

弁理士が行う新たな鑑定業務 （知的財産権価値評価業務）

－特許権評価事例、商標権評価事例等への係わり方－(4)

知的財産価値評価推進センター*

目次：

【1ヶ月目】

1. はじめに
2. 概説
 2. 1 弁理士を困む価値評価の場面
 2. 2 弁理士による知財権の経済的価値評価
3. 仮想特許事例
 3. 1 仮想特許事例の説明
 3. 2 特許権の経済的価値評価
 3. 2. 1 技術的価値分析

【2ヶ月目】

前回の要約

3. 2 特許権の経済的価値評価（続き）
 3. 2. 2 法的価値分析
 3. 2. 3 金銭的価値分析
3. 3 まとめ
 3. 3. 1 特許権の経済的価値評価のまとめ
 3. 3. 2 今後（弁理士による事業の期待値評価）

【3ヶ月目】

4. 仮想商標事例
 4. 1 仮想商標事例の説明
 4. 2 商標権の経済的価値評価
 4. 2. 1 概要
 4. 2. 2 市場分析及び事業分析
 4. 2. 3 法的価値分析
 4. 2. 4 金銭的価値分析
 4. 3 商標権の法的価値分析を行う場合の注意すべき事項について
 4. 3. 1 商標の特質の観点
 4. 3. 2 商標の価値の源泉
 4. 4 まとめ

【本号（4ヶ月目）】

5. 知的財産の経済的価値評価の重要ポイント
 5. 1 はじめに
 5. 1. 1 本号の内容
 5. 1. 2 知財価値評価の概要

5. 2 知財価値評価における一般的な留意事項
 5. 2. 1 法域別の権利の特質の考慮
 5. 2. 2 知財価値評価における弁理士の特徴的な役割
 5. 2. 3 評価の目的、評価の前提条件
 5. 2. 4 基準となる時点
 5. 2. 5 当事者の考慮
 5. 2. 6 複数の評価方法の採用
5. 3 知財価値評価を行う場面
 5. 3. 1 譲渡
 5. 3. 2 ライセンス（実施・使用許諾）
 5. 3. 3 担保
 5. 3. 4 その他（M&A、証券化、職務発明の対価算定、損害賠償額等）
6. 知財価値評価を行う際の重要な評価項目
 6. 1 はじめに
 6. 2 知財権と事業との関係に関する評価（事業性評価）
 6. 2. 1 事業性評価を行う意義
 6. 2. 2 事業性評価の重要視点
 6. 3 寄与率の評価
 6. 3. 1 「寄与率」とは
 6. 3. 2 基本的な考え方
7. おわりに

内容：

5. 知的財産の経済的価値評価の重要ポイント

5. 1 はじめに

5. 1. 1 本号の内容

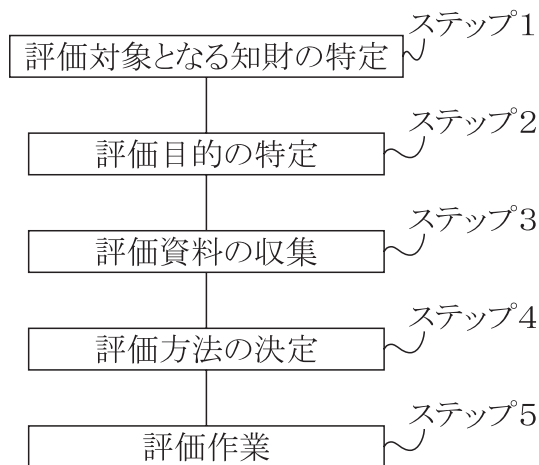
本号までの過去3回の掲載分では、特許権と商標権に関する評価事例を中心に、知的財産の経済的価値評価（以下、本号において、これを「知財価値評価」という。）の概要を述べた。本号では、過去3回の掲載分で適宜述べられてきた知財価値評価のポイントを整理し、特に弁理士の強みが活かされる知財価値評価の重要ポイントについて概説する。

※執筆担当（会員）：奥川勝利、國井久美子、河野広明、西本泰造
監修（会員）：鶴本祥文、大津洋夫、鈴木康介

5. 1. 2 知財価値評価の概要

知財価値評価の作業フローは、具体的事例に応じて多少の相違はあるものの、おおよそ次のようなものである。

図1 知財評価の作業フロー（概略）



（ステップ1）評価対象となる知的財産（以下「知財」という。）の特定は、評価作業の大前提であり、通常は最初に行う作業となる。

（ステップ2）評価目的の特定は、後のステップ3～5の作業内容を決定するために極めて重要でかつ必要な作業である。他人（依頼人）からの依頼を受けて評価を行う場合には、その依頼内容に沿って評価目的が設定される。評価の前提条件もこのステップで概ね確認しておくのが望ましい。

（ステップ3）評価資料の収集は、ステップ2で特定した評価目的に応じて収集範囲を制限し、その収集範囲内で評価資料を収集する。

（ステップ4）評価方法の決定は、ステップ2で特定した評価目的に応じて行うが、採用可能な評価方法はステップ3でどのような評価資料が収集できたかによって制限されるので、ステップ3の結果も考慮して評価方法を決定する必要がある。

（ステップ5）評価作業は、ステップ1で特定した知財について、ステップ2で特定された評価目的に適合するように、ステップ3で収集した評価資料を用いて、ステップ4で特定した評価方法により評価結果を出す作業である。

ステップ1～5のいずれの作業も、評価者の知識や経験によってその作業結果が異なってくる。そして、これらの作業には、知財の特質についての専門的知識、知財に関わる法律的知識など、幅広い専門的知識が必要であり、弁理士の専門性が必要とされるところ

である。

5. 2 知財価値評価における一般的な留意事項

5. 2. 1 法域別の権利の特質の考慮

知財価値評価を行うにあたって、評価対象となる知財（権）の法的性質（特質）を考慮することは必須であり、権利の特質を無視して行った評価は適正な評価であるとは言えない。また、評価対象である知財が関わる事業（製品・サービス）には、通常、特許権、実用新案権、意匠権、商標権等の様々な知財権が関わっている場合が多く、知財価値評価にあたってその事業（製品・サービス）の評価が必要となる場合には、各法域相互間の権利関係を考慮することが重要な場合がある。この場合、各法域における権利の特質を把握していなければ、各法域相互間の権利関係を適切に考慮することはできない。

以下、各法域における権利の特質に関し、特許権・実用新案権（以下、本号において「特許権」という場合は実用新案権を含むものとする。）、意匠権、商標権、著作権について述べる。

5. 2. 1. 1 特許権

特許権の評価事例は他の法域に比べて最も多く、また、ライセンス実績として、及び裁判での評価事例（損害賠償額や職務発明対価）としてデータを集め易い。したがって、実際のライセンスや裁判事例を相場感とすることで、他の法域と比較して、評価の妥当性を推し量ることが比較的容易な場合があるという特徴がある。

特許権を評価するにあたっての一般的な留意事項としては、次の点が挙げられるが、そのほかの留意点については、特許権 2010年5月号及び6月号の「3. 仮想特許事例」を参照されたい。

① 関与する特許権の数

評価対象である特許権に関わる事業（製品・サービス）に対し、どの程度の特許権が関与しているかを留意する必要がある。特許権は、他の法域に比べて、1つの事業（製品・サービス）に関わる件数が一般的に多く、その件数が数百、数千にも及ぶことがあるので、これらの特許権をどのように整理して、評価対象である特許権の評価に反映させるかが重要となる。対象事業に複数の特許権が関与している場

合、技術的価値分析によって、各特許権の事業に対する寄与度合いを按分する方法がある。また、技術的価値分析を行うにあたっては、事業継続の鍵となる基本特許あるいは必須特許と、それ以外の特許（周辺特許等）とで対象事業に寄与する度合いが大幅に異なりうる実情を考慮する必要がある。

② 他者の特許権との関係

特許権は他者の特許権とのせめぎ合いの中で事業を保護する効力を発揮することから、対象事業についての他者の特許権の存在を確認することが重要である。他者の特許権の影響は、技術的価値分析に反映させることができる。

③ 特許権の有効期間

原則、各特許権の存続期間が、その特許権によって対象事業が保護される期間であるとみなされるが、特許権の存続期間より対象事業のライフサイクルが短い場合、ライフサイクル終了によりその特許権による対象事業の保護期間が終了する場合もある。対象事業に複数の特許権が関与し、かつ、各特許権の存続期間が異なっている場合、対象事業に関与する特許権の数や各特許権の寄与度合いが経時的に変化することに留意する必要がある。

5. 2. 1. 2 意匠権

意匠は、物品の美的外観に関するものであり、意匠権の評価に際しては、意匠公報に記載されている情報（以下「法的情報」という。）だけでなく、意匠権に係る意匠の実施品の市場での状況（以下「市場情報」という。）を考慮することが重要である。

① 法的情報

法的情報については、特に、物品の美的形態に基づく権利範囲及び権利の有効性に留意すべきである。

具体的には、意匠権に係る意匠の内容、つまり視覚的な特徴が、周辺意匠の多寡に影響を受け、結果として意匠権の類似範囲に影響を与えることに留意すべきである。したがって、評価対象の意匠権の周辺に存在する他の権利の状況を把握する必要がある。この状況は、経時的に変化する。

また、意匠法には、関連意匠、部分意匠、秘密意匠及び組物の意匠等の特有の制度が存在し、これらが権利範囲や製造・販売する際の市場における意匠の在り様に影響を与え得る点にも留意が必要であ

る。

- ② 市場情報については、視覚を通じた市場訴求力が重要となり、特に留意が必要である。市場訴求力は、機能美の意匠であるか装飾美の意匠であるかの違い、及び、対象商品のマーケットの違いによっても異なり、流行等の感覚的な傾向にも左右され易い点に留意する必要がある。

5. 2. 1. 3 商標権

商標権は、特許権などの他の法域の権利とは異なり、更新手続を行うことによって半永久的に存続する権利であること、使用又は時間の経過によってその価値が陳腐化されていくよりも、むしろ使用によってその価値が高められるという性質を持っている。また、商標権の範囲内において、所有者は独占排他的使用権を確保できるが、未登録商標であっても、一定の要件下、法的保護を受け得る場合があること、商標権はあってもその後の使用の態様、あるいは不使用、第三者の使用を黙認すること等により、商標権が空権化する場合もあり得る。商標権の価値は変動的であって、市場の動向、使用の状況等から常に大きな影響を受けるものであることに留意しなければならない。

また、商標権は、専用権の範囲のみならず、一定の範囲において禁止権が及ぶから、積極的に使用できる範囲のみならず、第三者を排除できる範囲を有することによる権利の広がりについても考慮すべきである。なお、禁止権部分は、積極的に使用を認められる権利ではないから、禁止権部分についての価値を評価するにあたっては、①指定商品・指定役務からのアプローチ、②登録商標の構成からのアプローチ、③第三者権利からのアプローチによる理由付けが必要である。

そのほかの留意点については、前号の「4. 商標事例」を参照されたい。

5. 2. 1. 4 著作権

著作権は、権利内容が公示されていないため、評価対象の権利内容（権利の発生・主体・客体・存続期間等）を認定、特定する必要がある。

評価を行う前提として、著作物性についての検討が必要である。裁判においては著作物性が認められない場合が多いからである。著作物性がない場合には0円評価もあり得る。ただし、この著作物性の判断は困難でありかつ分野により判断の難易度が異なる。著作物

性の判断をすることが評価者の負担となる場合があることや、リスクを伴う場合が生じ得ることに留意する必要がある。著作権の評価にあたり著作物性の判断を行わない場合には、評価の前提としてその旨を評価書に明記することが重要である。

権利主体の認定については、著作物の公表時等を調べて著作者名の表示により著作者の推定を行うほか、登録制度を利用して実名登録や移転登録の有無を調べたり、JASRAC等の管理団体に問い合わせたり、委託契約等を確認したりするといった調査手法が挙げられる。

権利客体の認定については、契約書における著作者人格権不行使条項の有無をチェックしたり、支分権の内容を確認したり、二次的著作物か新たな著作物かなどの認定が必要となったりすること等が留意点として挙げられる。

表1 法域別の権利の特質

法域	特質
特許権 実用新案権	<ul style="list-style-type: none"> ・1つの事業（製品・サービス）に関与する権利の数が多。 ・他者権利の影響（利用・抵触関係等）が強い。
意匠権	<ul style="list-style-type: none"> ・対象意匠権の範囲が周辺意匠に影響を受ける。 ・市場の状況が特に重要となる。 ・特有の制度が多く存在する。
商標権	<ul style="list-style-type: none"> ・半永久的に存続し得る権利である。 ・通常は時間経過とともに価値が上がる。 ・禁止権の存在。
著作権	<ul style="list-style-type: none"> ・権利内容が公示されない。 ・権利の存在それ自体が不確定（著作物性が問題となることが多い。）

5. 2. 2 知財価値評価における弁理士の特徴的な役割

弁理士が知財価値評価を行う場合には、権利分析について特に重視して記載すべきである。依頼者としても弁理士の知財に関する専門知識を求めて依頼しているからである。代表的には、弁理士が通常業務としても行っている、特許権、商標権等についての無効理由の有無の分析・評価や、実際に利益を生んでいる製品・サービス等と権利範囲との対比分析・評価が、弁理士が知財価値評価を行う場合に求められる重要な要素となり得る。また、弁理士は、法律的側面のみならず技術的側面にも精通しているため、未実施・未使用の知財についての技術的な実施可能性について分析・

評価する場合にも、弁理士の専門性が期待される場所である。

弁理士は、日頃から、新たな技術やデザインを生み出す発明者・創作者、そしてネーミング（ブランド）を生み出す企画者等と接しているからこそ、その創作の背景や将来的事業展望、あるいは先行する技術・ブランド等との関係をよりの確に分析・評価することが可能であり、それらの専門性を生かして知財価値評価に積極的に貢献することが望まれる。

5. 2. 3 評価の目的、評価の前提条件

知財価値評価を行うにあたり、評価の前提条件と評価の目的を確定することは、非常に重要である。例えば、特許権の一部分の譲渡又は商標権の指定商品のうちの一部の譲渡などを考えれば明らかのように、全部譲渡なのか一部譲渡なのかという前提条件の違いは、評価結果（評価額）に大きく影響する。また、譲渡価格を評価する目的なのか又はライセンス価格を評価する目的なのか、あるいは、簡易な評価なのか詳細な評価なのか等の評価目的の違いも、評価結果に大きく影響する。

5. 2. 4 基準となる時点

知財の価格形成要因は、時の経過とともに変動するものであるから、知財価値評価の結果である知財の価格はその判断の基準となった日においてのみ妥当するものである。したがって、知財価値評価を行うにあたっては、価格判断の基準日（価格時点）を確定する必要がある。

価格時点が過去の時点となる過去時点の評価は、評価対象とする知財の価値確認等が可能であり、かつ、必要な評価資料の収集が可能な場合に限り行うべきである。

価格時点が将来の時点となる将来時点の評価は、価格形成要因の把握、分析等において仮定や推定、予測が入ることとなり、不確実にならざるを得ない点に留意すべきである。

5. 2. 5 当事者の考慮

知財の価値は、実施者・使用者の能力に大きく依存する。すなわち、実施者が設備能力も資金力も十分ある会社と、従業員も少なく資金力も乏しく設備能力も欠けている会社とでは、知財を実施・使用しても、そ

の成果に大きな違いがでてくることは簡単に理解できる。このことは、例えば知財の譲渡価格を評価する場合に、その知財を譲渡する相手方によって、その知財権の価値が大きく異なる可能性があり、評価額が異なってくることを示している。

5. 2. 6 複数の評価方法の採用

可能な限り2以上の評価方法（評価方式）を採用するのが望ましい。なぜなら、各評価方法により算定される金額は、通常、相互に開差があり、唯一つの評価方法を採用して算定された評価額だけでは信用力に乏しいと考えられる場合もあるからである。相互に検証し、開差の理由を突き詰めて、相互の金額を調整することでより信頼される鑑定評価額を導き出しうるだろう。

表2 評価方法

評価方式の種別	評価方法
インカムアプローチ	DCF法、免除ロイヤリティ法、超過収益法、…
マーケットアプローチ	類似取引比較法、慣行制度基準、…
コストアプローチ	原価法、再構築費用法、…

5. 3 知財価値評価を行う場面

5. 3. 1 譲渡

5. 3. 1. 1 譲渡価格の算定が必要となるケース

譲渡価格の算定は、知財価値評価（経済的価値評価）の基本といえるものであり、権利譲渡、民事執行案件、資産評価、流通特許の評価、税務当局から指摘された低額譲渡に関する調査依頼、株式会社設立に伴い特許権等を現物出資する場合など、様々な場面で必要となる。

ここで、弁理士の専門性による評価が期待される価格形成要因としては、代表的には、①知財権の有効性（無効可能性、権利化前は権利化可能性）、②技術的側面からの実施の可能性（主に特許権）、③技術の市場適合性（主に特許権）、④実施者の販路・ブランド力、⑤対象製品・サービス等と権利範囲との関係、⑥法令上の実施の制限などが挙げられる。これらの価格形成要因についての評価は、定性面を考慮した評価が必要であり、技術的評価だけでなく客体の特質を十分に考慮した法的評価を含むものである。よって、知財に関する法規、判例、手続き、審査基準等の理解・知識・経

験が豊富な弁理士ならではの業務である。その他の価格形成要因としては、コスト面からの実施の可能性、及び実施者の財務の安定性等が挙げられる。

以下に、譲渡価格の算定に際して、特に留意すべき事項及び検討すべき評価項目について説明する。

表3 弁理士特有の評価の価格形成要因

① 知財権の有効性（無効可能性）
② 技術的側面からの実施の可能性（主に特許権）
③ 技術の市場適合性（主に特許権）
④ 実施者の販路・ブランド力
⑤ 対象製品・サービス等と権利範囲との関係
⑥ 法令上の実施の制限

5. 3. 1. 2 主要な評価項目（収益等の推定、予測）

過去数年の売上高等の趨勢を基に、需給状況、社会的に必要とされる程度等を勘案し、対象製品・サービスの今後の売上高等の伸び率を年ごとに推定、予測するのが通常である。もし、当該会社の5カ年計画などが存在すれば、対象製品・サービスの将来の売上高等を比較的高い精度で推定、予測することが可能であるので、それを採用できる。この推定、予測は、市場参加者が採るであろう合理的な行動を弁理士等が代わって行うものであるため、十分に合理的かつ客観的であることが必要であり、その推定、予測にはおのずと限界があることを銘記しなければならない。

売上高、収益等の推定、予測は、DCF法、免除ロイヤリティ法等を採用した場合、算出される価格そのものに直接影響を与えるので極めて重要である。DCF法、免除ロイヤリティ法等を採用する場合、弁理士がその専門性をもって検討すべきいくつかの評価項目が存在するため、これらの評価方法により譲渡価格を算定する場合には弁理士の専門性が必要になってくる。そのような評価項目については、前号までの掲載で説明されているので省略する。

5. 3. 2 ライセンス（実施・使用許諾）

5. 3. 2. 1 ライセンス料とは

知財の重要性が叫ばれる中、権利者が、自己の有する知財権を収益に結びつけるために様々な権利活用を図っており、その選択肢の中に保有特許権等に関するライセンス活動が含まれている。ライセンス活動自体は、以前から経済活動を行う者達の間で行われている

契約行為であるが、そこで設定される「ライセンス料」あるいは「ライセンス料率」については、当事者間の契約行為の核心であり、その実態が第三者に明らかにされることはまず無い。また、ライセンサーとライセンシーとが平等の立場でライセンス交渉を行うケースは無くはないが、一般に大企業と中小企業とでは大企業の立場が強い。すると、本来は特許権等の知財権をライセンスすることに対して支払われるライセンス料が、当該知財権の内容にかかわらず、ただ当事者の力関係だけで決定され、必ずしも適切とは言えないライセンス料で経済活動を強いられる場合もある。これは、知財に価値を見出しそれを有効活用していこうとする我が国の産業政策の方針と趣を異にするものであり、あまり好ましいものではない。

もちろん、ライセンスの設定行為は契約行為であるから、契約自由の原則の下、当事者が合意する限りにおいては自由なライセンス設定が行われるべきである。しかし、知財権に関するライセンスについては、知財権の存在が前提となる以上、その契約交渉においても、ライセンスの対象となる知財権の内容はライセンサーとライセンシーのそれぞれの立場で検討すべきであり、その検討結果に両者の事情を適正に反映すべきである。それにより、ライセンサーとライセンシーとの間で知財権が正当に評価された状態で権利活用が行われることになり、もって適正な企業間競争が促進される。

また、特定の技術分野における特許権のライセンス料率については、統計データが世に出回っている（例えば、発明協会研究センター編「実施料率〔第5版〕」など）。よって、当事者が合意するのであれば、このような統計データを利用して、ライセンス料を決定することも考えられる。しかしながら、上述したとおり、ライセンス料率の実態は通常明らかにされることはまず無いため、世に出ているライセンス料率の統計データは、全般的に、偏った情報あるいは不確かな情報に基づいて作成されたものである場合もある。よって、その統計データをそのまま鵜呑みにして利用することは、その特許権が正当に評価されたものとはいえ、特許権の適切な活用を促す面からは妥当でない。一方で、このような実情を考慮して利用するのであれば、このような統計データも参考資料として有効活用できるが、この場合であっても、適正なライセンス料を決定する上では、個々のケースに応じた個別の事情

（対象特許権の内容、その対象特許権の周辺権利との関係、当事者の事情など）を考慮し、個別の事情をライセンス料へ反映させることが必要となる。そして、個別の事情をどのようにライセンス料へ反映させるかは、技術的及び法律的な専門性が必要され、弁理士の専門性が期待される場所である。

弁理士は、我が国の産業発展のために、知財権の適正かつ積極的な活用に貢献する責務を担うものであり、知財権が正当に評価された状態でライセンス料が決定されるべく貢献すべき立場にあるといえる。

5. 3. 2. 2 ライセンス交渉における弁理士の立場

弁理士の立場を考えると、ライセンス交渉の当事者であるライセンサーやライセンシーの事情を正確に把握することは一般的には難しいと考えられる。ライセンス交渉に関する当事者の事情が必ずしも弁理士側に伝えられるとは限らないからである。特に、ライセンス料等の金銭的事項になれば、企業においてもその重要性、秘密性が高くなるため、その傾向は強くなる。

しかし、知財権による産業の活性化を図るには、知財権の専門家である弁理士に対して、ライセンサーが保有する知財権が当事者の間でどのような価値を有し、それが両者の経済活動にどのような影響を及ぼすものなのかをアドバイスする能力が求められてくると思われる。そして、当事者間におけるライセンス交渉は、具体的な事業の存在をベースとして行われるのが常であるから（事業自体が既に始動している必要はないが）、そのとき対象となる知財権だけを当事者から切り離して、その価値を論じても無意味である。したがって、当事者間に存在する具体的な「事情」を踏まえる必要があり、弁理士には、その「事情」を的確に把握する能力が求められるのである。

一方で、弁理士は、日頃から、依頼者の事業（企業内弁理士であれば自社の事業）を把握するように努めており、またその事業で利用される技術や市場を理解し、依頼者や自社の知財活動のサポートを行っている立場にいるのであるから、この事業的事情を十分に理解し得る立場にあると言える。

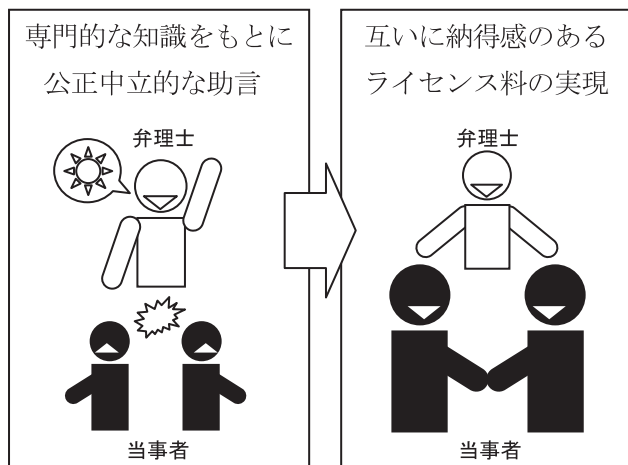
そこで、以下においては、弁理士の能力を有効活用してライセンス料を決定する考え方について、現状における考察の結果を説明する。

5. 3. 2. 3 ライセンス料の考察

弁理士がライセンス料の設定に関わる状況は様々であるが、日頃から知財に触れる弁理士には、ライセンサーとライセンシーとが共に納得するライセンス料の設定を可能とすべく、専門的な意見を求められる可能性がある。ライセンスそのものは当事者間の契約行為であるから、当事者同士が納得しているのであれば、それが最終的なライセンス料となる。しかし、弁理士が出す専門的な意見を基に当事者同士でライセンス交渉が行われることは、非常に有益であると考え（図2）。なぜなら、弁理士が出す専門的な意見によって当事者間のライセンス交渉のスタートラインを明確にすることで、ライセンス対象の知財権について何ら専門的な評価がなされないまま、当事者間の力関係のみによって、一方にあまりにも不利益な条件でのライセンス料が設定される事態を回避することが期待できるからである。

よって、ライセンス料の設定に対する弁理士の関わり方あるいは弁理士の利用の仕方として、当事者の力関係が反映されていない暫定的なライセンス料を弁理士が専門家の立場から評価し、その暫定的なライセンス料をスタートラインとして交渉を開始するという関わり方も、一考に値すると考える。

図2 ライセンス交渉における弁理士の立場の例



5. 3. 2. 4 主要な評価項目

実際のライセンス料の算定にあたっては、スコアリング方式の採用が挙げられる。具体的には、ライセンス料の算定にあたり、ライセンシーの売上高等に対してライセンス料率を掛け合わせて算定する方式を採用した場合、このライセンス料率に影響を及ぼし得る種々の要素をピックアップし、これに対する影響度を

それぞれ評価して、これにより得られたスコアリング結果を各業界における平均的なライセンス料率に反映させたものを用いて対価を算定する。

ライセンス料の価格形成要因の中には、前述の表3のように、例えば、①対象となる権利の有効性、②権利の有効範囲の広さ、③権利の残存期間、④周辺権利・代替物の存在、⑤侵害対応の容易性等が挙げられる。これらは、弁理士がその専門性をもって検討すべき要素である。

5. 3. 3 担保

5. 3. 3. 1 担保価格の考え方

知財担保は知財権を担保にしているとはいえ、金融機関が不動産を担保としている場合と異なり、知財権自体に貸付債権の保全効果を一般的に認めているわけではない。金融機関は、事業から得られるキャッシュフローを返済引当てとして融資を行うのが原則であり、知財権に担保を設定するのは当該事業の保全を行うためといえる。つまり、一般的には、知財権の売却等を前提とした資金回収のために担保設定しているのではなく、最終的な処分時における事業継続性を担保するための措置として担保設定が行われていると考えられる。したがって、知財権の担保価格を算出するにあたっては、かかる知財担保の特質を考慮する必要がある。

また、資金調達目的の把握（研究開発費の調達か製品化等のための工場建設資金の調達か等）、いかなる立場か（貸し手側か借り手側か）、評価対象となる知財権の把握（担保の対象となる知財権が企業の事業活動や営業活動のどの分野に関連しているかを把握する必要があり、どの程度流動性のある権利であるかを見極めることが重要となる。）、評価対象の知財権がいかなるステージにあるか（当該知財権が全く実施・使用されていないのか、実施・使用が開始されてからある程度の期間が経過しているのかによって、知財権の担保価値が大きく異なってくるからである。）を勘案して、具体的な算出にあたるべきである。

以下に知財担保の価格算定における留意点にも触れつつ、一般的な譲渡等との相違など、知財担保価値評価の特徴について概説する。

5. 3. 3. 2 担保価格の算定手法

知財権の担保価格の算出手法としては、大別して、

コストアプローチ、マーケットアプローチ、インカムアプローチなど、種々の手法が知られている。知財権の担保価格を算定するにあたっては、その特性に鑑みてインカムアプローチを採用するのが望ましい。また、理論的には、マーケットアプローチを採用することも考えられるが、現状では知財権の担保価格を算出するにあたってマーケットアプローチを採用することができる程度に、我が国では知財担保の融資実績が積み上げられていないため、適用が難しく、実際にはあまり利用されていない。ただし、今後、知財担保の融資実績が積み上げられ、知財担保融資の“相場”が形成されるに至った場合には、マーケットアプローチも有効な手段である。

5. 3. 4 その他（M&A、証券化、職務発明の対価算定、損害賠償額等）

弁理士が関わり得る知財価値評価の場面は、上述した譲渡の場面、ライセンスの場面、担保融資の場面のほかにも、数多く存在する。

例えば、M&Aの場面が挙げられる。M&Aにおいて、これまで弁理士が評価人として関与する場面は少ないとされてきたが、会計基準の改正によって識別可能な取得無形資産の資産計上が原則として義務づけられる（企業会計基準委員会「企業会計基準第21号『企業結合に関する会計基準』」（改正平成20年12月26日）中の28.29.及び100.を参照）ことから、取得した知財権の価値評価に弁理士が関与するケースが増加すると考えられる。また、一部事業・資産譲渡の場合は、事業に伴って移転する知財権の切り分け及び評価に際して、弁理士が評価人として関与する機会があるものと予想される。

また、例えば、証券化の場面が挙げられる。知財権の証券化とは、権利者が保有する知財権を他の資産から分離して、その分離した資産が生み出すキャッシュフローを裏付けとして社債や株式などの有価証券を発行して、投資家から直接資金調達する仕組みをいう。証券化によれば、企業の信用力からオフバランスされた知財固有の資産価値に基づく資金調達が可能となる。知財権を証券化対象資産とする場合、そのリスクは不動産等に比べて高いものとなることが予想される。ここで、知財権の場合のリスクとは、経済環境の変化等の要因によって知財の価値が低下することをいう。証券化の仕組み全体の実行を指揮する立場である

アレンジャーは、事前調査、いわゆるデューデリジェンスで、これらリスクも想定しつつ、対象資産である知財権の経済価値も評価することになる。ここで、知財権の経済価値とは、当該知財権を保有、使用又は処分することによって生ずる経済的利益を得る権利に基づく価値をいう。具体的には、対象資産が将来的にどのようなキャッシュフローを生み出すのか、インカムアプローチにより評価することが求められるであろう。

また、例えば、職務発明の対価算定の場面が挙げられる。職務発明における「相当の対価」とは、従業者による職務発明に関して特許を受ける権利や特許権を使用者（会社等）に譲渡したときの代償をいう。平成16年改正特許法による新職務発明制度では、原則として、使用者（会社）と従業者との間の自主的な取決めで定められた額が「相当の対価」となる。なお、自主的な取決めが不合理である場合には当該職務発明により使用者が受けるべき利益の額及び職務発明完成後の事業化のプロセスも含めた使用者の貢献度を考慮して定められた額が「相当の対価」となる。この「相当の対価」の算定にあたっては、その技術の独占の利益額の算定と使用者貢献率の算定が必要となるが、これらの算定にあたっては技術の背景や技術力の理解が不可欠であり、その経験やノウハウが豊富な弁理士の積極的な関与が期待される。

また、例えば、損害賠償額の算定の場面が挙げられる。損害額を算定すること自体は、知財権の価値を評価することではないが、知財権侵害の不法行為に基づく損害賠償請求における損害額の算定は、主に、その知財権の侵害行為がなければ権利者が得られたであろう利益の額を算定することであり、その損害額には知財権侵害行為との相当因果関係が本来要求される。この相当因果関係は、侵害された知財権の価値を適切に評価することが必要となる。この際、弁理士の専門性が期待される場所である。

6. 知財価値評価を行う際の重要な評価項目

6. 1 はじめに

本章では、様々な知財価値評価の場面で弁理士の専門性が生かされる重要な評価項目について概説する。ここで述べる評価項目は、多くの知財価値評価の場面で利用されるだけでなく、それぞれの場面において重要度の高い評価項目であって、知財権の価格算定には

欠かせない項目である。

6. 2 知財と事業との関係に関する評価（事業性評価）

6. 2. 1 事業性評価を行う意義

知財は、実施又は使用されて初めてその価値が認識され、増大する。知財の経済的価値あるいは金銭的価値がその知財により将来獲得されるキャッシュフローの割引現在価値であると考えた場合、当該知財についての推定、予測される事業規模を超えて、まして、実施・使用から離れて、その知財の価値が生み出されるということは一般的にはないといえよう。また、この場合、当該知財が、どのような実施者・使用者により、どのような事業環境（その知財を取り巻く環境を含む。）のもとで、どのような事業態様により実施・使用され、どれほどのキャッシュフローを獲得できるかにより、当該知財の価値が左右されることになる。その意味で、知財と事業との関係性を評価すること（事業性評価）は、知財の経済的価値評価（知財価値評価）において根幹となるものであり、評価結果の妥当性を裏付ける重要な一要素となるものである。よって、知財価値評価を行う上で、事業性評価を行うことが、どのような意義を有し、知財価値評価のどのような場面で生かされていくのかを理解することは重要である。

知財価値評価において事業性評価が活用される場面としては、例えば、DCF法に必要な収益（キャッシュフロー）を推定、予測する場面が考えられる。また、事業性の評価過程では、知財価値評価の対象事業における位置付けを捉えることが必要となるが、この作業は、事業活動の一連の流れにおいてキャッシュフローの獲得に貢献しているものは何かを検討することであり、これは対象事業における知財の寄与率を判断する上でも一助となるものである。また、事業性評価を行うことにより、当該事業のリスクを把握することが可能となり、これは、当該事業により将来獲得されるキャッシュフローの割引現在価値を算出する場合に用いられる割引率の決定にも影響してくるものと思われる。

さらに、事業性評価においては、当該知財を中心として、事業活動の一連の流れにおいて、以下に述べるように、プラス要因及びマイナス要因のそれぞれについて評価していくことになる。よって、事業性評価の結果は、マイナス要因を克服しプラス要因を伸ばして

いくという活用が可能で、当該事業にとって有用な情報となると思われる。

6. 2. 2 事業性評価の重要視点

6. 2. 2. 1 基本的な評価項目

企業の事業活動の一連の流れは、通常、製品・サービスの技術の研究開発が行われ、これに基づき製品を製造し、販売し、サービスを提供し、一定の利益を獲得し、このうち企業内に留保される部分を除いたものが再投資され、拡大再生産される、という流れをとる。この意味で、知財価値評価における事業性評価は、当該知財を実施する観点のもと、企業の事業活動の一連の流れの中で、当該知財を中心として、①技術的側面からの実施の可能性（主に特許権、実用新案権）、②コスト面からの実施の可能性、③技術の市場適合性（主に特許権、実用新案権）、④実施者の販路・ブランド力、⑤実施者の財務の安定性、⑥法令上の実施の制限といった評価項目を検討し、当該知財がどのように事業に関わるかを検証していくことであると考えられる。事業性評価における評価項目は広範囲に及ぶとともに、企業の事業活動は個別具体的なものであるから、①～⑥に掲げた評価項目以外にも、必要に応じて評価項目の追加を行ったり、各評価項目の重要度（重み付け）を評価対象となる知財に応じて変動させたりする必要がある。

各評価項目についての検討は、依頼者への聞き取り調査だけでなく、スコアリング表やパテントマップなどを利用して、重要な知財の見極めや、周辺技術・要素技術の進捗状況、知財の技術分野と製品・サービス分野における位置、製品化等するため技術的な障壁などの観点から推進する。事業性評価にあたっては、評価対象とする知財の寿命や、その実施・使用までの期間など、商品・サービスや技術のライフサイクル等も考慮して検討することが必要である。技術の重要度の見極めや技術的な障壁となりうるか等といった、事業における知財の位置づけを決定する上では、弁理士の専権業務の一つである鑑定と同等の検討であるから、特に弁理士の関与が不可欠であり、また弁理士へ評価を依頼する依頼者からも期待されるところといえよう。

6. 2. 2. 2 事業性評価を行う際の重要な視点

DVD (Digital Versatile Disc) や IC カードは、技術

が生まれてから普及するまで20年以上を要したといわれる。「Suica」（登録商標）に代表されるRFID（Radio Frequency IDentification「無線による個体識別」の略。）技術も昭和20年代より存在した。新技術は、活躍の場が得られるまでに時間がかかるのが一般的である。また、多種部品からなる製品の場合は、一部の部品が需要者の購買意欲を惹起したり、逆に普及の阻害要因になったりすることがある。例えばデジタルカメラは、その構成部品であるプラスチックレンズが量産可能となってブレイクした。携帯端末の普及も電池の性能向上によるところが大きい。このように、知財が創出されたとしても、それを事業の発展に寄与させ、成功に至るまでには、幾多の障壁を乗り越えなければならない。

事業性評価の評価項目が広範にわたることは上述したとおりであるが、遍く多くの評価項目にあたることは、必ずしも結果の妥当性を高めることにつながらない。評価結果の妥当性を高めるためには、どの項目を重点的にみるか（他の項目についてはみないか）という視点も必要である。

6. 2. 2. 3 事業ステージごとの重点項目

事業ステージがどの段階にあるかによって、事業性評価の重点項目が異ってくる。以下、評価対象が特許権である場合の事業性評価について、弁理士の専門性が生かされる事業ステージごとの重点項目について述べる。

（1）研究・開発ステージ

このステージでの評価目的は、実施者の経営判断目的、例えば特許発明が関わる製品・サービスの研究・開発の方向が正しいかどうか、今後の特許ポートフォリオの整備のためにどれだけの資源を投入できるかなどであることが予想される。評価結果は、定性的なもので足りる場合が多いと思われるが、定量的に行う場合は、潜在的経済価値、すなわちその特許権により将来

どの程度の収益が見込めるかの算定になるであろう。不確定要素が多いため、多くの項目を時間をかけて分析するのは、さほど意味がなく、求められるのは、多くの場合はスピードである。よって、重点項目としては、主に、技術に着目した市場の動きと、他社特許権との相対優位性が挙げられる。

市場の動きについては、先行技術調査のスキルが利用可能であり、弁理士であれば日常的に実施している馴染み深い検討作業の一つといえよう。

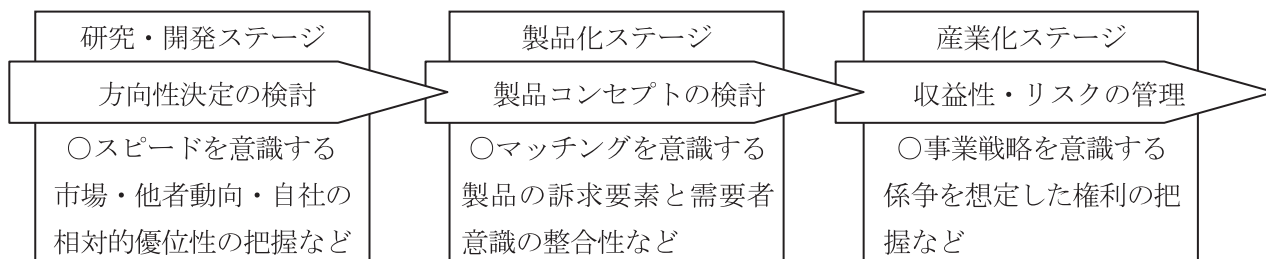
また、他社特許権との相対優位性については、権利範囲の読み取り、すなわちクレーム解釈が必要なスキルとなる。また、出願されているが権利化前の発明も検討対象となる場合は、補正が可能となる範囲を加味した権利範囲が検討できることも必要なスキルといえる。これには、特許要件はもちろんであるが、審判や判決例からみた知財の審査の動きや情報の知識も検討には必要である。いずれも、弁理士会などが主催する研修などを通じて、弁理士が日常的に知識向上を図っている内容であり、弁理士のスキルを提供しやすい内容である。

（2）プロトタイプ～製品化ステージ

実施可能性は確認されているが、産業化に課題が残るステージである。この段階での評価は、例えば収益（率）推定、予測、追加技術の開発の要否等、量産のための決断目的であることが予想される。重点項目としては、主に、製品の訴求要素と需要者意識との整合性、技術・製品・サービスのライフサイクルと実施者の位置づけ、実施事業と特許権の権利範囲との適合性、他者特許の権利範囲との関係が考えられる。

製品の訴求要素と需要者意識との整合性については、その検討の前提として市場の成熟度とともに技術の成熟度なども並行して検討する必要がある。この検討は、先行技術調査のスキルが利用可能であり、弁理士であれば日常的に実施している馴染み深い検討作業の一つといえる。

図3 事業ステージと重点検討の例



また、技術・製品のライフサイクルと実施者の位置づけについては、技術動向を読み解いた上での仕分けが必要となるため、単純な情報の統計処理だけでなく、権利の内容からみた仕分けを行う能力が必要となる。一定のスピードも要求されることから、出願書類から権利のポイントをすばやく把握するスキルが有効であり、出願書類の記載ポイントを熟知している弁理士に適した作業である。

また、実施事業と特許権の権利範囲との適合性については、特許権の権利範囲を把握・推定、予測することが必要であるから、弁理士のスキルが提供しやすい。

（3）産業化ステージ

需要に応じて製品が量産され、事業の内容が明らかになっているステージである。このステージでの評価は、例えば事業の収益見込みが目標通りか、コストバランスは適切か、現在の事業内容におけるリスクはどの程度か等、事業戦略目的であることが予想される。重点項目としては、実施者の事業能力、特許ポートフォリオが考えられる。

特に、特許ポートフォリオについては、権利範囲の把握や予想能力が不可欠であるだけでなく、係争になった場合も想定した検討の推進も必要となる場合があるので、検討の深度は侵害調査と同等レベルまで必要となる場合がある。他社との権利関係についての検討結果を依頼者に提示することが必要となる場合、その提示内容は鑑定と同等の内容となる場合も十分に想定される。鑑定は弁理士の専権業務であるから、弁理士の関与がもっとも適しているだけでなく、弁理士の関与が不可欠であるといえる。

6. 2. 2. 4 知財評価の場面で重要な評価項目

知財価値評価（知財の経済的価値評価）の利用目的は、上述した事業・経営における意思決定系のほか、損害賠償額や不当利得額の算定のような損害測定系、譲渡／購入価額のような調達系、ライセンス料、職務発明の対価額、担保価値、証券価額等の管理系など多岐にわたる。いずれの場合も、事業性評価は不可欠である。

損害測定系では、現実起きた事象だけが問題となるので、事業収益（過去の売上高／経費）や事業収益に対する製品及び特許権の寄与率が重点項目となる。

調達系では、事業実体と知財とがセットで移転される場合は問題ないが、知財だけが移転する場合には、それまでの実績は参考にしかならない。プロトタイプ～製品化ステージ以前の項目として、例えば、移転後の実施者の事業能力などを分析する必要がある。

管理系では、事業収益（推定、予測値）、リスク係数・税率、事業収益に対する製品及び知財の貢献度（寄与率）、他の知財に対する評価対象の知財の相対的優位性、特許権創出に対する発明者の貢献率（寄与率）などの項目を重点的に評価することになるであろう。

6. 3 寄与率の評価

6. 3. 1 「寄与率」とは

知財の「寄与率」（寄与度、寄与割合、貢献度、貢献割合などと呼ばれることもある。）は、広義には、何らかの数値（基礎数値）の中から知財が寄与している部分を切り出すときに用いられるものと言える。

$$\text{（基礎数値）} \times \text{（寄与率）} = \text{（基礎数値中の知財寄与分）}$$

「寄与率」が用いられる一場面としては、損害賠償請求における損害額の算定場面がある。例えば、特許権侵害による損害賠償請求において侵害品の販売行為による侵害者の利益の額を損害額として推定する場合（特許法 102 条 2 項）、その侵害者の利益全体が特許権あるいは特許発明によりもたらされたものと言えるのであれば、特許権侵害行為（侵害品の販売行為）と損害額（侵害者の利益の額）との因果関係が成り立つので、特に問題ない。しかし、その侵害者の利益の一部が特許権あるいは特許発明によりもたらされたものとは言えないような場合には、当該一部については上述の因果関係が成り立たないので、当該一部についても損害額と認めることは民法 709 条の規定に反するものと言える。このような場合に「寄与率」が用いられる。すなわち、侵害者の利益に対して特許権あるいは特許発明がどのくらい寄与したのかを「寄与率」という量的な形に特定し、侵害者の利益額に「寄与率」を乗じることで、侵害者の利益額の中から特許権あるいは特許発明がもたらした利益額部分を切り出し、その利益額部分を損害額とする。このような考え方は、多くの裁判例や学説で支持されている。

また、「寄与率」が用いられる他の場面としては、次のような場面が挙げられる。

例えば、職務発明の相当の対価を算定する場面が挙げられる。この場面では、「使用者等が受けるべき利益の額」を算定するにあたって、使用者等の利益額（基礎数値）の中から、当該職務発明によってもたらされた利益額部分を切り出す必要が生じる場合がある。その場合、使用者等の利益額に対して当該職務発明がどのくらい寄与したのかを「寄与率」という量的な形に特定し、使用者等の利益額に「寄与率」を乗じることで、使用者等の利益額の中から当該職務発明がもたらした利益額部分を切り出し、その利益額部分を職務発明の「相当の対価」の算定根拠とする。

また、例えば、譲渡価格、ライセンス料、担保価格などを算定する際に、ある事業に関わる知財全体の現在価値を DCF 法により定量評価する場面が挙げられる。この場面では、その事業の将来キャッシュフローを現在価値に割り戻したもの（基礎数値）の中から、その事業に関わる全知財が寄与した部分を切り出すことが必要となる。そのため、将来キャッシュフローの獲得に対して全知財がどのくらい寄与したのかを「寄与率」で特定し、その「寄与率」を将来キャッシュフローに乗じたものを、その事業に関わる知財全体の現在価値とする。

また、例えば、このようにして求めた知財全体の現在価値の中から、さらに、その全知財のうち一部分の知財（例えば 1 つの特許権）についての現在価値を切り出す場面も挙げられる。この場面では、将来キャッシュフローの獲得に対して当該一部分の知財が全知財に含まれる他の知財に比し相対的にどのくらい寄与したのかを「寄与率」で特定し、その「寄与率」を知財全体の現在価値に乗じたものを、当該一部分の知財の現在価値とする。

また、複数の知財でパテントプールを構築し、その全体のロイヤリティ収入をパテントプールに含まれる各知財に分配する場面でも、全体のロイヤリティ収入に対して各知財がパテントプールに含まれる他の知財に比し相対的にどのくらい寄与したのかを「寄与率」でそれぞれ特定し、各知財の「寄与率」を全体のロイヤリティ収入にそれぞれ乗じたものを、各知財に分配するという手法をとることも考えられる。

以上のように、「寄与率」は、何らかの数値（基礎数値）の中から知財が寄与している部分を切り出す様々な場面において広く利用することができるものであるが、その具体的な算出方法については未だ確立したも

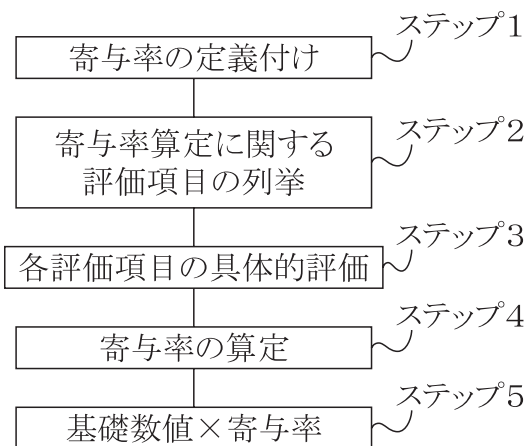
のは存在していない。

ここでは、「寄与率」を算定する際の基本的な考え方についての総論を概説し、読者が様々な場面において「寄与率」を算定する際の一助とするものである。したがって、以下の説明は、特定の場面に特化しないように一般化した内容としている。読者が最も理解しやすいと考える「寄与率」を利用した場面を想定しながら、読み進めて頂きたい。

6. 3. 2 基本的な考え方

「寄与率」を利用して、基礎数値の中から知財が寄与している部分を切り出す作業の流れは、一例として、次のように整理できる。

図4 寄与率を利用した作業フロー



（ステップ1）今回の知財の定量評価を行う場面における「寄与率」とは何かを定義づけする。

例えば、特許法 102 条 2 項に基づく損害額を算定する場面における「寄与率」は、侵害者の利益（基礎数値）を得るために特許権あるいは特許発明（知財）が寄与した割合と定義できる。また、例えば、ある事業に関わる知財全体の現在価値を DCF 法により定量評価する場面における「寄与率」は、将来キャッシュフローを得るためにその事業に関わる全知財が寄与した割合と定義できる。「寄与率」に関わる基礎数値及び知財を正確に理解してその場面における「寄与率」を正しく定義づけすることは、その「寄与率」を算定するための作業（後述の（ステップ2）評価項目の列挙や、後述の（ステップ3）各評価項目の具体的評価）を適切に行う上での大前提となる。「寄与率」を正しく定義づけするには、その場面における最終目的（評価目的等）を正しく理解した上で、最適な基礎数値を特定し、かつ、「寄与率」に関わる知財が何かを明確に

特定することが重要である。

（ステップ2）定義づけした内容に従って「寄与率」の算定に際して考慮すべき事項（評価項目）を列挙する。

「寄与率」を算定することは知財の価値を定量評価することの一態様であると考えられる。この場合、「寄与率」の算定に際して考慮すべき事項は、その定量評価を行うに当たっての評価項目に相当するので、以下の説明では、「寄与率」の算定に際して考慮すべき事項を評価項目という。

評価項目を列挙する場合、定義した「寄与率」を変動させ得る事項を列挙することになる。例えば、特許法102条2項に基づく損害額を算定する場面では、侵害者の利益（基礎数値）を得るに至った侵害者側の要因（侵害者の資本、営業努力、宣伝広告、製造技術等）や（注解特許法（上）P1035に紹介されている裁判実務大系9等）、その特許発明に対する代替技術の有無、その特許発明の購買動機への貢献度合いなどが挙げられる。また、例えば、ある事業に関わる知財全体の現在価値を定量評価する場面では、その知財に対する代替技術の有無、その特許発明の購買動機への貢献度合いなどが挙げられる。列挙した各評価項目については、それぞれ、その評価項目がなぜ「寄与率」に変動を与え得るのかの理由を説明することが重要となる。この理由説明は、「寄与率」を用いて得ようとしている数値（基礎数値の中から知財が寄与している部分を切り出した数値）を利用する者に、算定する「寄与率」の確からしさ、ひいては「寄与率」を用いて得ようとしている数値の確からしさを感じてもらう上で重要な要素となるからである。留意事項として、まず、評価項目ごとに、「寄与率」への影響度合いに差があることに留意すべきである。「寄与率」への影響度合いが大きい評価項目については、落としてはならない。また、各評価項目は、互いに独立した事実に基づいて評価できる事項とすべきである点にも留意すべきである。複数の評価項目が同一事実に基づいて評価されるものであると、その事実に基づく評価結果が「寄与率」に際して重複適用されてしまう結果、適切な「寄与率」を算定できなくなるからである。

（ステップ3）列挙した評価項目についてそれぞれ具体的に評価する。

列挙した評価項目についての具体的な評価は、その評価結果に応じて「寄与率」という数値を算定することを念頭におき、入手できた情報に基礎づけられた事実に基づいて行う。具体的には、評価項目ごとに、なぜそのような評価結果が得られたのかを、入手できた情報に基礎づけられた事実を根拠にして理由を説明する。この理由説明いかんで、算定する「寄与率」の確からしさ、ひいては「寄与率」を用いて得ようとしている数値の確からしさが大きく変わってくるので、この理由説明が「寄与率」の算定の最重要事項であり、「寄与率」を算定する者（評価者）の能力が問われる部分であると言える。具体的な評価手法としては、各評価項目の評価結果から「寄与率」という数値を算定するにあたって用いる算定手法で求められる評価結果が得られるような評価手法を採用することになる。例えば、「寄与率」の算定手法として、数値化した評価結果が求められる手法を選択した場合には、各評価項目の評価結果を数値で出すための評価手法を採用することになる。

（ステップ4）各評価項目の評価結果から「寄与率」を算定する。

各評価項目の評価結果から「寄与率」という数値を算定するにあたっては、各評価項目の評価結果を「寄与率」の算定結果に適切に反映させることが重要である。また、各評価項目の評価結果からなぜその「寄与率」が算定されたのかという理由をなるべく具体的に説明することが重要である。

各評価項目の評価の基礎的な部分は、定性評価である。したがって、「寄与率」という数値を算定するにあたっては、その定性評価の結果を、各評価項目の評価結果を出す段階、又は、各評価項目の評価結果から寄与率を算定する段階で、何らかの数値に変換することが必要となる。

各評価項目の評価結果から寄与率を算定する手法としては、例えば、標準的な寄与率が確立されているような場面において、その標準的な寄与率を各評価項目の評価結果に基づいて上下させて、今回の具体的な事案に即した調整を行い、調整された寄与率を、今回の具体的な事案における「寄与率」として算出する手法が考えられる。例えば、特許法102条2項に基づく損害額を算定する場面では、公表されている多くの裁判例から今回の事案に類似する裁判例を抽出し、その裁

判例で用いられた「寄与率」を標準的な寄与率とした上で、今回の具体的な事案に即した調整を行って、今回の事案の「寄与率」を算出するという手法が考えられる。もちろん、各評価項目の評価結果から寄与率を算定する手法は、これに限らず、他の手法を用いてもよい。いずれにしても、各評価項目の評価結果を「寄与率」の算定結果に適切に反映させることができる手法、言い換えれば、各評価項目の評価結果が「寄与率」の算定結果に適切に反映されていることが客観的に説明できるような手法を採用することが望まれる。

（ステップ5）最後に、算定した「寄与率」を評価の基礎数値に乗じて、基礎数値の中から知財が寄与している部分を算出する（切り出す）。

以上の（ステップ1）～（ステップ5）の作業において最も重要な作業は、上記（ステップ2）における評価項目の列挙と、上記（ステップ3）における各評価項目の具体的評価である。これらの作業は、まず、知財権の権利範囲（特許発明の技術的範囲、意匠権や商標権の排他的効力範囲（類似範囲）など）の特定が不可欠であり、弁理士の専門性が期待されるとともに、弁理士でなければ行うことができない作業であると言える。

7. おわりに

以上、2010年5月号から本号までの4回にわたり、

知財価値評価に対して弁理士がどのように関与できるのか、あるいは、弁理士の能力をどのように活用すべきかという観点から、知財の経済的価値評価について、様々な提言を行ってきた。特に、知財の経済的価値評価は、単なる数値の計算作業ではなく、その計算作業に必要となる数値を出すうえで考慮すべき評価項目を抽出し、各評価項目について定性的な評価を行うことが、その本質であり、必須の作業であることを銘記しなければならない。そして、このような定性的な評価は、技術的評価だけでなく、客体（知財）の特質を十分に考慮した法的評価を含むものであり、弁理士ならではの鑑定的な業務である。よって、本提言を機に、より多くの弁理士が知財価値評価に関わり、知財権の適正かつ積極的な活用に貢献することのきっかけとなれば幸いである。

なお、本提言のベースとなっているのは、日本弁理士会知的財産価値評価推進センター（以下「当センター」という。）の活動成果の一部である「知的財産権価値評価の手引きⅠ（経済評価編）」である。より詳細な情報については同手引きⅠを参照して頂きたい。

また、当センターでは、知財の経済的価値評価のほかにも、定性的な評価について特別部を設置して検討を行っている。その検討結果については、また別の機会に紹介したい。

以上

（原稿受領 2010. 4. 27）