

知財パラダイム革命

⑬ 出願幻想から覚醒するための善知識

公益社団法人 知財登録協会(SIR)

会長(兼)理事長

玉井 誠一郎 先生



関連 HP

ミネルヴァは知恵を司る女神、「ミネルヴァのフクロウは黄昏に飛び立つ」はヘーゲルの「法の哲学」序文にある言葉です。この意味は、フクロウ(哲学)は夕暮れに飛び立つ(時代が終わって)から形成される(つまり地震予測等)にみられるように何事も将来予測は不可能で論じることができないことを言っています。知財の価値評価についても同様で、過去から現在までの価値しか明らかでないとの立場に立つべきです。

第13回 知財幻想(その11) 知財の価値評価について(その3)

現在の知財価値評価方法

図1は現在の主な知財価値評価方法を示したものです。金額による評価としては、コストアプローチ、インカムアプローチ、マーケットアプローチの3種類があり、指標によるものにはスコアアプローチがあります。金額評価は直接的で会計処理になじみませんが、指標評価は間接的です。そのため金額評価はマネジメント面より有用と考えられています。

さて、コストアプローチは、知財の開発もしくは購入に要した費用とその知財の維持年金の合計費用額をもって価値とする考え方です。これをB/Sの無形固定資産として計上し、有形財産と同じように毎年減価償却します。コスト法は会計処理との整合性に優れますが、「費用=価値」とする考え方に違和感を覚えるのは筆者だけではないと思います。

評価方法	概要	長所/短所
コストアプローチ	・知財の開発もしくは購入に要した費用とその維持年金の合計額を価値とする ・資本財同様に毎年減価償却する ・適応例: 税務会計上の特許の価値評価 ・具体手法: ヒストリカルコスト法(過去コストの集計)	・長所: 客観的評価が容易、会計基準に適合 ・短所: 知財の持つ将来価値を反映できない
インカムアプローチ	・知財を使用した商品や事業が生み出す将来キャッシュフローの知財貢献分を現在価値に割り引いて評価したもの ・適応例: 融資時の担保価値評価や知財の売買 ・具体手法: DCF法	・長所: 将来の利益やリスクを反映 ・短所: 割引率などの前提条件に依存
マーケットアプローチ	・過去の売買事例や類似取引を参考にして類推 ・適応例: 事業譲渡や特許評価の妥当性検証 ・具体手法: 類似取引比較法	・長所: 客観的評価が容易 ・短所: 取引事例が少なく実運用困難
スコアアプローチ	・定性的な評価要因を項目ごとに点数化 ・適用例: 出願評価、特許の棚卸、知財戦略立案 ・具体手法: 特許庁の特許評価指標など	・長所: 評価が容易 ・短所: 評価項目やウエイト付けの客観性並びに評価者の主観に依存

図1 知財の価値評価方法

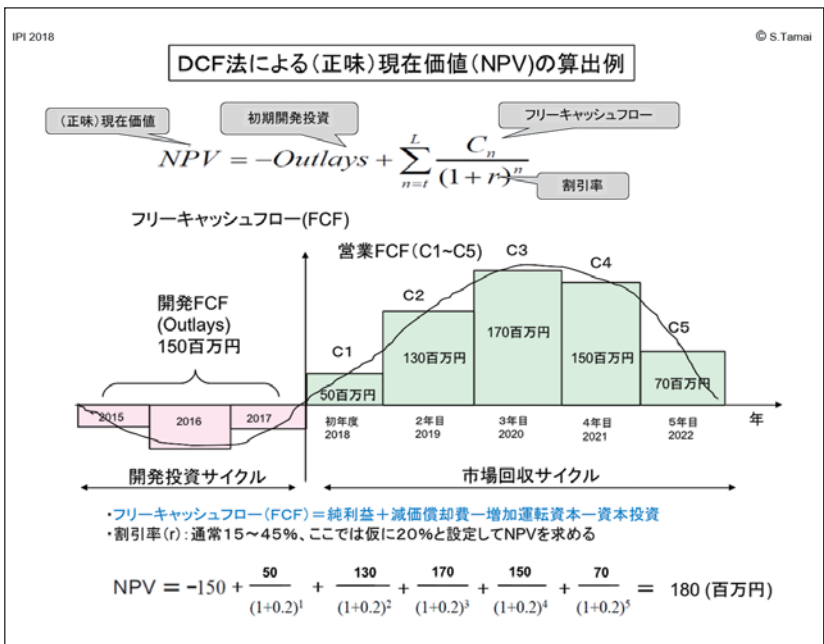


図2 インカムアプローチの例(DCF法)

事業が将来生み出すフリーキャッシュフローの知財貢献部分を切り出し、それを現在価値に割り引いて算出する手法です。後に述べるディスカウントドキャッシュフロー法(DCF)が有名です。この手法は、金額による企業価値評価のスタンダードになっており、M&A時の企業買収等に使われます。

マーケットアプローチは、過去の知財の売り買いやライセンス等の取引例を参考に算出するものですが、事例が少ない上に取引情報が開示されていないため、実際の適用は困難でほとんど使用されていません。スコアアプローチは、その発明の特許出願すべきか、海外出願すべきか等の出願の可否判断や特許等の権利維持判断に使用されます。例えば、技術面、市場面、法律面に関する評価項目を設け、この項目にウエイト付け(係数付け)をした上で評価者が5段階等により採点し合計点数を知財価

値とするものですが、評価項目やウエイト付けの客観性、評価者の主観に左右されるという欠点があります。主に社内や大学内で活用されます。

この手法を特許評価ビジネスに応用している例もあります。例えば、その特許に對して出願者がどのくらい重要性を考慮して対応したかの指標(早期審査対象か、海外出願したか等)やその特許が他の特許出願時に引用された件数(被引用件数等の項目を関数(パラメータ)にした評価方程式を作り、公開された特許情報から個々の特許価値を評価して、企業の特許資産評価や他社とのランキング比較や特許棚卸判断等を行うビジネスです。

しかしこの方法やビジネスは、評価方程式等の客観性、特許の商品使用状況の有無判断等において問題があり、この評価が高いから価値ある特許を保有しているとか企業価値(株価)が高いことにはなりません。いくら価値ある情報(特許等)を保有していても商品や事業に活用しないとその価値が発現することはなく負債であることになりありません。

なお学術論文の価値評価法について付言すると、被引用件数の多い論文の価値が高いとする有名なインパクトファクター(クラリベイト・アナリティクス社提供)は、ある特定の一年における影響度を示す尺

割引率を適用して算出します。すなわち現在の企業価値(値段)は、今後獲得するであろうキャッシュ(現金)によって決まるという考え方に基づいた評価法です。日本公認会計士協会の「企業価値評価ガイドライン」によれば、インカムアプローチは企業収益の将来獲得能力や固有の性質を評価結果に反映させる点では優れている半面、事業計画等の将来情報についての恣意性の排除が難しく客観性に問題があることや会社の継続を前提にした評価法のため企業の継続性に疑義がある場合には慎重な適用が求められると述べられています。

知財の価値評価においても、前述の比較からコスト、マーケット、スコアアプローチに比してこのインカムアプローチ(DCF法)を適用することが主流になっています。図2は、DCF法による現在価値(NPV)の算出例を示したものです。全体を開発投資サイクルと市場回収サイクルに分け、3年前からの開発投資フリーキャッシュフロー(FCF(Outlays))の総額が150百万円、市場回収サイクルを5年間と想定して営業FCFを毎年ごとに計画計上します(C1~C5)。営業FCF=純利益+減価償却費-増加運転資本-

資本投資、現在価値は図2の式で与えられます。割引率(r)とは、将来獲得する現金を現在の価値に置き換える係数です。例えば、利子が1%なら現在の100万円は1年後には101万円になるのと同じで、1年後の100万円の現在価値は1%割引いた100万円になりこれを割引現在価値と言います。割引率は通常15~45%位に設定されますが、この例では20%とすると投資回収の総合計を考慮したこの事業の現在価値は180百万円になります。

この事業の商品に知財(特許)が使用されていた場合、その特許の現在価値は、営業FCF(C1~C5)に対して前号で述べた利益3分法(すなわち利益貢献を知財、特許等、営業、製造で均分する)を適用して特許によるFCFを毎年ごとに求め、それを現在価値に割り引いて合計して求めます。即ち、知財の現在価値は各年のFCF*知財寄与度*割引率で求められ、具体的には、図2のNPV算出式において、Outlaysを除き、C1~C5の3分の1の数値(利益3分法)を用いて算出します。

しかし、この考え方や方法はすでに指摘されているように大きな問題があり、筆者はこれを少なくとも特許価値評価に用いることには賛同できません。その理由は、①特許等の産業財産権は裁判等で何時無効になり価値0になるかわからないにもかかわらずその権利が存続すると仮定している、②特許が商品等に使用されているか否か不明なものを評価している、③営業FCFそのものがあくまで事業計画上の数字である、④割引率はモンテカルロ法等による確立であって適正面に疑問があること等のためです。