

知財価値評価に関する文献調査

2025年3月

株式会社野村総合研究所

1.知財評価の意義

2.知財評価の方法

3.知財評価の論点

4.参考リンク集

1. 知財評価の意義

知財を評価することの意義

- 特許権等の知財は保有するだけでも「排他権としての意義」を持つが、知財を適切に評価することにより「ライセンス・譲渡収益源としての意義」「資産としての意義」が発生。

知財の保有により発生する意義

① 排他権としての意義

発明・デザイン等に対して排他権をもたらす、**他社との競争において優位性を確保できる。**

- ✓ たとえば製薬メーカーでは多額の研究開発投資を行い、一度、有効な新薬が開発されれば、その薬効成分は特許権として保護され、その特許権が満了するまで、新薬は企業に独占的な利益をもたらす。
- ✓ 一方、電機や自動車メーカーなどのように、一つの製品に多くの特許技術を用いる業界では、単独社でひとつの製品に係るすべての特許権を独占することは実際上困難。しかし、自社が豊富な特許ポートフォリオを有していれば、自社と他社が互いに有する特許権を、相互に許諾しあう契約（クロスライセンス契約）に持ち込むことが可能になる。

知財の評価により発生する意義

② ライセンス・譲渡収益源としての意義

例えば、知財を他社に実施許諾することで、**ライセンス・ロイヤルティがもたらされる。**

- ✓ ロイヤルティは、自社の資産を他社に貸与するだけで得られるもので、原材料費などのコストを必要としない。そのほとんどが利益に直結する収益であるため、企業には高い利益率が確保される。
- ✓ 各企業が自社技術や特許等をライセンスする場合、あるいは他社の技術をライセンスによって導入する場合、その際に設定されるべきロイヤルティの水準を適正に求める必要がある。
- ✓ そのためには、技術や特許の価値を評価し、ロイヤルティ算出のために参照しうる金額を算定することが求められる。

③ 資産としての意義

投資対象資産として活用することで、**資金調達のために活用できる。**

- ✓ 知的財産に対する投資は、先行する米国の場合、知的財産に係るロイヤルティ債権に対する投資、すなわち、知的財産という資産そのものに対する投資（アセット・ファイナンス）が中心。
- ✓ 一方、日本の場合、知的財産が活用される事業から生み出される将来収益への投資、すなわち、事業活動への投資（プロジェクト・ファイナンス）が中心。

2. 知財評価の方法

知財評価の意義とアプローチ

- 知財は保有するだけでなく、評価まで行うことで、ビジネスでの活用可能性が向上するため、知財の価値評価（バリュエーション）が重要。複数のアプローチを組み合わせることで、より蓋然性の高い知財評価が可能になる。
- なお、ロイヤルティ料率の決定に際しては、同様の技術分野における標準的な料率、ライセンス相手との関係なども考慮される。

名称・概要	妥当性※	簡易性※	メリット	デメリット
① 原価法 (コスト・アプローチ) ✓ 当該知財を獲得するために要したコスト、あるいは再取得するために要するコストをベースに知財を評価	△	○	客観的な評価が可能	知財の持つ収益性を勘案できない
② 取引事例比較法 (マーケット・アプローチ) ✓ 当該知財が取引された類似事例を参照し、そこで設定された取引価格をベースに評価する方法	○	×	信頼性ある評価が可能	評価に活用できる事例が少ない
③ 収益還元法 (インカム・アプローチ) ✓ 当該知財が事業活動などに用いられることによる収益の規模をベースに評価する方法。	△	△	収益性を評価に組み込める	客観的な評価が難しい

※妥当性は評価額算出方法が客観的かつ企業のニーズに沿ったものになっているか、簡易性は算出方法を実際に行うことが容易かで判断。

【妥当性】○：客観的かつ企業ニーズに沿った評価ができる。△：客観性とニーズフィットのどちらかに不備がある。×：双方に不備がある。

【簡易性】○：既存数値から算出できる。△：算出に必要な数値の入手が難しい場合がある。×：多くの場合算出に必要な数値の入手が難しい。

① 原価法（コスト・アプローチ）

- 当該知財を獲得するために要したコスト、あるいは再取得するために要するコストをベースに知財を評価する方法。（※以下、前者の評価方法を念頭に置いて記載）
- 客観性を確保できるが、収益性が検討されていないため取引の成立が難しい。

考え方

- ✓ 当該知財を獲得するために要したコストをベースに評価額を設定。
- ✓ 取得コストをベースに評価することは、必要となるコストが評価額に反映されるという意味で、知財を保有している者にとってはそれなりに意義がある。ただし、この価値は知財の持つ消極的な価値であり、この知財が生み出す収益などの積極的な価値を反映していないという問題を有する。
- ✓ 例えば、以下のような場合にコスト・アプローチをベースとした評価方法が用いられることがある。
 - ① コストプラス方式による製品の販売価格の設定
 - ② 建築工事などの請負代金
 - ③ 開発ステップ数をベースとしたソフトウェアの開発受託金

メリットとデメリット

【メリット】客観的な算出が可能

- ✓ コスト・アプローチの場合、過去の所要コスト額が客観的な資料によって確認できるため、評価結果はだれが評価しても同じ額になる可能性が高い。

【デメリット】収益性を勘案できない

- ✓ コスト・アプローチによって得られた評価額をベースに、技術などの知財を売却しようとしても、譲り受ける方はその評価額に基づいた対価を支払うだけの効果を得られる保証がない。
- ✓ そのため、譲受人側は、その技術等の資産が買い取り額に見合うだけの価値（収益）を生み出してくれるかどうかの確認ができない限り、この評価方法によって得られた結果を、そのままには受け入れにくい。

② 取引事例比較法（マーケット・アプローチ）

- 類似事例で設定された取引価格をベースに評価する方法。
- 実際の価格を参考とするため信頼性は高いが、適切な事例を発見するのが困難。

考え方

- ✓ 取引事例における取引価額は、現時点で実際に取引されている価額。
- ✓ 市場で取引される価額には、資産取得のためのコスト、将来の収益力などさまざまな要素が加味された評価結果が集約されており、経済的な取引を行う際の参考値として信頼性が高い。
- ✓ 例えば、以下のような場合にマーケット・アプローチによる評価方法が用いられる場合がある。
 - ①我が国の土地評価
 - ②定型的な商品の価格（Ex. ペットボトル飲料の価格）設定
 - ③特許ライセンスなどにおけるロイヤルティ料率の設定
- ✓ なお、当該技術を利用した製品と、利用していない製品の価格や利益率を比較して、その差が技術に起因するものとして評価する場合も、マーケット・アプローチによる方法の一種と考えられる。

メリットとデメリット

【メリット】信頼性が高い

- ✓ マーケット・アプローチは現実に存在する資産評価額や現実の技術などのもたらす経済的効果を参照しているため、信頼性が高い値を得やすい。

【デメリット】参照できる事例が少ない

- ✓ 特に新規技術をベースにした知的財産に関しては、価値評価の際に参照できる適切な事例がほとんど存在しないという問題がある。
- ✓ 技術等の取引に関する情報は、ほとんどの場合、取引当事者間の秘密事項として外部に公開されていない。このため第三者が詳細な情報を入手するのは極めて難しい。
- ✓ そのため、このマーケット・アプローチは、一般的にはそもそも使用することが困難な方法ともいえる。

③ 収益還元法（インカム・アプローチ）

- 当該知財が事業活動などに用いられることによる収益の規模をベースに評価する方法。
- 知財のもたらす収益をベースとするため双方納得しやすいが、客観的な評価が難しい。

考え方

- ✓ 通常の評価実務では、キャッシュフローを具体的な収益（インカム）として用いるケースが多い。現在価値を算出するにあたり、キャッシュフローはもっとも適応性の高い収益概念となる。会計制度に基づいた利益額の発生年度に基づくよりも、現実のキャッシュの流入時期に応じて現在価値を算出する方が、より正確な実態に即して現在価値の計算ができる。
- ✓ 例えば、以下のような場合にインカム・アプローチによる評価方法が用いられる場合がある。
 - ① 株価や株式時価額の評価
 - ② M&A における買収対象企業の評価
 - ③ 米国をはじめとした各国における土地等各種資産の評価
- ✓ インカム・アプローチは、資産の収益力という積極的な価値に着目した評価法であり、一般的な資産取引の判断根拠としても、経済的な合理性に富んだ評価法といえる。

メリットとデメリット

【メリット】 知財のもたらす収益をベースとできる

- ✓ 技術資産のもたらす収益そのものをベースとして評価するため、資産の譲受人も、この評価方法による結果を参照して取引することを受け入れやすい。

【デメリット】 主観的な将来予測を排除できない

- ✓ このアプローチでは将来の収益の予測が必要となるが、予測に基づいた評価結果が必ずしもその通りに実現される保証はない。
- ✓ また、将来の収益予測を行ううえでは、仮定や前提の設定が必要となる。その設定に際しては評価する者の主観的な判断が入らざるを得ない。
- ✓ これらの理由により、インカム・アプローチは評価の客観性を担保することが難しい。

具体的な知財評価の場面における評価方法の例

- 知財評価は、企業活動の様々な場面において、個別の目的を踏まえて行われており、評価方法もその目的に沿って検討されている。

① M&A時のPPA

(Purchase Price Allocation : 取得原価配分)

無形資産評価にあたっては 三つのアプローチを併用し算定

- ✓ M&Aにあたり、買収側から見て重要な知財が存在する場合、知財の価値評価を行い、買収後に資産として譲受企業の財務諸表に反映させる必要がある。
- ✓ 一方、多くの場合において、そうした知財の観察可能な市場価格を発見することは難しい。
- ✓ この場合、見積りを行う企業が利用可能な独自の情報や前提などに基礎を置き、その合理的な基礎に基づき見積もることが必要。
- ✓ 具体的な評価方法としては、三つのアプローチのいずれかひとつを適用する単独法、複数の評価方法の重複等を考慮して結果を導く併用法、複数の評価結果に一定の折衷割合（加重平均値）を適用する折衷法がある。

② 知財金融での事業性評価

金融機関が事業性評価の際に 知財という観点を活用

- ✓ 知財金融とは、金融機関が中小企業の知財に着目して事業や経営の支援を実施するもの。特に取引先企業が保有する知財活用の視点から提案・支援を実施。
- ✓ ここで対象となるのは、これから製品・サービスになるもの、さらにはその原型となるアイデアまでを含む幅広いもの。
- ✓ 知財金融は各金融機関が既に実施している事業性評価や経営分析から見てきた「企業の強み」を知財の観点から深掘りする活動でもある。
- ✓ 企業の事業性を評価する上で知財を用いるため、知財評価の方法としては、インカム・アプローチが中心となる。

③ イノベーションボックス税制

知財評価を踏まえた取引実績から 所得控除額を算定

- ✓ 民間による無形資産投資を後押しすることを目的として、特許やソフトウェア等の知財から生じる所得に減税措置を適用するイノベーションボックス税制が創設（令和七年度四月施行予定）。
- ✓ 特許権等のライセンス所得・譲渡所得に自己創出比率（企業が主に「国内で」、「自ら」行った研究開発の割合）をかけた金額のうち30%を所得控除として損金算入。
- ✓ ライセンス所得・譲渡所得は、取引に係る収益から費用を減算して算出。会社間での取引に係る収益を決定する際、知財評価が用いられる。知財評価を踏まえて取引を行い、その実績をもとに損金算入額を決定。

M&A時のPPAにおける無形資産評価の具体的方法

- 無形資産評価における三つのアプローチを踏まえた具体的な評価方法は以下の通り。
- 資産の特性等により、これらのアプローチを併用又は選択して算定。

コスト・アプローチ

① 複製原価法

現時点で、評価対象無形資産と全く同じ複製を製作するコストに基づいて無形資産の価値を評価する方法。したがって、評価対象の無形資産にある陳腐化も引き継がれるため陳腐化について調整する必要がある。

② 再調達原価法

現時点で、評価対象無形資産と全く同じ効用を有する無形資産を製作するコストに基づいて無形資産の価値を評価する方法。この方法では、評価対象無形資産と同じ効用を有するものを現在の作成方法で複製するコストで評価するため、修復不能な機能的陳腐化・技術的陳腐化は調整する必要はない。

マーケット・アプローチ

① 売買取引比較法

無形資産の価値を当該無形資産と類似の無形資産の実際の売買取引に基づいて評価する方法。この評価法は評価資料が入手可能であれば、評価法としては最も直接的で実証的な方法。

② 利益差分比較法

無形資産を使って事業をしている企業が達成した利益と、当該無形資産を使わないで事業をしている企業の利益の差額に資本還元率を適用して無形資産を評価する方法。フランチャイズ契約、商標権、特許権を取得した技術の評価に用いられる。

③ 概算法

無形資産の売買においてよく使用される一定の経営指標と類似する無形資産取引金額とを手がかりにして無形資産を評価する方法。

④ 市場取替原価法

一般市場における無形資産の再調達原価を、その無形資産に関する外部の専門家によって評価額を推定する方法。

インカム・アプローチ

① 利益分割法

評価対象の無形資産が使用されている事業部門の全体の利益やキャッシュフロー等に対して無形資産の寄与割合を見積もり、当該資産を評価する方法。

② 企業価値残存法

評価対象の無形資産が使用されている事業の価値を算定して、その評価額から、運転資本の時価、当該事業のために使用されている有形資産の時価及び他の無形資産の時価を控除し、残余分を無形資産の評価額とみなす評価法。

③ 超過収益法

企業又は事業全体の利益から、無形資産に寄与する利益を抽出して、それを資本還元する方法。

④ ロイヤルティ免除法

評価対象の無形資産の所有者がその使用を第三者より許可されたものと仮定し、第三者に対して支払うであろう無形資産のライセンス実施料率によって算出されるロイヤルティ・コストが免除されたものとして評価する方法。

3. 知財評価の論点

知財評価に関する日本の現状（課題と対応）

- 知財の評価にあたっては、協業・財務・情報の観点から様々な論点がある。
- 本調査では、過去の調査を元に、代表的な論点を抽出して整理。

	観点	課題	対応
①	協業的観点 ✓ 大企業とスタートアップ間の対価交渉の難しさ	✓ 自社利益のみを追求することによる協業失敗	✓ 知財から生み出される価値を最大化するためのwin-winをめざす交渉
②	財務的観点 ✓ BSに現れない知財の企業価値への反映方法	✓ 知財がBSに現れないことによる企業価値評価の誤認	✓ 知財が価値創造に寄与するロジックや指標を整理
③	情動的観点 ✓ 価値評価データベース導入の道筋	✓ 情報ソースの不足 ✓ プレイヤーの巻き込み不足	✓ 情報ソースの確保 ✓ 交渉力の乏しいベンチャー等から巻き込み

協業的観点：大企業とスタートアップ間の対価交渉の難しさ

- 大企業とスタートアップが知財に基づく事業連携を行う際、自社利益のみを追求すると連携が短期で終了してしまい、両者のイノベーション促進につながらない。
- 対価交渉においてはwin-winとなる着地点を粘り強く模索することが重要。

課題

大企業とスタートアップのオープンイノベーション

- ✓ 大企業とスタートアップの協業をオープンイノベーションにつなげるためには、価値創造パートナーとして長期的な関係を築く必要がある。
- ✓ そのためには双方のリスクや収益を適切に分配し、協業の継続・発展につなげていく必要がある。

自社利益のみを追求することによる協業の失敗

- ✓ しかし双方が自社の利益のみを追求する結果、片方が不利益を被る不平等な契約が発生する。このため協議が単発で終了し、「この企業とは二度と一緒にやりたくない」と思われ、ネガティブ・レピュテーションによってオープンイノベーションの機会を喪失してしまう。

対応

協業の際によりどころする価値観の認識

- ✓ スタートアップと事業会社の連携にあたっては、「知財等から生み出される事業価値の総和を最大化すること」を念頭に置いて協業プロセスを進める必要がある。

適切なプロセスに基づく対価交渉の推進

- ✓ 協業にあたって特に問題となる知財の対価交渉においては、自社の求めるロイヤルティの具体額や優先事項を整理したうえで、双方がwin-winとなる着地点を粘り強く探すことが重要。
- ✓ 対価交渉は個別の事情を勘案して進めるべきであるため、専門家に丸投げするのではなく、ひな形も活用しながら「一点物」の契約書を作ることが重要。

対価交渉時におけるポイント

- 対価交渉において双方がwin-winとなる着地点を粘り強く探す上で、重要となるポイントとして以下の三点が挙げられる。

ライセンスの事業計画の整備

- ✓ ロイヤルティ料率を左右する要因の中で最も強く影響するのが、ライセンスの事業計画。
- ✓ ライセンスからすると、スタートアップとのオープンイノベーションによって赤字事業をいくつも作り出すことは避けたい。
- ✓ 双方が交渉でビジネス情報を開示しあい、このビジネスで双方が Win-Win になるためにあるべきライセンス条件についてしっかりと論じ合うことが必要。そのためライセンスは事業計画を整備して交渉に臨む必要がある。

交渉時のロイヤリティレートの決定要因

- ライセンスの事業計画 (利益率などを含む)

- 業界慣習
- 業界の平均利益率
- 製品の市場規模
- 特許技術の革新性
- 特許の安定性 (容易に無効になったりしないか)
- 特許技術がその製品の中に占める位置づけ

ロイヤリティレートに対して最も影響力が大きい

ロイヤルティ額の試算方法検討

- ✓ ロイヤルティの具体額の検討にあたっては、以下の事項を考慮する必要がある。
 - スタートアップの知財の希少性・革新性、競争力
 - スタートアップの知財の価値が最終(中間)製品の付加価値に占める割合・寄与度
 - 最終(中間)製品の市場規模、業界の平均利益率
- ✓ たとえば、テールランプカバーに関する知財を対象としたライセンス契約において、ロイヤルティの試算例は以下の通り。

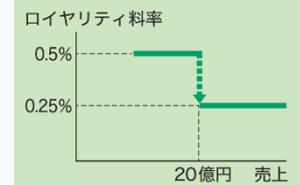
応用製品 (テールランプカバー) の年間販売総額の試算					
	国内の自動車販売台数 (2019年度)	Y社製品全体の市場シェア	Y社製品が新素材αを使用する割合	製品価格 (/自動車1台)	テールランプカバーの販売総額
国内市場	320万台/年	20%	10%	3万円/台	約20億円/年
海外市場 ^{※1}	2500万台/年	10%	10%	3万円/台	約75億円/年
上記の前提を踏まえたロイヤリティ総額 (ロイヤリティ料率は0.5%とした) ^{※2}					
<ul style="list-style-type: none"> • 国内市場のみの場合: 約20億円/年 × 0.5% = 年間1,000万円 • 海外市場を含む場合: 約100億円/年 × 0.5% = 年間5,000万円 (=20+75億円) 					
<small>※1 米国、中国、ドイツ、インドに展開 (特許出願済み)</small> <small>※2 なお、イニシャルペイメントとしては年間のライセンス料金と同等の水準である1,000万円を目安とした。</small>					

(事例の詳細は出所のパンフレットを参照)

段階的ロイヤルティ料率の検討

- ✓ ロイヤルティ料率等の条件交渉も、他の条件と併せて交渉していくことが重要である。
- ✓ 段階的ロイヤルティ料率の設定は、ロイヤルティ料率を売上高と関係なく固定するよりも事案を解決できる場合がある。
- ✓ スタートアップとしてイニシャルペイメントとロイヤルティのどちらを重視するかという経営判断によってロイヤルティ料率は変化しうる。
- ✓ たとえば、スタートアップにとってイニシャルで対価を得ることが重要と判断した場合、イニシャルペイメントを高めめに設定しつつ、段階的ロイヤルティ料率を導入する対応がありうる。

段階的ロイヤリティレートの設定



(事例詳細は出所のパンフレットを参照)

財務的観点：BSに現れない知財の企業価値への反映方法

- 自社創出知財はバランスシート(BS)に現れないが、企業価値に含まれるべき資産。
- 各社の知財がどう価値創造に寄与するかを投資家に説得するロジックの構築に向けて、定量的に把握できる適切な指標の選定と開示が必要。

課題

知財がバランスシート(BS)に現れない

- ✓ 知財は会社を支える重要な資産であり、本来は企業価値に含まれるべきもの。
- ✓ しかしBSには、他者から購入した知財は資産計上されるにもかかわらず、自社創出の知財は計上されない場合がある。
- ✓ 会計上の純資産は流動資産と固定資産のみだが、簿外の無形資産として特許権や商標権やブランド、ノウハウ等、企業活動において目に見えないが資産が存在。
- ✓ 本来評価される企業価値はこうした目に見えない資産も統合したものであるべきであるが、会計的な財務のみに注目すると、本来の企業価値を見誤ってしまう可能性がある。

対応

知財の価値創造への寄与ロジックを構築

- ✓ 知財を現在及び将来の価値創造やキャッシュフローの創出につなげるビジネスモデルを構築し、これを説得力のあるロジックとして投資家や金融機関に開示・発信することが必要。
- ✓ 自社のいかなる知財・無形資産が競争優位につながるのかを明確化するためには、定性的な説明に加え、定量的な指標を効果的に用いることが重要。
- ✓ 企業は、自社の業種、事業形態、ビジネスモデルに即して、どのような指標を用いれば知財の投資・活用戦略を、BSやPLに即して説得的に説明できるかを検討し、用いる指標を抽出する必要がある。
- ✓ 他社との横比較が可能な定量的な指標の開示は、投資家や金融機関が重視する相対的な評価に有用であり、資本・金融市場が担う相対評価機能に寄与する。

情動的観点：価値評価データベース導入の道筋

- 知財の取引事例等に関する情報が少なく、知財の評価指標が不在であることにより、有効に技術売買・移転が行われていない。
- これに対し、データベースの導入等による情報ソース確保を期待する声もある。

課題

情報ソースの不足

- ✓ データベースを構築する際に考えられる情報ソースとして、公開情報（裁判例、有価証券報告書、その他知財関連団体が公開している情報）、非公開情報（企業内部で管理されているライセンス情報）がある。
- ✓ データベースに掲載する情報は、まずは公開情報、特に裁判例が中心になるが、裁判で実施料率または実施料額が決定されている件数は決して多くなく、裁判例を用いた評価は難しい。

大企業を巻き込む難しさ

- ✓ 多くの大企業は、データベース導入を通じて知財の評価の指標を設定することにネガティブである。これは、これまでの業界の慣例が破壊され自社の交渉力が相対的に低下してしまうことを危惧していることが主要因であると考えられる。

対応

情報ソースの確保

- ✓ 裁判例を中心とした公開情報だけでなく、非公開情報も含めて、利害の異なる多様な者を巻き込むことができるような多様な情報ソース、分析機能、有用性を担保できるデータベースの作成が求められる。その際、特に、非公開情報の収集に関しては、企業の巻き込みと同時並行的に行う側面があることから、高度なハンドリングが重要。

大学やベンチャーをまず巻き込んで進める

- ✓ 現状少数ではあるものの、現状の慣例や交渉力の乏しさに起因して機会損失している大学やベンチャー企業、加えてライセンス交渉経験の少ない企業や金融機関においては、指標化は肯定的に受け止められている。
- ✓ 彼らを如何に巻き込み、ライセンス交渉時のデファクトスタンダードとしてのポジションを築くことができるかが非常に重要。

(参考) 並行して実施したライセンス取引における実施料率に関するアンケート調査および裁判例調査の概要

- 料率アンケート調査は特許出願等の知的財産活動を行っている企業・団体2,934者に対して実施し、回収数は738であった。また、裁判例調査では料率判断が含まれているものが82件抽出された。
- 知財価値評価等を促進するためにも、このような調査を定期的に行うことが望ましいと考えられる。

料率アンケート調査における回答者数

産業分類	①大企業	②中企業	③小企業	④大学・公立研究所	⑤その他	総計
鉱業、採石業、砂利採取業	1					1
建設業	22	5		1		28
製造業	224	227	33			484
電気・ガス・熱供給・水道業	12	3				15
情報通信業	11	9	3			23
運輸業、郵便業	4					4
卸売業、小売業	12	24	8		1	45
金融業、保険業	4	1				5
不動産業、物品賃貸業	3					3
学術研究、専門・技術サービス業	1	3	3	17	6	30
飲食店、宿泊業	3	3				6
生活関連サービス業、娯楽業		1				1
教育、学習支援業				72		72
医療、福祉	1		1			2
複合サービス事業			1			1
サービス業	3	2				5
公務				6	1	7
分類不能の産業	1	3	2			6
総計	302	281	51	96	8	738

裁判例調査における対象裁判例数

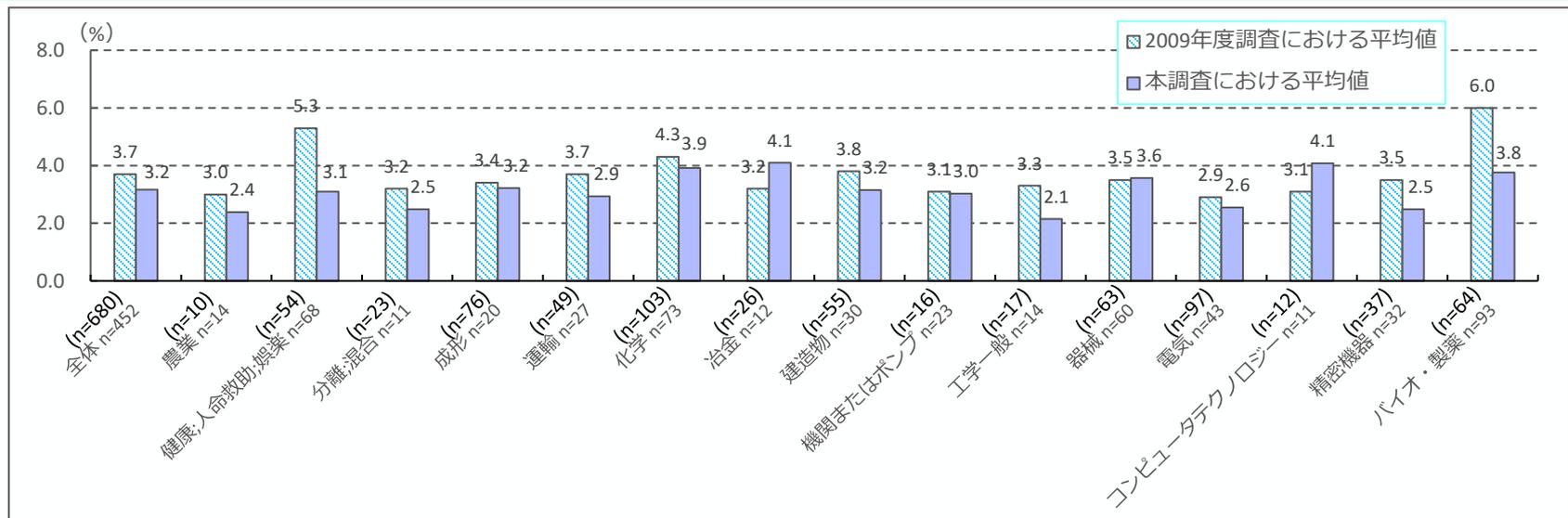
カテゴリ	産業分類	件数
特許権	製造業	44
	情報通信業	6
	卸売業、小売業	2
	運輸業、郵便業	1
	建設業	1
	学術研究、専門・技術サービス	2
	商標権	医療・福祉
商標権	宿泊業、飲食サービス業	2
	卸売業、小売業	8
	情報通信業	3
	製造業	3
	生活関連サービス業、娯楽業	4
	学術研究、専門・技術サービス業	1
	サービス業（他に分類されないもの）	1
技術ノウハウ	製造業	3
総計		82

注1) 料率アンケート調査および裁判例調査の結果については別途公開される報告書を参照のこと

注2) 裁判例調査の対象は裁判年月日が「平成30年4月1日」から「令和6年12月31日」のもの

(参考) 並行して実施したライセンス取引における実施料率に関するアンケート調査結果を踏まえた考察

- 料率アンケート調査は2009年にも実施されている。本調査で実施したアンケートの結果と比較すると、例えば特許権の平均ロイヤルティ料率は前回の3.7%から3.2%に低下していることが分かる。
- 本調査では「ライセンスの必要性」「ライセンス対象の評価」「特許技術の重要度」などがロイヤルティ料率に影響を与える要因として重要度が高いという結果となっている。これらの観点や各プレイヤーがおかれている経済的状況などが影響して平均ライセンス料率が変化したものと考えられる。



注1) 料率アンケート調査の結果については別途公開される報告書を参照のこと

注2) グラフ中のn数は本調査におけるサンプル数。なお、グラフはn数が10以上のもののみ表示

4. 参考リンク集

参考リンク集

目次	概要	参考資料 ※別記がない限り特許庁資料
1	知財評価の意義	<p>知的財産評価に取り組む必要性を、参考資料を踏まえつつ三つの観点から整理</p> <p>知的財産の価値評価について(2017)</p>
2	知財評価の方法	<p>知財評価の三つのアプローチを、考え方や使用方法を踏まえつつ整理</p> <p>知的財産の価値評価を踏まえた特許等の活用の在り方に関する調査研究報告書(2009) 知的財産の価値評価について(2017) 日本公認会計士協会無形資産の評価実務(2016) 知財金融スタートガイド(2024) 経済産業省第7回 我が国の民間企業によるイノベーション投資の促進に関する研究会事務局説明資料 (2024)</p>
3	知財評価の論点	<p>知財評価の際に近年論点となっている事項を三つの観点から検討し、各論点における課題と対応について整理</p> <p>損害賠償額算定の見直し(2019) 特許の技術的価値の評価指標策定のための実施料率データベースの在り方に関する調査研究報告書(2020) オープンイノベーション促進のためのモデル契約書ver2.0 解説パンフレット(2020) 対価交渉のケーススタディーβ版(2020) 標準必須特許のライセンス交渉に関する手引き(2022) 知財金融が目指す地域金融機関の次なる姿(2023) 知財投資・活用戦略の有効な開示及びガバナンスに関する検討会「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」(2022)</p>