

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（九州）

— 知財価値評価が企業の未来を拓く —

【会場】 電気ビル 共創館カンファレンス A  
(福岡市中央区渡辺通 2 丁目 1 番 82 号)

【日時】 2014 年 10 月 15 日 (金) 13:30~17:00

【参加者】 61 名



## 要 約

今年で設立 10 周年を迎えた知的財産価値評価推進センターは、知財担保融資で豊富な事例があり、知的財産価値評価に積極的な取り組みがなされている九州を第 4 回の開催地として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を開催した。

知的財産価値評価推進センターからは、最近の活動である、中小企業の融資判断に活用できるような簡易評価の紹介を含め、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参画すること等が紹介された。

「価値評価推進から価値向上推進へ」と題する基調講演は、知的財産価値評価の本質に踏み込む内容であり、九州で活躍する多方面の知財担当者の方々によるパネルディスカッションも盛り込みであった。

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に関する最新動向に触れることができ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の設立趣旨が、「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を寄与すること」であると説明された。

10 周年記念セミナーの目的は、知的財産価値評価推進センターの節目の年に、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ことが説明された。

日本弁理士会でも 10 年前は、主に特許を成立させることを行っていたが、権利の活用についての活動を始めたところ、近年は、裁判所の価値評価等を行っていることについての話があった。

基調講演では、知的財産権の価値向上を行う試みについての講演が行われた。

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」をテーマとして行われた。

知的資産経営報告書作成のメリット、知財担保融資の実例、大学の知的財産業務における組織及び実績並びに定性的知財価値評価、ベンチャー企業事業化のための資金調達の苦勞及び知財戦略による資金調達等について議論がされた。

知的財産価値評価推進センターは、民事執行案件を中心に金銭的評価（定量評価）を行ってきたこと、低額でできる簡易評価のニーズに応える方法を提案したこと、具体的に「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、市場調査」および「事業・他社知財非侵害判定評価書」の3つの評価書を提案したこと、これらの簡易評価書を活用して、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参画すること、について紹介を行った。

## （2）議論された知財価値評価

基調講演では、激化する競争関係が、知的財産権を「お金にする」ことを求めており、それは、知的財産権群を使って自社の戦略的地位を高めることから、知的財産権あるいは知的財産権の容れ物としての自社自身を換価することにまで、広く及んでいることが提唱された。

大学における知財価値評価については、①「定性的価値評価は、学内の会議で定性的観点をベースにして出願するか否かを決めていること」、②「定量的価値評価は、ルールオブサムを使用するが、メリット・デメリットの両方を意識し、種々の観点から補正係数を乗じて合意形成をしていること」、等の説明があった。

具体的な価値評価方法についての議論だけではなく、価値評価の意義そのものについての議論もなされ、知財価値評価の一般への普及のための端緒となり得る有意義な議論がなされた。

## （3）知財価値評価の現状

知財を活用した中小企業向け融資について、知的資産経営報告書を融資審査の資料として活用している事例があること、特許等に基づく融資の状況については、中小企業によるアンケートで、約25%の中小企業が融資上のメリットを受けたと回答したこと等についての紹介があった。

知財担保融資に積極的な銀行から、知財担保融資枠を設定し、知的財産評価額に対して、スタンダード版で50%、簡易版で30%を上限として融資実績があること等についての説明があった。

具体的なデータを元に、融資の現場からの意見が語られた。知財担保融資とその知財価値評価との関係を知る上で貴重な情報であるといえる。

## （4）知財価値評価の課題

ベンチャー企業が資金調達する上で、知財価値評価を伴う知財担保融資は、有望な資金調達方法であり得る。

知財担保融資に積極的な銀行は知財担保融資を実行しているが、その実績はまだ多くはなく、融資実行が進むためには簡易な価値評価方法をどうするかといったことや知財価値評価の普及等多くの問題点が残されている。

## （5）知財価値評価への期待・要望

実際に知財を活用して資金調達を行い、成功しているベンチャー企業が存在するという実例があり、知財価値評価がそれに貢献できていたのではないかと期待もある。

今後は、現状の課題が克服され、知財担保融資がより積極的に行われることが期待される。

## ○丸山副会長挨拶

弁理士制度ができて今年で115周年になります。最初は主に特許を成立させることを行っていました。価値評価は10年前に始めました。権利の活用を始めたところ、裁判所の価値評価を行うようになり、近年は、ベンチャー企業、中小企業が持っている技術の価値を評価し、融資につなげようとしています。

## ○基調講演

### ■講師

寺本 振透 氏

九州大学大学院法学研究院教授



## ■テーマ

「価値評価推進から価値向上推進へ」

## ■概要

激化する競争関係が、知的財産権を「お金にすること」を求めている。それは、知的財産権群を使って自社の戦略的地位を高めることから、知的財産権あるいは知的財産権の容れ物としての自社自身を換価することにまで、広く及んでいる。「持てる知的財産権の市場価値を如何にして向上するか？」についての問題を考えることを試みる。

## ■講演内容

### 1. 自己紹介

東京にて20年以上弁護士を行い、ベンチャーキャピタルファイナンス、ベンチャーキャピタルファンドの組成、投資のためのデュー・デリジェンス、投資を受けている若い会社のサポート等をやってきた。東京大学法科大学院で3年間教えた後、実務からアカデミックへ転換し、現在、九州大学で、知的財産権を含む情報の拡散に関する法の研究と教育を行っている。

### 2. 知的財産の価値評価から価値向上へ

10年間価値評価推進センターの活動、ご苦労様でした。そろそろ名前を変えませんか、ということです。

価値は交渉の中で決まるものです。売り手による評価は、潜在的な買い手の興味をひきつけるだろうか？売り手が売ろうとする物を一生懸命評価しても、買い手が同じものを考えているとは限らない。売手による評価は、必ずしも、価格には結びつかない。価格は、売り手の評価と、買い手の評価がぶつかりあい、振り子のように揺れて、最後に落ち着いたところで決ま

る。価格を決めるとするのは、相手のある話なのだ。

良いモノは買ってもらえるはず？それは本当なのか？「良いモノ」と「買いたいモノ」は違うかもしれない。作り手が良いモノと信じているだけかも知れない。そこに、評価の難しさがある。

合理的な買い手は、買おうとするモノから得られるベネフィットを見積もることができるのか？費用対効果を買い手が見積もれないとしたら、それにもかかわらず、買い手側の費用対効果を、売り手が見積もれることなどできるだろうか？

誰の目からみても公正な評価というものはあり得ない。そもそも、売り手の計算と買い手の計算に差があるからこそ、取引が成立するのだ。

モノを売るためには、買わなかった時の買い手の費用が増大するように、売り手が仕組むこともある。売り手（販売店）は、売手のシナリオに乗らなかった時の買い手のデメリットが増加するように仕組む。

消費者として、私たちは、はたして、効果から逆算して買値を決めているのか？新しいだけのスマートフォンを買うためにどうして銀座で並ぶのか？

### 3. 知的財産権を買う気にさせるためには？

「知的財産権を買おう」という気持ちにさせるためにはどうするか？やり方は限られている。

知的財産権を買わないとたいへんなことになる！とっておどすか？知的財産権を買うとすてきなことがある！とって誘うか？さらには、知的財産権を買うことへの抵抗感を薄めるか？皆、知的財産権を買っているよ、とって。そのためには、取引事例を増やす必要がある。

公正な価格はどのようにして決まるのか？多数の売り手と買い手が参加する市場があれば、話は早い。取引価格がさほど大きくない範囲で揺れ動いていれば、そのあたりに「公正な価格」があるとみなせば、実用上は、たいして困らない。

このような市場がなければ「公正らしく見える」価格を示すのは、とても難しい。例えば、ほぼ確実にこのお店から買う、ほぼ確実にこのお客に売るという前提での価格交渉を想定してみよう。買い主と売り主は、もっともらしい参照点（定価、希望小売価格）などを起点にして、妥結可能な価格に向かって少しずつ歩み寄っていく。じっさい、消費者は定価や希望小売価格が大好きだし、そこからの30%引きなどは、もっ

と好まれるのだ。

競争がないわけでないけれど、売り手も買い手も、「できれば取引関係を継続したい」と思っている場合の価格交渉の典型例は、使用者と従業者との関係に見ることができる。彼らは、ひたすら、お互いに疲れ果てるまで、積算の根拠と思しき資料を積み上げる。彼らは、ときどき、競争の持ち込みをほめかす発言（転職を考えているとか、他にも代わりの人材はいるとか）をして相手を脅す。双方とも疲れてきたならば、そろそろ決着だ。データが直ちに結論に結びつくわけではないが、だからといって、データが無駄だというわけではないことには気をつけなければならない。双方が出し合うデータのバランスがとれていないと、たくさんデータを出した方、強そうなデータを出した方が有利になるかもしれない。

交渉相手が決まってしまう場合の価格交渉では、互いに攻撃的ならば、お互いに疲れ果てるまで、ひたすら、積算の根拠と思しき資料を積み上げる。

互いに妥協するならば、あるいは、疲れてきたならば、もっともらしい参照可能な価格（最初に提示された金額とか、先例で示された計算方法による金額とか）などをベースに、妥結可能な価格に向かって少しずつ歩み寄っていく。

最後は、「えいやっ！」で決めることになる。

交渉の相手が交渉に乗ろうとしそうにない場合は、法律は、強制的に交渉の相手を交渉の場に引っ張り込む作用をすることがある。典型的には、従業者と使用者の間の交渉だ。調停者又は裁判官の面前での交渉がデータの積み上げで行われる。締結済みの契約の内容を変えるための交渉という意味では、事後交渉とも言われる。労働契約法や特許法 35 条が想定する労使間の交渉は、その典型だ。

#### 4. 二つの食器セット（ディナーセットの実験例）・Kahneman, D.

（Set A）たくさんの食器が入っているが、そこそこ壊れている。

（Set B）食器の数は少ないが、一つも壊れていない  
被験者の皆様に、どちらのセットを買いたいですかと質問する。一方だけを見せて値段をつけてもらう。

会場のみなさんはどうか？ Set A を買いたい人は、手を上げて下さい？ 挙手したのは二人くらいですね。では、Set B を買いたい人は？ ほとんどの方が Set B

ですね。

実質的には、Set A は、Set B に入っている食器は充分に入っており、余計な物だけが壊れている設定になっている。

二つ比べると冷静になるが、別々に示されると、ほとんどの方が壊れていない方を高めに評価し、壊れ物が含まれる方を低めに評価する。

この会場において、Set A に手を上げた方は、すごく冷静な方が、変な方です。

Set B を欲しいと言った人は、まっとうな方です。

特許群の価値評価についても同じようなことがある。関連する特許 150 件をデュー・デリジェンスすると、どうしても、綻びが気になる。1 個 1 個の傷には目をつぶって、「将来有望な事業？」のような雑ばくな見方をした方が、値段が付けやすいということもある。

#### 5. パテントトロールの役割

彼らは、ともかくも参照の対象となる価格、つまり、そこから値引き交渉が始まる出発点を作る先駆けとなる。取引事例の少ない世界では、誰かが嫌われ者として高い値段を設定する必要がある。それに、彼らは、知的財産権を買わざるを得ない気持ちにさせる。これはこれで意味がある。

#### 6. パッケージングの役割

物語が購買意欲をそそることもある。

パッケージング次第で、参照となる価格或いは取引事例が見つかりやすい、ということもある。例えば、知的財産権群の取引事例はそんなにないかもしれない。しかし、よく似た技術を取り扱っている、商業化している会社の株式或いは社債の取引事例は、かなりの確率で見つかる。そうすると、投資家は、会社の株式または社債の価格を議論するのが現実的だと考える。しかし、その価値判断をする際に知的財産権が無視されるわけではない。たしかに、知的財産権のデュー・デリジェンスが真剣に行われる。

#### 7. まとめ

価値を評価しようとする行動は無駄ではないが、もっとやらなければいけないのは、特許が売れるように、どうアピールしていくかである。法律ができることは、トレンドを変えるのではなく、皆さんがやり

たいと思っているけど踏み込めないでいることについて、不安要素を緩和して、背中を押すことである。

#### ◆質問1 [橋本虎之助先生]

先程、私はSet Aの方に2名の一人で挙手しました。挙げた気持ちは夢を買うようなところでしたが、Set Aに挙手した人の心はどのようなものでしょうか？

回答1 [寺本先生] ベンチャーキャピタリストの決断と、ベンチャーキャピタリストに雇われてデューデリする弁護士のレポートの差である。弁護士のレポートは傷の指摘が中心になるが、投資家は傷を補って余りある何かを見なくてはならない。

#### ◆質問2 [九州支部長の羽立先生]

私は20年弱前に弁理士になった時に、知財評価についての話が聞けるのが夢だったので良かった。金銭的なことを含め納得感はあるが、九州で頑張っていく際に、一言でいえるアドバイスをお願いします。

回答2 [寺本先生] 私が九州に来たのは、3.11の一年前です。大学の教員で最も大切なのは多様性です。福岡は自由度が高く、外国人の教員と学生の数が多いし、国籍も様々です。九州の地でやっていくためには、考え方が柔軟であること、東京・米国ばかりを見ないでいろんなところでコネクションを持つこと、緩さが大切です。

#### ○井内センター長挨拶

寺本先生の話は、評価の本質的なところであり、非常に面白い話でありがとうございました。

評価センターは、設立されてから本年度で10周年ですが、セミナーに来られる前に評価センターを存じている人は挙手をお願いします。

約3名が手を挙げたので、セミナー参加者62名に評価センターを熟知してもらえたので、本日のセミナーは成功したものと思います。

評価センターの組織についてご紹介しますと、総務部は、セミナーの面倒、広報活動、評価人の登録、管理をしています。

第一事業部は、評価手法の研究開発をしており、いろいろな場面に適した評価手法をあみだしています。

第二事業部は、主に情報収集をしており、評価人が一人でやるには手を出せないソフト・書籍を購入し、

サポートしています。

第三事業部は、登録した評価人に研修を行い、登録した評価人の能力を上げています。

この10年、裁判案件がほとんどで、裁判所から評価人推薦の依頼があった際には、選考委員会を開き、案件毎に技術分野・経験・研修受講歴等を考慮し、最適な評価人を推薦しています。

裁判も民事執行案件が主ですが、普通の民事案件もあります。例えば、私の所は、株価を算定して欲しい、との依頼があります。IT企業の資産は、机・パソコンであり、株数で割ると非常に安いです。知財が会社を支えているので、知財を評価して株価を算出して欲しいという依頼があります。

裁判所から依頼を受けて、評価書を書いて、問題が解決しないと意味がありません。両者不満足な満足を考え、理論的にスキをなくすことです。

STAP細胞等の新しい分野、ちょっと怪しい特許もあります。そういった時は、発明者に目の前で確認実験して頂き、知財価値を評価します。ですから、評価は大変で、経験と能力が問われます。でないとい良い評価はできません。

この十年間で評価に対する社会環境が大きく変わりました。いままで、訳の分からないのは、のれんとしてひとくくりで資産計上していました。ところが、2009年に会計基準が変わり、知的財産権は切り分けて資産評価するようになりました。そして、M&Aの際は、知財を切り分けて評価することが義務になりました。

国際的にはIFRSがあり、国際的な基準を採用する企業が増えてきました。国際会計基準によると、特許は出願した時点で評価して、1件1件全て毎年、資産計上をしなければならなくなりました。

平成26年度に出された金融庁の新たなガイドラインの影響が大きく、不動産担保に頼らない融資、個人保証に頼らない融資ということが明記されています。知的財産のような資産を評価するには、我々のような外部機関を使って評価し、融資を促進して下さいということがガイドラインに載っております。

我々がやろうとしているのは、こういった評価だけでなく、知財にからむ評価はすべて行うことです。

例えば、中小企業に対してはコンサルティングを含みます。大企業に対しては株主向けの知財評価、特許法35条の表彰制度における表彰基準は、全社員が納

得するように評価する等、いろいろ需要があります。知財価値の評価は場面が増えており、それを促進するのが評価センターです。

## ○パネルディスカッション

### ■パネリスト

九州経済産業局地域経済部技術企画課特許室長

眞島 省二 氏

豊和銀行営業統括部ソリューション推進室長

神野 康弘 氏

九州大学産学官連携本部知的財産グループ

グループ長・弁理士 坪内 寛 氏

株式会社システム・ジェイディー代表取締役

伊達 博 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 橋本 虎之助 氏

コーディネーター：知的財産価値評価推進センター

センター長 井内龍二 氏

### ■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」



#### ◆九州経済産業局地域経済部技術企画課特許室長： 眞島 省二 氏

・知財を活用した中小企業向け融資について

知財評価に関する評価書に関する支援を特許庁で行っており、皆様覚えて帰ってもらい、なにかのときに活用してもらえればと思っています。

産業構造審議会の知的財産分科会とりまとめに、知的財産を企業経営に組み込む取り組み促進の際に、国と地方自治体、金融機関、弁理士などの専門家との連携を強化することにより、知的財産が正当に評価され、融資等に結びつく好循環を促進することが記載さ

れています。

また、平成26年2月の「金融検査マニュアル」に、知的資産経営報告書の活用について記載されています。

このような、二つの流れにしたがって、知財の担保について考えています。

次は、知財金融の実態に関するアンケートの結果についてです。特許等を担保に融資を受けたことがあるのは、1.8%しかありません。金利の優遇等を合わせると、約25%の中小企業が融資上のメリットを受けたと回答しています。

資金調達の評価対象となった知的財産の75%は特許権であり、多様な商標権が少ないことがグラフで分かります。

小規模企業になると商標が表に出てくるという資料になっています。

金融機関による中小企業への融資の際の評価項目(61項目)の優先順位において、45位から61位に知財関係の項目が多く、これは、知財は金融機関にとって融資の際の考慮にはまだなっていないということです。

そういうことを踏まえ、今後、知財の評価とか知財の担保融資が土壌として起こる社会を作っていくことが大事だと考えています。

実際の支援は、知財活用のビジネス評価支援を行っています。金融機関が、中小企業に資金を貸したいけれど踏み切れない場合に、知財活用ビジネス評価書を見て融資の判断にしてもらいたいと考えています。

金融機関が中小企業と組んで知財総合支援窓口に申請すると、調査機関がヒアリングをして報告書を作成し、それを金融機関に渡します。それを見て融資をするか否かを判断します。

平成26年度は、11月11日までが応募期間で、金融機関はお金がかからず、誰も損をしないので、是非ともこの制度を活用してもらいたいと思っています。

#### ◆豊和銀行営業統括部ソリューション推進室長： 神野 康弘 氏

・知的財産担保融資の取組について

豊和銀行は、大分県にある地方金融機関で、県内ナンバー2の金融機関です。店舗も大分県内に39店舗で、県外は3店舗です。取引先は、大手よりは一般的な中小企業が主体です。

配布パンフレットに記載のように、当行知的財産担保融資「ほうわ成長基盤強化ファンド2」は、大分県、福岡県、熊本県内に本社または主たる営業所を有し、特許権等の知的財産権を保有している法人あるいは個人事業者を対象としています。融資金額は、知的財産評価額に対して、スタンダード版で50%、簡易版で30%を上限としています。原則として、知財権に担保を設定しています。評価は、東京の株式会社パテントファイナンスコンサルティングにお願いしています。

当行が知財担保融資を導入したきっかけは、金融庁及び日本銀行の施策を反映し、行員の目利き力を高め、地元企業の成長を支援するためです。

平成23年の9月から導入し、本部主体の営業統括部ソリューション推進室で、知財融資プロジェクトチームを立ち上げ、知財担保融資を促進しています。

特許データベースを基に選定した対象先に、営業店から行員が訪問し、ヒアリング活動を実施しています。

その中で、特許に興味がある所に、半年に10箇所程度を絞り込んで個別にパテントファイナンスコンサルティングと帯同訪問しています。

審査については、企業の信用力を補うために、不動産や個人保証以外の担保として、知的財産権を活用しています。

外部の知財評価に基づいて、企業の技術力、強み等の実態を把握し、総合的に審査をするということで、決算書に載っていない部分を加味し、第三者の評価に基づいて総合的な審査を実施しています。

今後の課題としては、担保処分時の換金性ということで、担保の流通性が一番の課題であると考えています。

融資営業のセールスポイントは、他行が評価しない知財価値を当行で評価し、知財担保で新規融資につなげることです。

また、行員が、決算書だけでなく、顧客の知的財産や技術力を理解して、事業性を学ぶことにも重きを置いています。

ターゲット企業の選定基準は、一般的な基準の他に、特許データベースを基に選定しており、特許取得済みの企業に対して選定しています。

審査における知財評価、知財担保の位置付けについて、審査における知的評価は、企業における実態（バランス）を掌握するための客観的な評価として使用さ

れています。

これは、企業の強みや取引先との関係を知財評価から整理し、財務諸表に表れない定性情報を基に総合的な審査をするということです。

金融機関は、企業の皆様に対して、金融庁の金融検査マニュアルに基づき、いわゆる自己査定（格付け）といわれる行為を行っています。

これは、決算の前に、決算が出た都度、正常先、要注意先、破綻懸念先、実質破綻先、破綻先等の格付けを行っています。

自己査定の結果、破綻が懸念される企業の債権は、早期に回収に努め、一方で当該債権には相応の貸倒引当金を積み重ねなければならず、銀行の収益に直結するので、自己査定は、厳格に行っています。

中小企業に対しては、決算に表れない知財の価値を評価し、例えば、知財の価値が一億円あるとすれば、決算上に実態バランスとして反映するなど検討できます。

顧客の感想や意見として、「金融機関に当社の技術力を理解してもらうことはありがたい。」「第三者に技術評価により、自社の対外的信用の裏付けとなる。」「知財評価で調査された市場データ等を将来のマーケット予測や経年売上推定等に活用でき、経営指標の数値化データや評価額を今後の経営戦略に反映できる」という良い意見がある。マイナスの意見としては、「融資に先行する知財評価を受けても、十分な評価額が得られず、融資につながらない場合があるのでは」という意見や、「評価費用の負担により、二の足を踏んでしまう場合がある」等の意見があります。

知財担保融資は、3年前から始めたばかりですが、事例紹介として、マグネシウム合金特許を活用した例があげられます。これは、新規融資の好事例ということで、金融庁のホームページで取り上げられています。また、地域密着型金融の取組について、九州財務局より顕彰を受けました。

#### ◆九州大学産学官連携本部知的財産グループグループ長・弁理士：坪内 寛 氏

・大学知的財産業務における価値評価について

私は、大学の産学官連携本部で業務を行っております。

大学は知的財産で融資をする側でもされる側でもありませんので、他のパネリストとは毛色の違う話に

なってしまうかも知れませんが、大学の業務において知的財産の価値評価に関連することを紹介できればと思います。

産学官連携本部は、名前のとおり、産・学・官の連携をコーディネートしております。

知的財産グループの主たる業務は、知財啓発、発明発掘、権利化、技術移転の4つで、そのうちの技術移転は知的財産グループとTLOが協力して進めています。

実績として、年間300件程度の発明届が出ており、材料・ライフサイエンス系が全体の6割を占めています。出願の技術分野は、材料・ライフサイエンス系が7割を占めています。出願全体のうち、3割が大学の単独出願で、7割が他大学や企業との共同出願です。ライセンスの実績は、2011年頃から伸び始め、一昨年から年間5千万円程度で推移しています。

本題の大学での知的財産価値評価については、定性的価値評価と定量的価値評価に分けてお話します。

定性的価値評価は、出願要否、外国出願要否、PCT指定国移行要否、審査請求要否、等の判断において実施しています。

出願要否の判断では、特許性の有無は勿論のこと、プレマーケティングの結果も考慮しています。プレマーケティングは、産業界の意見を聞くことを目的に実施します。出願前の段階ですから発明の全貌を開示することはできませんが、大学単独発明については、企業に直接コンタクトして有用性についての生の声を聞きます。

大学としてはおもしろい発明だと思っても、産業界としては実用化の観点から興味なしという反応もあります。また、大学としては有用性が低い発明だと思っても、産業界からは有用性が高いと言われることもあります。

このような判断材料をもとに総合的に知的財産の定性的価値評価をして出願要否を決定しています。

次に定量的価値評価です。我々は、ライセンス交渉における知的財産の価値評価の考え方として、ルールオブサム（25%ルール・利益三分法）を主に用いています。

ルールオブサムが、定量的価値評価手法の一つに過ぎず、メリット・デメリットの両側面があることは承知しています。考え方が単純でわかりやすく、欧米のライセンス実務者にも比較的に利用されている点はメ

リットだと思います。一方、妥当性のある予想利益を算定するのが難しいこと、ライセンス料算定のベースを予想利益の25%や三分の一とする合理性が十分でないこと、等はデメリットといえるでしょう。

予想利益の妥当性は、ライセンシー企業のビジネスプラン等に基づいて判断しています。25%や三分の一は、あくまで交渉の出発点としての目安と考えており、実際には、技術分野等の諸条件も加味しつつライセンシー企業と話し合っていて決めています。

交渉当初はライセンシー企業の考える知的財産価値と乖離していますが、協議して妥協点を探っていく、お互いに納得できる知的財産価値が決まります。我々が扱う価値は絶対的なものではなく、あくまで相対的な価値です。相手が違えば違う価値になると思います。

今後は、ライセンシー企業との交渉で妥協点が見出せない場合に、第三者の中立的なご意見として評価センターのお力をお借りするケースが出てくると思います。

#### ◆株式会社システム・ジェイディー代表取締役：

伊達 博 氏

九州大学発の技術ベンチャーとして、平成14年3月に設立し、リーマンショック等があり、資金繰りにかなり苦労した時期もありました。

そういった中で、太陽光発電のテスターを販売しています。このテスターを開発するに当たり、どのような資金調達をしてきたかの話をさせていただきます。

実は、10年前に知財担保融資の話を持ったが、実現しませんでした。

事業の柱は、半導体の検査、特に製造検査で、半導体の品質について、不良がでない技術をやってきました。

太陽光発電システムは、2、3年前はメンテナンスフリーといわれていましたが、工業製品なので疑問を持ち、テスター開発に取り組み、今回のSOCODESを開発しました。

当初から、知財戦略は、弁理士の先生に相談しながら、事業展開、マーケットを考え展開してきました。

実際に、共同研究ということで、JTさん、福岡県さん、SOCODESの開発に関しては経産省のNEDOの委託事業に採択されたのが大きなきっかけになりました。



これまで、半導体の技術に関しては、九州工業大学さんの中にあるセンターに特許を移管して、活用して頂く方針を採っています。

現在は、太陽光のテスター又はテスターの機能を、遠隔監視のシステムということで、オートマチックにモニタリングするという事業にシフトしています。

SOCODESの事業化の経緯は、半導体の検査技術を太陽光に応用したものです。経産省のNEDOの委託事業に採択されたのが大きなきっかけとなりました。

実際の研究開発は3年半行い、総額1億5千万円の開発費を頂きました。これは、資金調達という意味で、融資では無理であると思われれます。

その中で節目があり、経産省の新連携事業認定を頂き、九州電力、事業者などの協力で現地で立証実験を重ね、スチールのをスリムなものとなりました。

それをどうやって売っていくかについて、販路開拓支援の麻生商事様のご意見を頂くことで、製造から販売まで連携できたのが大きなことでした。

実際に、一ベンチャーが作った計測器を買ってくれるかという点は、ブランディングというか、第三者から良いという評価があるとお客様の反応が全く異なります。

2013年の年末に二つの賞を頂きました。一つは新エネ大賞 資源エネルギー庁長官賞で、もう一つは、日本MITベンチャーフォーラム主催のコンテストにトライし、海外展開を目指している企業として最優秀賞を頂きました。このような賞を頂くことで、実際にお客様の反応が良くなり、現在も毎日のように問い合わせを頂いている状況です。

こういった流れの中で、NECが展開しているメガソーラの遠隔管理システムの中の太陽光パネルのダメージ具合をチェックする基盤として、私どものSOCODESが組み込まれることになりました。今年の7月からNECさんと一緒に営業展開をしています。

実際、良い物が売れるとは限らない先程の話は同感で、特許を取るが、時代がそれを受け入れてくれるか、買ってくれるかというところ、2012年に全量買い取り制度が始まったのが大きなきっかけになりました。

再生可能エネルギーから一気にメガソーラが普及し出し、投資という点では、ビッグビジネスチャンスということで、皆さんが飛びつきました。

一方、リスクという点で、故障はリペアしなければ

ならず、コストをかけずに修理するというモチベーションでこのテスターを開発しました。

実は、太陽光システムの故障を軽視すると火災につながり、大きなコスト損失となります。そういった点からも、早期に簡単に太陽光システムの故障を見つけることは、大きな意味があります。

九州電力の施設の18箇所の全てにSOCODESを設置し、どういった故障が生じているかレポートし、昨年の暮れに九電と共著で論文発表もしております。

全部で特許が6件登録になっています。これを事業展開しており、現在、海外展開を行っており、特に、ドイツ、タイ、アメリカをターゲットに現地の会社とアライアンスを検討しています。

一方で、経済産業省、NEDO等とも、市場で全く新しいテスターなので、JIS、ISOといった標準化について、NECと一緒に検討を始めています。

#### ◆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：橋本 虎之助 氏

今回は、評価センターが提案する知的財産の価値評価について話をさせていただきます。

従来、評価センターは、主に裁判所の民事執行案件を扱ってきました。ただ、民事執行案件といってもイメージがつかめないのが、知的財産権と民事執行案件のかかわりを話させていただきます。

そもそも民事執行というと、民事執行法というのがありまして、不動産、船舶、債権それ以外の財産の強制執行については、債権の執行の例によるということなので、知的財産は、債権執行の例によります。民事執行法の中で、債権を知的財産権と読み替えると、知的財産権を執行裁判所が定めた価格で支払いに変えて債権者に譲渡する命令を発することができる、ということです。執行裁判所が定めた価格という時に、どういうふうに定めるかということで、まさに知的財産権の価値評価というところがでてきます。民事執行規則の中で、執行裁判所は評価人を選出し知的財産の評価を命ずる、ということで、結果として、日本弁理士会の評価センターにご依頼がきているということです。

さて、この中の民事執行案件、ここで、求められているのは、正に経済的価値、すなわち、金銭的価値が求められています。ただ、金銭的価値を評価するときには大事なものは、権利の有効・無効、抵触の有無、技術

の評価等を全てみたうえで、それをベースとして経済的効果を求めますが、事業計画、市場調査等を踏まえた上で経済価値を出すわけです。

ここで、法的な評価、技術的な評価は、弁理士が長年に渡って培っている高度な専門的な知識です。結果として、この評価センターが提案する民事執行案件の評価料は、約100万円程度になっています。

金銭的評価として、DCF法とか免除ロイヤリティー法等があります。

DCF法は、市場調査等から事業の将来売り上げ予測を行い、当該売り上げ（利益）に対し、ロイヤリティー料率（知財の寄与率）を乗じて、現在価値に割り引き、知財権の金銭的価値を出します。

免除ロイヤリティーは、今売り上げがあり、それが知財権で守られています。それを第三者に実施契約で使わせる場合、それを売り上げに対してかけることで、知財権の金銭的価値になります。

評価をする際に、権利の無効有効、リスク、陳腐化などをきめ細かく判断し、その結果を、寄与率等に反映させる形でやると、結果として、評価料が100万円程度となります。

金融機関にヒヤリングした結果、低額で知的財産価値評価をやって欲しいというニーズがあることが明らかになりました。

その結果、30万程度の簡易評価による報告書を作成することを提案しています。

この評価センターは、特許庁の知財ビジネス評価書作成支援事業の支援機関として位置づけられています。

評価センターは、以下の3つの評価書を提案しています。

一知財価値金銭評価書（簡易的な金銭評価）：金融機関から事業計画書や財務諸表の資料を提出してもらうことでコストを抑え、免除ロイヤリティー法により、知的財産の評価額を算出します。この際、知的財産が持っている定性評価を反映して、評価書を作成します。

一事業・知財適合性、知財優位性判定評書及び市場調査：これは重要で、金額より、対象企業が持っている知的財産と事業がうまくマッチしているか、特許権の権利範囲に合致しているか、他社の知財との優位性比較を判定します。弁理士の観点からの市場調査では、知財の動向、他社の出願動向等から技術動

向、市場成長性などを導きます。

一事業・他社知財非侵害判定評価書：知財デューデリでは重要で、対象企業の競合他社の知財を主眼とし、実施する事業が他社の持つ知財を侵害していないか、他社の知財が事業の障害とならないかを判定しています。

#### ◆ディスカッション

●井内氏：豊和銀行の知財担保融資については、全国でも豊和銀行だけで、素晴らしいシステムです。知的財産の他に、動産を外部評価機関に評価依頼し、融資を促進することはありますか？

●神野氏：動産担保については、他の動産担保を評価する機関と業務提携しています。一般的な自動車や船舶等の動産について評価し、融資につなげる取り組みを行っています。売り掛け債権、太陽光については、九電から入る売電収入を、キャッシュフローを担保として取り組んでいるケースもあります。

●井内氏：特許データベースを基に選定は、銀行でやられているのでしょうか？

●神野氏：パテントファイナンスからデータベースをもらっています。これを基にお客様を訪問します。個別にどういう所に行くかは、取引のあるところが第一番で、2番目は地元でも顔が見える企業を訪問しています。個別でも、ニーズがあれば、特許の評価を含め、自社のビジネスモデルを薦めています。

●井内氏：ということは、お客様は地元で、顔が見えているという状況で、マッチングを図っているのでしょうか？

●神野氏：いまの取り組みは、それが第一歩です。新規な取引、融資の推進を図りたいので、新しい企業でも特許の良いものをもっていれば、話を進めることを考えています。

●井内氏：担保処分時の換金性、現状は課題としてあげられているということは、困難を伴っているのでしょうか？

●神野氏：ここでの換金性は、売却を第三者の専門機関にまかせるということです。もう一つの意味は、金融庁として、一般担保といわれるものは処分可能な担保であり、換金性があるものが要件に入ってい

ます。特許については、市場が明確でなく、換貨性があるものと認められていないので、これが今後の課題です。

- 井内氏：当センターでも、実質的な担保価値は、現状はないという認識でやらせてもらっています。融資の際の判断材料としてやらせてもらっています。先程の寺本先生の話があったように、市場で流通するシステムが無い限り、担保価値ができず、評価センターでも検討しています。流通の市場を作りあげるために、政府の援助で知財ファンドをやることも考えています。ここで、一定の条件で評価書をつけて、とりあえず買い上げて頂くシステムを考えており、知財学会にも提案しています。そういうシステムができると、本当の担保価値がでてくると考えています。

通常、裁判案件では、100万が平均ですが、融資の際に、2千万を融資するのに100万の評価は無理なので、3つのパターンにわけましたが、金融機関の立場からすると、どれを選ぶことが多くなりそうですか？

- 神野氏：銀行の審査目線だと全部大切だが、金銭評価があると数字が目安になるので、これが第1番目になります。あと、2番目も3番目も大切です。
- 井内氏：融資額を、評価額の50%や30%とやられているので、金額がでることが必須だと思います。しかし、本質的には額はあてになりません。我々の立場でいうと、最後の侵害判定が重要だと思います。
- 井内氏：伊達様に質問です。素晴らしい事業を立ち上げていますが、事業を始めにあたり、NEDOで認定される確率はどの位ですか？
- 伊達氏：大体、120分の1で九州では1社だけです。NEDOは、エネルギー関係で100%でるし、手出しがないので、最初に狙います。
- 井内氏：これが認められていなかったら、諦めていましたか？
- 伊達氏：もし、NEDOに採択されなくても、フェーズに分かれていますので、今の事業フェーズにあった助成金にトライします。

- 井内氏：経産省の新連携事業にも認定されていますが、これによって資金的に補助がありましたか？
- 伊達氏：営業支援があり、中小機構から、この製品の販路拡大について紹介頂き、ビジネスマッチングすることで、販路を広げたり、販路拡大の助成金にもトライして利用させて頂きました。

- 井内氏：いろいろな助成金を受けていますが、調べるだけでも大変でないかと思えます。このような制度は、自分でウォッチングしているのですか？
- 伊達氏：九州経産局から情報ももらっています。フェイスブックでも情報ももらっています。一人で情報収集できないものは、ネットワークで情報を収集しています。

- 井内氏：色々と授賞されていますが、米国のケネディ大使より表彰とのことですが、受賞を狙っていたのですか？
- 伊達氏：ネットワークで知り合った方の紹介で知り、海外展開をしたいと考えていたので、最初のきっかけとして応募したら採用されました。ローカルなフォーラムに招待され、海外の太陽光発電について現地の方とダイレクトに話ができたとの喜び多かったです。

- 井内氏：標準化に向けた取り組みについて、こういう知識は、日立時代のものですか？
- 伊達氏：4年前に事業計画を考えていた際に、保守メンテはヨーロッパで始まっており、いずれ日本でもくるだろうから、太陽光発電として運用されていく上で必要になるだろうと考えていました。パネルメーカーの団体に対し壊れるとの話は水をさすので、具体的な内容は進んでいませんでした。その中で、保守のテスターを提供したら、経産省から声がかかりました。

- 井内氏：我々の知財価値評価書が事業に役に立つ雰囲気が出てきたでしょうか？
- 伊達氏：ベンチャー企業にとって、他社との差別化に知財は重要で、それを評価できる第三者機関があると魅力的だと思います。
- 井内氏：大学で240件出願されていますが、出願し

ていない 100 件の届けに係る権利は、発明者に返還するのですか？

●坪内氏：元々、発明者に帰属していた権利なので、大学が出願しないと決定した場合は発明者個人に帰属することになります。

●井内氏：共願が占める割合が 72% と多いのですが、どういった戦略で共願をきめておられるのですか？

●坪内氏：特に共願を増やす意向はありません。大学としては単独で出願したいのですが、他機関との共同発明として発明届が出てくることが多いため、結果的に共同出願になることが多いのが実情です。

●井内氏：ライセンス収入が 2011 年に伸びている要因はあったのですか？

●坪内氏：関西 TLO への業務委託が始まったことが理由の一つです。また、ライセンス料を提示する際に大学の考える算定根拠をきちんと説明するようにし、ライセンシー企業の納得感が以前より得られるようになってきたことも理由だと思います。

●井内氏：金融機関との連携は入っていますか？

●坪内氏：地場銀行との連携契約はありますが、融資面での連携ではなく、金融機関の顧客である中小企業からの依頼で大学の研究者を紹介し、中小企業の課題を解決することが連携の中心です。

●井内氏：資金調達にはなっていないのが現状ですか？

●坪内氏：大学発ベンチャーに対するギャップファンドを金融機関と検討しているところです。

●井内氏：大学で評価をしているようですが、外部評価機関に頼む場面はありますか？

●坪内氏：大学発ベンチャーへのライセンス契約における透明性確保の観点等から、第三者の価値評価が必要なケースが出てくると思います。また、大学とライセンシー企業の考える知的財産価値が大きく乖離して妥協点が見出せないケースでは、外部評価機関の価値評価があると合意点が見出し易くなると思います。

●井内氏：眞島さまから伝えたいことはありますか？

●眞島氏：知財ビジネス評価書を金融機関に知らせ、一緒にやっていきましょう。知財ビジネス評価書は、企業のカルテとなるので中身を見ていただき、企業経営に活かしましょう。また、金融機関も融資をしたいと思った際に、カルテが役に立つと思います。是非、この制度を九州で広げて行きたいと思っています。

#### ◆おわりに（井内センター長）

豊和銀行は日本で進んだ融資制度をやっているの、九州地区の中小企業の皆様には心強い話と思っています。伊達様のような素晴らしいベンチャーもあります。そういった企業を支える素晴らしい銀行が揃っており、九州大学の産学連携もしっかりしており、九州経済産業局のもとでやって頂くと、九州の産業も大丈夫ではないかと思っています。このセミナーをきっかけに、良い方法に向かっていくと思います。

以上

（作成者 松本秀治，原田悦子）

（原稿受領 2014. 12. 8）