

第2章 知的資産経営評価融資の営業フローチャート

1. 営業フローチャートの概要

本章では、前章の「知的資産経営評価融資の考え方」を踏まえ、知的資産経営評価融資の実務目的に適った営業ツールの提供と利用方法に関する解説を行う。具体的には、融資等検討先である企業に対する知的資産情報の把握から、融資審査フローにおける知的資産情報の分析及び評価、融資審査までの一連の営業活動の流れを営業フローチャートとしてまとめ、各営業ステップに応じた営業ツールとその使用方法を例示している。

(1) 知的資産経営評価融資の営業ステップ

知的資産経営評価融資における営業活動のモデルケースとして、以下の各営業ステップによる業務を想定している。

- 簡易ヒアリング
- 知財サーチ
- 知的資産経営評価（事業性）ヒアリング
- 知的財産評価（外部機関）
- 知的資産経営評価（収益性）チェックシート作成
- 知的資産経営評価融資チェックシート作成
（担保とする場合）担保設定
- 事後フォローアップ

(2)各営業ステップにおけるヒアリング目的

各営業ステップで融資検討先に対して実施するヒアリングやチェック作業の主な目的について整理すると、以下の通り。

図表 2-1 営業ステップとヒアリングの目的

融資フロー	営業ステップ	業務の主要目的
日常的な 営業情報収集 及び 知的資産 評価融資の 方向性判定	簡易ヒアリング	・取引先の事業概要・知的資産の把握 ・収益根源となる知的資産と事業の関連確認
	↓	
	知財サーチ	・取引先の知財帰属の簡易確認 ・事業に供する知財の確認
企業格付・ 取引方針を 目的とした 定性・定量 情報分析	↓	
	知的資産経営評価 (事業性)ヒアリング	・知的資産を活用した事業の詳細な事業性掌握と評価
案件審査 定量分析	↓	
	知的財産評価	(第三者評価が必要と判断された場合) ・外部機関による蓋然性のある知的財産価値評価
	↓	
総合 与信判断	知的資産経営評価 (収益性)チェック	・将来キャッシュフローによる収益性分析 ・資金回収可能性分析
	↓	
	知的資産経営評価 融資チェック	・案件審査のための入手情報を総括して整理 ・事業リスクの分析と最終与信判断
	↓	
	(担保設定)	(知的財産を担保設定とする場合の) ・知的財産権担保の取得
↓		
	事後フォローアップ	・融資実行後の事業性・収益性・担保状況に 関するモニタリング

(金融機関における融資審査フローへの対応)

上記の ~ の一連のステップに対応する後述の営業ツール(ヒアリングシート等)は、融資審査フローに対応しており、各フローの検討において必要な知的資産情報や将来キャッシュフローを整理する構成となっている¹

知的資産融資の方向性判定、及び日常的な営業情報収集ツール

「簡易ヒアリングシート」や「知財サーチシート」を活用することにより、融資検討先の知的資産の概要を把握する。知的資産経営評価融資へ繋ぐためには、早い段階から融資検討先の知的資産が評価に値するか否かを確認する必要がある。・の営業ツールを用いながら行内で検討し、その後の融資審査プロセスへ検討を進めるべきか判断する。

また、平時におけるコミュニケーションの中で、金融機関が、中小企業の知的資産経営に関しての理解を効率的に深める手段として、「簡易ヒアリングシート」や「知財サーチシート」が活用されることが期待される。企業における知的資産の組合せによる事業価値創出の一連の流れの理解が深まり、知的資産の各要素に問題や改善すべき点が仮に見いだされた場合には、企業へアドバイスをを行うなど、営業支援や経営支援のためのツールとしても活用されよう。

企業格付や取引方針を目的とした定性・定量分析ツール

「知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート」により、企業格付や取引方針に必要な情報を詳細に把握する。これによって財務情報には表れにくい、企業の持続性や成長性の根源となる知的資産情報への理解を深めることができる。知的資産と企業の将来キャッシュフローとのつながりを確認することで、企業の成長余力に対する金融機関の理解が深まると考えられ、企業格付や取引方針の補足資料として本シートが活用されることが期待される。また、知的資産価値を考慮した実態バランスを踏まえて企業格付を見直す場合においては、第三者機関²による「知的財産評価書」の活用も考えられる。

案件審査を目的とした定量分析

個別の融資案件における、将来キャッシュフロー分析と収益性分析に基づいた融資の回収見通しの検証を目的として、「知的資産経営評価(収益性)チェックシート」を活用する。「簡易ヒアリングシート」や「知的資産経営評価(事業性)シート」での知的資産と将来キャッシュフローの因果関係分析を踏まえてキャッシュフロー分析を行うことが重要である。

¹ なお、第1章21ページで述べたように、特に「簡易ヒアリングシート」や「知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート」は、平時における情報収集ツールとして、全部または一部を活用しないしはヒアリング項目の検討材料とすることも有用であろう。

² 例えば、知財評価会社、技術士、公認会計士、弁理士等の活用が考えられる。

総合与信判断

「知的資産経営評価融資チェックシート」を活用することで、知的資産経営情報を収集・分析した内容を総括し、与信判断におけるリスク所在を明らかにすることが可能と考えられる。～の内容を再度チェックしながら、融資判断に向けて、リスクチェック等の漏れがないか確認する。本チェックシートが完成し、その他のシート資料等と合わせて、知的資産経営評価融資検討のための資料がすべてそろえることになる。

なお、融資検討先の企業もしくは事業が、知的財産権を活用していない場合には・・・のシートを基に各業務目的に沿った検討を進め、知的財産権を活用している事業に対しては、・・・のシートを必要性に応じて付加し、適宜検討することを想定している。

(3) 各営業ステップでの営業ツール

各営業ステップでの営業ツールには、融資検討先の事業特性や知的資産のタイプに応じた、知的財産権を取得していない企業向けとして、A)知的資産経営一般編(製造業)を、特許権を取得・活用している企業向けとして、B)特許権編を、商標権を取得・活用している企業向けとしてC)商標権編の3タイプのセットを用意している。

A)知的資産経営一般編(製造業)は、ノウハウや技能等の権利化されていない知的資産を事業の収益根拠とする製造業系企業へのヒアリングや融資検討を想定した定型シートとなっている。なお、商業・サービス産業(小売、卸売、外食産業等)や消費財系製造業(食品、日用品、服飾産業等)であって、特段、商標権を登録していない商業系・消費財系製造業においては、A)の一部を活用することを念頭においている。また、B)特許権編は、「権利化された技術(=特許権)を活用し、技術開発系の事業を行う企業」を想定したシートであり、C)商標権編は、商標を活用し、ブランドビジネスを展開する企業への営業ツールとして活用されることを想定している。

図表 2-2 各営業ステップにおける営業ツール

営業ステップ	営業ツール及び補足資料		
	知的財産権無し	知的財産権有り	
	A)知的資産経営一般編	B)特許権編	C)商標権編
簡易ヒアリング	簡易ヒアリングシート (知的資産経営一般編)	同左 (特許権編)	同左 (商標権編)
知財サーチ		知財サーチ (特許権編)	同左 (商標権編)
知的資産経営評価 (事業性)ヒアリング	知的資産経営評価 (事業性)ヒアリングシート (知的資産経営一般編)	同左 (特許権編)	同左 (商標権編)
知的財産評価		第三者評価機関による評価書	
知的資産経営評価 (収益性)チェック	知的資産経営評価 (収益性)チェックシート (知的資産経営一般編)	同左 (特許権編)	同左 (商標権編)
知的資産経営評価融資 チェック	知的資産経営評価 融資チェックシート (知的資産経営一般編)	同左 (特許権編)	同左 (商標権編)
担保設定		担保設定の契約書ひな型	
事後フォロー	事後フォローアップシート(共通)		

以上の通り、異なる事業特性に応じた知的資産経営評価が可能となるような構成としている。

(4) 事業タイプに応じた営業ツール

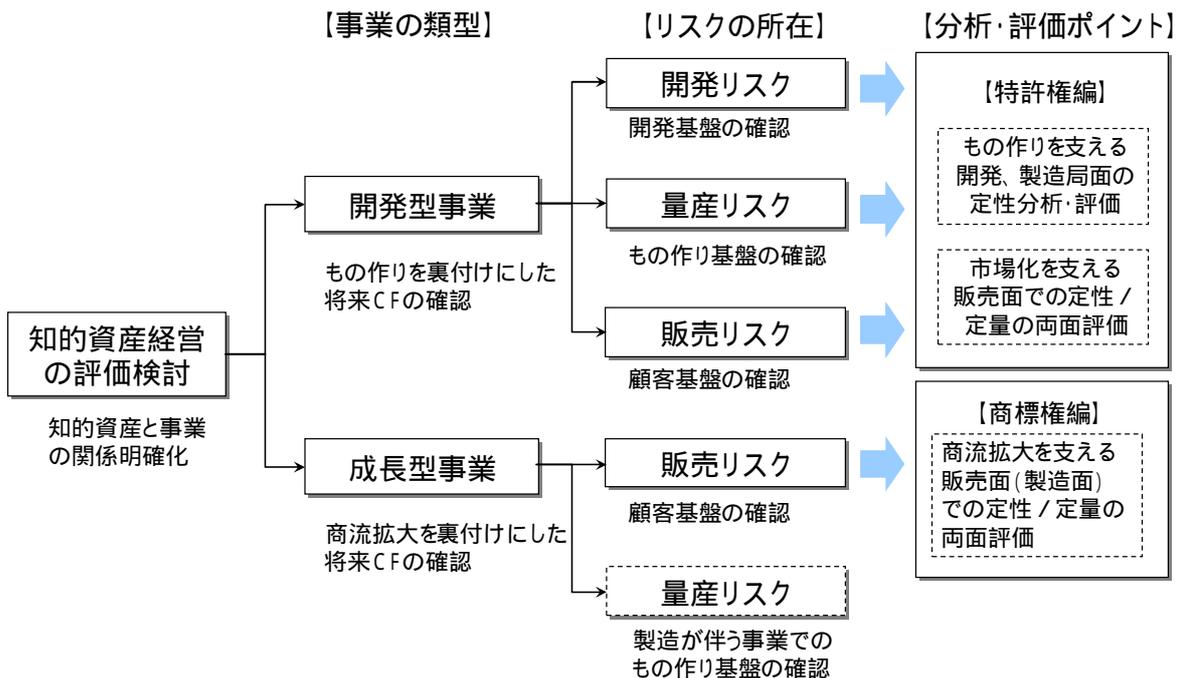
本項目では、知的資産経営評価による融資検討の際に留意すべき事項について解説する。

新しい技術をベースとした新しいものづくりを行う開発型事業と、ブランドなど従来の保有資産を活用した商流拡大ビジネスを展開する成長型事業では、その事業の類型によって、事業性におけるリスクの所在が当然ながら異なると考えられる。営業ツールでは、その点を考慮し、価値の源泉となる知的資産のタイプに応じて、営業ツールのヒアリング及びチェック項目が構成されている。

A) 知的資産経営一般編（製造業）と B) 特許権編の営業ツールは、1) ものづくりを行う開発・製造局面において、開発・製造を支える知的資産の各因子について定性評価を実施し、2) 開発された製品が市場に投入される販売段階で重要となる知的資産の要因に対して定性・定量評価を適正に行うことで、与信判断がされるように構成されている。

これに対して、C) 商標権編の営業ツールは、既存製品・事業の商流拡大に際して、販売面（製造面）を支える知的資産等の要因に対して定性・定量評価を行うことで、与信判断に資する構成としている。

図表 2-3 事業の類型の分析・評価ポイント



(5) 営業フローチャートのモデルケース

以下では、融資案件に対する与信判断を目的とした場合の、知的資産経営評価融資の業務に係る一連の流れ（営業担当者による融資検討先への対外活動や、行内審査部門等との内部協議など）についての一つのモデルケースを、全体フローチャートとして次ページに図示している。

なお、本フローチャートは、あくまでモデルケースとしての参考例示であり、各金融機関の行内融資審査プロセスと実務の状況を踏まえて、適宜検討されたい。

図表 2-4 営業フローチャートのモデルケース

プロセス	取引先	営業担当	内部(審査部門)	知的財産権 有り	知的財産権 無し
簡易 ヒアリング	事業(知的資産経営) ・知財等の情報	簡易ヒアリングシート ↓ 継続訪問の方針決定		必要	必要
知財 サーチ	知財関連追加情報	知財サーチシート ↓ 問題なし		必要	-
知的 資産 経営 評価	各事業フェーズの状況 事業特性等の情報	知的資産経営評価 (事業性)ヒアリングシート ↓ 知的財産評価(外部機関)の必要性検討		必要	必要
知財 評価 (外部 機関)		外部評価必要あり 評価取得の判断 ↓ 外部評価機関へ依頼 ↓ 知的財産評価		必要性に応じる	-
知的 資産 経営 評価	収益性検証に係る 詳細情報	知的資産経営評価 (収益性)チェックシート ↓ 融資方針決定		必要	必要
知的 資産 経営 評価 融資 チェック シート 作成	追加情報	知的資産経営評価融資 チェックシート ↓ 融資金額等方針の決定 知的財産権への担保設定の有無	簡易ヒアリングシート 知財サーチシート 知的資産経営評価(事業性) ヒアリングシート 知的財産評価 知的資産経営評価(収益性) チェックシート 知的資産経営評価融資 チェックシート	必要	必要
担保 設定	担保設定書類	担保取得 担保設定手続き <small>弁理士等に依頼</small>		必要性に 応じる	-
フォ ロー アフ ター	融資実行後の状況報告	フォローアップシート ↓ フォローアップシート		必要	必要

2. 各営業ステップにおける営業ツールの活用

(1) 営業ツールの活用方法

本項では、各営業ステップにおける融資検討先への営業ツールの活用方法や、ヒアリング・チェック項目について概要を説明する。各営業ステップで使用される営業ツール（ヒアリングシート・チェックシート）については、先に説明の通り、A)知的資産経営一般編（製造業）B)特許権編、C)商標権編で異なっており、64ページ以降に添付する各編を参照いただきたい。

なお、ヒアリングすべき内容は、融資検討先の業種や地域性、規模等によって、細かい点では異なることが想定されるため、共通するヒアリングの基本事項とヒアリング目的を中心に取り上げることとする。

簡易ヒアリング

簡易ヒアリングは、会社概要や経営者の資質情報収集に続き、融資検討先の事業概要及び各種知的資産等（技術力、対外ネットワーク、競合企業状況等）の全体像とその関連性の理解を主な目的としている。収益獲得のコアとなる知的資産を簡易的な手段で掌握することで、営業支援ニーズの把握や資金ニーズの把握を行い、その後のステップに進めるべきかどうかを判断するためである。

簡易ヒアリングの意義は、与信判断や融資の観点からすると、会社の競争力の源泉である知的資産や知的財産が事業に活用されおり、価値創出に貢献していることを、融資検討の初期段階で見極めることにある。つまり、知的資産や知的財産を活用した事業が存在し、その事業が現に売上及び収益を生んでいることを確認することである。

例えば、融資検討先が保有する特許が、学術的な観点から特許価値があったとしても、現に活用されておらず、事業収益に貢献していなければ、金融的な観点から価値を認めることは難しい。また、融資検討先が商標権を保有していたとしても、売上や利益の水準が低調であれば、同じく経済的な価値は認めがたい。

したがって、この簡易ヒアリングシートを活用することで、知的財産の観点のみならず、事業（知的資産経営）に着目した情報収集を行うことが重要になる。

簡易ヒアリングは、会社経営者の考え方等の非財務面を知る上で重要な機会であり、このヒアリングによって、経営者や技術者との相互理解が深まり、知的資産に関する定性的な情報が収集されることが期待される。

事業概要

事業概要ヒアリングのポイントは、収益獲得のコアとなる知的資産に絞った情報、例えば、融資検討先特有の技術力、ノウハウ、ブランド力などの超過収益の源泉を確認することである。技術力の源泉は、技術者の豊富な経験や発想力などが想定される。

次に、知的資産と事業の関係や、事業における知的資産の重要性を確認する。知的資産と事業の関連性がない場合、事業性を背景とした知的資産評価、そして、その評価に基づく融資という考え方は困難である。簡易ヒアリングでは、少なくとも、知的資産と事業の関連性が確認でき、当該事業が知的資産の評価および融資の対象となることの確認が必要である。

特に知的資産と事業の関連性において重要な点は、知的資産を活用した事業と顧客ニーズの関係である。例えば、技術開発型事業は、開発の初期段階から、技術が顧客ニーズを満たす目的で技術開発が行われていることが前提となる。開発に費用を投下して事業化を試みても、製品が顧客から必要とされていない場合は、当然ながら将来の売上キャッシュフローによる融資回収の目途は立ちにくいからである。

つまり、その事業性が不明確であれば、将来キャッシュフローの見込が不安定であることが多く、評価対象となる知的資産や知的財産の内容如何に関らず、知的資産経営評価融資検討の中断も考慮に入れざるを得ない。

収益性

ここでは、収益の根源となる知的資産を活用した事業に限定した売上や費用の見込の概略を確認する。

今後の売上見込は単なる期待値ではなく、個別顧客の発注見込等を踏まえた予測であることが重要である。過去に実績がある類似事業があれば、過去の実績を踏まえて、今後の売上見込の検証を行う。また、今後の売上見込が、事業概要の定性面と整合性があることを確認することが重要であろう。

知的資産の強みや顧客ニーズと売上見込の前提条件に一貫性がないケースもありうるため、売上や費用の見込数値は慎重に検討することが重要である。

資金使途

最後に、融資検討先の資金ニーズや資金使途についてヒアリングを行う。技術開発型事業では、開発、製造、及び販売の各段階において、資金使途が発生する可能性がある。これに対し、成長型事業では、既存製品の認知度を源泉とした営業や販売の延長線上に事業拡大があり、主に製造や販売に起因する資金使途が見込まれる。

このように、開発型事業と成長型事業では、価値の創出パターンが多少異なるため、事業サイクル上での資金使途の性格も異なる。

具体的には、開発型事業では、新技術に関連する開発費や設備投資費、製造部材や製造人件費などの運転資金が主要な資金使途と想定される。また、商標権（ブランド）をコアにした成長型事業の資金使途としては、成長過程に増大する売掛金や在庫等に対する増加運転資金や、店舗の開発資金等、様々な資金使途が想定される。

知財サーチ

知財サーチの目的は、融資検討先が知的財産権を保有している場合、知的財産権の帰属や権利の状況を確認することである。また、融資検討先が保有している知的財産権のうち、事業に供している知的財産権を選別することである。

このシートと知財検索サイト（例：IPDL 検索³）を活用することで、担当者でも簡易的に調査を行うことが可能である。ここでは簡易ヒアリングで確認した権利の帰属や権利の状況を、特許庁で公表されている知財データと照らし合わせて、簡単な検証を行い、知財サーチシートに検索結果を記載する。

IPDL による知財検索の結果には、融資検討先の公開されたすべての知的財産権が検出されるので、簡易ヒアリング（あるいは追加ヒアリング）に基づき、事業に供している知財の選別を行う必要がある。いわゆる休眠特許や別事業の知的財産権は、知財評価や知的資産経営評価融資の対象から除外し、知的財産権と事業の対応関係、あるいは、資金調達と知的資産の関連性が明確な知的財産権に限定する。

知的資産経営評価(事業性)ヒアリング

知的資産経営評価（事業性）ヒアリングでは、基本的に簡易ヒアリングに類似する項目について詳細にヒアリングを行う。

簡易ヒアリングが事業性を見極めるために最短の時間で効率的に概要を把握することを目的とするのに対して、知的資産経営評価（事業性）ヒアリングでは、融資判断のために時間をかけて十分に検証を行うことを目的とする。

よって、簡易ヒアリングよりもさらに深く融資検討先の収益獲得に資する知的資産の定性面での内容に踏み込み、事業性を確認しながら、総合的な理解の上で審査を行うための情報を収集する。

知的資産経営評価（事業性）ヒアリングシートに従い、以下の様に、「ビジネスフロー」「事業特性」の各項目について、詳細にヒアリングを進めていく。すべての項目において、それぞれ人的資産、組織資産、関係資産という着眼点をもって知的資産を把握し、その活用状況（知的資産経営）を捉えることが重要である。

ビジネスフロー

ここでは知的資産を活用する事業のビジネスフローを、開発フェーズ、製造フェーズ、販売フェーズに分けている。

³ IPDL 検索とは独立行政法人工業所有権情報・研修館が提供している無償で特許権や商標権の検索ができるツールである。IPDL の使い方については、参考資料の IPDL 検索マニュアル(特許権編)及び IPDL 検索マニュアル(商標権編)を参照のこと。

技術開発を要する開発型事業であれば、開発・製造・販売のすべてのフェーズを確認する必要があり、商標権（ブランド）を収益の根源とした成長型事業であれば、販売フェーズを中心としたヒアリングが想定される。

評価対象としている事業における開発状況や今後必要とされる費用・条件、製造や販売の関係者、リスクの存在等についてヒアリングを行い、事業の実現可能性を確認する。

事業特性

事業特性においては、「顧客（市場）分析」、「競合企業分析」、「自社分析（技術・ノウハウ・経営者）」等の定性的情報の側面から、事業環境や強みの特性について確認する。

「顧客分析」では、前述の簡易ヒアリングと同様に顧客ニーズやその顧客層を確認し、「競合企業分析」では競合企業の強みや弱みを把握し、融資検討先企業がその競合企業と比べ、顧客ニーズに応える技術力やブランド力があることを確認する。「自社分析」の例えば技術分析では、技術や知的財産が競合企業と比べ、融資検討先の製品に優位性や独占力を与えていること等を確認する。

これらの定性的な事業特性を確認することによって、知的資産を根拠とした事業が成立する要因を確認することができる。

知的財産評価（外部機関）

知的財産評価に関しては、融資審査において第三者から蓋然性のある評価を取る必要があると判断する場合は、外部機関に評価を依頼することも考えられる。また、融資検討先が資金調達や他の目的を含めて必要と判断する場合は、融資検討先の依頼のもとに評価を進めることも想定される。

なお、外部機関による知的財産評価書の一般的な構成としては、知的財産（権）の権利性評価や、市場・事業における有効性評価、これらを踏まえた知的財産（権）の経済的な価値評価等が想定される。また、外部機関の評価は、融資担当者や金融機関内でも理解できる知的財産評価が望ましいであろう。例えば、ケーススタディ（特許権編）及びケーススタディ（商標権編）に、知的財産評価書の参考例を記載しているので、そちらも参照されたい。

知的資産経営評価（収益性）チェックシート（将来キャッシュフローの試算）

事業の収益性は、将来キャッシュフローに基づく融資回収の返済原資の検証と知的資産価値の検証の双方に重要な要素で、知的資産経営評価融資の柱である。簡易ヒアリングで確認された収益性に関する内容をさらに掘り下げ、売上や費用の見込を詳細にわたって確認する。売上や費用の条件をもとに、事業採算の試算を、顧客事業計画ベースシナリオや標準シナリオ（顧客計画に対する保守シナリオ）のような複数のシナリオで行い、将来キャッシュフローの安定性や規模レベルについての確からしさを確認する。開発を要する事業の場合、この将来キャッシュフローが開発資金等に充てた融資の返済に耐え得ることを検証する。

収益性の試算で重要な点は、将来キャッシュフローの前提条件と事業特性等の定性情報に乖離がなく、双方の因果関係や整合性の検証を行うことにある。例えば、技術力やブランド力が高く、顧客のニーズにも適合し、競合企業に十分対抗できるとすれば、増収や増益となる成長路線の見通しにも妥当性があると考えられる。定性的な評価が合理的な判断のもとに収益性を見通しにバランスよく反映されているかを適切に見極める必要がある。

資金調達

資金使途に関しては、簡易ヒアリングのポイントを参照しつつ、収益性の試算に基づき、資金使途や調達規模が資金返済に見合う計画となっていることを再度確認する。

知的資産経営評価融資チェックシート作成

知的資産経営評価融資チェックシートは、営業担当から審査担当への最終的な稟議申請の前に、これまでのヒアリング事項や調査内容をまとめ、各項目のリスク等を分析するチェックシートとして想定している。

ここで、本チェックシートの活用方法は次の2つのケースを想定している。1つのケースは、融資検討対象の事業が、企業の既存事業における知的資産の活用状況とは相違し、新しい事業特性を持つ事業の場合である。このような場合、個別の融資検討対象の事業の範囲内で、知的資産に関わる事業のリスクに特化した分析を行う。従って、既存事業をベースとした企業全体の与信判断やリスクチェックは、通常の審査プロセスで行う。財務情報を主体とした企業審査に加えて、企業格付や対象案件の審査の段階における与信判断の補足材料として、これまでのヒアリング調査、知的財産評価書、本チェックシートを使用することが想定される。従来の企業審査に加え、企業の知的資産や知的財産等の評価を付加することで、企業実態をより反映した総合的な与信判断がなされることが期待される。このようなケースの具体的な例としては、既存事業では活用されていない新しい技術や特許をベースとした新規事業を立ち上げる企業への融資検討を行う場合が想定される。

もう一つのケースは、事業収益の源泉となる知的資産の組合せが、企業の既存事業と拡大事業に共通して活用されるケースである。例えば、商標権を活用して新しい市場や顧客に参入することで商流を拡大する企業への融資検討案件のケースや、既存のノウハウ等を活かして新しい顧客・市場へ参入するケースである。このような場合は、知的資産を活用した既存事業と拡大事業を合わせた成長性に基づき知的資産を評価することとなる。

知的資産経営評価融資チェックシートは、以下の項目に従って、案件のリスク所在の確認を行う。

収益性のチェック

収益性は、融資判断に際して、企業格付や融資返済の可能性に関わる根幹の事項である。売上や費用の前提条件から収益性の妥当性を検証する。簡易ヒアリングシートや知的資産経営評価（事業性）シートを参照し、人的資産、組織資産、関係資産等の知的資産情報との関連性を踏まえて、安定した資金回収が見込めることを確認する。

知財のデューデリジェンス（知的財産権を企業が保有している場合）

知財のデューデリジェンスにおいては、評価対象の知財に瑕疵等が存在しないことや知財の権利性に問題がないこと等、知財の権利面をチェックする。知的財産権は、知的資産経営評価融資の根底をなす資産であり、担保の対象ともなりうる資産である。知的財産権の資産性を検証した上で、想定される範囲で、第三者への売却の可能性や売却想定シナリオ等の流動性を検証する。

知的財産評価書の検証（知的財産権評価を外部機関に依頼する場合）

知的財産評価書の検証においては、知財評価の内容に関して、評価者の実績や評価手法を確認する。知的財産評価書は、外部の第三者機関による客観性を担保するためのものであり、融資判断を補足できる内容でなくてはならない。

また、知的財産の評価が、単なる特許調査や技術評価ではなく、金融的な側面から価値評価されている等、事業に対する貢献等についてまとめられており、金融機関の内部でも十分理解できる内容であることが重要である。

関係当事者リスク

関係当事者リスクにおいては、製造・販売等の事業関係者の信用力や事業遂行力等を検証する。事業関係者の倒産等により事業が中断する場合もあり、事業の継続性に関して支障となり得る関係者リスクを確認することが重要である。

競合

競合の存在により、融資検討先が直面する市場リスクを検証する。多くの事業において競合企業は存在し、顧客は競合企業との比較で融資検討先の製品を購入するか否かの決定をするため、融資検討先は、競合企業と価格や品質において競うことが想定され、常に競合企業により市場から排除されるリスクが存在する。競合企業の分析や比較により、融資検討先が競合企業との比較優位によって市場で事業を継続できる可能性を確認する。

(知的財産権を担保とする場合)担保設定

担保設定における注意事項に沿って、弁理士等の専門家に相談の上、担保設定を行う。

事後フォロー

「知的資産経営評価（事業性）ヒアリングシート」や「知的資産経営評価（収益性）チェックシート」の項目に従って、事後フォローを定期的に行い、明らかになった問題点や改善点をフォローアップシートに記載し、知的資産経営評価融資のモニタリングを行う。具体的には、事業売上の減少や事業の中断、訴訟等による知的財産自体の権利消失等を定期的を確認することが想定される。

3. 知的資産のタイプに応じた営業ツール

(1) 営業ツール(知的資産経営一般編(製造業))

事業の収益根源となる知的資産がノウハウ、技能、プロセス等、権利性の無い知的資産で、これらを活かした事業展開をしている製造系企業を想定したヒアリングシートの一식을記載している。64～72 ページを参照のこと。

(2) 営業ツール(特許権編)

事業の収益根源となる知的資産が権利化された技術(知的財産)であり、特許権を活かした事業を展開している開発型製造系企業を想定したヒアリングシートの一식을記載している。73～85 ページを参照のこと。

(3) 営業ツール(商標権編)

事業の収益根源となる知的資産がブランド力で、商標権を活かした事業を展開している保有資産型企業を想定したヒアリングシートの一식을記載している。86～97 ページを参照のこと。

(1) 営業ツール(知的資産経営一般編(製造業))

(A-1)
平成 年 月 日

簡易ヒアリングシート(知的資産経営一般編-製造業)

1. 会社概要

会社名		
代表者名		
担当者名		
連絡先		
事業内容		
人的 資産	経営者の経歴・資質	
	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	

2. 事業概要(主たる事業)

有形 資産	主たる製品(名)	
組織 資産	製品用途	
	製造体制	
	技術の特徴	
	競合及び 競合の強み弱み	
	ノウハウの存在	
関係 資産	販売先(見込)	
	販売先の導入メリット	

「経営者の事業戦略」「経営者の営業力」「経営者の財務管理能力」は のヒアリングでの聴取も可。

3. 収益性

(単位:百万円)

	収益性	前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産	収入見込額(合計)					
	単価					
	数量					
	費用見込額(合計)					
	開発コスト					
	製造コスト					
	単価					
	数量					
	事業収支					

4. 資金使途

--

5. 特記事項

--

知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート(知的資産経営一般編-製造業)

会社名	
-----	--

ビジネスフロー

1. 開発フェーズ

ヒアリング項目		ヒアリング内容	
組織 資産	過去の 開発取組	過去の開発期間	
		過去の開発資金 (人件費・工数・部品)	
	今後の 開発取組 (開発中) または (改良中) の場合	今後の開発期間	
		今後の開発資金 (人件費・工数・部品)	
		開発工程表の有無	
		今後の開発課題 (資金以外)	

2. 製造フェーズ

自社製造の場合

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	製造原価の構成 (材料費・労務費等変動費用)	
	製造装置コスト (初期導入コスト・稼働率・償却期間)	
	製造キャパシティ (工場・装置)	
	メンテナンス体制	
関係 資産	原料調達先	
	製造装置購入先	

外部委託製造の場合

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	製造委託先	
	製造コスト	
	製造委託契約の有無 (ノウハウ提供・製造者責任)	
	メンテナンス体制	

3. 販売フェーズ

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	既存販売先	
	販売確定先 (販売開始時期)	
	販売交渉先 (販売開始時期)	
	販売数量・売上 (月間)	
	販売委託先 (もしあれば)	
組織 資産	販売価格	

事業特性

1. 顧客分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	製品需要の理由 (コスト・付加価値・代替需要)	
	顧客ニーズの安定性 (単発 / 継続・導入サイクル)	
	ターゲット顧客・市場規模 (分野・売上規模・地域等)	
組織 資産	販売体制	

2. 競合分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	自社製品の 優位性	意識する競合品
		競合品の価格
		競合品の 売上・顧客
		競合品の 強み・弱み
		意識する代替品
		自社の強み・弱み

3. 自社分析(技術・ノウハウ・経営者分析)

技術分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	独自技術確立の理由	
	技術の特性(強み・弱み) (コスト・導入障壁)	
	競争技術との比較	
人的 資産	主たる開発者・略歴	

ノウハウ分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	特許化されていないノウハウ (営業秘密など)	
人的 資産	特許化されていない技能	

経営者分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
人的 資産	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	

知的資産経営評価(収益性)チェックシート(知的資産経営一般編-製造業)

会社名	
-----	--

1. 将来キャッシュフロー(別紙試算表)

顧客事業計画ベース

売上前提	
費用前提	
その他前提	

標準シナリオ(顧客事業計画に対する保守シナリオ)

売上前提	
費用前提	
その他前提	

共通前提条件(顧客計画ベース)

回収支払条件

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産 ・ 関係 資産	販売先からの回収条件	
	仕入先への支払条件	

資金使途

ヒアリング項目	ヒアリング内容
資金使途 (開発・量産導入費用)	
資金使途 (材料等仕入資金)	
資金使途 (販促費用)	
調達規模・返済目途 (収益性との整合性)	

将来キャッシュフローの試算表は、企業・事業により様々なタイプが想定されるため、ここでは掲載していない。なお、第3章のケーススタディ に製造業の設備投資の例を記載しているので、参照されたい。

知的資産経営評価融資チェックシート(知的資産経営一般編-製造業)

1. 収益性のチェック

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業採算性 (組織資産) を各側面 から検証	キャッシュフローの安定性	・販売先は安定しているか ・販売数量・売上計画は妥当か	
	市場性 顧客・ニーズ	・ターゲット顧客は明確か ・製品は顧客ニーズに合致しているか ・ターゲット市場規模は販売計画に比して十分か	
	収支計画の前提条件	・販売単価は適正な水準か ・製造単価は適正な水準か ・開発費・設備費用は適正な水準か ・販促費用は適正な水準か ・メンテナンス費用は適正な水準か	
	資金調達とのバランス	・資金調達額は資金使途と適合しているか ・事業の資金繰りで返済原資確保できるか	

2. 関係当事者リスク

チェック項目		基準	内容判定・根拠
開発者 (人的資産) を支える 要因別検証	経営者 (経営陣)	・経営者は、事業の具体的な戦略や計画を立案しているか ・経営者は、事業を遂行するための営業力や関係者調整能力を有しているか ・経営者は、事業の資金繰り等の財務管理能力を有しているか	
	開発者 (当社)	・開発者は、開発のノウハウや技術力を有するか ・開発者は、開発に足るスタッフや設備を有するか ・開発者は、開発計画を有しており、遅滞なく開発が進んでいるか ・開発者は、開発完了までの資金を有しているか或いは、本件の資金調達で足り得るか	
協力関係先 (関係資産) を支える 要因別検証	製造者 (当社委託先)	・製造者は、製造の経験やノウハウは十分か ・製造者は、販売見込数量を製造できるキャパシティや人員を有しているか ・製造者責任を負う契約になっているか ・部品在庫や人件費の資金負担に耐え得るか	
	販売者	・販売者は販売チャネルや営業力を有しているか ・販売コミットメントを販社が負う契約になっているか ・販売計画が提示されているか ・販売者の信用力は十分か	

3 . 競 合

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業の 優位性 (組織資産) を検証	競合品	<ul style="list-style-type: none"> ・競合品はすでに市場にあるか ・競合品の価格は当社比安く設定されていないか ・競合品の品質は当社比優れていないか ・競合品のターゲット顧客は誰か 	
	競合先	<ul style="list-style-type: none"> ・競合先は、売上・企業規模・知名度で勝っていないか ・(当社の製品・製造技術は) 競合先含め他者の特許権を侵害していないか 	
	代替品	<ul style="list-style-type: none"> ・代替品あるいは、代替できる既存品は市場にあるか ・代替品の価格は当社比で極めて安くはないか ・代替品から当社製品にシフトするメリットはあるか 	

事業フォローアップシート(知的資産経営一般編-製造業)

会社名	
-----	--

1. 事業性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に明記)	
ビジネス フロー	開発フェーズ			
	製造フェーズ			
	販売フェーズ			
事業特性	顧客分析			
	競合分析			
	自社分析	技術		
		ノウハウ		
経営者				
事業性判定				

2. 収益性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に明記)
顧客事業 計画	売上前提		
	費用前提		
	その他前提		
回収支払 条件	回収条件		
	支払条件		
	その他		
資金使途	開発・量産導入費用		
	材料仕入れ費用		
	販促費用		
収益性・返済可能性判定			

3. 事業フォロー総合判定

チェック項目	問題有り(×) 問題無し()	コメント
総合判定判定		

4. 添付資料

(前回資料): 前回の融資案件検討時に作成した ・ シートを添付する
知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
知的資産経営評価(収益性)チェックシート

(今回資料): 今回の定期事後フォローアップ時に作成した ・ シートを添付する
知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
知的資産経営評価(収益性)チェックシート

(2) 営業ツール(特許権編)

平成 年 月 日 (B-1)

簡易ヒアリングシート(特許権編)

1. 会社概要

会社名		
代表者名		
担当者名		
連絡先		
事業内容		
人的 資産	経営者の経歴・資質	
	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	

2. 事業概要(主たる事業)

有形 資産	主たる製品(名)	
組織 資産	製品用途	
	製造体制	
	技術の特徴	
	競合及び 競合の強み弱み	
	技術の優位性	
	知財の状況	
	発明の理由	
人的 資産	発明者の経歴	
関係 資産	販売先(見込)	
	販売先の導入メリット	

「経営者の事業戦略」「経営者の営業力」「経営者の財務管理能力」は のヒアリングでの聴取も可。

3. 収益性

(単位:百万円)

	収益性	前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産	収入見込額(合計)					
	単価					
	数量					
	費用見込額(合計)					
	開発コスト					
	製造コスト					
	単価					
	数量					
	事業収支					

4. 資金使途

--

5. 特記事項

--

知財サーチシート(特許権編)

1. 当社保有特許の検索結果

会社名

IPDL検索にて をキーワードに検索

特許 件 詳細は添付検索結果

代表者名

代表者名の特許の場合もあるのでIPDL検索にて をキーワードに検索

特許 件 詳細は添付検索結果

会社名あるいは、代表者名で絞り込みができない場合は、会社名と代表者名を共に入力して検索

会社名]代表者名

IPDL検索にて をキーワードに検索

特許 件 詳細は添付検索結果

2. 対象特許の確認とリストアップ

当社に簡易ヒアリングで聞いた製品や技術に使われる特許を確認する

	出願番号		
基本特許(群)			
周辺(関連)特許(群)			

外国出願があれば、上記を同様に確認

関連する国内出願	外国特許		

3. 対象特許の明細

出願番号	公開番号	発明の名称	経過情報	登録番号(もしあれば)

詳細は添付「公開特許公報」あるいは「特許公報」を参照

4. 特許と製品・技術との関係

知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート(特許権編)

会社名	
-----	--

ビジネスフロー

1. 開発フェーズ

ヒアリング項目		ヒアリング内容	
組織 資産	過去の 開発取組	過去の開発期間	
		過去の開発資金 (人件費・工数・部品)	
	今後の 開発取組 (開発中) または (改良中) の場合	今後の開発期間	
		今後の開発資金 (人件費・工数・部品)	
		開発工程表の有無	
		今後の開発課題 (資金以外)	

2. 製造フェーズ

自社製造の場合

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	製造原価の構成 (材料費・労務費等変動費用)	
	製造装置コスト (初期導入コスト・稼働率・償却期間)	
	製造キャパシティ (工場・装置)	
	メンテナンス体制	
関係 資産	原料調達先	
	製造装置購入先	

外部委託製造の場合

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	製造委託先	
	製造コスト	
	製造委託契約の有無 (ノウハウ提供・製造者責任)	
	メンテナンス体制	

3 . 販売フェーズ

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	既存販売先	
	販売確定先 (販売開始時期)	
	販売交渉先 (販売開始時期)	
	販売数量・売上 (月間)	
	販売委託先 (もしあれば)	
組織 資産	販売価格	

事業特性

1 . 顧客分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	製品需要の理由 (コスト・付加価値・代替需要)	
	顧客ニーズの安定性 (単発 / 継続・導入サイクル)	
	ターゲット顧客・市場規模 (分野・売上規模・地域等)	
組織 資産	販売体制	

2. 競合分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	自社製品の 優位性	意識する競合品
		競合品の価格
		競合品の 売上・顧客
		競合品の 強み・弱み
		意識する代替品
		自社の強み・弱み

3. 自社分析（技術・特許／ノウハウ・経営者分析）

技術分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	独自技術確立の理由	
	技術の特性(強み・弱み) (コスト・導入障壁)	
	競争技術との比較	
人的 資産	主たる開発者・略歴	

特許・ノウハウ分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	事業を支える対象特許	
	特許で押さえる技術範囲	
	特許技術の汎用性	
	特許化されていないノウハウ (営業秘密など)	
人的 資産	特許化されていない技能	

経営者分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
人的 資産	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	

知的資産経営評価(収益性)チェックシート(特許権編)

会社名	
-----	--

1. 将来キャッシュフロー(別紙試算表)

顧客事業計画ベース

売上前提	
費用前提	
その他前提	

標準シナリオ(顧客事業計画に対する保守シナリオ)

売上前提	
費用前提	
その他前提	

共通前提条件(顧客計画ベース)

回収支払条件

	ヒアリング項目	ヒアリング内容
組織 資産 ・ 関係 資産	販売先からの回収条件	
	仕入先への支払条件	

資金使途

ヒアリング項目	ヒアリング内容
資金使途 (開発・量産導入費用)	
資金使途 (材料等仕入資金)	
資金使途 (販促費用)	
調達規模・返済目途 (収益性との整合性)	

将来キャッシュフロー試算表(特許権編)

顧客事業計画シナリオ

(単位:千円)

	年			年			年			年			来年度	3年度	4年度	5年度	総合計
	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月						
累計販売数量																	
月次販売数量																	
プレス装置売上																	
累計販売数量																	
月次販売数量																	
製品B売上																	
累計販売数量																	
月次販売数量																	
製品C売上																	
売上高																	
仮受消費税																	
プレス装置売上原価																	
製品B売上原価																	
製品C売上原価																	
売上原価																	
プレス装置手数料																	
製品B手数料																	
製品C手数料																	
キャッシュベース利益																	
開発部品・材料費																	
他社委託開発費																	
新規導入装置																	
その他開発費用																	
自社開発費用(自社開発)																	
開発費用合計																	
特許出願費用																	
その他初期費用																	
プロモーション費用																	
営業人負費用																	
その他経費																	
仮払消費税																	
支払費用(税込)																	
事業収支																	
資金調達																	
消費税還付																	
現金収入																	
現金支払(消費税/法人税等付)																	
借入金返済																	
支払金利																	
その他返済																	
現金支出合計																	
現金収支合計(+/-) = 現金残高																	
短期借入金残高																	
長期借入金残高																	
借入金合計																	

将来キャッシュフロー試算表(特許権編)

標準シナリオ(顧客事業計画に対する保守シナリオ)

(単位:千円)

	年			年			年			年			来年度	3年度	4年度	5年度	総合計
	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月					
累計販売数量																	
月次販売数量																	
プレス装置売上																	
累計販売数量																	
月次販売数量																	
製品B売上																	
累計販売数量																	
月次販売数量																	
製品C売上																	
売上高																	
仮受消費税																	
プレス装置売上原価																	
製品B売上原価																	
製品C売上原価																	
売上原価																	
プレス装置手数料																	
製品B手数料																	
製品C手数料																	
キャッシュベース利益																	
開発部品・材料費																	
他社委託開発費																	
新規導入装置																	
その他開発費用																	
自社開発費用(自社開発)																	
開発費用合計																	
特許出願費用																	
その他初期費用																	
プロモーション費用																	
営業人負費用																	
その他経費																	
仮払消費税																	
支払費用(税込)																	
事業収支																	
資金調達																	
消費税還付																	
現金収入																	
現金支払(消費税/法人税等付)																	
借入金返済																	
支払金利																	
その他返済																	
現金支出合計																	
現金収支合計(+/-) = 現金残高																	
短期借入金残高																	
長期借入金残高																	
借入金合計																	

知的資産経営評価融資チェックシート(特許権編)

1. 収益性のチェック

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業 採算性 (組織資産) を各側面 から検証	キャッシュフローの 安定性	<ul style="list-style-type: none"> ・販売先は安定しているか ・販売数量・売上計画は妥当か 	
	市場性 顧客ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客は明確か ・製品は顧客ニーズに合致しているか ・ターゲット層の市場規模は販売計画に 比して十分か 	
	収支計画の 前提条件	<ul style="list-style-type: none"> ・販売単価は適正な水準か ・製造単価は適正な水準か ・開発費・設備費用は適正な水準か ・販促費用は適正な水準か ・メンテナンス費用は適正な水準か 	
	資金調達との バランス	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達額は資金使途と適合しているか ・事業の資金繰りで返済原資確保できるか 	

2. 知財のデューデリジェンス

チェック項目		基準	内容判定・根拠
知的財産権 (組織資産) の検証	特許権の権利性	<ul style="list-style-type: none"> ・権利は当社に帰属しているか ・特許は権利化されているか ・特許に担保設定されていないか ・権利の有効期限は十分に残っているか 	
	特許関連の訴訟	<ul style="list-style-type: none"> ・特許の無効審査請求はされていないか ・当社製品に侵害訴訟は請求されていないか 	
	特許権の効果	<ul style="list-style-type: none"> ・特許は製品の主たる技術や特徴をカバーしているか ・販売地域(国)と権利出願国は一致しているか ・模倣品や類似品を差し止めてできる特許か 	
	特許権の流動性	<ul style="list-style-type: none"> ・共有特許ではないか ・特許化されていないノウハウが大部分を占めていないか ・販売先・製造委託先は当社の技術や特許がなくとも、ビジネス上の支障はないか ・競合先があり、当社の技術や特許と類似するか、また、当社の技術や特許に優位性はあるか 	

3 . 知財評価書の検証

チェック項目		基準	内容判定・根拠
技術の優位性・事業の優位性 (組織資産) の外部評価 を検証	評価者	・評価者は十分な能力を有しており実績は十分か	
	評価目的	・金融機関の考え方を踏まえた評価となっているか	
	評価手法	・DCF法（もしくはそれに準ずる評価方法）がなされているか	
	権利評価	・特許権の有効性は調査されているか ・競合特許の調査はされているか ・特許の経過情報は調査されているか ・特許の権利化における問題点等がコメントされているか	
	技術評価	・対象技術のマーケットが調査されているか ・類似技術の情報が提示されているか ・技術の特性を調査しているか	
	価値評価	・前提となる売上の設定は当社情報や市場規模から適正に設定されているか ・割引率の設定が妥当か ・ロイヤルティは適正に設定されているか	

4 . 関係当事者リスク

チェック項目		基準	内容判定・根拠
開発者 (人的資産) を支える 要因別検証	経営者 (経営陣)	・経営者は、事業の具体的な戦略や計画を立案しているか ・経営者は、事業を遂行するための営業力や関係者調整能力を有しているか ・経営者は、事業の資金繰り等の財務管理能力を有しているか	
	開発者 (当社)	・開発者は、開発のノウハウや技術力を有しているか ・開発者は、開発に足りうるスタッフや設備を有しているか ・開発者は、開発計画を有しており、遅滞なく開発が進んでいるか ・開発者は、開発完了までの資金を有しているか、或いは、本件の資金調達で足り得るか	
協力関係先 (関係資産) を支える 要因別検証	製造者 (当社委託先)	・製造者は、製造の経験やノウハウは十分か ・製造者は、販売見込数量を製造できるキャパシティや人員を有しているか ・製造者責任を負う契約になっているか ・部品在庫や人件費の資金負担に耐えられるか	
	販売者	・販売者は販売チャネルや営業力を有しているか ・販売コミットメントを販社が負う契約になっているか ・販売計画が提示されているか ・販売者の信用力は十分か	

5 . 競 合

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業の 優位性 (組織資産) を検証	競合品	<ul style="list-style-type: none"> ・競合品はすでに市場にあるか ・競合品の価格は当社比安く設定されていないか ・競合品の品質は当社比優れていないか ・競合品のターゲット顧客は誰か 	
	競合先	<ul style="list-style-type: none"> ・競合先は、売上・企業規模・知名度で勝っていないか ・(当社の製品・製造技術は)競合先等、他者の特許権を侵害していないか 	
	代替品	<ul style="list-style-type: none"> ・代替品あるいは、代替できる既存品は市場にあるか ・代替品の価格は当社比で極めて安くはないか ・代替品から当社製品にシフトするメリットはあるか 	

事業フォローアップシート(特許権編)

会社名	
-----	--

1. 事業性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に明記)	
ビジネス フロー	開発フェーズ			
	製造フェーズ			
	販売フェーズ			
事業特性	顧客分析			
	競合分析			
	自社分析	技術		
		特許		
		ノウハウ		
経営者				
事業性判定				

2. 収益性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に明記)
顧客事業 計画	売上前提		
	費用前提		
	その他前提		
回収支払 条件	回収条件		
	支払条件		
	その他		
資金使途	開発・量産導入費用		
	材料仕入れ費用		
	販促費用		
収益性・返済可能性判定			

3. 事業フォロー総合判定

チェック項目	問題有り(×) 問題無し()	コメント
総合判定判定		

4. 添付資料

(前回資料): 前回の融資案件検討時に作成した ・ シートを添付する
 知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
 知的資産経営評価(収益性)チェックシート

(今回資料): 今回の定期事後フォローアップ時に作成した ・ シートを添付する
 知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
 知的資産経営評価(収益性)チェックシート

(3) 営業ツール(商標権編)

平成 年 月 日 (C-1)

簡易ヒアリングシート(商標権編)

1. 会社概要

会社名		
代表者名		
担当者名		
連絡先		
事業内容		
人的 資産	経営者の経歴・資質	
	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	

2. 事業概要(ブランド・商標概要)

1. 商品ブランド

組織 資産	ブランド名(商標)	商品名(群)	商品の概要・特徴	商標権の有・無

2. コーポレートブランド

組織 資産	ブランド名(商標)	商品名(群)	商品の概要・特徴	商標権の有・無

他社へのライセンスを行っている場合以下を記載

関係 資産	ブランド名(商標)	ライセンス先	ライセンス対象商品	商標権の有・無

「経営者の事業戦略」「経営者の営業力」「経営者の財務管理能力」は のヒアリングでの聴取も可。

3. ブランド戦略

組織資産	(ブランド構築)
関係資産	(ターゲット市場・主たるユーザー)

4. ブランド(商標)使用商品の売上

(単位:百万円)

		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織資産	ブランド1 売上	0	0	0	0	0
	商品(群)1					
	商品(群)2					
	ブランド2 売上	0	0	0	0	0
	商品(群)1					
	商品(群)2					
	ブランド3 売上	0	0	0	0	0
	商品(群)1					
	商品(群)2					
	売上合計	0	0	0	0	0

自社で商品ブランドやコーポレートブランドを使用している場合は、商品売上を記入します。
他社へのライセンスを行っている場合は、ライセンス収入を記入します。

5. 収益率

(単位:百万円)

		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織資産	全社売上					
	全社売上総利益					
	全社営業利益					
	全社粗利率					
	全社営業利益率					

6. 資金使途

--	--

知財サーチシート(商標権編)

1. 当社保有商標の検索結果

商品ブランド

IPDL検索にて をキーワードに検索

商標ブランド名	件数
	件
	件
	件

詳細は添付検索結果

会社あるいはコーポレートブランド名

IPDL検索にて をキーワードに検索

コーポレートブランド名	件数
	件
	件
	件

詳細は添付検索結果

商品ブランド名あるいは、会社名(コーポレートブランド名)で絞り込みができない場合

商品(コーポレート)ブランド名

IPDL検索にて をキーワードに検索に加え、

会社名あるいは代表者名

詳細設定から出願人 で絞り込み

絞り込み(会社名or代表社名) ←

商標ブランド名	件数	いずれかに 印
	件	コーポレートブランド名
	件	件
	件	件
	件	件

詳細は添付検索結果

2. 対象商標の確認とリストアップ

ブランド名	登録番号	商標権名	経過情報

外国出願があれば、以下にリストアップ

ブランド名	国内登録番号	海外商標		

知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート(商標権編)

会社名	
-----	--

事業特性

1. 顧客

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	ターゲット顧客 (属性・市場規模・地域等)	
	当社への顧客ニーズ (品質・安心感・高級感等)	
	顧客ニーズの安定性 (流行性・トレンド)	

2. 販売

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産 ・ 関係 資産	商品の販売価格	
	これまでの販売期間 販売数量(店舗数)	
	商品のサイクル及びトレンド	

3. 競合

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産	意識する競合・シェア	
	競合の価格	
	競合の販売戦略	
	競合ブランド商品との違い (自社の優位性)	

4. 経営者・ノウハウ分析

ヒアリング項目		ヒアリング内容
人的 資産	経営者の事業戦略	
	経営者の営業力	
	経営者の財務管理能力	
組織 資産	顧客サービスやレシピ等の ノウハウ	

5. 他社ライセンス/フランチャイズ(該当する場合)

ヒアリング項目		ヒアリング内容
関係 資産	ライセンス先	
	ライセンス条件 (料金・取扱ノウハウ提供等)	

知的資産経営評価(収益性)チェックシート(商標権編)

会社名	
-----	--

1. 商品別(店舗別)及び商標別売上

(単位:百万円)

自社製品あるいは 直営店による売上		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産 ・ 関係 資産	商品1 (店舗1)					
	商品2 (店舗2)					
	商品3 (店舗3)					
	小計	0	0	0	0	0
	商標1					
	商標2					
	商標3					
小計	0	0	0	0	0	

(単位:百万円)

他社ライセンス、または フランチャイズによる売上		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産 ・ 関係 資産	商品1 (店舗1)					
	商品2 (店舗2)					
	商品3 (店舗3)					
	小計	0	0	0	0	0
	商標1					
	商標2					
	商標3					
小計	0	0	0	0	0	

2. 収益率

全社ベース

(単位:百万円)

		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産	全社売上					
	全社売上総利益					
	全社営業利益					
	全社粗利率					
	全社営業利益率					

ブランド売上ベース(データ入手可能な場合)

(単位:百万円)

		前々期	前期	今期	来期	来々期
		(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)	(年/月)
組織 資産	ブランド事業売上					
	ブランド事業売上総利益					
	ブランド事業営業利益					
	ブランド事業粗利率					
	ブランド事業営業利益率					

3. 将来キャッシュフロー(別紙試算表)

顧客事業計画ベース

売上前提	
費用前提	
その他前提	

標準シナリオ(顧客事業計画に対する保守シナリオ)

売上前提	
費用前提	
その他前提	

共通前提条件(顧客計画ベース)

回収支払条件

ヒアリング項目		ヒアリング内容
組織 資産 ・ 関係 資産	販売先からの回収条件	
	仕入先への支払条件	

資金使途

ヒアリング項目	ヒアリング内容
資金使途 (店舗開発等費用)	
資金使途 (売掛金・在庫等、運転資金増大)	
資金使途 (販促費用)	
調達規模・返済目途 (収益性との整合性)	

将来キャッシュフロー(商標権編)

顧客事業計画シナリオ

(単位:千円)

項目	年月	年月	年月	年月	年月	年月	年月	年月	来年度	3年度	4年度	5年度	総合計
	年	月	年	月	年	月	年	月					
前期繰越高	(1)												
現金売上高													
現金回収													
前受金													
雑収入													
その他営業外収益													
その他													
経常収入計(2)													
原料費													
労務費													
販管費													
前渡金													
販売金													
その他販売管理費													
支払利息													
その他営業外費用													
経常支出計(3)													
1+2+3 差引超過不足	(4)												
財務等収入													
固定性預金払戻													
短期借入金													
長期借入金													
増資													
法人税等還付													
その他													
財務等収入計(5)													
財務等支出													
固定性預金預入													
短期借入金返済													
長期借入金返済													
借入返済計													
(うち月中返済)													
投資等支出													
固定資産購入													
法人税等													
その他													
財務等支出計(6)													
4+5-6 翌月繰越高													
短期借入金残高													
長期借入金残高													
借入金合計													

将来キャッシュフロー(商標権編)

標準シナリオ(顧客事業計画に対する保守シナリオ)

項目	年月	年月	年月	年月	年月	年月	年月	年月	来年度	3年度	4年度	5年度	総合計
	年	月	年	月	年	月	年	月					
前期繰越高	(1)												
現金売上高													
売掛回収													
前受金													
雑収入													
その他営業外収益													
その他													
経常収入計(2)													
原料費													
労務費													
販売管理費													
前渡金													
仮払金													
その他販売管理費													
支払利息													
その他営業外費用													
経常支出計(3)													
1+2+3 差引過不足	(4)												
固定性預金払戻													
短期借入金													
長期借入金													
増資													
法人税等還付													
その他													
財務等収入計(5)													
固定性預金預入													
短期借入金返済													
長期借入金返済													
借入金返済計													
(うち月中返済)													
投資等支出													
固定資産購入													
法人税等													
その他													
財務等支出計(6)													
4+5-6 翌月繰越高													
短期借入金残高													
長期借入金残高													
借入金合計													

知的資産経営評価融資チェックシート(商標権編)

1. 収益性のチェック

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業の採算性 (組織資産) を各側面 から検証	キャッシュフローの 安定性	・販売先は安定しているか ・過去の実績は十分にあるか	
	市場性 顧客ニーズ	・ターゲット顧客は明確か ・製品は顧客ニーズに合致しているか ・ターゲット層の市場規模は販売計画に比して 十分か	
	収支計画の 前提条件	・販売単価は適正な水準か ・製造単価は適正な水準か ・十分な粗利益が確保されるか ・販促費用は適正な水準か ・十分な営業利益は確保されるか	
	資金調達との バランス	・資金調達額は資金使途と適合しているか ・事業の資金繰りで返済原資確保できるか	

2. 知財のデューデリジェンス

チェック項目		基準	内容判定・根拠
知的財産権 (組織資産)の 検証	商標権の 権利性	・権利は当社に帰属しているか ・商標は権利化されているか ・商標に担保設定されていないか ・権利の有効期限は十分に残っているか	
	商標関連の 訴訟	・商標不使用の請求はされていないか ・当社製品に侵害訴訟は請求されていないか	
	商標権の 効果	・商標権はビジネスに活用されているか ・商標権を活用したビジネスの売上実績は十分か ・商標権の指定商品はビジネスに対応しているか ・販売地域(国)と権利出願国は一致しているか ・商標権を活用したビジネスの利益率は高いか	
	商標権の 流動性	・共有権利ではないか ・商標権以外のビジネスのノウハウが大部分を 占めていないか ・ライセンスは当社の商標権(ブランド)がなく てもビジネス上の支障はないか ・競合先があり、当社の商品と類似するか、また、 市場における当社のシェアは高いか	

3. 知財評価書の検証

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業の優位性 (組織資産)の 外部評価を 検証	評価者	・評価者は十分な能力を有しており、実績は十分か	
	評価目的	・金融機関の考え方を踏まえた評価となっているか	
	評価手法	・DCF法(もしくはそれに準ずる評価方法)がなされているか	
	権利評価	・商標権の有効性は調査されているか ・商標権の指定商品が当社のビジネスをカバーしているか ・商標権の経過情報は調査されているか ・商標の権利化における問題点等がコメントされているか	
	価値評価	・前提となる売上の設定は当社情報や市場規模から適正に設定されているか ・競合の状況や売上、シェア等は調整されているか ・割引率の設定が妥当か ・ロイヤルティは適正に設定されているか ・ロイヤルティ料率と利益率に矛盾はないか	

4. 関係当事者リスク

チェック項目		基準	内容判定・根拠
協力関係先 (関係資産) を支える 要因別検証	経営者 (経営陣)	・経営者は、事業の具体的な戦略や計画を立案しているか ・経営者は、事業を遂行するための営業力や関係者調整能力を有しているか ・経営者は、事業の資金繰り等の財務管理能力を有しているか	
	製造・販売者	・当社のビジネス期間は十分に長いか ・当社の商標の認知度は高いか ・当社の商標を支える品質にはサービスやレシピ等のノウハウがあるか ・ブランド(商標)を展開する資金は十分か ・ブランドを毀損する不正等の問題は起きていないか	
	ライセンス	・ライセンスは販売チャネルや営業力を有しているか ・ライセンスとの間に契約は交わされているか ・ライセンス契約の料率は市場レベルに適合しているか ・契約期間が短期(5年未満)となっていないか ・ライセンスの販売計画が提示されているか ・ライセンスの信用力は十分か	

5. 競合

チェック項目		基準	内容判定・根拠
事業の優位性 (組織資産) を検証	競合品	・競合品はすでに市場にあるか ・競合品の価格は当社比高く設定されていないか ・競合品の品質は当社比優れていないか ・競合者のシェアは当社比数段に高くないか ・競合品のターゲット顧客は誰か	
	競合先	・競合先は、売上・企業規模・知名度で勝っていないか ・競合先は、新商品を投入する計画を持っていないか ・競合先は、当社を上回る商品の開発力や販売のノウハウを持っていないか	

事業フォローアップシート(商標権編)

会社名	
-----	--

1. 事業性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に課題等を明記)
売上動向	商品別		
	商標別		
	収益率		
事業特性	顧客		
	販売		
	競合		
	経営者・ノウハウ		
	他社ライセンス		
事業性判定			

2. 収益性フォロー

チェック項目		問題有り(×) 問題無し()	コメント(問題点・変動点がある場合は具体的に課題等を明記)
顧客事業 計画	売上前提		
	費用前提		
	その他前提		
回収支払 条件	回収条件		
	支払条件		
	その他		
資金使途	店舗開発費用		
	運転資金		
	販促費用		
収益性・返済可能性判定			

3. 事業フォロー総合判定

チェック項目	問題有り(×) 問題無し()	コメント
総合判定判定		

4. 添付資料

(前回資料): 前回の融資案件検討時に作成した ・ シートを添付する
 知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
 知的資産経営評価(収益性)チェックシート

(今回資料): 今回の定期事後フォローアップ時に作成した ・ シートを添付する
 知的資産経営評価(事業性)ヒアリングシート
 知的資産経営評価(収益性)チェックシート