

特集 《日本弁理士会知的財産価値評価推進センター 10 周年》

# 日本弁理士会知的財産価値評価推進センター 設立 10 周年記念セミナー（東北）

— 知財価値評価が企業の未来を拓き、震災復興を図る —

【会場】 TKP ガーデンシティ仙台 21 階ホール B-1  
(宮城県仙台市青葉区中央 1-3-1 AER21 階)

【日時】 2014 年 9 月 18 日（木） 13:30~17:00

【参加者】 46 名



## 要 約

知的財産権の価値評価業務を行う弁理士の支援を行うことで同業務の改善進歩を促し、もって知的財産権の活用に寄与することを趣旨として設立された知的財産価値評価推進センターは、今年で 10 周年を迎え、知的財産価値評価の必要性の周知を目的とする記念セミナーの第 2 回を、仙台で開催した。

東北では、サブタイトルを「知財価値評価が企業の未来を拓き、震災復興を図る」として、震災復興の一助になることも願いつつ、セミナーが開催された。

宮城県に大きな拠点を有するハイテクメーカー顧問の方の基調講演は、多くの知財担当者の参考になると思われる内容であった。また、その後のパネルディスカッションでは、行政、金融機関、大学、企業及び当センターの担当者により、活発な議論が行われた。

以下の原稿は、基調講演及びパネルディスカッションについての議事録・考察であり、それらが、読者が知的財産価値評価の最新動向に触れる機会を提供することを期待する。

### 【考察】

#### (1) 議論が及んだ範囲・議論の内容

知的財産価値評価推進センターは、知的財産権の価値評価業務を行う弁理士の支援を行うことで同業務の改善進歩を促し、もって知的財産権の活用に寄与することを目的として、平成 17 年 4 月に設立され、今年度で設立 10 周年を迎える。

今回の 10 周年記念セミナーの目的は、より多くの人に知的財産価値評価の必要性を知っていただくことであると説明された。

基調講演は、「半導体産業の変遷と東京エレクトロンの知的財産戦略」とのテーマで行われた。その中で、知財部の人員に望まれるスキルとして、①長い文章が読めること、②論理的な文章が書けること、③法

的知識を持つこと、④持続力があること、⑤体力があること、⑥説得力があること、⑦精神力があること、⑧自社（東京エレクトロン）のことに通じていること、が紹介された。知財を活用する側の意見として参考になり、貴重な意見である。また、知財戦略として、権利の取得がゴールではなく、事業活動で最大の効果が得られることを目標にしており、開発・事業・知財の間で各々の活動の意識共有が可能な体制を作ることが大切であるとの認識を持っていることも紹介された。

パネルディスカッションは、「知的財産価値評価による資金調達と起業・企業支援」とのテーマで行われた。

行政側からは、東北の知的財産の状況、東北経済産業局の試み、知的資産の価値評価の状況、中小企業側から見た金融の悩み、などの説明、政府系金融機関からは、組織の概要と資本性ローンなどの説明があった。

また、ベンチャー企業から、事業内容、知財戦略などの説明があった。更に、科学技術振興機構 JST 復興促進センターからは、東北の復興、JST 復興促進センター仙台事務所の役割、東経連ビジネスセンターなどの説明があった。

また、センターからは、知財価値金銭評価書、事業・知財適合性、知財優位性判定評価書、事業・他社知財非侵害判定評価書との3つの評価書についての説明がなされた。

## （2）議論された知財価値評価

金融機関が融資するに当たって考えるポイントとして定量面と定性面があること、知財に関して一定の評価をしていくことによって定量面プラス定性面で拾って将来性を評価しようというスタンスでいること、金融機関から見た知財評価の観点としても、事業性（知財を生かした商品の事業規模）・流動性（その知財を欲しがるとどのくらいあるか）・網羅性（知財で囲い込みができていないか）・拡張性（技術のコアが他の分野でも応用がきくのか）・必要性（特許等を取得する必要があるのか）の観点があるので、その中で、評価センター提案の3つの評価書を使い分けることになるだろうとの意見がなされた。

## （3）知財価値評価の現状

知財価値評価を取り巻く現状として、東北は震災

後、生産能力はある程度復旧したが、まだ売れない、ビジネスが成立しない状況が進んでいること、東北には、ヒト、モノ、カネ、余裕のうち、特に「余裕」がなく、新を起すためサポートが必要であること、JST 復興促進センター仙台事務所では「全国の知恵をマッチング」する事業があり、岩手、宮城、福島にプロの専門のコーディネーターを常駐させ、全国の知恵で被災の企業を支援するための取り組みを行っていること、東経連ビジネスセンターにおいてネットワークを活用した無償支援を行っていること、などの話がされた。

## （4）知財価値評価の課題

特許等を担保にした融資を受けた例はあるが、稀である。ただ、担保にはなっていないが、技術が認められて、融資に結び付いたケースはある。このようなケースを、行政側としては支援をして伸ばしていきたいと考えているという意見がなされた。

また、金融機関による知財価値を評価したファイナンスの取り組みは、西日本が多いという感想を持っている関係者がいることが興味深かった。

## （5）知財価値評価への期待・要望

ベンチャー企業が知財評価を受けることによって、ベンチャー企業は自社の強みを理解し、これを整理するきっかけになるのではないかと。つまり、融資に結び付くかどうかという話は別にあるとしても、特にベンチャー企業の方々は、大企業に比べ経営資金が限られている。将来の事業展開をしていくうえで、どのような領域に経営資源を振り向けるのか、あるいは振り向けないのか、こういう所の経営戦略を練る時のグランドデザインの出発点として、知財価値評価が活用できるのではないかと意見がなされた。

## ○基調講演

### ■講師

竹淵裕樹 氏

一般社団法人みやぎ工業会 理事長  
東京エレクトロン宮城株式会社 顧問

### ■テーマ

半導体産業の変遷と東京エレクトロンの知的財産戦略



### ・自己紹介

- 私は東京エレクトロン宮城としての立場の他に、みやぎ工業会としての職も仰せつかっている。今日は、みやぎ工業会の紹介も行う。
- 私は東京エレクトロンで半導体製造装置の仕事をしてきたので、今日はそのときの話をします。また、東京エレクトロンの本社の知財関係の社員にもアクセスし、知財の知識を膨らませている。
- 半導体自体の歴史は産業として始まって60年くらいであるが、その発展の歴史は激しいものがあった。その中で東京エレクトロンがどのように生きてきたかを紹介したい。

### ・みやぎ工業会の紹介

- みやぎ工業会は1986年に設立された組織である。設立されて28年目になる。設立時はバブルの崩壊前だったので、日本の産業がまだ強いころだった。
- 現在の会員数は418社であり、その中の正会員は352社（7月末）である。27年間の正会員数の推移として、ピークで490社ほどであり、バブルの崩壊で減り続け、現在は350～360社という水準をキープしている。
- 最近10年ぐらいの入退会の状況としては、入会員数と退会員数のバランスが取れている状況にある。200社程度辞めて、200社程度入ってきている。詳しく分析してみないとわからないが、宮城県の産業構造が変化しようとしているのではないかと感じている。
- 会員は製造業が多い。それでも全体の56%程度に過ぎない。最近の入会員としては、サービス、

情報通信系の企業も多い。また、農業法人の入会もある。漁業系の入会もある。いわゆる6次産業化の流れの中で、食品加工製造装置の分野で、みやぎ工業会（工業分野）と関連することが見込まれる。

### ・東京エレクトロンの紹介

- 東京エレクトロンは半導体製造装置を作ることを主たる事業としている。
- 半導体製造装置の世界市場は昨年度で270億ドル程度（3兆円くらいの規模感）である。
- 東京エレクトロンの昨年度の売上実績は6121億円であり、その中の80%近くが半導体製造装置関係となる。東京エレクトロンは米国企業（アプライド マテリアルズ社）と経営統合するというところで、内部の構造改革をすすめているところである。電子部品・情報通信をしている子会社は連結から外れ、太陽光パネル製造装置事業からは撤退する。
- 東京エレクトロンが扱っている装置のうち、プラズマエッチング装置は東京エレクトロン宮城で開発・製造している。
- 売上の10%強は研究開発費に投資しないと、この業界の中では生き残れない。
- 東京エレクトロンは世界中のお客様の近くに事務所を構えて、サービス・サポートを行う。韓国、台湾、アメリカには研究開発を行う拠点もある。
- 日本の拠点は本社が赤坂で、その他は主に製造子会社となっている。東京エレクトロン宮城は2011年から操業を開始した。震災時はまだ建設中で、その年の6月に工場が完成して操業をスタートさせた。

### ・日本の半導体メーカーの変遷

- 半導体は1950年代に発明されたものである。そこから主に、初期は大型汎用コンピュータ、その後パソコンになり、最近では携帯機器用途に用いられ、将来は「すべてがネットワークにつながる」という中で用いられるであろう。
- 半導体メーカーの世界TOP10の推移に関しては、1971年の時点では日本メーカーは1社もTOP10にいなかった。1981年になると、日本メーカーが4社入り、1991年には6社となった。TOP1, 2が日

本メーカであった。ところが、そこから急速にランクを下げて、残念ながら昨年では TOP10 入りした日本メーカは 1 社のみとなってしまった。これが半導体のわずか 40 年程度の歴史であり、これだけ目まぐるしくプレイヤーが変わってきている。

- TSMC は台湾のファウンドリ（生産受託）会社であり、世界第 3 位である。TSMC に発注している会社には、米国ファブレス（生産工場を持たない）メーカが多く、携帯電話の CPU に当たる部分を作っている。近年はファブレスが台頭し、またアジアのファウンドリが伸びている。ファブレスの売上が半導体売上の 3 割ぐらいを占めている。
- 日本メーカがピークだったのは 1985～1990 年くらいである。その頃は DRAM で圧倒的なシェアを有していた。しかし、その後に急速にシェアを落とした。その頃から韓国メーカが台頭してきている。
- 日本メーカがシェアを落とした直接的な原因は、DRAM が使われている製品が変わってしまったということであろう。日本の DRAM が売れていた頃は、大型の汎用コンピュータが活況であった。大型の汎用コンピュータというのは絶対に壊れては困るものである。したがって、デバイスの信頼性が重要であった。その中で日本の技術力が生かされていた。ところが、1990 年代のパソコンの時代になった。パソコンは、仮に壊れても代替りの製品を持ってくれば、それで足りる。したがって、信頼性は多少落ちてもコストが安い方が好まれる。その中で韓国メーカが出てくることになった。
- 日本メーカの売上と設備投資のタイミングも要因の一つであろう。日本メーカは儲かった時に同じタイミングで設備投資をしている。ところが、半導体製造装置は受注から納入まで半年ぐらいかかり、工場建設と合わせると 1 年半ぐらいになる。したがって、儲かった時に設備投資しても、設備・工場が出来たところには不況が来る。つまり、シリコンサイクルの波の中で、波のピークで設備投資を行い、波の低いところで設備が完成し、そのころに減価償却も来て、売上を圧迫する。この状況は、経営的に見てかなり苦しい状況になる。したがって、一企業の中でも、半導体部門の内部

評価は厳しいものとなってしまい、事業が続けにくくなってしまふ。これが日本の半導体が衰退してきた一つの原因といわれている。

- 将来の半導体市場に関しては、Internet of Things (IoT)、すべてのものがインターネットにつながる時代において、消費が増えると考えられる。現在は 50 億個のデバイスがインターネットにぶら下がっている。これが 2020 年までに 500 億個になると言われている。車、医療機器、時計の端末、家電などがつながるようになる。そういう時代になると半導体も消費が増えてくる。半導体業界は、90 年半ば頃までは年率 17% で増えていたが、現在は 1% 程度である。しかし、IoT により今後も増えていく可能性がある。

#### ・東京エレクトロンの 50 年と半導体製造装置メーカの変遷

- 東京エレクトロンは半導体製造装置を輸入・販売するところから始まった。その後、国内生産にシフトした。半導体製造装置メーカも、はじめはアメリカの装置メーカが殆どであったが、90 年代からは日本メーカがシェアを伸ばしてきた。ただ、半導体製造装置分野では、半導体分野と違って、日本メーカが TOP に入り続けている。
- 半導体製造装置メーカも M&A が盛んである。東京エレクトロンもアメリカのメーカ（アプライド マテリアルズ社）と経営統合する。また、ノベラス・システムズ (US) もラム・リサーチ (US) と一緒になっている。
- 東京エレクトロンは業態を変えながら進化してきた。10 年サイクルで進化してきた。そして、その節目、節目でイベントが起こってきた。東京エレクトロンが大きく進化したのが 80 年代中頃の半導体摩擦のころであり、日本で生産している会社が有利な状況になった。
- 3 倍の法則。企業が発展していく中では、何か 3 倍になるタイミングで人や組織が変わっていかないと、発展できないという話である。ユニクロの柳井さんの本に書かれていたものである。東京エレクトロンでは、売上げ 300 億円のタイミングで半導体製造装置に特化し、1000 億円のタイミングでメーカとして日本の中でのモノづくりで特化し、3000 億円でグローバルゼーションに進んだ。

9000 億円までいったが、1 兆円は高い壁である。

#### ・東京エレクトロンの知的財産戦略

- 東京エレクトロンの特許保有数は日本で 5000 件強であり、次いでアメリカ、韓国で特許を有している。この 5 年間は日本で毎年 800 件程度出願している。海外には主に日本で出した後に出願している。
- 2010 年の米国特許の半導体製造装置分野での評価ランキング（IEEE spectrum/January, 2010 による評価）で第 1 位の評価をもらった。東京エレクトロンは特許に強いという評価をいただいている。
- 知財に関する組織体制としては、それぞれの開発部門の中に知的財産権を担う部門が存在している。知財部は法務部門とは別にしてある。知財部は開発部門との連携が多いので、そうしている。ただ、訴訟が増えてくると法務部との連携が増えてくる。その場合は、東京エレクトロンのトップが双方を管轄することになっている。
- グローバルでは二極で行っており、アジアは日本でコントロールし、ヨーロッパは米国でコントロールしている。
- 知財部の運営方針としては、まずは特許群を作っていくことである。その中でも大切なのは、潰されない特許を作ることである。そのために、品質を高めることが重要であり、具体的には、従来例との差を明確にし、実施例を豊富にし、裏付けデータをきちんと記載することである。次に、訴訟の際の「防御」に耐えられる人材を育てることが大切だと思う。知財が分かる技術者から、技術の分かる知財マンへという意識の変化が大切である。
- 外国出願に関しては、国内出願のうち 70% は外国にも出願している状況である。日本企業の平均の外国出願の比率は 25% と低い。日本国内だけ見ていけば良いという時代ではないと思う。
- 知財活動は、知財単独だけではダメである。事業・開発の全部がセットになっていないといけない。事業・開発と比べると、知財が裏方というイメージになりがちだが、そうではない。知財も重要である。
- 知財部の人員として欲しいスキル。本社の知財部

の人間から聞いたものである。①長い文章を読めるようにすること。根気が必要である。②読む場合と同じように、主旨を明確にした文章が書けること、論理的な文章を書けることが重要である。③法的知識を持つこと。これは最低限のことであるが、あとは「商売」の知識も必要である。④持続力があること。非常に大変な状態になった時には、それが最後の砦になる場合がある。⑤裁判事例では体力勝負になる。⑥説得力があること。きちんと理解してもらえる言葉で説明できることが大切である。それを英語でできることも大切である。⑦精神力があること。トップに対しても、きちんと嫌なことを言えるようにすること。⑧東京エレクトロンのことに通じていること。

- 知財戦略として、権利の取得がゴールではないということである。事業活動で最大の効果が得られることを目標にすることが大切である。開発・事業・知財の間で、各々の活動の認識共有が可能な体制を作ることが大切である。

#### ○パネルディスカッション

##### ■パネラー

佐藤 浩昭 氏

東北経済産業局地域経済部産業技術課特許室長

鈴木 康夫 氏

独立行政法人科学技術振興機構 JST 復興促進センター仙台事務所プログラムオフィサー・宮城大学地域連携センター教授

佐竹 典明 氏

クリノ株式会社代表取締役

藤井 辰紀 氏

日本政策金融公庫仙台支店国民生活事業東北ビジネスサポートプラザ所長

西村 公芳 氏

日本弁理士会知的財産価値評価推進センター 副センター長

コーディネーター

井内 龍二 氏

日本弁理士会知的財産価値評価推進センター センター長

##### ■テーマ

知的財産価値評価による資金調達と起業・企業支援



## ◆パネラー自己紹介

### ■佐藤 氏

#### ・東北の知的財産の状況について

—たとえば、特許について、2013年で1702件である。先ほど説明があった東京エレクトロン様では、年間800件ぐらいなので、2社分相当の数である。全国の比でみると、東北の経済は、全国の7パーセントに対して、特許出願件数は、0.6パーセントとなり、非常に低い状況になっている。

—農林水産業、伝統工芸品などさまざまな資源があるが、その中で、地域団体商標は、東北全体で38件、京都61件で、京都にも及ばない。このような状況である。

#### ・東北経済産業局の試みについて

—東北地域にあった知財のありかたを推進していきたい、と思っている。

—特許庁、国全体でやっているもの、東北経済産業局、地域の知財本部で行っているもの、様々なものがある。

—知財総合支援窓口という支援を行っている。そこに行けば、知財関連については、ある程度のことは解決ができる。一番多いのは、出願したいが出願の書式について教えてほしいなど、出願のやり方についての問い合わせが多い。知財戦略を見直したいなどのもっと幅広い問い合わせがあってもよいと思っている。

—審査期間を短くできる制度がある。また審査請求費用を低減する支援、外国出願の費用を補助する支援、さらに海外の侵害対策に対する支援もある。

—金融機関を含んだ連携を強化している。

—『とうほく知的財産いいねっと』というホーム

ページを立ち上げ、さまざまな事業、支援制度を紹介している。

#### ・知的資産の価値評価の状況

—今まで金融機関は、土地、建物などの有形物に対する融資だけだったが、それ以外の無形物に対しても融資ができないか、との動きがある。金融庁の方からも、指標が出ており、それに合わせて金融機関も動いている。

—特許を持ってない企業より、特許を持っている企業の方が、一人あたりの営業利率が高いという調査結果が出ている。これは一概に全部とは言えないが、やはり知財権を持っている企業は強みがあるということで、このような結果になっていると思われる。

—特許等を担保にした融資を受けた例はあるが、1.8パーセントにすぎない。ただ、担保にはなっていないが、技術が認められて、投資とか融資に結び付いたケースもある。このようなケースを、私も支援をして伸ばしていきたい。なぜか、金融機関のこのような取り組みは、西日本が多い。

#### ・中小企業側から見た金融の悩み

—いい特許を持っているが、なかなか評価してもらえない、との声がある。また知財は先行投資になるため、余計なコストとして、マイナスに見られてしまう、との声もある。

—金融機関の方は文系出身が多いので、技術の目利きがたぶん出来ない。目利きが自分たちで判断できなければ、どうしてもそこを高評価として見ることができないので、今現在は、知財の評価基準が低いところにある。

でも、やはり目に見えない無形財産を今後融資の対象として、やっていきなさいという方針があるために、それに役に立つ支援を提供している。

#### ・支援について

—五つの調査機関から選ぶことができる。それぞれ、調査手法とか、報告書の内容が微妙に違うので、自分たちの希望するところを選んで、評価書を作成してもらうことができる。

—評価があったから、すぐ融資に結び付くとは思っていない。自分たちの特許はどんなのだろう、自分たちの会社として、知財って意味があるのかを確かめる感じで利用してほしい。

## ■藤井氏

### ・組織の概要について

—日本政策金融公庫（略称：「日本公庫」）は、100% 政府出資の政策金融機関である。主に融資業務を行っている。融資の対象層によって、国民生活事業、中小企業事業、農林水産事業の三つの事業に分かれている。

—知財を活用した中小企業やベンチャー企業へのご融資を主に取り扱っているのは、国民生活事業と中小企業事業である。国民生活事業は、シード、アーリーといった創業間もない企業を含めた比較的規模の小さい企業の方々に融資を行っている。中小企業事業は、比較的規模の大きな中小企業の方々との取引が中心である。

—この二つの事業があることによって、お客様の成長ステージに合わせた資金ニーズにシームレスに対応し、うまく民間の金融機関へとバトンタッチをしていくといったことが可能となる。

### ・知財を活用している企業の方々にオススメしたい資本性ローンについて

—IT や創薬、バイオ、航空、宇宙関連といった領域のいわゆる研究開発型の企業の場合、試作品完成から売上が伸びていくまでの間に、どうしても支出が先行する期間がある。ここを支援しようというのが、資本性ローンの狙いである。

—この制度のメリットは、大まかにいうと三つである。一つ目は、元金の返済が最終回の一括だという点。通常の融資は原則として毎月の分割払いのため、売上が上がっていない時期から返済は始まってしまふ。しかし、資本性ローンはあらかじめ設定した返済期間は金利のみの支払いとなるため、その間の資金繰りが安定する。二つ目は、金利設定が業績連動型である点。通常の融資は固定金利のため、利益が出ていても赤字でも、同じ利率となる。しかし、資本性ローンは業績が悪いときは金利を安く、業績が良くなったら金利を高め、毎年設定を見直すため、「死の谷」期では支払い負担が軽くなる。三つ目は、この制度による借入金は、金融機関が行う債務者区分判定において、借入金ではなく自己資本とみなすことができる点。金融機関からみた企業の財務内容に厚みがあるため、他の金融機関からの新規融資の呼び水となることが期待できる。

—もともと、制度には適用要件が決められていることや、期限前の繰り上げ返済をしていただくことができないこと、四半期ごとに経営状況を報告いただくことなどの留意点がある。

—利用実績は、平成 25 年度には国民生活事業で 101 社（17 億円）、中小企業事業で 563 社（497 億円）、平成 26 年度に入ってから 7 月までに国民生活事業で 31 社（5.85 億円）、中小企業事業で 73 社（61.89 億円）。＜実績は新事業型のみ＞

## ■佐竹氏

### ・クリノ株式会社の事業内容

—東北大学先進医工学研究機構 TUBERO というところで、20 個位のシーズから 4 つを選んで、起業したという経緯がある。当社は、2007 年の 11 月設立で、約 7 年経過している。クリノという社名は、クリニカルイノベーション、医療革新という言葉から作られたもの。

—対象領域として、少子高齢化社会に貢献することを目指し、アルツハイマー病診断薬と診断装置、革新的ステント関連技術、不妊治療、糖尿病に関する 4 つの事業を展開している。

### ・知財戦略

—今まで、全体で、この関係で 8 件の特許出願をしてきている。幸いなことに、大学内にあるので、大学の知的財産部がいろいろ支援してくれる。

—我々が最終的に作る医療機器は、薬と同様に、何十億単位でお金が必要になり、ベンチャーではほとんど不可能である。そのため、自分の技術と特許で、商売しようということで、設立当初から 4 年ぐらいの間は、基本特許を出して、学会などのセミナーで発表し、ロイヤリティーを獲得すべく企業に接触するなどのライセンス活動を行ってきた。しかし、実際には成功しなかった。取引実績のないベンチャーの提案を大手は簡単に受け入れない。製品サイクルとか、それぞれ企業の事情があるので、その辺の読み違いがあった。あと、技術を単発で持っている、こともあってやはり成約しなかった。

—そこで、最初基本特許をベースにして、共同開発を持ちかける戦略を採った。基本特許の持ち分を渡すとか、応用特許の所を一緒に取りに行くようにした。そして、その次の段階で、実際加工とか

開発に入るので、試作品、受託加工で日銭を稼ぐようにした。そして、最終的に、市場に出た後に、小ロットの生産とか、ロイヤリティーの収入で、安定した収入を得る、という形の方策に変えた。

—なかなか日本の企業も簡単にはわれわれと共同開発してくれないという事情がある。海外でもあまり事情は変わらない。特許だけを買うという姿勢はない。比較的、共同で物を作っていくことに対しては海外の会社でも意外と踏み込みやすいという印象がある。

### ■鈴木氏

#### ・東北の復興について

—全国水産加工工業協同組合が今春、岩手、宮城、福島の三県の水産加工事業所の被災後の状況を調査した。生産能力はある程度復旧したが、まだ売れない、ビジネスが成立しないと云った状況が進んでいる。

—被災地企業には「ヒト」、「モノ」、「カネ」、「余裕」がない、特に「余裕」がない。「新を起こす」ためのサポートが必要。

—そういう意味でも特許庁の「知財ビジネス評価書、知的資産経営報告書の作成支援などは、大変意義深いことと思っている。

#### ・JST 復興促進センターの役割について

—東北には事業を起こすためのサポートが、いま不可欠である。震災後1年たった4月、岩手と宮城と福島に、全国の大学の研究者と共同研究を推進するという事でJST 復興促進センター事務所が設立され、これまでいろいろな事業を行っている。

—「全国の知恵を活用して被災地企業にマッチング」する事業がある。岩手、宮城、福島の各事務所に専属のマッチングプランナーを常設配置している。全国の知恵で、被災した企業を支援しようと、一生懸命取り組んでいる。

—水産加工業の復興に注目した「産学共創」プログラムもある。マッチング促進プログラムと合わせて、特許出願も増えている。

#### ・東経連ビジネスセンターについて

—東経連ビジネスセンターでは、被災企業をいろいろなグループに分け、90人を超す各専門分野のコーディネータを駆使して被災企業支援に取り組んで

いる。

—被災地東北の未来を切拓くには、若い人材の教育が極めて重要である。自主的に問題を解決し、新たな環境を創造できる人材が、特に必要に思う。日本の強みは実は技術力やノウハウのように無形のものであり、今回の震災でも失われていない。日本は知的財産立国を宣言した国である。知財の意義を通じて東北の産業復興に貢献したいと考えている。

### ■西村氏

#### ・知的財産価値評価推進センターが提案する知的財産価値評価について

—当センターでは、10年間にわたって知的財産の価値評価の手法の検討及び実践を行ってきた。

—今まで裁判所からの依頼に基づく民事執行案件における評価を多く行ってきた。民事執行案件では、“被告は原告に対して一定の額を払うように”という判決が出る。このような判決が出ても被告がお金を支払わない場合がある。そのような場合に、原告は、執行裁判所を通して、被告の財産を差し押さえたり競売にかけたりしてお金を回収しなければならない。被告が特許権や商標権を有している場合、それらを差し押さえてお金を回収することができる。その場合、特許権等がいくらの価値を持つかが問題になる。そのような時、裁判所から日本弁理士会に対して鑑定人の推薦依頼が来て、当センターは、その依頼を受けて特許権等を評価する評価人を推薦してきたという実績がある。

—このような評価を行うためには、裁判官に評価の妥当性を認定してもらうために、市場調査、事業計画の妥当性の評価等を行う必要が生じ、その結果1件当たり100万円程度の評価費用がかかっているという実情があった。

—弁理士が行う知的財産の価値評価は、特許権の中身、すなわち権利の強弱、無効化リスク、陳腐化リスク等を考慮して行っているため、どうしても工数がかかっていた。

—金融機関へのヒアリングによって、もっと低廉な額で融資の際の知的財産価値評価を行ってほしいというニーズがあることが把握された。そこで当センターでは、昨年、そのような低廉な額による



評価書例を作成した。

—当センターは、特許庁の知財ビジネス評価書作成支援事業の評価機関として位置付けられており、その評価書例を進展させた内容の評価を行う。

・当センターが提案する知財評価書について

—知財価値金銭評価書：金融機関等から提示される事業計画書や財務諸表については正しいという前提で評価を行うことで、工数を減らしコストを抑え、免除ロイヤリティー法により知的財産の評価額を算出するようにしている。

—事業・知財適合性、知財優位性判定評価書：企業が販売する製品に改良を重ねることで、事業が取得知財でカバーされていないという事案が結構発生しているのが実情である。当評価書では、事業を知財がサポートしているのかどうかを判定している。また当評価書では、関連他社知財と取得知財とを比較し、市場調査も行って、技術的優位性、市場優位性の判定も行う。

—事業・他社知財非侵害判定評価書：当評価書では、融資対象事業が他社知財の権利範囲内にあり、権利侵害として差し止めを受ける可能性があるかないかを判定している。いわゆる知財デューデリの中核をなす評価書と位置付けている。金融機関としてこのような評価をあまり重視していないようにも見受けられるが、当センターではこのような評価は重要であると考えている。

## ◆ディスカッション

・井内センター長→藤井氏

金融機関から知財に対するご意見をお聞きしたいのですが。

・藤井氏

融資をするときに、知財を評価するうえで、数値化はなかなか難しい。ただ、ある程度は評価の対象に入れている。

簡単に説明すると、金融機関が融資する際のポイントには大きく2つある。定量面と定性面である。

定量面というのは、数字に表れる部分。例えば、決算書や資金繰り表といった、財務内容がこれに当たる。ここから、収益性であるとか、財務健全性を判断する。

一方、定性面は、それ以外の数字に表しにくい部分、

すなわち商品やサービスの独自性や開発力、技術力、営業力、ビジネスモデル、あるいは、経営者の手腕とか取引先とのつながりなどである。

誤解を恐れずに言うならば、定量面は、過去の事業活動の結果であり、定性面は、将来の成果を生み出す潜在的な力を表すと考えられる。

もちろん、定量も定性もどちらも重要ではあるが、どちらかと言えば、金融機関としては、これまでは定量面を重視する傾向にあった。

その理由として、簡単に2つに絞って挙げる。一つは、お金の借り手と貸し手の間には、情報の非対称性があるためである。借り手である企業は、自身のことについてはよく知っているが、貸し手である金融機関は、その企業のことを完全に知ることはできない。企業内容に問題があれば、融資はできない、ということになるので、金融機関も企業の本当の実力を知ろうとする。そこで、比較的内容が掴みやすいのは定量面であるため、そちらに目が向く。これが、一つ目の理由である。

二つ目の理由は、多くの企業では、過去と現在、将来が連続しているという前提が成り立つから。過去から現在の足跡が表れる財務内容を見ておけば、将来の姿というのはおおよそ検討がつく。もっとも、ベンチャー企業や創業間もない企業はそうではない。むしろ、過去や現在から非連続な、飛躍的な成長を遂げる可能性を秘めている。こういった企業にとってみれば、定量面、つまりは過去の数値はあまり意味がない。

ただ、金融機関にとってみれば、定性面を見える化するというのは、なかなか容易ではない。例えば、企業の中に何か月か入って、行動を共にすれば、その企業の定性面についても、本当の実力についても、ある程度見えてくるところがあるとは思いますが、いかんせん、たくさんの企業と付き合いということから考えて、なかなかそうはいかない。そのため、ベンチャー企業や創業企業の多くは、本当の実力が金融機関にうまく伝わらない。そこで、資金調達には苦勞されているというところが、現状だと思う。

そこでどうするか、という話になるが、ここで重要なのが知財だろう。例えば、特許であるとか、商標権といった知財は、企業の技術や独自性を表す裏付けにもなるし、ライバルに対する参入障壁を築いているという競争力の証拠にもなる。

我々も、そういった知財に関して一定の評価をして

いくことによって、定量面プラス定性面に基づいて将来性を評価しようというスタンスをもっている。

・井内センター長→藤井氏

銀行関係の方で、こういったご意見は、なかなか出にくい。先ほど、佐藤室長のほうでご提示があった、九州の方の銀行で、知財担保融資を実際にやられている銀行があったが、その場合はやはり、金銭評価これがメインであった。金銭評価をやった上で金銭の評価額の20ないし50パーセントを融資額としていた。それが、今まで銀行の方で、知財担保融資みたいなものをしてきているところでも、基準にはなってきた。実は、この東北セミナーの前に北海道でセミナーをやったが、そこで紹介された北洋銀行の方のご意見では、やはり最低、金銭評価がいる、というのがメインの意見であった。

藤井様から、過去の実績はもちろんだが、将来像の見る、定性的な面も重要とのコメントを頂き、貴重なセッションと理解した。

金融機関が求める知財評価の在り方についてご意見頂きたい。

・藤井氏

知財は企業の実力を表すシグナルであるのではないかと話したが、ただ、どんな知財も等しい価値を持っているわけではなく、他社との差別化であるとか、競争優位性を築く上で、どの程度の価値を持っているかということ、もっと平たくいうならば、知財があるのとないのではその企業の将来の業績にどの程度違いが出るのか、要は定性面の違いが将来の定量面にどう繋がっていくのかを知りたい。

ただ、先ほど佐藤室長の方からも指摘があったが、いかんせん、金融機関の職員は大半が文系出身であるため、専門性が高い技術や分野であればあるほど、門外漢にはなかなか価値が理解できないという所がある。

そのため、金融機関側が求めている知財の評価の在り方としては、一言で言えば、知財の価値が門外漢でもわかりやすい言葉で、あるいは数値で、「翻訳」していただく作業になるのではないかと思う。

先ほど、西村様の方からも、評価センターの3つの評価書があると提案があったが、それらを上手く組み

合わせるができるが一番よいと思っている。

観点としては、5つほどあると思っている。

第一は、事業性。知財を生かした商品の事業規模がどれくらいあるのか。潜在的な商品には、どのようなものがあるか。そういったものがあげられるはず。

第二の観点は、流動性。知財を他社に譲渡する、売却するとすれば、欲しがる先というのは、どの位あるのか、あるいは、いくらぐらいの価格がつくのか。

第三の観点は、網羅性。その企業が扱っている製品やサービスを提供するうえで、知財単独で囲い込みができていないか。参入障壁となりうるのかどうか。

第四の観点は、拡張性。応用性といってもいいかもしれないが、その技術のコア、あるいは競争の源泉というのが、どのような部分なのか。その技術というのは、他の分野にも応用が利くのか。

最後に第五番目の観点は、必要性。その企業が保有する知財をマネジメントするうえで、特許や実用新案権などを取得する必要がそもそもあるのか。

こういった観点で、「翻訳」をしてもらえるのが、一番ありがたいと思う。

具体的に評価センター提案の3つの評価書のうちのどれが一番適しているのかはなかなか一概には言えない。企業ごと、案件ごとに使い分けていくというのが望ましい。例えば、担保の対象であるとか、融資の上限額を決めるという基準として使うのであれば、金銭評価はおそらく必要だと思う。あるいは定性面の補強材料として使うのであれば、知財の優位性判定基準のほうが向いていると思う。

・井内センター長→藤井氏

産、学、官、金と言われて久しいが、日本政策金融公庫様としては、実績、たとえば連携の覚書のようなことは行っているのか。

・藤井氏

平成20年前後から、複数の大学と覚書を締結している。例えば、宮城であれば東北大学、秋田であれば秋田県立大学、福島県であれば会津大学等、複数の大学と連携を進めている。

産学連携の中で、個別企業の支援、技術に対する相談、資金調達に関する相談なども受けるような内容になっている。

・井内センター長→藤井氏

産、学、官、金の連携でも、ある程度入って頂いている。そして、その際に、知財も評価していたということでもよかったですでしょうか。

・藤井氏

支援の中で、数値化してどの程度評価していたかという点を説明するのは難しいが、定性面の評価の中で知財というのは、比較的大きなウェイトを占めていたとは考えている。

・井内センター長→佐藤氏

東北の方で、実際この特許庁の支援事業に応募しようとしているところは出てきているのか。

・佐藤氏

6月に第一次募集したが、実際に手が上がったところはゼロだった。メールマガジンなどを回しただけでなく、金融機関にも行って話した。しかし、期間が短かったこともあり、現場の方は理解してくれたが、上司の許可を得るところまでは動けなかった。

今、特許室としてやっているのは、逆のアプローチで企業様にこの評価を進めている。企業の方からやりたいといえば、金融機関も動きやすいと考えた。

実際、いま一社で話を進めている。

この評価が融資に繋がるとは思っていない。自分の会社のこの特許がどの位の価値があるのか知りたい、自分たちではすごいと思っているが本当にすごいのかどうか知りたい、やっぱり自分たちで客観的評価ができないのでぜひそこを知りたい、というときに利用してほしい。

それで、自信を持っていただければ、今後もっと細かい調査をして、より融資に繋げる第一歩にしていただければと思っている。

自分の所を持っている特許、商標等は、市場ではどう見られているのか、経営者であれば、会社の資産価値となるでしょうし、開発担当者であれば、自分のやっていることって、世間でどれ位認めてもらえているものなのか、となる。それによって、会社の中の企業の開発担当者のモチベーションなども変わってくる。あまり、融資と最初に考えないで、もう少し気軽に考えて、この制度を活用してほしい。

・井内センター長→佐竹氏

クリノ株式会社代表取締役の佐竹様、立ち上がり時

の資金調達においてご苦労された点があればお話し頂きたい。

・佐竹氏

最初は、創業メンバーでお金を集めて、そのあと比較的長いレンジでの、いわゆるベンチャーキャピタルのようなものを受けていた。補助金が比較的、仙台では受かりやすかったので、それである程度繋いでいった。

震災あたりから、補助金も名前が知れ渡ると、成果が出ないとさらなる支援も難しくなってきた。

それからは、先ほど言ったような形での展開をやっていた。今考えると、たぶん藤井様の説明を考えると、自分らの特許が、そのような形によって企業に評価されてきているのではと、結果として思っている。

ただ、企業は思惑があるので、それが正当なる評価かということ、多分そこはそうではないが、幾ばくかのお金になった。

・井内センター長→佐竹氏

今回のように評価書の作成の費用を出していただけるといような時には、試しにでも、やってみようかと思うか。

・佐竹氏

事業計画書などを作る必要があり、企業側の努力が必要となるので、躊躇する。融資受けたい、という状況であれば、考える。

ただ、ビジネスは先ほど言ったように、全てどこかと協調・共同で行っているのだから、必然的に付加価値が外に流出している。全部自分の中で、製品化なり、ある一定の所まで仕上げてしまうという考えがいままでない。その辺を考える余地はあり、その際には必要になるかもしれない。

・井内センター長→鈴木氏

東北としては、知財を作り出す点を重視されているようですが、ご意見ありますか。

・鈴木氏

被災した東北の今後は、新を起こして、それをビジネスにすること。今JST復興促進センターをはじめとして、みんな一生懸命に取り組んでいる。

ビジネスにするには第三者による客観評価が極めて大切であり、今回の国の支援は、東北のそうした気運醸成に当にチャンスであると思う。

・井内センター長→藤井氏

日本政策金融公庫の資本性ローン等と、地銀等との提携ができれば、融資の促進が進むと思われるが、いかがでしょうか。

・藤井氏

当公庫は、政策金融機関ということであり、いわゆる補完金融という形になる。そのため、地銀、信金、信組をはじめ、民間の金融機関があってこそ当公庫がある、と考えている。

企業の資金需要については、私ども単独ではなく、いろいろな金融機関と連携をして、支援をしていきたいと考えている。なかでも、資本性ローンは、企業から見れば借入金ではあるが、金融機関から見れば自己資本としてみなせるという特徴があるので、将来的な金融機関からの資金調達にとっては呼び水になる。

資本性ローンだけに限らないが、創業企業への支援も含めて、昨今では金融機関との連携、いわゆる覚書の締結も進めてきている。この動きは、全国的なものである。

あと、佐竹社長の方からも、総合的なスタンスがないと、という話があったので、その点に関連して一つ補足させていただきたい。知財が金銭的価値をもって、融資にストレートに直結するものではないにしても、もう一点プラスになるところがあると思う。

具体的にいうと、ベンチャー企業が知財評価を通じて、自社の強みを理解し、整理するきっかけになるのではないかと思う。ベンチャー企業は、大企業に比べて経営資金が限られている。将来の事業展開をしていくうえで、どのような領域に経営資源を振り向けるのか、あるいは振り向けないのかといった、経営戦略を練る時のグランドデザインの出発点になるのではないかと、考えている。

・井内センター長

この大きな流れは、安倍総理の方の中小企業に対する融資を促進させていこう、という流れもあって、金融庁の方で本年度四月に新しい指針がでて、不動産担保に頼らない、個人保証に頼らない融資制度を金融機関に促している。その流れを汲んで、特許庁もこの支援事業を行っている。

## ◆質疑応答

Q1：評価書を金融機関に出して、それを利用して金融機関が融資の可能性を判断する、ということになるが、評価書の考え方と、貸出する金融機関との間で考え方に少し乖離があるように思えるが、どうでしょうか。

A1：佐藤氏

知財担保融資という言葉ができたのが十数年前で、そこからいろいろ政府も働きかけて、金融機関とも連携してやってきたが、現実上手く行われていない。今年度は、そういう意味では、仕切り直しになる。いま、東北では、特許庁と日本政策金融公庫仙台支店で連携してやっている。中央でも、特許庁と日本政策金融公庫が、初めに連携をしなくてはいけないということで、まずは勉強会を開始している。特許庁が金融機関の方に、こういう評価をしたから金貸してよ、と言ってもなかなか動かないので、勉強会を通じて、金融機関としては、こういう評価をしてくれないとお金は出せないよ、ということをして、今年度勉強し始めている。

ただ、そういいながらも、勉強して結論が出るまで、何も動かないということでは無く、できるところから少しずつ評価書みたいなものを、いま進めているというような状況である。

井内センター長：

知財担保融資というのは、日々言われていたが、やはり担保価値はない、無理という考えに至っている。というのは、担保となるには、きちんとした流通マーケットがないと成立しない、現状からみると、知財の場合、流通マーケットが成立していない。この頃は、知財担保融資というのは、あまり言われていない。与信判断のほうに知財の評価書が使えるのではないかとの、流れになっている。

以上

(作成者 高野芳徳、川村憲正)

(原稿受領 2014. 12. 1)