

知的財産権の価値評価

～出資（候補）先、グループ内の移転・ライセンス・質権設定時の客観的評価の担保～

1. 知的財産権の価値評価が必要となる場面

（1）特許権、商標権、意匠権、著作権等の知的財産権は、発明・創作して保有する限りでは会計上資産計上しないことが多く、その場合は経費が費用計上されるだけです。その結果、知的財産権を有するクリエイティブな会社は、隠れ資産である「のれん」が蓄積します。

これに対し、知的財産権を譲り受けた場合は、取得対価（付随費用を含む）の価値があるとして「特許権」等と資産計上し、減価償却していきます（合併時の「のれん」と同じです）。

このように、知的財産権の移転は、会計及び税務に影響があり、当事者間で自由に決めることはできません。対価が高過ぎる場合や低過ぎる場合は、国内移転であれば「みなし贈与」、国際移転であれば「移転価格税制」が適用される懸念がありますし、売主の脱税、買主の粉飾が疑われる懸念があります。特に、グループ内の移転、出資（候補）先との間の移転、出資先同士の移転時には、税務当局や会計監査は厳格となります。

このことは、知的財産権の移転のみならず、ライセンスや担保設定の場面でも同様です。

（2）それ故に、知的財産権の移転、

ライセンス、担保設定の場面においては、知的財産権の客観的な担保価値を把握することに加え、これを専門家の価値評価書という形で客観的に残すことが重要であり、これにより、会社としての説明責任、又は、取締役個人としての善管注意義務を果たすことができます。

特に、特許権の価値評価においては、自社製品・競合製品が発明でカバーされているか否かを評価するとともに、発明が各特許要件を満足するかも評価する必要がありますので、弁護士・弁理士による評価が不可欠となります。

2. 知的財産権の価値手法

（1）具体的には、殆どの場合、3つの典型的な価値評価手法である、①コスト・アプローチ、②マーケット・アプローチ、③インカム・アプローチにより評価します。

もっとも、知的財産権はコスト以上の価値を有するからこそ発明・創作するものですから、コスト・アプローチは適当でなく、最低限度を画するという位置付けとなることが多いです。

また、知的財産権の売買市場は未発達であり類似売買事例があっても事案が異なるため、マーケット・アプローチも一つの目安に過ぎないという位置付けとなることが多いです。

これに対し、将来の見込み収入を基礎として算定するインカム・アプローチは、本来的に知的財産権が事業と合わせて価値を有することに照らしても、適当であることが多いです。なお、インカム・アプローチの中でも、ロイヤルティ免除法（実施料の支払いを免れる金額に着目した価値評価手法）は、裁判所の判断手法と近く、客観性が高いと言われています。

（2）当所は、裁判所、大学、企業、スタートアップ、VC、NPOからの依頼を多数受けて、様々な場面において知的財産の価値評価のみならず、知的財産権に関する多種多様な法的サービスを提供してきた実績がございます。これにより、守秘義務に反しない範囲内で、別件価値評価事例との乖離、

スタートアップの段階（シード、アーリー、グロース）毎の割引率の相場などもある程度把握しています。（この辺りは、職務発明取扱規定作成時に、他社事例・業界相場や裁判例の傾向を把握しながら助言することに近いと感じます。）

当所は、以上のような実績、知見を活かして、依頼者の利益を最大化することを企図し、事案に応じて、合理的と評価できる範囲内で適切且つ柔軟な価値評価を提供するとともに、付加価値として、価値評価の過程で気付いた契約問題や法律問題についても知財・法務の観点からのサポートをさせていただきます。



文責 高石 秀樹 弁護士

[h_takaishi☆nakapat.gr.jp]



佐竹 勝一 弁護士

[s_satake☆nakapat.gr.jp]



石戸 孝 弁理士

[tm☆nakapat.gr.jp]

注) メールアドレスは、☆を@に読み替えてください