

知財のビジネス価値評価検討タスクフォース(第1回)

グループA 討議 議事

(1) 事業価値の捉え方について

- 知財にフォーカスする場合、企業価値は、経済的な価値と社会的価値の積集合をいかに大きくしていけるかという観点で捉えるべき。
- エクイティファイナンスでは社会的価値が、デットファイナンスでは経済的価値が重視されやすい。
- 誰から見た、どの程度の時間軸での評価であるかを明らかにすることが、投資家側にとっても事業会社側にとっても重要。
- 組織の置かれている環境によってポートフォリオが変わる。時間軸、企業規模、ファイナンス形態の3面から整理して議論することが必要。
- 企業をみる際に大事なものは、価値を創造する仕組みであるビジネスモデル。それを支えるものとして中小企業の場合は、①経営ビジョン、②イノベーション・持続性、③業績に対するリスクマネジメントが重要。大企業の場合は、④として ESG。
- イノベーション・持続性については、競合や新たな市場環境も踏まえて、将来の事業規模をどの程度と見込むのかが重要。DCF 法では事業の本質を理解せず事業計画上のフリー・キャッシュ・フローと割引率で現在価値を評価するため、5-10年先の将来を見据えた場合にその企業が何を産み出していくかという潜在力を評価できない。
- ESG については、長期的にみると重みが強くなる。
- 短期でもリスク・コストサイドには極めて重く効く。

(2) 作成する価値創造メカニズムワークシートの対象モデルについて

- カーシェアリングのような新しいビジネスについて検討してはどうか。
- 製造業・非製造業で区別するのではなく、知財をどう定義して価値創造の仕組みがどうできているのかについて中身を検討する必要がある。
- 業界によらずコアとなる共通のモデルがあり、それを取り巻く他の要素が、業態等に応じて変わっていくのではないか。
- うどんが海外進出しているが、うどんをうけているのではなく、おもてなしというサービスでうけている。

(3) その他（作成する価値創造メカニズムのシートについて）

- 事業の本質や非財務情報の価値を知ろうとするなら、その企業に入り込んで経営者やサプライチェーン等も含めて企業全体で考えていかなければならない。シートを作ることに意味がある訳ではない。シートはあくまで対話のツールとして考えないと失敗するのではないか。
- 対話は入り口で、現状認識の共有でしかない。認識した後、何をするのか、儲けるには経済をどう動かしてくのかというところが重要。
- 会社・経済を動かしていくための意思決定には定量化した評価指標が必要。
- 見える化は、会社自身が当たり前だと思っていて気付いていない、自社が本来守るべき価値に気付かせることになる。
- 今のビジネスマッチングは、会社のビジネスモデルをこの外部資源と結びつけると価値が上がるという思考によってではなく、偶然的・感覚的に行われている。情報を使って科学的な根拠で結び付けを行っていくことが必要。
- 伝統的な知財価値評価では、知財権を重視していた。これからは広い意味での知的資産を活用してビジネスにどういう広がりができるのかというようなビジネスモデルを重視すべき。

グループB 討議 議事

(1) 事業価値の捉え方について

- 事業価値評価の目的については、経営管理・経営判断目的とファイナンス目的が考えられるが、前者で考えるべきであろう。
- 金融機関の立場からも、各社の事業活動が経営管理として見える化され、それが金融機関に見せる化されることが重要。
- 事業価値の把握については、将来キャッシュフロー (CF) を採用するというところで、コンセンサスはできている。ただ、将来CFを算出する根拠に仮説が入らざるを得ない点は課題であり、シミュレーション的な評価でも比較的受け入れやすい経営管理や経営判断のための評価から着手すべきであろう。
- 事業価値を評価するのに、知財の価値を積み上げるような方法はとらないであろう。
- 経営判断を行う際には、将来の市場規模を考慮するのではないか。将来にわたる時間軸を考慮することが重要。
- 価値を把握するにあたっては、知的財産そのものの価値を把握することも必要ではないか

(2) 作成する価値創造メカニズムワークシートの対象モデルについて

- データドリブンなビジネスについて、その産業の経済全体における重要性も踏まえて検討してはどうか。
- データを用いるモデルは、どの業種にも当てはまるであろう。
- ノウハウを活用したビジネスについて検討してはどうか。
- 知的資源を豊富に有するといわれている大学について検討してはどうか。

(3) その他 (知財の価値の捉え方について)

- 市場は資産価値の積算ではなく、将来収益の予測から企業価値を評価しているのであって、無形資産の価値が8割と強調されても違和感がある。
- 企業の一部を分割譲渡する場合等には、事業と切り離して知財を評価する場面がありそうだ。
- 特許出願の可否を判断する指標として、1件の特許出願を行うことによる価値を示すことに意味はある。

グループC 討議 議事

事業価値の捉え方について

- 事業価値には売上・利益という指標と社会的価値等の利益以外の価値の二種類があり、前者は単年の評価ではなくサステナビリティのためのメカニズムが必要。後者も長期的に見れば会社のブランド価値や人材育成につながり、キャッシュフロー（CF）に効いてくる。
- 将来のCFは、3年ないし5年の中期計画を立てるが、事業価値のうち、ほとんどが継続事業価値を占めると考えられる。どこまで長期的視点で見るかによって事業価値の金額が変わる。
- 成長率のドライバーは色々あるが、（企業の将来の方向性を示すという意味で）経営者としてのビジョンはその出発点となる。成長率に係る具体的なドライバーは、会社が持つ将来ビジョンや経営理念、それを長期的な方向性として定めた事業計画、内部環境（人的な資源など）や外部環境（AIの進展など）。これらを全部考慮して将来CFを出すべき。
- 現状では、企業で事業を考えるときに、成長率に関連するものとして、技術的要素、特許の性質、経営者の考え方等の様々な要素があるはずだが、社内外の関係者と共有されていないのではないか。
- 「事業価値」とはCFそのものであり、「事業価値の捉え方」として、その変動要因の議論となる。それらの要因を企業内でどう認識し、外部に伝えるかが重要。
- 自社のCFが市場規模と一致すること（独占）が理想だが、阻害要因として、他社参入、資金調達の困難性、その他製品トラブル等がある。他社参入という要素について知財との関連で論じると、製薬のような一製品一特許という単純なモデルであれば知財（特許）がキャッシュフローの維持に与える影響の評価は容易であるが、多くの製品は製薬とは異なる一製品多特許モデルであるから、必須特許の取得状況などに鑑み、知財（特許）がキャッシュフローの維持に与える影響を考えるべきということになる。
- 企業価値を特許群全体で評価する場合、事業への貢献度を示すのが難しい。予測曲線の本数も各企業で異なる。
- 評価の軸として、金銭的な価値と社会的課題に対する貢献度が考えられるが、最終的には何らかの定量評価にしないと意味はないのではないか。
- 業種によっては事業価値の数十パーセントとか半分とかをブランド価値が占めていると言われる企業もある中、ブランド価値、特許価値というのは相対的なものとしてしか示せない。このため、事業価値に占める特許価値というよう

に個別の知財貢献分というのは切り出すことが難しいことが多い。

- 事業価値は多面的であり様々な前提条件がある。それを踏まえて予測曲線を引く経営者の資質が重要。