

事務局説明資料

2022年12月19日

内閣府 知的財産戦略推進事務局

1. 企業と投資家の思考構造のギャップの説明について

2. 知財・無形資産の投資・活用を通じた企業価値向上に向けた

企業・投資家の役割および課題について

【第15回検討会】企業の開示・対話・ガバナンスが評価される観点

(第15回検討会での主なご意見から)

第15回検討会での主なご意見等を踏まえると、投資家の目線から企業の開示・対話・ガバナンスが評価される観点については、大きく次のものが挙げられる。

- **知財・無形資産を活用してイノベーションを加速させるために知財・技術関連の組織を見直し、権限を持つ組織、企業価値創造に対する責任を明確化すること**
どのように組織を作るか、変えるかという組織の在り方は各社各様である。組織についてこうすればよいというひな形はなく、企業は、製造業、非製造業問わず、企業価値創造に対する責任を明確化するために、自社に合致した組織、権限を考えるべきである。
- **企業は価値顕在化の気づきの提供を行うこと**
企業は、「現在アンロック（顕在化）すべきバリュー」または「将来期待できる潜在的なバリュー」に対して価値顕在化の説明をすることが有用。新たな価値創造に向けた取組が自社の強みに支えられており、新たな価値が新たなビジネスモデルや経営課題解決・ルール形成を通じて実現していくといった、価値顕在化の気づきの提供がなされることで、アクティブ運用の投資家は投資機会と捉え、セルサイドアナリストは深掘りリサーチの観点につなげ、パッシブ運用の投資家はエンゲージメントアジェンダにつなげ、スマートベータ運用の投資家は条件や要素を整理でき新たなスマートベータ化に繋げる可能性がある。
- **知財・無形資産の投資・活用は競争優位、成長率、利益率、資本生産性に貢献している繋がりをもったビジネスモデルで語ること**
知財・無形資産の投資・活用は、製品やサービスの提供の一連の流れの単なるビジネスプロセスで語るのではなく、競争優位、成長率、利益率、資本生産性に貢献している（貢献する）繋がりをもったビジネスモデルで語ることが必要。

【第15回検討会】企業と投資家との対話・エンゲージメントを促進させる観点

(第15回検討会での主なご意見から)

第15回検討会での主なご意見等を踏まえると、企業と投資家との対話・エンゲージメントを促進させる観点については、大きく次のものが挙げられる。

- **投資家側も企業に対して情報を開示する必要があること**

企業と投資家のやり取りは双方向であるべきで、多様性がある投資家に対する企業側の理解を深めるためにも、投資家側から、企業評価、エンゲージメント・アクションに至る投資家自身の思考構造についての情報開示（スチュワードシップレポート等）が必要。企業が投資家側のこのような情報開示に触れることで、企業が投資家に意見を述べることや、質問の投げかけで双方向の対話が生まれ、双方の思考構造ギャップを埋めるための気づきになる。

- **投資家には、企業からの開示情報を踏まえ、「因果パス」を見抜いて理解することが求められること**

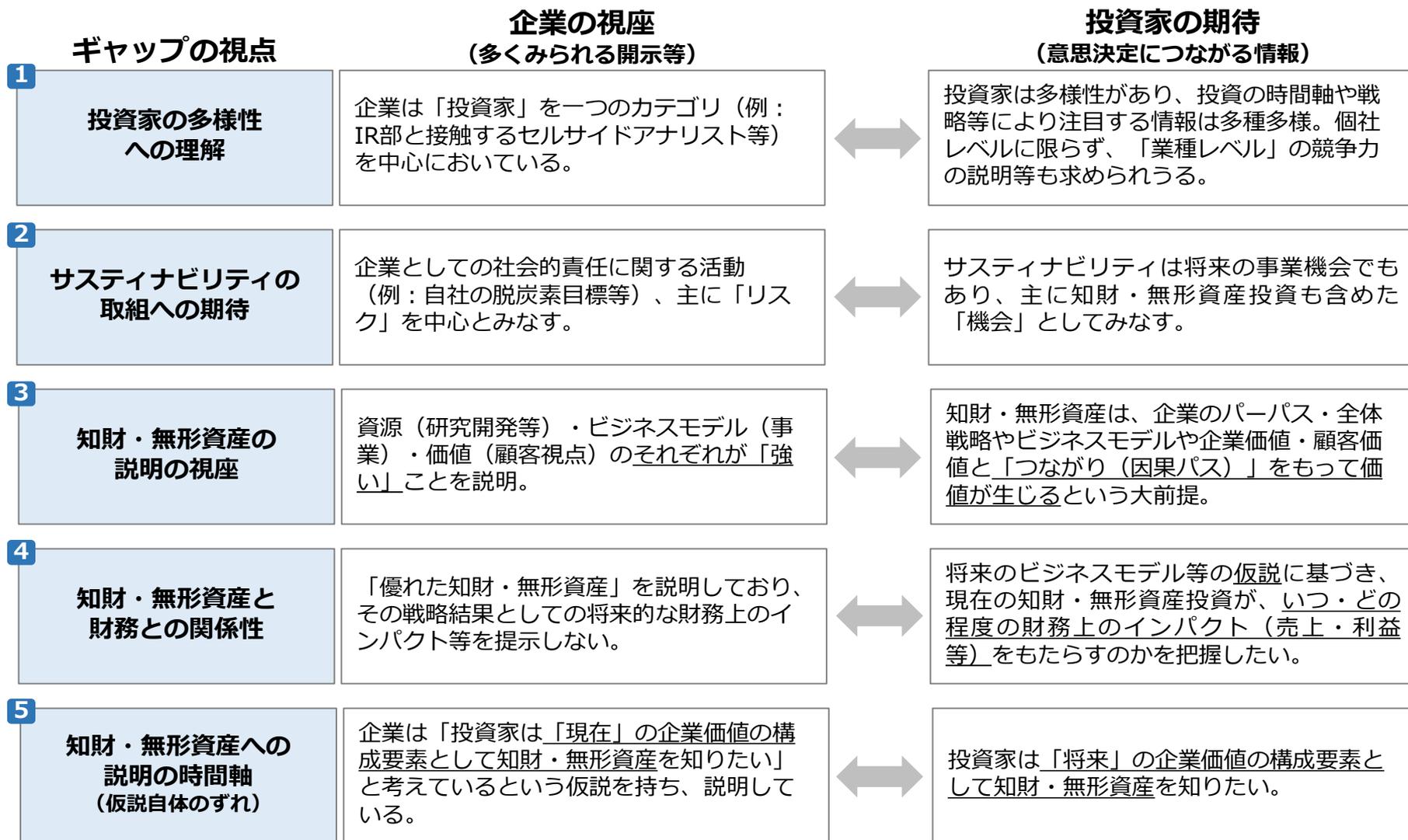
投資家は、開示情報（周辺情報含む）を収集し、確実性、将来の再現性の判断をすることが望まれ、企業が因果パスを適切に伝えられなくともそれを突き止めて、確認することが求められる。アクティブ運用の投資家の場合、因果パスを見つげられることが差別化になる。

- **企業からの開示情報を利用するニーズは多様であるので、企業は訴求すべき人に刺さる情報を提供するスタンスが重要であること**

企業からの開示情報は、アクティブ運用の投資家のように価値を表面化させるタイプのエンゲージメントのための情報利用、スチュワードシップ活動のエンゲージメントのための情報利用、ESG評価会社によるESGインテグレーションのための情報利用、セルサイドアナリストの深掘りレポートのための情報利用など多様である。企業はこのことを踏まえ、情報開示、開示をきっかけとした対話を行うことが重要である。

企業と投資家の思考構造のギャップ（ギャップが生じる要素）【再掲】

投資家・企業の思考構造のギャップとして、これまでの企業の発表における好事例からの逆算や投資家の声を踏まえると、以下の5点が主にあげられる。



企業と投資家の思考構造のギャップを埋めるための説明のポイント（案）

これまでの議論を踏まえ、投資家側の多様性（例：パッシブ・アクティブ等の投資運用戦略の違い）や企業の多様性（例：企業規模・業種等）に寄らず、知財・無形資産投資について、投資家の視点で、投資家が評価する「価値」とつなげた説明が求められる。

その際、具体的には、経営者が自ずから、自社の経営戦略等に応じ、知財・無形資産投資を ①全体戦略や経営改革と繋がるストーリーの中で説明する ②具体的な企業価値向上のKPIとつなげて説明する ③企図する因果パスの中で説明する 等の必要性があるのではないか。

投資家からの問い (投資運用戦略の違い問わず)

経営上の必須課題としての
企業変革への道筋の説明

企業価値につながる知財・
無形資産の位置づけの説明

「どのように狙いを達成できるの
か？」という問いにかかる
信頼感ある具体的な説明

経営者が説明すべきポイント（案）

①

ストーリー（企業変革への道筋）

知財・無形資産投資を、全体戦略や経営改革と繋がるストーリーの中に位置付け、キャピタルアロケーションとして、自社の戦略を成立させる重要な要素として示し、Unlock Valueに寄与

②

ROIC逆ツリー（繋がり・進捗検証）

「アセット」としての知財・無形資産や、それを生み出す「組織能力」と、利益率の向上や企業価値（PER等）の関係を紐づけて示す

③

企図する因果パス（ロジック）

知財・無形資産による製品・サービスの独自性・優位性・持続可能性について、トラックレコード等も踏まえ、関係性をもって語る

投資家と企業のギャップを埋める説明(1) : 知財・無形資産投資による経営改革のストーリー

知財・無形資産投資は、企業の全体戦略を起点に戦略結果までを通底するストーリーの主たる要素として位置付けられる。事業ポートフォリオにおける各事業の成長性・資本収益性から見た現在の位置づけを明確にし、どのようなシナリオで、事業の位置づけを引き上げ、主力事業に到達させるのか。その際に、知財・無形資産戦略をどのように活用して、そのシナリオを実現するのかを明らかにすることが求められるのではない。

パーパス等～知財・無形資産～戦略結果を通底するストーリー



ガバナンスの発揮

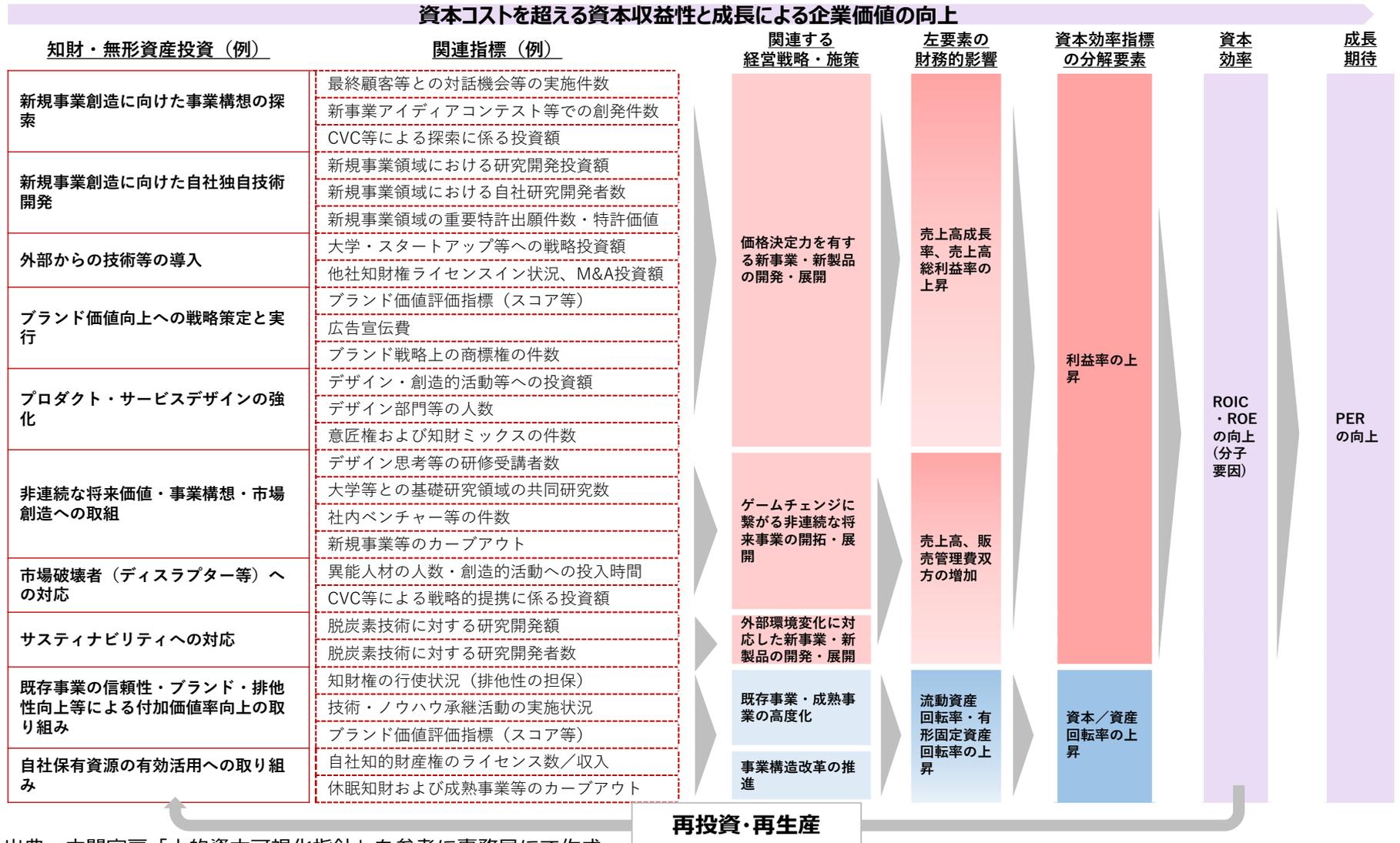
知財・無形資産 ガバナンス

役員 (CTO・CIPO等) ・組織 (知財・オープンイノベーション) ・ナレッジマネジメントの仕組み、イノベーションマネジメント (企業外部での自社経営資源活用等) ・人材育成システム 等

※出典：経済産業省「事業再編実務指針」【参考資料2.2.4-4：4象限フレームワーク（イメージ）】及び三瓶委員提供資料を参考に事務局にて作成
ポートフォリオ分類の考え方は一例で各社毎に異なる。

投資家と企業のギャップを埋める説明(2) : 知財・無形資産と企業価値向上のつながり(ROIC逆ツリー)(更新案)

知財・無形資産への投資は、これを活かすきるガバナンスを通じて、顧客価値・利益率の向上、ひいては企業価値の向上をもたらすドライバーとなり得る。企業価値向上へのつながりの開示では、関連指標を単に設定するだけでは足りず、**経営者自身が、それらの「つながり」を、自社の戦略に即し、具体的な成長期待と紐づけ、社内外に表明することが重要である。**



投資家と企業のギャップを埋める説明(3) : 企図する因果パスの在り方① (案)

「企図する因果パス」という表現を用いることのメリット、デメリット双方が存在する。本ガイドラインで「企図する因果パス」の表現を今後用いていくとした場合、「企図する因果パス」の表現についての誤解を可能な限りなくすために、例えば、次のような前提を示しておくのが有用ではないか。

「企図する因果パス」の理解の前提

①「企図する因果パス」の情報開示に期待されること

- 「企図する因果パス」の情報は、投資家による企業の潜在的な実力の評価に影響を及ぼしうることから、企業からの開示が期待される。
- 企業は、知財・無形資産に対して何らかの投資をしている場合、何らかの目的や期待する結果を認識しているといえる。投資家は、企業が行う投資に対する目的や結果が、成果が出た（成功した）場合にはそれが期待通りなのか偶然なのか、成果が出なかった（成功しなかった）場合にはその課題を知りたい。期待通りに成功したことが分かるならば、次回への期待にも繋がり、潜在的な実力を見落とさないためにその企業を評価するようになり、期待通りに成功しなかったとしても企業側でその課題を認識し、改善に向けて実行できているならば、今後の企業の変革を見落とさないように評価するようになる。

②「企図する因果パス」に対する考え方

- 企業は、機関投資家の思考構造は上記①に記載の内容であることを理解した上で、「企図する因果パス」を自信を持って語り、海外を含めた機関投資家と議論を戦わせることが望まれる。
- 「企図する因果パス」を見抜いて理解することは、投資家の責任であるともいえる。特にアクティブ運用の投資家は、企業が企図する因果パスをうまく出せなくてもそれを突き止めて、確認することが求められる。

③「企図する因果パス」の内容、表現に対する留意点

- ここでの「因果」は、厳密な因果関係を指すのではなく、企業としての狙いを達成するために必要な結びつきを意味する。
- 投資対象である知財・無形資産に関連する改善ドライバーやKPIを単に設定しさえすれば、知財・無形資産と財務とのつながりが分かるパスが示されるという訳ではなく、そのつながりの説明が必要である。

投資家と企業のギャップを埋める説明(3) : 企図する因果パスの在り方② (案)

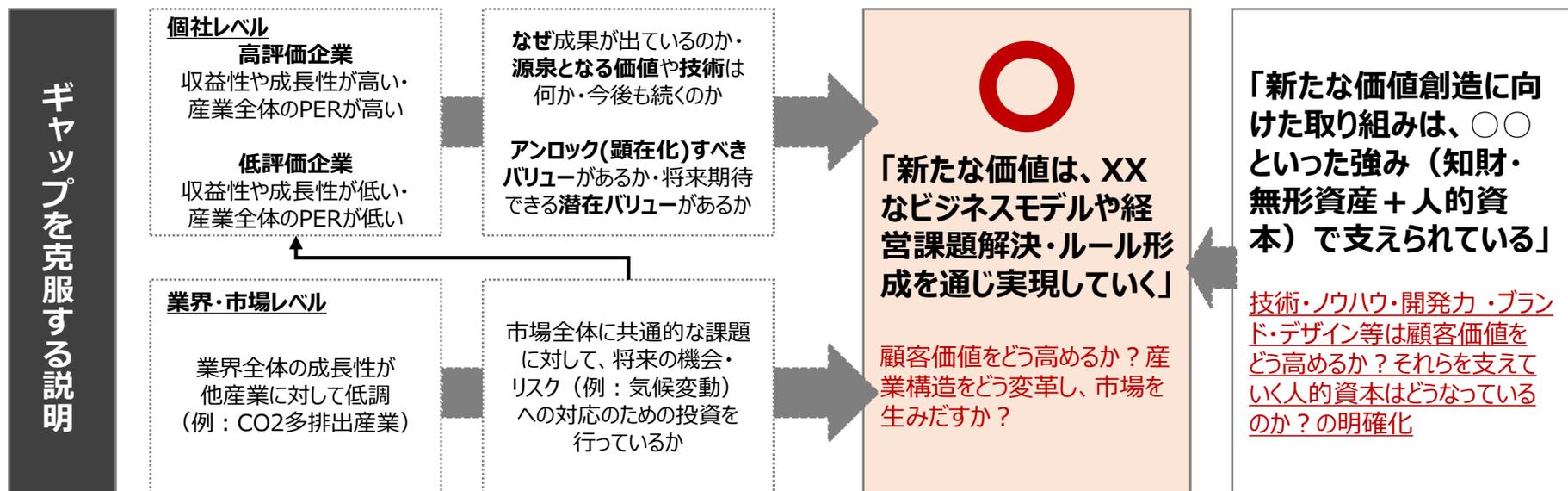
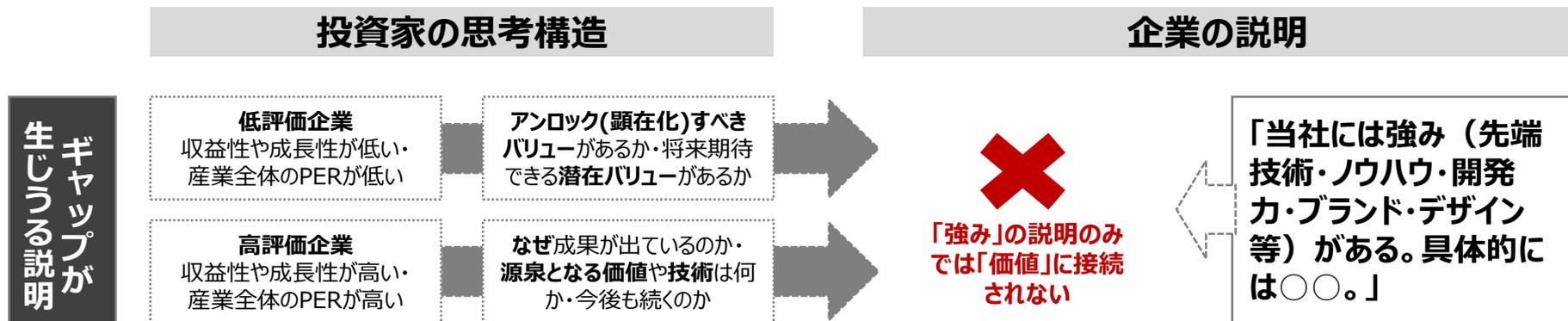
本ガイドラインで「企図する因果パス」の表現を今後用いていくとした場合、「企図する因果パス」の表現についての誤解を可能な限りなくすために、例えば、次の内容説明が考えられるのではないか。

「企図する因果パス」についての内容説明の案

	ポイント	内容説明
企図する因果パス	● 関係性	● 「知財・無形資産投資」が「関連指標」を用いつつ、最終的にROIC(資本効率)、PER(成長期待)といったアウトカムにつながるように、価値創造プロセスの中で「高利益率に係る製品・サービスの競争力・差別化要因となる知財・無形資産が他社となぜどのように異なり、どのような時間軸で持続可能で競争優位なビジネスモデルになるのか」といった粒度での <u>企図する関係性</u> を示す
	● 必要なファクター・実現度	● <u>企図する因果パスに必要なファクター</u> やトラックレコード等を適宜活用することにより、その <u>実現度</u> を説明する
	● 対話での活用	● この説明に対する投資家からの評価、投資家との対話が期待されるもの

(参考) 企業と投資家の思考構造のギャップを埋める具体的な対話場面例

隠れた企業価値を顕在化等するためには、投資家が評価する「価値」とつながる説明が求められる。具体的には、「強いビジネスモデル等」と「その内数としての知財・無形資産の強み」の具体的表明（「企図する因果パス」）が求められるのではないかな。



本日議論をしていただきたいこと(1)

本日の事務局説明を踏まえ、以下の点についてご議論頂きたい。

(1) 企業と投資家の思考構造のギャップの説明について

- ① 企業は、企業価値向上に向けて、投資家との思考構造のギャップを埋めるために、スライド5頁、6頁に示すように、知財・無形資産投資を、全体戦略や経営改革と繋がるストーリーの中に位置付け、キャピタルアロケーションとして、自社の戦略を成立させる重要な要素として示すことで、Unlock Value（顕在化すべき価値）を投資家に伝えることが必要ではないか

また、Unlock Value（顕在化すべき価値）を伝える際に、「ROIC逆ツリー」を用いて「アセット」としての知財・無形資産や、それを生み出す「組織能力」と、利益率の向上や企業価値（PER等）の関係を紐づけて示し、知財・無形資産による製品・サービスの独自性・優位性・持続可能性について、トラックレコード等も踏まえ、関係性をもって語る事が有用ではないか

- ② 「投資家と企業のギャップを埋める説明(2)：知財・無形資産と企業価値向上のつながり(ROIC逆ツリー)(更新案)」(スライド7頁)について、ROIC逆ツリーを単に作成することに意義があるのではなく、「アセット」としての知財・無形資産や、それを生み出す「組織能力」と、利益率の向上や企業価値（PER等）の関係を紐付ける際に、自社の課題、環境、目標に適合した自社オリジナルの戦略に練り上げること自体に意義があるのではないか

また、安定的にROIC等を伸ばしていくための進捗確認や検証を行うために、このようなROIC逆ツリーを用いることは有用ではないか。有用だとした場合、追加・修正すべき項目等はあるか

その他、スライド7頁について、本ガイドラインの一つ目の原則である「価格決定力」や「ゲームチェンジ」とのつながり、知財・無形資産投資と関連指標の例は妥当であるか。追加・修正すべき点はあるか

- ③ 「投資家と企業のギャップを埋める説明(3)：企図する因果パスの在り方(案)」(スライド8,9頁)について、「因果パス」を「企図する因果パス」と表現するとともに、「企図する因果パス」の理解の前提を踏まえた上で、その定義として、関係性、必要なファクター・実現度、対話での活用をポイントとすることが妥当ではないか

- ④ その他、企業と投資家の思考構造のギャップについて、その他考慮すべき点などがあるか

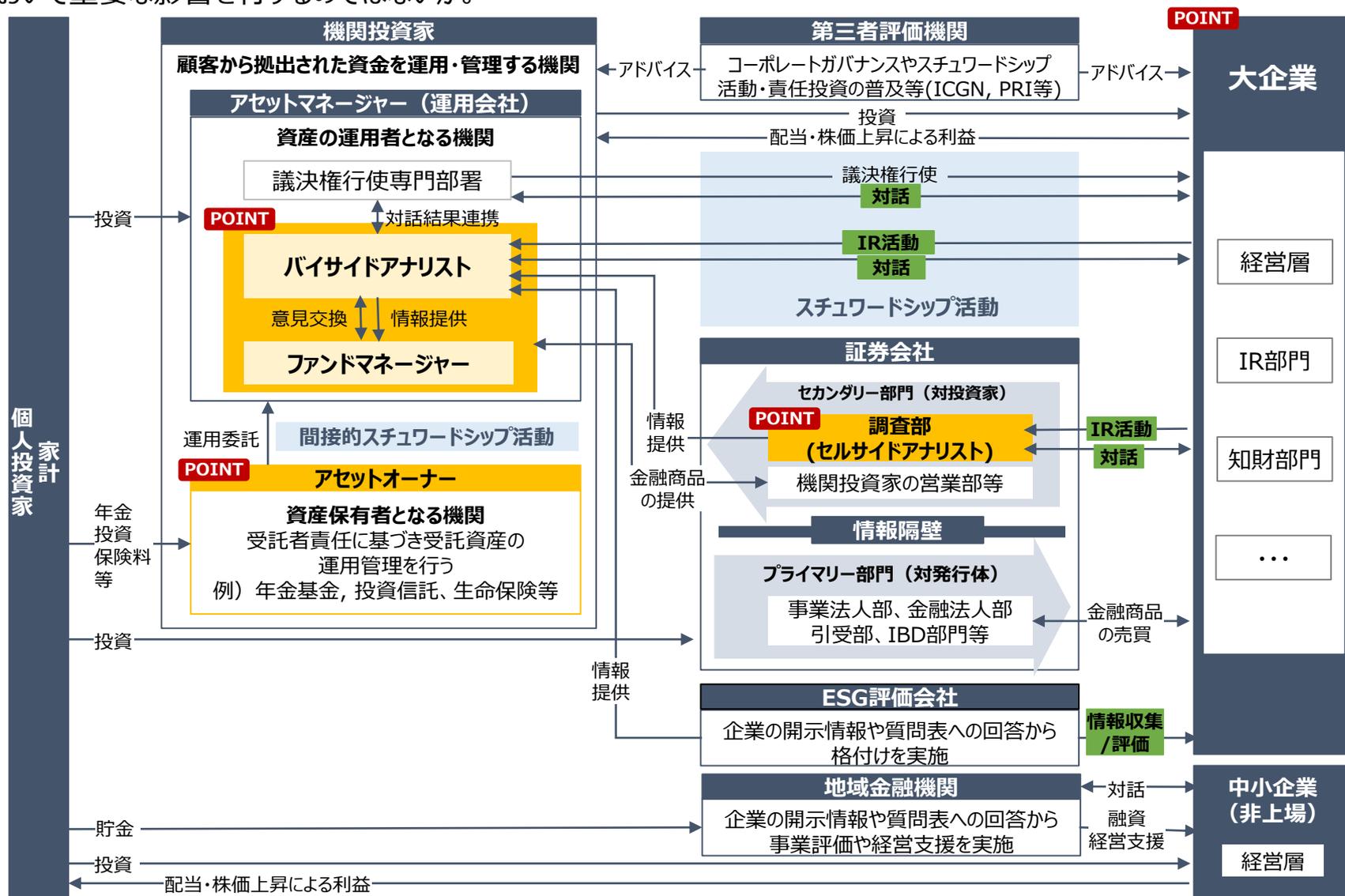
1. 企業と投資家の思考構造のギャップの説明について

2. 知財・無形資産の投資・活用を通じた企業価値向上に向けた

企業・投資家の役割および課題について

知財・無形資産の投資・活用を通じた企業価値向上に向けて働きかける資本市場プレイヤーの位置づけ

知財・無形資産の投資・活用を通じた企業価値向上に向けて、以下に示すプレイヤー全体に働きかけを行うことが考えられる。そのうち、特に**企業・アセットマネージャー/バイサイドアナリスト・セルサイドアナリスト・アセットオーナー**が知財・無形資産投資において重要な影響を有するのではないかと考えられる。



投資家の役割および課題（投資家等へのヒアリング等に基づき事務局整理）

アセットマネージャー/バイサイドアナリスト・セルサイドアナリスト・アセットオーナー等の資本市場プレイヤーの「短期志向化」等の課題は「伊藤レポート（初版）」においても指摘されているが、知財・無形資産投資についても改めて以下のような役割・課題がヒアリング等より示された。

	アセットマネージャー /バイサイドアナリスト	セルサイドアナリスト	アセットオーナー
役割	<ul style="list-style-type: none"> 投資先企業との日々の建設的な対話等を通じて、企業価値向上に資する知財・無形資産投資・活用を促し、当該企業の企業価値向上に寄与すること。 企業のファンダメンタルズ（企業価値）を評価し、有望な銘柄を見つけ出し、市場平均を上回るリターンを目指すことを通じて市場における価格形成に貢献すること 	<ul style="list-style-type: none"> 知財・無形資産投資・活用状況を含む、企業のファンダメンタルズを分析し、企業の価値評価を行うことで、資本市場の価格発見機能を果たすこと 中立的立場から、知財・無形資産投資・活用状況を含む中長期的かつ深い企業分析を行い、投資家への情報提供を行うと共に、企業側との知財・無形資産投資・活用に関する対話を行うこと。 	<ul style="list-style-type: none"> 「伊藤レポート（初版）」等において、課題認識が提起 日本の株式市場全体のリターン向上のため、アセットマネージャーに対して、投資先企業に対するエンゲージメントの推奨、長期志向の投資、ショートターミズム排除の運営方針を求めること 自ら、あるいは委託先である運用機関の行動を通じて、投資先企業の企業価値向上に寄与すること
課題	<ul style="list-style-type: none"> 知財・無形資産の価値やバリュエーション方法を本質的に理解する投資家が少ない。 公開情報以外のところで、知財・無形資産情報を収集する姿勢が消極的である。 経験値がある優秀なバイサイドアナリストがいる会社が少ない。 資金運用の委託元が長期視点でない限り、知財・無形資産を気に掛けることが難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> 他の資本市場プレイヤーと比べ、比較的密なコミュニケーションが取れる一方で、四半期決算に追われ1社あたりに避ける時間的余裕がない セカンダリ部門が縮小し、人材や調査分析費用が減少している 企業との対話はあくまでボランティアであるため、質の高い対話はアナリストの内発的動機に依存している 担当が少なく、ノウハウの継承方法が確立されていない 	<ul style="list-style-type: none"> アセットオーナーの短期志向化に伴い、アセットマネージャー（バイサイドアナリスト含む）の経営陣が評価・判断を短期的な方向に調整させる場合がある 運用報酬の削減が進んでおり、アナリスト、投資家が十分に個社の分析などに係る充分なコストが負担できていない

企業から開示・発信された情報の利用者の多様性

企業から開示・発信された情報の利用者は、例えば、運用を行う投資家、運用自体は行わずにエンゲージメント・議決権行使のためにスチュワードシップ活動を専門に行う投資家、投資家に情報提供を行うセルサイドアナリスト、ESG評価会社が存在する。

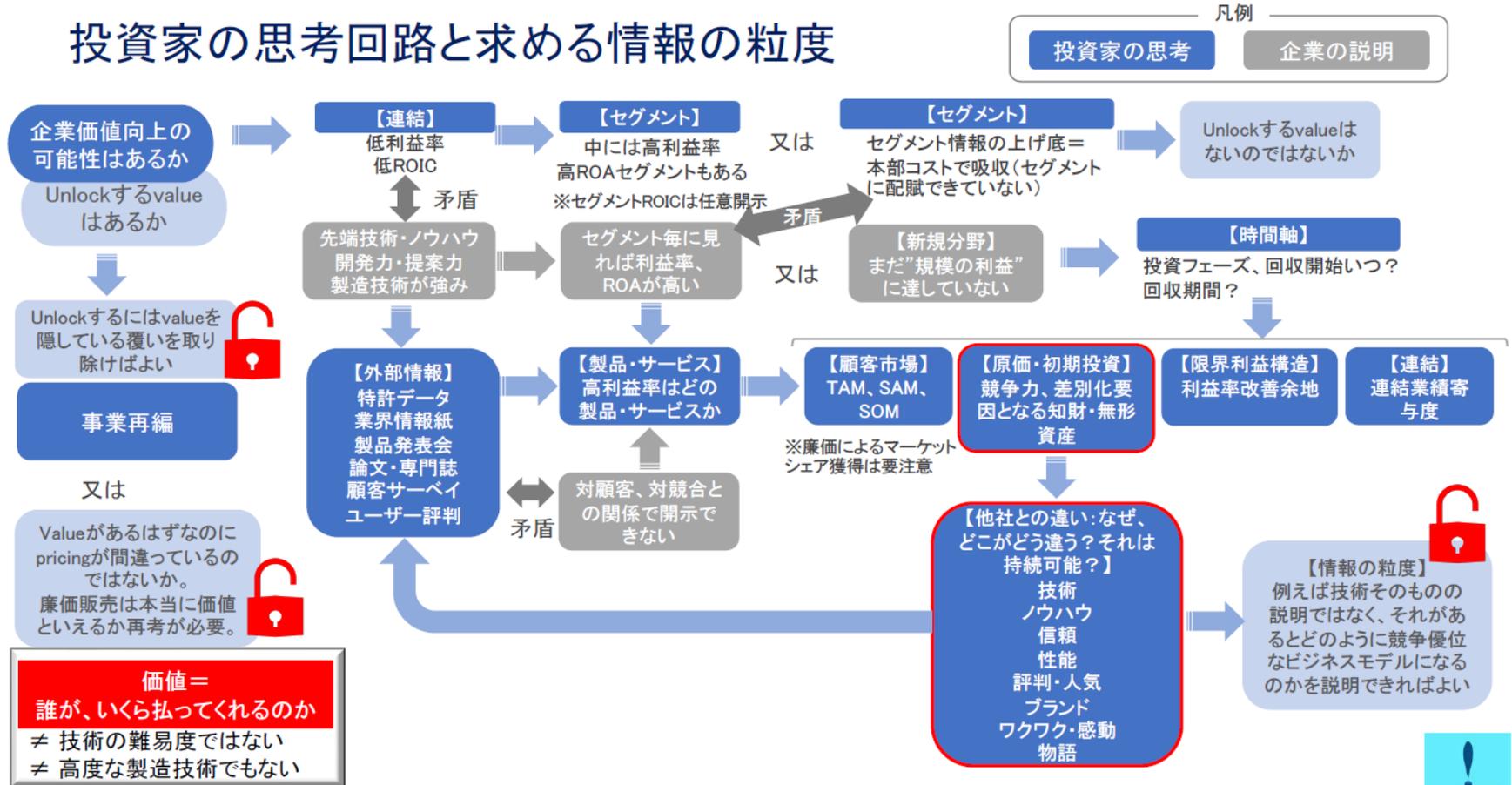
企業は、これらの情報利用者の存在を踏まえ、自社の魅力が適切に伝わるように情報の開示・発信を行っていくことが重要である。

情報利用者		パッシブ運用 (投資家)	スマートベータ 運用 (投資家)	アクティブ運用 (投資家)	セルサイド アナリスト	スチュワード シップ活動専門 (投資家)	ESG評価 会社
基本的 特性	視点	長期 (株式売却の選択肢 が限定的)	多様 (長期～短期)	多様 (長期～短期)		多様 (長期～短期)	多様 (長期～短期)
	主な関心	業界動向、長期の 経営戦略、 ガバナンス等	多様 (運用モデル次第)	個別企業の競争力の見極めと 現在の株価とのギャップ把握		多様 (ファンドマネー ジャー運用代弁)	多様 (投資家の ニーズ次第)
知財・無形資産 情報を用いた主な アクション		エンゲージメント 議決権行使	運用モデルの 開発 (銘柄選択の方針 づくり)	銘柄選択への 利用	投資家への 情報提供	エンゲージメント 議決権行使	投資家への 情報提供
ニーズを有する 知財・無形資産に 関する主な情報		長期の競争力を 把握する為の情報	運用モデルに 組み込み可能な 情報	Unlock Valueを把握する為の 情報		多様 (ファンドマネー ジャー運用代弁)	ESGインテグ レーションに 係る情報
企業に対する 主な質問事項		将来の機会・リス ク (例：気候変 動) への対応のた めの知財・無形資 産投資を行っている か。	知財・無形資産 等への投資 「額」の状況は。 (費用項目に関 する定量的デー タの開示)	<ul style="list-style-type: none"> 知財・無形資産への投資がい かなるソリューションや事業 に繋がるのか。 目指すソリューションや事業 の実現可能性/競争力はあるの か。 		多様 (ファンドマネー ジャー運用代弁)	多様 (投資家の ニーズ次第)

投資家の思考構造の例（アクティブ運用）

アクティブ運用（特に、ジャッジメンタル、ファンダメンタル・リサーチ、ボトムアップ型）の投資家の思考構造としては、Unlock（顕在化）すべきValue（価値）があるか、将来期待できる潜在価値があるかといった観点を起点にした、次の例が挙げられる。

投資家の思考回路と求める情報の粒度

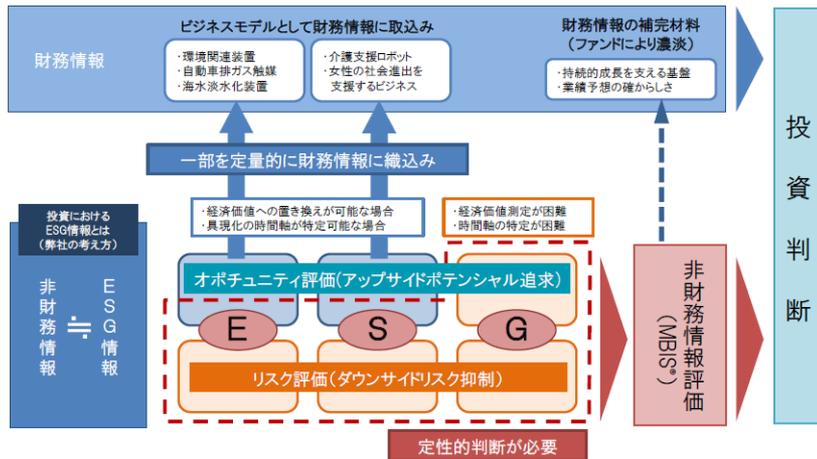


投資家の思考構造の例（アクティブ運用、パッシブ運用）

アクティブ運用において、独自の非財務情報評価手法を投資の意思決定プロセスに反映するとともに、パッシブ運用においても重要な非財務上の課題（ESG課題含む）をこの評価手法により特定し、企業価値向上に向けたエンゲージメント活動・議決権行使による対応につなげている、次の例が挙げられる。

◆ MBIS®とESGインテグレーション

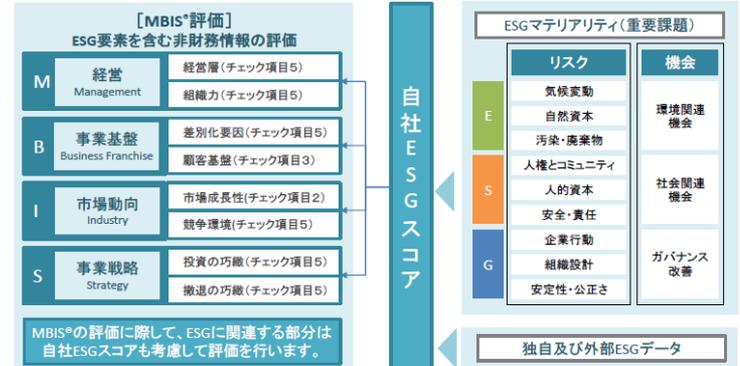
三井住友トラスト・アセットマネジメント



◆ 非財務情報評価「MBIS®」（エムビス）

三井住友トラスト・アセットマネジメント

- ◆ SuMiTAMでは、国内企業評価においてESGを含む企業の非財務情報を評価するMBIS®と呼ぶ独自の評価システムを構築、企業の持続的な成長性を評価し、財務情報に基づき分析と統合をしています。
- ◆ MBIS®では、ESG要素のみならず、企業の中長期成長力にとって重要と考える、M（経営）、B（事業基盤）、I（市場動向）、S（事業戦略）を評価しています。

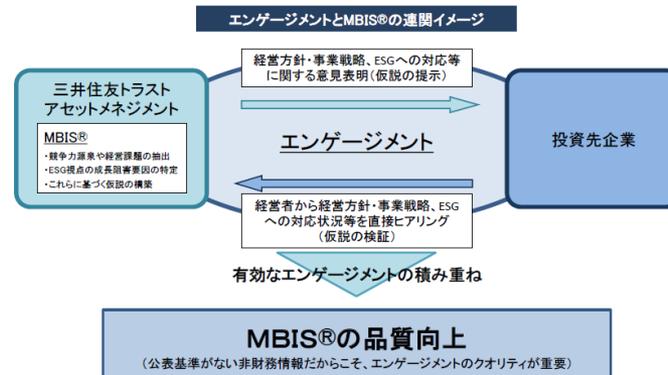


※MBIS®は三井住友信託銀行の登録商標です。

◆ 非財務情報評価分析の高度化のためのエンゲージメント

三井住友トラスト・アセットマネジメント

7



※MBIS®は三井住友信託銀行の登録商標です。

12

投資家の役割および課題を踏まえた期待されるアクション

これまでの検討会での意見、企業・投資家の役割および課題等を踏まえると、知財・無形資産の投資・活用を通じた中長期的な企業価値向上、資本金融市場の活性化に向けて、投資家に期待されるアクションとしては、次のことが考えられるのではないか。

プレイヤー		期待されるアクション	
アセットマネージャー	アクティブ運用	<p>(共通)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業の中長期的な企業価値向上、資本市場の活性化に向けて、企業による開示・発信と当該開示・発信を契機とした投資家との対話を機能させるために、企業評価、エンゲージメント・アクションに至る投資家自身の思考構造（ロジックツリー。投資家が企業に求める情報（Unlock Value把握・運用モデルへの組込・長期の競争力把握のための情報）を含む）の情報発信 ・企業評価、エンゲージメント・アクションについての投資家自身の具体行動の原則と結果を「責任投資報告書（スチュワードシップレポート等）」で報告すること 	Unlock Valueを把握する為の情報を踏まえ、より長期的な視点で「知財・無形資産への投資がいかなるソリューションや事業に繋がるのか。目指すソリューションや事業の実現可能性/競争力はあるのか」等の企業との対話を通じた銘柄選択への利用
	スマートベータ運用		企業等の中長期的成長に寄与する投資行動を促すことを前提として、知財・無形資産等に関するデータ（知財権・研究開発効率等）を運用モデルに活用することを意識したKPIを検討
	パッシブ運用		長期の競争力を把握する為の情報を踏まえ、「将来の機会・リスク（例：気候変動）への対応のための知財・無形資産投資を行っているか」等の企業との対話を通じたエンゲージメント、議決権行使
	スチュワードシップ活動専門		
アセットオーナー			アセットマネージャーに対して、投資先企業に対するエンゲージメントの推奨、長期志向の投資、ショートターミズム排除の運営方針を求めるとともに、運用報酬等の適切な設計も含め、アナリスト、投資家による個社分析等の充実化の徹底を求める

本日議論をしていただきたいこと(2)

本日の事務局説明を踏まえ、以下の点についてご議論頂きたい。

(2) 知財・無形資産の投資・活用促進に向けた企業・投資家の役割および課題について

①「知財・無形資産の投資・活用促進に向けて働きかける資本市場プレイヤーの位置づけ」(スライド13頁)について、知財・無形資産の投資・活用促進に向けて、働きかけが必要と考えられるプレイヤーとして、このプレイヤー以外に考慮すべきプレイヤーがあるか
また、サステナブルファイナンス(グリーンボンド等)を想定した場合、如何なるプレイヤーを考慮すべきであり、スライド13頁で位置づけるとするならば、如何なる位置づけになるか

②知財・無形資産の投資・活用を通じた企業価値向上に向けて、投資家の役割および課題を踏まえた期待されるアクションとしては、運用等の違いに関わらず、「企業評価、エンゲージメント・アクションに至る投資家自身の思考構造(ロジックツリー)の情報発信」及び「企業評価、エンゲージメント・アクションについての投資家自身の具体行動の原則と結果を「責任投資報告書(スチュワードシップレポート等)」で報告すること」(スライド18頁)が挙げられるのではないか

また、アクティブ運用の投資家は、Unlock Valueを把握する為の情報踏まえ、より長期的な視点で「知財・無形資産への投資がいかなるソリューションや事業に繋がるのか。目指すソリューションや事業の実現可能性/競争力はあるのか」等の企業との対話を通じた銘柄選択への利用が期待されるのではないか

スマートベータ運用の投資家は、企業等の中長期的成長に寄与する投資行動を促すことを前提として、知財・無形資産等に関するデータ(知財権・研究開発効率等)を運用モデルに活用することを意識したKPIを検討が期待されるのではないか

パッシブ運用、スチュワードシップ活動専門の投資家は、長期の競争力を把握する為の情報踏まえ、「将来の機会・リスク(例：気候変動)への対応のための知財・無形資産投資を行っているか」等の企業との対話を通じたエンゲージメント、議決権行使が期待されるのではないか

アセットオーナーは、アセットマネージャーに対して、投資先企業に対するエンゲージメントの推奨、長期志向の投資、ショートターミズム排除の運営方針を求めるとともに、運用報酬等の適切な設計も含め、アナリスト、投資家による個社分析等の充実化の徹底を求めることが期待されるのではないか

③知財・無形資産の投資・活用促進に向けた投資家等の役割および課題について、その他、考慮すべき観点などはあるか

今後の検討の進め方（現時点の見込み）

第11回（6月27日）

- ▶ 知財・無形資産ガバナンスガイドラインを踏まえた取組、知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関する取組の好事例、知財・無形資産ガバナンスガイドラインの周知方策

第12回（9月7日）

- ▶ 前回の議論の振り返り、今後の検討会における検討施策について
- ▶ 投資家の目線から企業の開示・対話ガバナンスが評価される観点について～投資家と企業の思考構造（ロジックツリー）の突合せのために～①

第13回（10月7日）

- ▶ 投資家の目線から企業の開示・対話ガバナンスが評価される観点について～投資家と企業の思考構造（ロジックツリー）の突合せのために～②

第14回（11月2日）

- ▶ 企業と投資家の対話イメージ化について

第15回（11月22日）

- ▶ 企業と投資家の思考構造のギャップについて①

第16回（12月5日）

- ▶ 大企業からの経営アセット提供、中小企業事例等について

第17回（12月19日）

- ▶ 企業と投資家の思考構造のギャップについて②
- ▶ 知財・無形資産の投資・活用促進メカニズム全体について

第18回（1月17日）

- ▶ ガイドラインの改訂骨子案

第19回（2月14日）

- ▶ ガイドラインの改訂案（⇒パブリックコメント）
- ▶ 普及促進の取組みについて

第20回（3月中旬(P)）

- ▶ ガイドラインの改訂案（パブリックコメント後）

各回において、適宜、委員の方々、外部の方からの発表を予定しております。