

事務局説明資料①

2021年11月26日

內閣府知的財産戦略推進事務局

【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】(ご意見の要点に下線)

(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。

【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（つづき）】(ご意見の要点に下線)

(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とう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。

【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】(ご意見の要点に下線)

(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るようになると、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。

【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】（ご意見の要点に下線）

- 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。

【定性的・定量的説明に関するご意見】（ご意見の要点に下線）

（アウトカム、アウトプット、インプット、因果の流れについて）

- アウトカムは、最近の流れでいうと、社会・環境・経済価値の同時向上を置かないといけない。財務のキャッシュフローという代表的な数値も大事だが、例えば人材の多様化なり競争優位性の向上、あるいは環境負荷の低減、色々なところがこのアウトカムに全部集約されて、社会貢献、環境改善、環境負荷低減ができる、というところを中心に置いているケースが多い。
- アウトプットに価値創造を置くのは、技術オリエンテッドに近いのではないかという感じがする。例えば金融・資本市場で考えたら価値創造というのは最終的に企業価値、企業価値に、社会課題の解決や顧客価値といったものが入っている。
- インプットで何を特定するかというのが非常に大事。自社の強みまたは本質的なものを意外に把握できていないという点に通ずるところで、インプットで何をしておくかということが決まるとアウトプットで何を期待するかというのがつながってくるので、非常に大事だと思う。

【定性的・定量的説明に関するご意見（つづき）】（ご意見の要点に下線）

（アウトカム、アウトプット、インプット、因果の流れについて（つづき））

- （アウトプットでの）価値創造という言葉はどう解釈するかということも関係あるかもしれないが、この因果の流れ、因果関係がつながるのかなと思って、左から右に見ていくけれども、ほとんどつながっていない、あまり説得的なつながりではないような気がするところも多々ある。もう少し時間をかけて見直しをしたほうがいいかなと思う。
- 基本的にアウトカムから因果関係が遡っていく形にならないと説得力が出ないと思う。その組合せがまだ必ずしも明確にできていないので議論しながら詰めていきたい。
- 主に「差別化」をキーワードにした説明になっているが、差別化は競争優位性の基にはならないという意見もある。差別化しても誰もが模倣容易な差別化は、ほとんど競争優位性にはつながらないはず。差別化した内容をどうやって守っていけるのかというところがポイントのはず。
- 特許や技術を強みとする差別化の場合は、差別化した技術を第三者に模倣されないように法的に担保されていることで機能していくという話だと思う。
- （委員からの指摘は）まさに投資家と企業との対話で行われるべきことの指摘。矛盾に対する改善策を投資家から、あるいは他のステークホルダーから知恵を引き出しながら、これを磨き高めていくというのが恐らくスタンスなのだと思う。
- 最初から完璧に価値創造モデルを示す企業はなく、最初、有り物みたいな情報を開示した後、こういうのも欲しいと言われて、だんだん洗練されたものになっていく。スタート時点としてこういうのがあったらいいというような、そんな説明とともに出すのがいいのではないかと。

【定性的・定量的説明に関するご意見（つづき）】（ご意見の要点に下線）

（KPI等について）

- 定性的・定量的な説明例は、色んな会社の業態業種毎の記載でとてもよく、分かりやすい。
- KPIは例示で、このKPIを全部やってくれという意味ではないとして、色んな方が、ここは関係するといったときに分かった方がいい。色んなKPIが書いてあること自体は例示としていい。
- 攻め的なKPIの目線のものが多い。守り的なKPIも少し例示的に書いてもいいかなと思う。

（ガバナンスについて）

- 取締役会で議論してもらう内容としてIPランドスケープの活用は、どちらかという手段。それよりは、自社にいかなる競争優位の強みがあるのかを議論し、例えば知財や無形資産で、保護、活用可能な源泉になっていて、どう活用されているかを議論するのが本質的に重要。

【ガイドラインの骨子案に関するご意見】（ご意見の要点に下線）

（ガイドラインの位置づけ等について）

- このガイドラインの位置づけはどうなるのかということ、CGコードの関係、また価値協創ガイダンスの関係でどうかということ、見失ってはいけないのは統合的思考という大きな思考が貫かれているかということだと思う。
- メッセージとしてキーメッセージを出さなければいけないと思うが、今、不明確だと思うのはこのガイドラインは誰のためかということ。下手すると、読んだ企業側の方が、投資家のためとか、金融・資本市場のためと読んでしまう可能性が高く、それを懸念する。本来は自社のためであり、自社の将来のためであって、従業員のため、特に若手の従業員が希望を持ってそこに定着することかと思う。その辺のにじみ出にくいところの一つとして利益率を高くしていくということだけが強調されると、やはり投資家のためかみたいになって、勘違いされてしまうのでは。
- このガイドラインはバージョン1.0であって、バージョン2.0、バージョン3.0も今後あり得るということは書いたほうがいいと思う。

（メッセージ性について）

- 分かりやすいメッセージを出して、企業の人たちがヘッドラインを読んで何をすべきかということ、この成果物を読んだときに、読まなければいけないと思ってもらわなければいけない。そういったメッセージ性のある原則を示した上で各論を展開するということがいいかなと思う。
- 3つか5つぐらいの大きなくりの原則というか、しかもメッセージ性のあるプリンスプルを7つでもいいが、そんなに多くない数で示したほうがいいかなという気がする。そのほうが読みやすく、報じられやすく、企業の方も読んで分かりやすいのかなと思う。

【ガイドラインの骨子案に関するご意見（つづき）】（ご意見の要点に下線）

（メッセージ性について（つづき））

- 7つぐらいの原則は、今やっている色んなテーマ、成長戦略が発しようとしているメッセージも意識したリンクづけがあった方がより講じられやすい、政府全体でやっているところとのリンクというところでもいいのかなと思う。
- （メッセージについて）3つぐらいあるかなと思う。とにかくロジックとストーリー性を持って示してくださいというのが1つ目。ロジック、ストーリー性を示すことでまさに日本の上場会社が抱えている無形資産の価値が「見える化」するので、時価総額を含めた日本の経済成長が遅れているという部分に対する強烈なメッセージになるという形で成長戦略ともつながると思う。
- 2つ目が、無形資産や人的資本に対する投資を積極的に行いましょうというメッセージ。人や取引先といったものにきちんと投資してリターンも払うというメッセージもあると思う。費用と見ないで投資というのは、会計上、費用とすべきものを投資にごまかせということは含意していないと思う。企業の中の発想でどうしても費用に対しては色んな形でけちくさくなる部分は心理的にあるので、会計上の留保をつけた上でもメッセージとしてあった方がいいかなと思う。
- 3つ目が、社内を挙げて統合的かつ横断的な観点から行ってくださいということ。横串を刺すタイプであったり、ロジックなどを取締役会を含めたガバナンスの中できちんと支えて骨太にしてくださいとか、知財の扱いとか、そういった社内を挙げて統合的に行うということ。

（ESGの位置づけ）

- ESGに関しては、レポートの中で全体としてどう位置づけていくかについてももう少し議論が必要。

【ガイドラインの骨子案に関するご意見（つづき）】（ご意見の要点に下線）

（投資家・金融機関の異同について）

- 「投資家・金融機関」の共通点は、その会社が成長するためのビジネスモデルの発展可能性に議論していくこと。凄く違う点は、資金提供するのか、企業内での資金の配分について口を出すのか。日本の成熟企業は増資等はしないので、自社が今年度稼いできたもの、又はこれまで蓄えてきているものについてどこに資金配分するかに物凄く投資家が注目している。資金配分と新たな資金提供は分けて書いた方がいい。

（セグメント開示について）

- これからの開示企業に、例えばまず自社が重要であると考える事業から開示する提案もスタート時点はいいと思うが、やはり投資家等のステークホルダーの関心が高い方が、特に市場での重要度が高い事業となるので、この辺りは少し言葉を添えておいた方がいいのかなと思う。

（無形資産の資産計上について）

- 無形資産を費用ではなく資産として考える点は、費用と考えると中々お金を使わないという問題意識からと理解する。しかし、資産計上は会計的に恣意的な部分が多過ぎて、不適切な扱いが出るところでもある。あまりここを強調してしまうと、やや恣意的な部分を企業に持たせるということ、かえって投資家サイドから疑念を持たれることもある気がした。
- 海外がNon-GAAP利益がある程度続いているのは、それ以外の開示がしっかりしているという前提があるのだと思う。それが無い中、進めてしまうと、かえって不透明性が増えると思う。

【ガイドラインの骨子案に関するご意見（つづき）】（ご意見の要点に下線）

（ガバナンスについて）

- ガバナンス体制でサステナビリティ委員会のところは、CGC改訂の際に議論したが、単純に委員会をつくればいいよというメッセージにあえてしていない。これは監督側につくるのか、執行側につくるのかという話であったり、監督側につくる場合には、取締役会が安易に権限を移譲して、そこで結論を出すみたいにしてはいけないということを非常に注意したので、単純につくるようには促していない。その辺も書き方としては注意したほうがいいのでは。

（知財・無形資産コンサルティング会社について）

- 知財・無形資産コンサルティング会社は、ESG評価機関みたいなことも読めなくもないし、それによって書きぶりというか、意味合いが変わる。ESG評価機関を除くという、不十分な感じもするので、検討の余地があるかなと思う。
- コンサルティング会社の育成に関しては、投資家の方々向けに色々分析した情報を提案していくことが重要だが、クラスター等を育成して、弁理士等も含めて、クラスターも必要というのはまさにそうだと思う。

（評価・表彰・格付けについて）

- 日本企業でも優れた知財の投資・活用戦略をやっている会社を評価し、それに対する表彰や、なでしこ銘柄のような推奨銘柄等をやると励みになる。会社全体として取組み、競争優位性を高める活動、投資を促進する活動、企業価値を上げる活動に取り組んでいけるプラスの要素を含めたコンサルティングの評価なり活動があると、勇気と元気が出せるのでは。

今後の検討の進め方（現時点の見込み）

第1回（8月6日）

- 検討会の開催趣旨、今後の検討の進め方
- 現状と課題の整理

第2回（8月26日）

- 知財投資・活用戦略に盛り込まれるべき内容・開示の在り方①（前回の議論を踏まえた論点と検討の方向性の整理）
- 企業からの事例紹介・投資家の視点

第3回（9月8日）

- 知財投資・活用戦略に盛り込まれるべき内容・開示の在り方②（前回までの議論を踏まえた論点と検討の方向性の整理）
- 知財投資・活用戦略のガバナンス体制の在り方
- 企業からの事例紹介・投資家の視点
- コーポレート・ガバナンスに関する報告書への対応

第4回（9月22日）

- 投資家・金融機関の視点
- コーポレート・ガバナンスに関する報告書への対応

第5回（10月15日）

- 知財投資・活用に関する指標の在り方①
- IRの観点からの開示の在り方

第6回（10月26日）

- 知財投資・活用に関する指標の在り方②
- 知財専門調査会社等の活用の在り方
- スタートアップ企業のイノベーション機能の活用の在り方
- 幅広い知財・無形資産に係る事例紹介

第7回（11月9日）

- 間接金融・ベンチャー企業に係る事例紹介
- スタートアップ企業のイノベーション機能の活用の在り方②
- 知財投資・活用に関する指標の在り方③
- ガイドライン骨子案

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。

第8回（11月26日）

- ガイドライン案

第9回（12月(P))

- ガイドライン案（⇒パブリックコメント）

(1) ガイドライン案について

- ✓ 幅広い企業、特に企業の経営者に伝えるメッセージとして、分かりやすい構成、内容となっているか？
- ✓ これまでの検討会における議論を反映した内容となっているか？

など