

知財投資・活用戦略の有効な開示及びガバナンスに関する検討会

第7回 議事要旨

○日時：2021年11月9日 16:00～18:00

○場所：Webex開催

○出席者：加賀谷座長、荒木委員、市村委員、菊地委員、佐藤委員、三瓶委員、杉光委員、武井委員、竹ヶ原委員、中村委員、松島委員、御供委員

1. 間接金融を通じた知財・無形資産投資・活用促進に関するご意見

(企業の事業理解と知財・無形資産について)

- 様々なライフステージにある企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価（事業についての理解を深める）した上で、それを踏まえたソリューションを検討・提供し、グループ一体で必要な支援等を行っている。
- 「人材」「技術」「技能」「知的財産（特許・ブランド等）」「組織力」「顧客とのネットワーク」など、貸借対照表には表れないが、企業の競争力の源泉になるものを総称したものが「知的資産」。知的資産をしっかりと把握することが事業を理解することにつながる。
- 「外部からの見えやすさ」と「外部環境要因の影響の受けやすさ・模倣のされやすさ」のマトリクスを考えた場合、生み出す根本要因であり、見えざる強みである知的資産に着目している。
- 事業性理解を基本とする顧客との対話を行っている。例えば、なぜその会社の商品・サービスは市場から、お客様から選ばれているのか？ なぜその会社の仕入先・外注先当はその会社と取引をしているのか、といった質問をし、顧客提供価値を知り、知的資産を把握することで企業の事業性を理解する。

(金融機関の支援の例)

- 知的資産の「見える化」により企業価値を向上させる、すなわち、企業概要、内部環境、外部環境、今後のビジョン、価値創造のストーリーを記載した事業価値を高める経営レポートを活用して知的資産の「見える化」を行い、経営デザインシートを活用して将来構想の言語化を行い、将来に向けてのアクションにつなげている。銀行としては、将来に向けてのアクションをサポートし、結果としてのフィーを得る。

(金融機関の課題と今後の役割)

- 事業性評価の話をしていくと、ややもすると事業性評価のチェックリストを埋めること

が目的になって形式化したり、あるいは知財を深く理解して仕事ができる方は属人化してしまって、なかなか組織人にならないという辺りがいろんな銀行の共通の悩み。

- 知財と金融を直接的に結びつけようとする間違いだと思っている。知財に着目して、その企業の企業価値をどうやって高めるかという動きをして、結果的に融資とかエクイティということになると思う。最初から知財とすると今の知財しか着目しなくなる。そうすると、換金化できる、いわゆる市場性のある知財について担保として考えて融資するみたいな発想になってしまう。そうではなくて、今持っている知財に企業でも気づいていない良さがあったりする。銀行の役目としては、ベンチャーと取引先、上場会社と
いかに結びつけるかというのが仕事だと思っている。そういったことをやるのがこれからの銀行、金融機関の役目で、必ずしも融資ではない。
- 狭義の知財とストレートに金融でのハウツーみたいな話になると、話がすごく狭くなるが、広い意味での戦略みたいな話の中で広義の知財をうまく位置づけていく。その解も決してローンとか、そういうものに限定されないのは非常にいい視点。
- 知財を通じて、自社の魅力を金融機関の方々に理解してもらい、金融機関の方々も、オーナーシップを持ってコミットメントしてお金を出す姿勢になっていく。このいい関係をどうつくっていくかというところのいい媒体になられているのかなと思う。

2. スタートアップの知財・無形資産投資・活用の促進に関するご意見

(事業価値証券化について)

- 資金調達の方法として、事業価値証券化は、価値の源泉となる資産（有形資産、無形資産）をパッケージ化し、事業戦略/計画をもとにした事業価値をベースに資産価値を評価（DCF 法的な考え方）し、該当する資産を裏付けに証券化を図るという仕組み。
- 事業価値評価のポイントとしては、対象分野の市場が巨大であること、そこで圧倒的な競争優位性があること、インパクトと戦略があることが挙げられる。
- 圧倒的優位性を確保し続けるための要素（強力な参入障壁となるもの）としては、ブランド、独占的技術（特許等）、規格決定（標準化等）、希少資源の先取り、経験やデータの先取りが挙げられる。
- 事業価値証券化は、難しいノウハウも含めた新しいイノベティブな知財の話をも有形資産とパッケージしながら、無形資産の価値をきちんと金融にストレートに結びつけることが重要。
- DCF で事業の価値を評価してもらうのはかなり複雑。事業は、例えば必要な技術、既存の所有特許、競合特許など細かい分析の必要があり、これを短期間でやるのはほぼ無理。
- しっかり深くまで事業を理解してもらうところにもものすごく時間を使っている。コアの部分で価値があり、経済的価値として評価できるという共通認識をつくることが重要。特許 1 個だけ取ってきて、これは幾らですかというのは算定できない。誰がどう使うみ

たいなことが特許は重要。

- 知財をファイナンスにどうつなげるかについて、幅広い観点から投網を打つように色々な会社の戦略の中で知財を見ていく中で関係が深まって、どんどん深いデューデリができてようになってくると、本当の意味で知財がファイナンスにつながるところまで行き着くのだと思う。
- 狭義の知財とストレートに金融でのハウツーみたいな話になると、話がすごく狭くなるが、広い意味での戦略みたいな話の中で広義の知財をうまく位置づけていく。その解も決してローンとか、そういうものに限定されないのは非常にいい視点。
- 知財を通じて、自社の魅力を金融機関の方々に理解してもらい、金融機関の方々も、オーナーシップを持ってコミットメントしてお金を出す姿勢になっていく。このいい関係をどうつくっていくかというところのいい媒体になられているのかなと思う。

3. スタートアップのイノベーション機能の活用に関するご意見

- 大企業側としては、信頼関係がなく、嫌われると将来がなくなるみたいな危機感がある。