって納得感の得られる知的財産の寄与率の候補として、特許権等の実施料率があると考えた。以下特許権を例に検討する。表4にライセンスの種類を示す。権利の効力から考えた場合、特許権の譲渡が最も価値が高く、非独占的通常実施権が最も価値が低いと考える。ここで、非独占的通常実施権の許諾を受け、その対価として支払う金額を算定するための実施料率は、最も小さく見積もった場合の知的財産(特許権)の寄与率に相当するということも可能であると考えた。なぜならば、当該特許権を有している場合、上述の非独占的通常実施権の対価を支払う必要がない、裏を返せば、特許権を有していることの経済的価値として、少なくとも非独占的通常実施権の対価に相当する価値を、当該特許権は有していると考えた。なお、非独占通常実施権の対価(実施料)は通常式2で算出される⁽²⁾。

$$\text{実施料} = \text{対象製品の販売価格} \times \text{料率 (実施料率)} \quad (\text{式2})$$

販売価格：正味販売価格(純販売価格)が使用されることが比較的多い。

$$\begin{aligned} \text{正味販売価格} &= \text{総販売価格} - \text{包装梱包費} - \text{運送費} \\ &\quad - \text{保険料} - \text{倉庫保管料} - \text{割引料} \\ &\quad - \text{リベート} - \text{原材料} - \text{部品代} \end{aligned}$$

総販売価格：顧客が支払う税額込みの価格

式1と式2の類似性から、知的財産の価値の最も小さく見積もった寄与率として、上述の実施料率を用いた場合、当事者にとって納得感が得られるのではないかと考えた。

表4 【ライセンスの種類】

ライセンスの種類	実施可能範囲	差止	原則第三者の実施	権利の価値
特許権の譲渡	全て	可	不可	↑ 高い ↓ 低い
専用実施権	定めた範囲	可	不可	
独占的通常実施権	定めた範囲	不可	不可	
非独占的通常実施権	定めた範囲	不可	可	

(2) 実施料率

(a) 書籍

発明協会研究センター編「実施料率 第5版」社団法人 発明協会 (2003)⁽³⁾に記載されている実施料率は表5の通りであり、実施料率の最頻値は一部分野を除いて1~5%である。なお、本実施料率はイニシャルペイメント無し、で昭和43年~昭和52年、昭和63年~平成10年度のデータであり、外国技術導入契約事例、特許権、意匠権、商標権、著作権、ノウハウ含むデータである。

表5 【各対象製品別 実施料率】

対象製品	実施料率(%)				合計件数
	最頻値	最大値	最小値	平均値	
無機化学製品	5	20	1	5.2	58
有機化学製品	3	45	1	3.7	158
化学繊維	3	8	1	3.4	15
石油・石炭製品	3	20	2	6.5	31
医薬品・その他の化学製品	5	50	1	5.5	701
鉄鋼・非鉄金属	3	28	1	3.5	100
金属製品	5	19	1	4.2	206
原動機・ボイラ	4	36	1	4.8	51
農業・建設・鉱山用機械	5	15	1	5.0	71
金属加工機械	5	15	1	5.2	160
繊維機械	5	20	1	6.5	37
特殊産業用機械	5	50	1	6.0	203
輸送用機械	3	25	1	4.1	252
精密機械器具	5	50	1	6.3	363
一般産業用機械	5	20	1	5.3	599
その他の機械	5	25	1	4.7	210
発電機・配電・産業用電気機械	5	10	1	4.3	101
民生用電気機械・電球・照明器具	5	10	1	4.5	68
ラジオ・テレビ・その他の通信音響機器	1	50	1	2.4	575
電子計算機・その他の電子応用装置	50	50	1	29.4	1015
電子・通信部品	2	30	1	3.6	351
電気計測器・工業計器・その他の電気機器	2.3	19	1	4.0	38
食品・たばこ	2	33	1	3.5	246
ガラス・セメント・その他の産業・土石製品	5	33	1	4.7	125
繊維及び繊維製品	5	50	1	5.3	2092
プラスチック製品	3	50	1	4.0	225
ゴム製品	1	13	1	4.2	66
バルブ・紙・紙加工・印刷	3	10	1	4.3	84
木製品・皮製品・貴金属製品・レジャー用品	5	50	1	5.5	1018
建築技術	3	45	1	5.1	65
他に分類されない製造業・産業の技術	5	50	1	8.3	297

(弁理士 松岡邦浩)

5 マネタイズ現場を考慮した価値評価における弁理士の役割の提案

(1) はじめに

知的財産権のマネタイズを実際に行っている現場は、パテントプールやライセンスであろう。これらの現場においては、公開されている実施料率の算出方法とは異なる考え方でロイヤリティを求めていることが多い。また、知的財産（特に特許）のような無形資産は、サービス契約等の他の無形資産に比べて成立過程が価値に大きく影響する。これらの点を踏まえて、価値評価における弁理士の役割について提案する。

(2) パテントプールでのロイヤリティについて

パテントプールの仕組みにおいて、ライセンサーは、パテントプール運営会社に特許の管理委託を依頼し、パテントプール運営会社が収集したロイヤリティのうち、決められたルールで分配された額のロイヤリ

ティを受け取る。ライセンサーは、申請された特許の実施許諾を受け、決められた額の実施料をパテントプール運営会社に支払う。

パテントプールにおける特許の評価においては、特許が規格書の文言に合致している（特許発明を使用している）かどうかを判断する。

パテントプールにおけるロイヤリティは、製品価格に料率を乗じるのではなく、一定額を課する方式を採用している。ロイヤリティ額は、マーケット規模や特許保有率等を考慮してライセンサーが支払える範囲で設定されており、パテントプール全体としてRAND (Reasonable And Non-Discriminatory) 条項を意識している。

このように、パテントプールにおいては、特許が規格書に合致していることを前提として、マーケット規模、特許保有率、ライセンサーが支払える範囲、RAND条項等を考慮してロイヤリティが設定されている。

(3) ライセンスでのロイヤリティについて

ライセンスにおいては、特許発明が使用されていることを前提として、生産台数、マーケットシェア、特許関連製品の割合、将来キャッシュフロー、製品に対する寄与分等を用いてロイヤリティを算出する。この場合、ロイヤリティレートは業界で通常使用されているレートを使用することが多い（帝国データバンクのデータでは3~5%の技術分野が多い）。ただし、当事者間で合意する金額は、ライセンサーが支払える額となるので、実施料相当額よりも低い額になることもある(0.1~1%)。

このように、ライセンスにおいては、特許発明が使用されていることを前提として、ロイヤリティ算出のための関連情報、ライセンサーが支払える額、業界で通常使用されているロイヤリティレート等を考慮してロイヤリティが設定されている。

(4) 公開されている実施料率について

公開されている実施料率の算出方法の例として、経済産業省技術振興課から出されている「国有特許権等（経済産業省所管）の実施権設定」がある。ここには、「実施料率=基準率×利用率×実施における条件」と記載されている。

ここで、「基準率」は、総務省統計局「科学技術研究

調査報告」における業種別の売上高試験研究費率としている。「利用率」は、特許権等の製品への関与度であり、「利用率＝実施する国有の特許権の件数／製造製品に含まれる特許権等の件数」としている。「実施における条件」とは、特許発明を実施するために過分の費用を要するなどの特段の事情を考慮したものである。

(5) 価値評価における弁理士の役割について

前述したように、公開されている実施料率の算定方法の考え方と、パテントプールやライセンスでのロイヤリティ算出の考え方は異なっている。パテントプールやライセンスでは、特許発明が使用されているかの検討を個別に行うのに対して、公開されている実施料率の算定においては、特許発明が使用されているかの個別検討が含まれていない。

知的財産（特に特許）のような無形資産は、サービス契約等の他の無形資産に比べて成立過程が価値に大きく影響する。これは、権利創出に携わった人の経験や考え方が権利の価値に大きく影響を及ぼすからである。例えば、自社、他社を含めた対象製品（サービス）が意識されているか否か（特許発明の使用可能性）で特許権の価値は大きく異なると見るべきである。

そこで、価値評価における弁理士の重要な役割の一つは、この「特許発明の使用可能性」を権利毎に個別に評価することであると考えられる。また、特許の場合、成立過程が価値に大きく影響するので、権利創出過程の検証（包袋調査）も重要である。したがって、価値評価において、弁理士は、「特許発明の使用可能性」の検討、及び包袋調査を権利毎に行い、その結果を、ロイヤリティ算出に反映できるようにすることが重要であると考えられる。この場合、包袋調査の項目、「特許発明の使用可能性」の検討項目をスコアリングする等の方法で数値化する必要がある。

（弁理士 青木宏義）

6 知財価値評価と事業計画に係る合理性検討について

(1) 経営戦略・経営計画と事業戦略・事業計画

「事業戦略」とは、ある事業の属する領域において企業が顧客満足や競争上の優位性を実現するために立案する方針であり、市場・顧客の軸と商品・サービスの軸とを組み合わせた個別事業領域レベルの戦略として

策定される。

トップダウンで策定される企業全体レベルの経営戦略のもと、個別の事業戦略が細分化・具現化されるとともに、様々な経営環境を反映する中で個別戦略の策定が逆に企業全体レベルの戦略展開や経営ビジョンにボトムアップで影響を与える。こうした有機的なプロセスの中で、企業全体の経営戦略が常にアップデートされてゆく。

市場に適応し競争するため、まず企業は内部環境・外部環境を把握して既存戦略の現況分析を行い、対策を取るべき戦略的課題を浮き彫りにし、競争力の源泉となり自社の強みを生かせる事業領域を選定して、低価格戦略/差別化戦略などを含む事業戦略のコンセプトを決定する。

次に企業は限られた経営資源を活用するためのアクションプランとして、組織人事計画、資金計画、設備計画、生産・購買計画、販売計画などの領域別・機能別の事業計画を積み上げ、全社的な経営計画を策定していくのである。

(2) 事業計画の合理性検討手続

ここではまず会計監査における事業計画検討の現状について説明する。

「二重責任の原則」と言われる如く、本来は財務諸表（基礎資料の一部である事業計画を含む）の作成については経営者が責任を負い、その財務諸表の適正性に関する意見表明である監査報告書について監査人が責任を負う。しかし監査人は職業的専門家としての「正当な注意」を全うするため、繰延税金資産の回収可能性、固定資産の減損、継続企業の前提に関する検討など、多様な局面で事業計画に関し必要かつ十分な合理性検討を行うことが求められている。

しかし監査人に提示される予算を含む事業計画の検討には、将来予測の不確実性や異分野での専門能力に係る限界など、多くの制約がある。

ただし、制約に阻まれても十分に検討しなければ監査人が職業的専門家としての「正当な注意」を払ったことにはならない（事業計画と評価者の責任については他稿に譲る）。

以下では、監査人が事業計画の合理性検討に当たり考慮する事項の一部を簡単に例示する。弁理士の先生方が各種価値評価を行われる際に、幾分でも参考にさせていただければ幸いである。詳しくは「会計上の見積

りの監査」(監査基準委員会報告書 540) 等をご参照いただきたい。

- ① 過年度の事業計画に係る予算と実績の乖離率の検証
- ② 事業計画の前提条件と財務諸表の計上数値等との整合性の検討
- ③ 事業計画が企業の上位機関(通常は取締役会)等の承認手続を経たことを確認
- ④ 事業計画に係る見積方法の継続的適用、又は変更が必要であり妥当かを検討
- ⑤ 必要に応じて経営者や監査役とミーティングを行い説明を要求

例えば、過年度税引後利益に関して、①での予算・実績の乖離率がマイナス 20%であれば、来年度予算で提示された税引後利益に 80%を乗じて利用することも考えられる。②では予定生産/仕入能力などのキャパシティを超えた売上予定数量には必然的に疑義を持つ、などの対応が求められよう。また③～⑤は事業計画の信頼性確保のために牽制効果も期待している。

昨今の IFRS (国際会計基準) 導入に伴い、会計上の見積りに関する経営者や監査人の責任・対応の重要性はますます増大しつつある。知的財産権に関する各種価値評価の局面においても、弁理士の皆様と私も公認会計士が今後より緊密に協力していくことが望まれる次第である。

(公認会計士 武内正一)

7 事業計画と評価者の責任について

(1) 知的財産権の評価を DCF 法又はそれに類する方法で行う場合、通常依頼者の作成した事業計画又は評価者が作成した事業計画に基づいて行うことになる。ここでは、評価者が使用する事業計画の評価者の責任と事業計画検討時の視点について検討したい。

(2) 知的財産の評価において、使用した事業計画の実現可能性や事業計画期間以降の事業の成長性に関する様々な可能性を十分に考慮した検討をしなかった場合や事業計画自体を専門家が調製を行った結果、事業計画の実現可能性や事業の成長性に合理性が失われた場合、専門家としての責任を果たしていないということになると考えられる。公認会計士の企業価値評価の分野ではあるが、オリンパス社の企業価値評価において上記を理由にして業務停止 3 か月の処分を公認会計士が受けている。

どのように評価を行えば、専門家として責任を果たしたことになるのであろうか。これについては、入手した事業計画又は調製した事業計画を評価者である専門家が必要な批判的検討を加えることができたかに尽きる。事業計画の批判的な検討の方法について、私見を述べたい。

① 正当性

事業計画が社内的な承認を得ている必要がある。さらに、事業計画の作成時期についても十分な注意を払うべきである。業界や業種によっては、技術革新が急速に進むため、評価時点に可能な限り近い最新のものを使用する必要がある。

② 範囲の妥当性

事業計画の範囲は、評価対象物によって異なり、一律ではない。評価自体のスキーム等を十分に検討し、そのスキーム等にもっとも合致する会社全体、特定事業部、特定サービスに係る事業計画を選択するべきである。

③ 不確実性

事業計画は必然的に中期、長期になる場合が多く、事業計画の将来予測の上ブレ、下ブレのリスクを評価者は十分考慮すべきである。具体的には、過去に作成した同種の事業計画と実績を比較し、その乖離を見ることが考えられる。乖離の傾向によって事業計画立案者の事業計画策定の精度が判断できる場合がある。

④ ロジックの妥当性

事業計画は売上や原価(費用)によって作成されているが、KPI や需要予測等の係数の基礎指数や過去の同種案件の実績値等から作成されることが多い。評価者は事業計画の作成過程において使用した係数や過去の実績値の根拠が存在するか、その係数等を採用すること自体が問題ないかを検討するとともに、その係数等から売上や原価の算出に至る計算が正しいかを検証する。例えば、売上が増加し、利益があっているが、変動費である販売費が全く増えていない場合や規模に比例して人員が増えていない場合は、事業計画のロジックがおかしく、辻褄があっていない。事業計画のロジックが正しいと言い切ることは、実務上は不可能であるが、少なくとも事業計画のロジックが重要な点で間違っていないことは評価者の義務として確認すべきであると考えられる。

(3) インターネット社会の怖いところは、一度事件を起こすと将来にわたって当時の情報を検索するこ

とができるところである。そのため実施した評価が世間の耳目を集めるような事態になった場合、評価者のレピュテーションが大きく毀損される可能性が高い。そのため、受注先として、信頼できる人からの紹介や、顧問先や既存クライアントなどリスクが図れる相手先にサービスを提供するべきであると考ええる。

また、事業計画の妥当性について評価者が責任を負う可能性があることを考えると、評価者が事業計画をどのように検証しどのように結論を出したかという点を報告書に記載するか、記載できない場合は事業計画を検討した過程がわかるように資料を作成・保存しておく必要があると考える。

参考文献：金融庁ホームページ（(URL)http://www.fsa.go.jp/news/24/sonota/20130322-2.html）

「企業価値評価ガイドライン 経営研究調査会報告第32号」

（公認会計士 田中一弘）

8 知的資産経営報告書—概要と現状—

（1）概要

（a）作成指針

平成17年10月に経済産業省より「知的資産経営報告書のガイドライン」（以下 ガイドライン）が発表された。主に大企業を対象とした指針で、中小企業に主眼を置いたものではなかった。そこで平成19年3月に中小企業整備基盤機構により「中小企業のための知的資産経営マニュアル」（以下、マニュアル）が発表されることとなった。

（b）作成目的と背景

ガイドラインによれば、主な目的は①企業が将来に向けて持続的に利益を生み、企業価値を向上させるための活動を経営者がステークホルダーにわかりやすいストーリーで伝え、②企業とステークホルダーで共有すること」とされている。

（c）知的資産の範囲

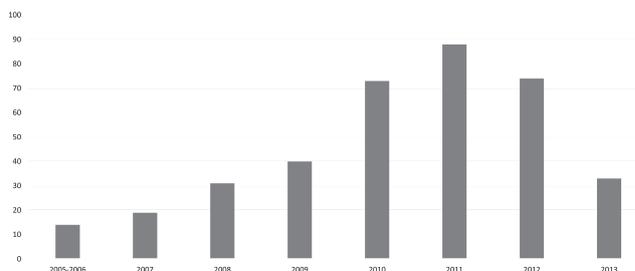
ここで対象となる知的資産は、特許権・実用新案権・著作権等の知的財産権のみならず、ブランド・営業秘密・ノウハウ等の知的財産、さらに、人的資産・組織力・経営理念・顧客等とのネットワークなどまで含め知的資産と定義づけている。

（2）現状

（a）報告書公開主体の姿

知的資産経営ポータル—知的資産経営報告書 開示事例に掲載された報告書公開会社数は、ガイドラインの発表された2005年・2006年の14事業体から、2011年の88事業体まで増加していたものの、2012年74社・2013年34社と減少してきている（図2参照）。

図2 【公開件数の推移】



2012年・2013年の公開主体を調べると、資本金1千万円未満の会社が14社、1千万円超3,000万円未満の会社が52社であり、資本金の記載のない個人事業者等28事業体まで含めると、いわゆる中小企業等が全体の87%を占めている。

業種的には、サービス業31事業体、伝統工芸関連が20事業体、その卸・小売、建設なども多く、知的財産権の活用が多いと考えられる製造業は19事業体の公開数（全体の20%未満）にとどまっている。

また、このポータルに掲載されている報告者は、滋賀県48事業体・京都府9事業体・石川8事業体となっており、日本全体の産業の集積を考えると、地域的な偏りが見られる。これは、報告書開示に対するサポート士業団体の熱の入れ方の違いによるものと考えられる。

サポートを行っている士業として最も多く挙げられているのは中小企業診断士（81件）および行政書士（24件）で挙げられている士業（複数回答あり）の80%以上となる。一方で弁理士を挙げているものは3件だけであり、公認会計士・税理士については記述が見られない。

（b）報告書の内容

報告書の中で特許について触れられているものは3件、商標3件、意匠1件、特許ポリシー1件と知的財産権についての記述は非常に少ない。

また、将来の経営計画については、公開データとしては伏せられているものも多く、利益目標についての記載が1件、売上金額だけの公開が56件となっていて、自社の強みの定性的分析を定量的分析へと展開しているものは少数となっている。これは、一定のステークホルダーに対しては情報開示を行うものの、一般公開することは行わないとの判断によるところもあると考えられる。

(公認会計士 釘嶋達郎)

9 「知的資産経営報告書のガイドライン」と知的財産価値評価について

(1)

知的財産の価値評価を行うことについて、外部利害関係者が開示された情報だけで評価することが可能かと思えることが始まりであった。現在、知的財産の価値評価において開示すべきとされた情報は限定的であり、任意の開示によるものが中心である。投資家等の外部利害関係者にとって、関係する会社の知的財産価値を含めた企業価値を適切に評価できることは、投資等の意思決定において極めて有用である。そのなかで、知的財産に関して開示する情報として企業独自の基準に基づいて開示される場合もあるが、統一された基準に基づき作成された情報は、比較可能性も保持されより有用な情報となる。そこで、平成17年10月に経済産業省が作成した「知的資産経営報告書のガイドライン」を対象に、知的財産価値評価をするにあたってどの程度利用可能であるかについて以下で検討した。

「知的資産経営報告書のガイドライン」は、平成17年10月に経済産業省が知的資産を活用した経営に関する情報開示の指針として作成したガイドラインである。知的資産経営報告の基本的な目的は、①企業が将来に向けて持続的に利益を生み、企業価値を向上させるための活動を経営者がステークホルダーにわかりやすいストーリーで伝え、②企業とステークホルダーとの間での認識を共有することである。そのため、当該「知的資産経営報告書のガイドライン」は、“知的財産の価値評価”を目的として作成されていない。しかし、“企業の価値評価”をするうえで必要となる情報を含んでいるため、その情報から“知的財産の価値評価”においても利用可能な情報がどの程度あるかを確認した。

“知的資産経営の開示ガイドライン”の知的資産指標には、下記表の項目がある。各項目に対して、①全体的な企業価値の算定に利用できるかどうか、②個別知的資産価値の算定に利用できるかどうか、利用可能性について検討を行った。当該評価は、企業価値算定における係数として利用できる程度で、3段階(H: High, M: Middle, L: Low)で評価を実施した(表6参照)。

表6 「[知的資産経営の開示ガイドライン]」の知的資産指標の抜粋

(1) 経営者によるステークホルダーシップ	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標①-1) 経営理念等の社内規程整備	L	L
(指標①-2) 経営者による社外にむけた情報発信(社外広報活動)	L	L
(指標①-3) 次世代リーダーの育成方法(子会社社長平均年齢)	L	L
② 社内文化	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標②-1) 主力事業の優位性(売上比、利益比、利益率)	H	M
(指標②-1-1) 主力事業の売上全体に占める割合(売上比)	H	M
(指標②-1-2) 主力事業の営業利益に占める割合	H	M
(指標②-1-3) 主力事業の営業利益率	H	M
(指標②-2) 主力製品・サービスを提供する関連会社数(加重平均)	L	L
(指標②-3) 新規顧客の獲得し実績	L	L
(指標②-4) R&D 集約度	M	M
(指標②-5) 市場の差別化	L	L
(指標②-6) 従業員の研修システム	L	L
③ 有名企業との提携・リレーションシップ	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標③-1) 主力事業における主力製品・サービス別シェア加重平均	H	M
(指標③-2) 顧客満足度	L	L
(指標③-3) 志望度の変化	H	M
(指標③-4) 新規採用売上比率(対法人)及び新規採用会社数の対前年率(対個人)	H	M
(指標③-5) 提携の変化に対する出稼働の強弱(即時的強弱)	M	L
(指標③-6) 提携の質的向上に対する仕入原価の強弱(改善力)	M	L
(指標③-7) 健全性	M	L
④ 知識の創造/イノベーション	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標④-1) 売上高に対する開発費(または能力開発費)	L	L
(指標④-2) 外部委託開発費比率	L	L
(指標④-3) 知的財産の保有件数、買収期限(経済的に意味のある期間)	M	M
(指標④-4) 新規特許率(従業員平均年齢と前年比)	L	L
(指標④-5) 新製品比率	L	L
⑤ 人材の育成/人材	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標⑤-1) 社内教育進捗率(従業員数別)	L	L
(指標⑤-2) 部門横断的なプロジェクトの取組	L	L
(指標⑤-3) 従業員満足度	L	L
(指標⑤-4) インセンティブシステム(年功制等)	L	L
(指標⑤-5) 転出比率	L	L
⑥ リスク管理/ガバナンス	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標⑥-1) コンプライアンス体制	L	L
(指標⑥-2) リスク情報のプレス公表件数及びトラブルの発生公表スピード	L	L
(指標⑥-3) リスク分散状況	L	L
(指標⑥-4) 複重リスク	L	L
(指標⑥-5) 訴訟競争中の案件における賠償請求	L	L
(指標⑥-6) 営業秘密の取扱い(営業秘密の取扱いとそれを扱うコア従業員比率)	L	L
⑦ 社会との共生	企業価値評価	個別知的資産評価
(指標⑦-1) 環境関連支出投資額	L	L
(指標⑦-2) SDG(社会的責任投資)ファンド採用率	L	L
(指標⑦-3) 企業イメージ調査・ランキング	L	L

(2) 評価結果について

知的資産経営のガイドラインにある知的資産指標は、企業価値を知的資産の観点から評価する点で有用であると思われる。しかし、株価算定などで行われる企業価値評価実務においては評価にあたっての情報は不足していた。そのため、外部利害関係者から適切な企業価値を算定することには制限があるといえる。また、個別の知的資産価値を評価するに関しては、知的資産に関する定性的な情報が中心にあるのみで、定量的な評価を実施することは実務上難しいといえる。

以上のことから、外部利害関係者が開示された情報を利用することで知的資産を含めた企業価値評価を行うことは難しいといえ、今度一層の知的資産に関する情報開示を進め、投資家等が適切な評価ができるような情報開示が必要であると結論を付けたい。

(公認会計士 望月史郎)

10 評価パラメータとその重み付け

(1) 概要

評価パラメータは、寄与率を用いた DCF 法における寄与率を求め場合や、免除ロイヤリティ法における実施料率の上げ下げ（以下、「変動率」という。）に使用する評価項目である。知的財産権、ここでは特許権の価値評価に際し、その評価目的や、特許権に係る特許発明の支配力・経済性等を考慮し、第一に適切な必須の評価パラメータを選択した上、第二に選択した各評価パラメータ間の相互の重み付けを求めることを試みた。評価パラメータの選択については、数回の勉強会を経た後、グループ内でアンケートを試みた結果を紹介する。勉強会では、評価パラメータ間の重み付けまで至らなかったため、私案を紹介する。

(2) 評価パラメータの選択

(a) 評価パラメータの収集

評価パラメータの選択については、グループ内の有志による勉強会を数回開催した。

評価パラメータを、次の文献から収集した。

(A) 特許庁「特許評価指標（技術移転版）」（2000年12月公表）

(B) 新日本有限責任監査法人「事業の中での知的財産権の貢献割合に関する調査研究報告書」（平成25年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書、2014年（平成26年）2月公表）

(C) 日本弁理士会、知的財産価値評価推進センター「弁理士による 知的財産価値評価のための手引き」（2010年（平成22年）3月発行）

(b) 評価パラメータの集計

各文献から収集した評価パラメータの合計は、「113個」である。合計「113個」のうち、重複する評価パラメータを一つに集約し、計「95個」の集約した評価パラメータについて、当グループ内でアンケートを実施した。

(c) アンケートからの評価パラメータの抽出

評価するケースをあえて特定せずにアンケートを実施し、種々のケースに共通して使用可能な基本的な評価パラメータを抽出しようと試みたが、結果としては失敗に終わった。

第1に、ポイント付けし、比較したが、ポイントが

分散していた。

第2に、サンプル数が少なく、特に公認会計士の方の参加が少なく、アンケートによる評価パラメータを抽出には危険性があるものと判断した。

(3) 私案の紹介

(a) 評価パラメータの重み付けの可否

個人的には、勉強会を通じ、評価パラメータの重み付けや数値化に疑問を持った。

例えば、「権利範囲の広狭」を、「広い」、「中程度」、「狭い」という選択肢から一つを選択させても、回答者がどのような理由から選択肢を選んだのかを推定することは困難である。逆に、「権利範囲の広狭」について、比較対象を挙げ、文章を用いて比較させた方が、読み手にとってわかりやすく、又、説得力も高いものと考えた。

(b) 評価パラメータの文章化

評価パラメータの文章化には、「SWOT分析」（図3）を用いた。

まず、「事業」について、「SWOT分析」を行い、その上で、各項目について「特許権等」との関係性を、次の通り分析した（図4）。ここで、「事業」は、全体的な事業のうち、評価対象の「特許権等」に係る製品に係る一部の事業を意味する。「特許権等」は、事業において生かされて初めて価値が生まれるものとする。「特許権等」として、「内部環境」と「外部環境」とに大別した。「内部環境」としては、「自社特許」、「ノウハウ」、「ブランド力」を含めた。「外部環境」として、「他社特許」を含めた。

例えば、次のように関係付けて考えた。

・「強み」×「自社特許」：「自社特許」を活用し、「強み」を拡大する方法

なお、「自社特許」には、特許ポートフォリオの構築や、他社へのライセンスやクロスライセンスを含む。

・「弱み」×「自社特許」：「自社特許」を活用し、「弱み」を克服する方法

・「機会」×「自社特許」：「自社特許」を活用し、「機会」を逃さない方法

・「脅威」×「自社特許」：「自社特許」を活用し、「脅威」の影響を受けないようにする方法

・「強み」×「他社特許」：「他社特許」のライセンス

を受け、「強み」を拡大する方法

- ・「弱み」×「他社特許」:「他社特許」のライセンスを受けたり、或いは無効とし、「弱み」を克服する方法
- ・「機会」×「他社特許」:「他社特許」のライセンスを受けたり、或いは無効とし、「機会」を逃さない方法
- ・「脅威」×「他社特許」:「他社特許」のライセンスを受けたり、或いは無効とし、「脅威」の影響を受けないようにする方法

(4) おわりに

評価パラメータをいたずらに数値化し、説得力を無くすより、素直に文書に記載した方が説得力が増すように考えた。評価パラメータの文章化により得られた文書を用いた、寄与率を用いた DCF 法における寄与率の決定や、免除ロイヤリティ法 (5 章を参照) における実施料の変動率の決定については、今後の課題としたい。

図3 【SWOT 分析】
SWOT分析

強み (Strength)	弱み (Weakness)
Opportunity (機会)	脅威 (Threat)

図4 【SWOT 分析の特許権評価への利用】
SWOT分析の特許権評価への利用

		強み (S)	弱み (W)	機会 (O)	脅威 (T)
内部 環境	自社特許 (MP)	強み× 自社特許	弱み× 自社特許	機会× 自社特許	脅威× 自社特許
	ノウハウ (Know-how)	強み× ノウハウ	弱み× ノウハウ	機会× ノウハウ	脅威× ノウハウ
	ブランド力 (brand strength)	強み× ブランド力	弱み× ブランド力	機会× ブランド力	脅威× ブランド力
外部 環境	他社特許 (YP)	強み× 他社特許	弱み× 他社特許	機会× 他社特許	脅威× 他社特許

(弁理士 竹山宏明)

11 おわりに

知的財産評価の共同研究は折り返し時点を過ぎた。

本章では、これまでの経験を踏まえた上で、今後の研究テーマを述べていきたい。

いうまでもなく、ビジネス (事業) とは、価値を付与して利益を生成し、その利益を現金 (キャッシュ) に変換する一連の活動である。それは、本質的には資金 (キャッシュ) の循環であり、この循環が止まれば、その時点でビジネス活動は終わる。

ここで注意すべきは、企業には拡大再生産が不可欠だと言うことである。投下したキャッシュを同額回収しただけでは、企業は縮小再生産に向かわざるを得ず、いずれ活動は止まる。つまり、キャッシュは増え続けなくてはならないのである。また、キャッシュフローを確保し続けるには、定期的な事業投資が不可欠である。したがって、ここでいうキャッシュフローとは、営業キャッシュフローから投資キャッシュフローを差し引いた値、つまりフリーキャッシュフロー (FCF) であり、将来キャッシュフローの現在価値が事業価値を表していると、考えることができる。

では、将来キャッシュフローは何によってもたらされるのか。

一般に、人、モノ、金といった経営資源と説明される。これらを消費して生産物が作られる。今日の競争社会では、顧客が喜んで購入してくれる生産物でなければ利益は生じない。つまり、価値が付与された生産物だから、顧客は代金を支払うのである。そして、価値は、競合他社より優れた人的資源、技術力、知的財産、マーケティング力、マネジメント力などから生まれる。留意すべきは、知的財産は付加価値をもたらす経営資源の一要因に過ぎない、ということである。

こうした理由から、知的財産の評価額をもとめるには、まず経営計画策定を通して事業別の将来キャッシュフローを予測するのである。次に、知的財産の寄与率を乗じて、知財部分を切り離し、しかるのち、リスクを織り込んだ割引率で現在価値に割り戻す。この方法は、経営計画をベースに求めた事業価値から知財価値部分を切り離す方式であり、多くの公認会計士がとるアプローチである。

しかしながら、これにはいくつかの限界がある。特許権を例にあげるならば、超過収益を企業にもたらすのは特許権だけではない。当該企業のビジネスモデル、従業員の能力などの貢献も考えなくてはならない。また、市場が存在しない新製品に関する特許権はどのように評価するのか。複数の特許を用いる場合ど

のようにして寄与率を設定するのか。特許権によって独占的な利益を得ている会社がある一方で、特許権が切れても、他社以上の利益をあげている会社もある。特許権寄与率は一義的には決まらない。しかも、貢献率は時間の経過とともに変化するかもしれない。これらの考察は重要である。

リスクプレミアムをどう見るかで割引率は変動し、評価額は大きく変わる。さらにまた、特許の効果及ぶ期間をどのようにして見積もるべきか。企業が置かれた環境により大きく変わる。にもかかわらず、以上の課題が解決されないまま知的財産が評価される。

一方、弁理士は違うアプローチをとる。すなわち、事業価値の源泉を、現金創出力をもたらす生産対応技術力、市場規模、販売力、ブランド力などの経済的要因と、知的財産の単独価値とを区別する。後者については、技術自体の独自性・優越性である技術要因とライバル企業との法的関係、権利自体の法的な強度、権利保護における制約的条件といった法的要因を定性的に検討する。公認会計士のアプローチが、会計数値である貨幣価値をベースに行われるマクロアプローチで

あるのに対して、この方式は知的財産の単独価値をダイレクトに定性評価してスコアリングするマイクロアプローチである。しかし、貨幣価値への変換はなされないから、マクロアプローチとループしない。

然るべき知的財産の評価は、ふたつのアプローチがループしたときに実現するはずである。すなわち、当グループが目指す方向は、弁理士によるマイクロアプローチの結果を、何らかの方法で貨幣価値に変換して経営計画に組み込み、マクロアプローチである将来キャッシュフロー予測に反映させる方法の模索である。

(公認会計士 林總)

注

- (1) 鈴木公明編著、北沢優樹著「最新 知的財産のデューデリがよ〜くわかる本」秀和システム (2009)
- (2) 渡邊善彦他著「ロイヤルティの実務詳解」中央経済社 (2012)
- (3) 発明協会研究センター編「実施料率 第5版」社団法人発明協会 (2003)
企業価値評価ガイドライン 経営研究調査会報告第32号
(原稿受領 2015. 3. 31)