

知的財産重視の融資審査・融資推進とは

土生特許事務所
弁理士 土生 哲也

知的財産と金融機関

政府の「知的財産立国」に向けた取組み、地域金融機関に対する「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」についての要請などから、地域金融機関にとって「知的財産とどのように関わりを持っていくか。」が新たな課題となっている。その一つとして、金融機関自身が取引システムやブランド等の自社の知的財産をどのように保護するかという問題、もう一つには、融資等の業務において顧客の知的財産をどのように取扱えばよいかという問題が問われることとなっている。

前者については、新サービスの開発部門や法務部門など主に特定の部署が担当することとなるが、後者については顧客と接する全ての営業部店に関連する問題である。そこで本稿では、多くの担当者が関わることとなり得る後者の問題について取り上げるが、これまで営業部店の融資業務において、顧客の知的財産について特に意識することは殆どなかったのではないと思われる。昨今、「知的財産権担保融資」「知的財産の証券化」などの知的財産を活用したファイナンス手法が注目されているが、特殊な手法を検討する前に、まず顧客の知的財産をどのように把握し、融資審査や融資後のモニタリングに活かしていく

かを考え、企業と知的財産の関わり合いを認識していくことが重要なのではないだろうか。このような問題意識から、本稿では特に営業部店での融資審査・融資推進という視点から、これまで馴染みの薄かった知的財産との向き合い方について考えてみることにしたい。

企業の「知財」をどのように捉えるか

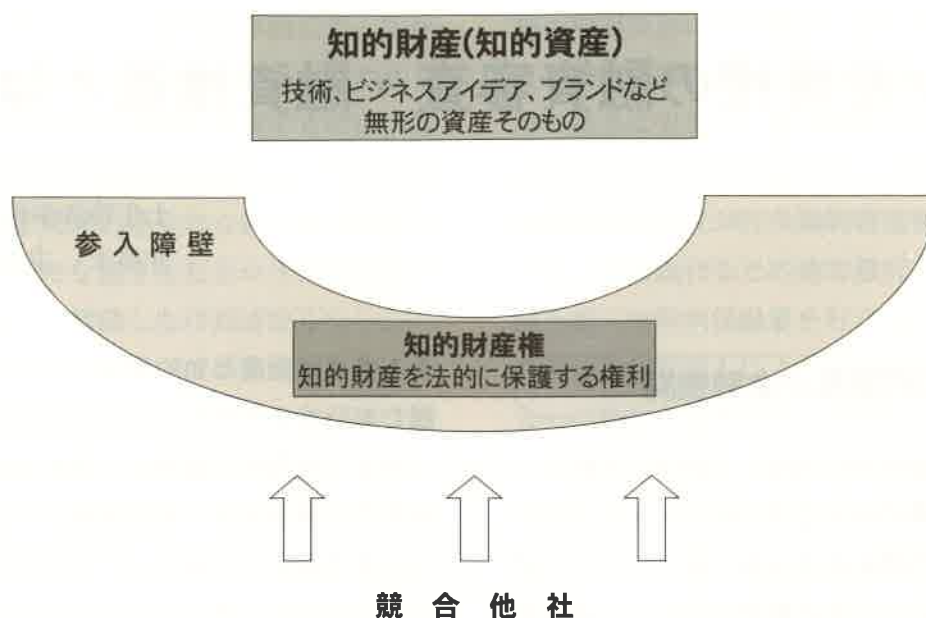
まず初めに、「知財」とは何か、から考えてみたい。

「知財立国」「知財戦略」「知財ファイナンス」、様々な場面で「知財」という言葉が使われているが、ここで用いられる「知財」の語は、技術やブランドなどの「知的財産」を意味している場合と、知的財産を法的に保護する権利である特許権や著作権などの「知的財産権」を意味している場合がある。この違いは、企業と知財の関わり合いを考える上で非常に重要なポイントになるので、十分に意識しておきたい。

図1は、「知的財産」と「知的財産権」の関係を整理したものである。融資審査においても、まずこのように「知的財産」と「知的財産権」を整理してみると、検討の対象が明確になり易いと思う。

「知的財産」とは、その企業が有している独自の技術、ビジネスアイデア、ブランドなど、

図1 知的財産と知的財産権



競合他社に対する優位性を生み出す価値を有する財産そのものことである。これに対して、「知的財産権」とは、その価値のある財産を競合他社の模倣から守るための、特許権や著作権などの法律上認められる独占的な権利のことである。

このように整理したうえで、企業を評価するときのポイントとなる売上・利益との関係を考えてみよう。企業は技術開発や事業企画によって、新しい「知的財産」を生み出している。生み出された「知的財産」が顧客ニーズを満たすものであるならば、顧客はその企業の製品を購入し、サービスを利用する。つまり、企業は顧客ニーズに合った「知的財産」によって、売上を伸ばすことができる。

一方、顧客ニーズに合った「知的財産」によって売上を伸ばしていくと、必ず他の企業がその動きに注目して、同じような製品やサービスを提供しようと試みるはずである。他社との差別化のポイントが立地条件などの不動産にある場合であれば、競合他社が同じ場

所でサービスを提供することは困難であるが、技術やブランドなどの無形の財産は占有することができないため、競合他社に模倣されるリスクが高い。競合他社の類似品が出回るようになると価格面で他社より有利な条件を提示せざるを得なくなり、価格競争に巻き込まれることになってしまう。そうすると、十分な利幅を乗せて価格設定を行うことが難しくなるため、売上は伸びても利益が確保できないという状態に陥ってしまいやすい。

このような状況を回避するためには、競合他社の模倣を防止できるように、「知的財産」に何らかの参入障壁を設けておくことが望ましい。参入障壁となるものは、販売網を整備する、有力な代理店と提携する、広告宣伝を積極化して認知度を高めるなど様々な方法が考えられるが、その中で有力な手段の一つとなるのが、法的な独占権である「知的財産権」である。自社の「知的財産」に「知的財産権」によって効果的な参入障壁を設けることにより、競合他社との過当な価格競争を回避する

ことができれば、十分な利益を確保することができる価格設定が可能になるはずである。つまり、「知的財産」を効果的に獲得することにより、「知的財産」が生み出す売上から十分な利益を確保することができる、と考えることができる。

ここで、表1を見ていただきたい。この表は、日米の代表的なIT企業の売上総利益率を比較したものである。売上総利益とは、売上から原価を差し引いたものであるので、原価に対してどれだけの利幅を乗せて価格設定ができているか、まさに市場を主導する力を示す指標と考えられる。業態や会計基準の相違があることを前提においても、水準の違いは一目で明らかである。

表1 日米企業の売上総利益率の相違

企業名	売上総利益率
マイクロソフト	82.3 % 2003年6月期
インテル	56.7 % 2003年12月期
シスコシステムズ	70.1 % 2003年7月期
IBM	37.3 % 2002年12月期
ソニー	28.0 % 2003年3月期
日立	23.8 % 2003年3月期
NEC	26.5 % 2003年3月期
松下電器	28.1 % 2003年3月期
キヤノン	50.3 % 2003年12月期

各社決算報告資料等から抜粋

これを先に説明した「知的財産」と「知的財産権」の考え方で整理してみると、日本企業も売上規模では米国企業に遜色ないことから、「知的財産」を生み出す力において大きな差があるわけではないと考えられる。しかしながら、米国企業が「知的財産権」等の参入障壁により過当競争を回避して十分な利益を確保しているのに対し、日本企業は競合他社との価格競争に陥って十分な利益が確保でき

ていない、つまり「知的財産権」等の参入障壁が十分に機能していない、という仮説が成り立つのではないかと思われる。勿論、利益率の相違はこの他にも様々な要因が絡んでいるが、少なくとも日本企業が「知的財産権」という制度を活かしきれていないことの一つの現れであると言えよう。

では、次のような問題はどのように考えればよいのであろうか。技術指向型の中小・ベンチャー企業にありがちな2つのパターンについて、「知的財産」と「知的財産権」の観点から考えてみて欲しい。

経営改革が必要な2つのベンチャー企業
貴方ならどうするか?

X社

売上は相応に上がっているのだが、なかなか利益に結びつかない。

Y社

積極的な技術開発で様々な特許権を取得しているが、なかなか売上が上がらない。

X社、Y社、いずれも「知財」に問題を抱えた企業であるが、それぞれが抱える問題の本質は全く異なっている。

X社については、売上が相応に上がっていることから、顧客ニーズに合った「知的財産」を生み出すことができている。しかしながら、利益が出ないということは、原価に対して十分な利幅を乗せた価格設定ができていることになる。X社が自ら価格決定権を持っていない理由の一つとして、「知的財産権」を有効に取得できていないために、競合他社の参入によって価格競争が生じてしまっている可能性が考えられる。つまり、X社が考えるべき問題の一つに、特許権等の「知的財産権」の効果

的な取得を挙げることができるであろう。

Y社については、特許権を数多く取得していることから、「知的財産権」の不足が問題であるとは考えにくい。一方で売上がなかなか上がらないとあることから、そもそも顧客ニーズに合わせるだけの「知的財産」が不足しているのではないかと推測が働く。どんなにレベルの高い技術であっても、顧客ニーズに合致しないことには経済的価値は生まれない。Y社の取得している「知的財産権」は、そもそも顧客ニーズに合致しない「知的財産」を対象とするものである可能性があり、Y社が考えるべき問題として、そもそもの開発方針、つまり「知的財産」のあり方を検討し直す必要があるのではないだろうか。

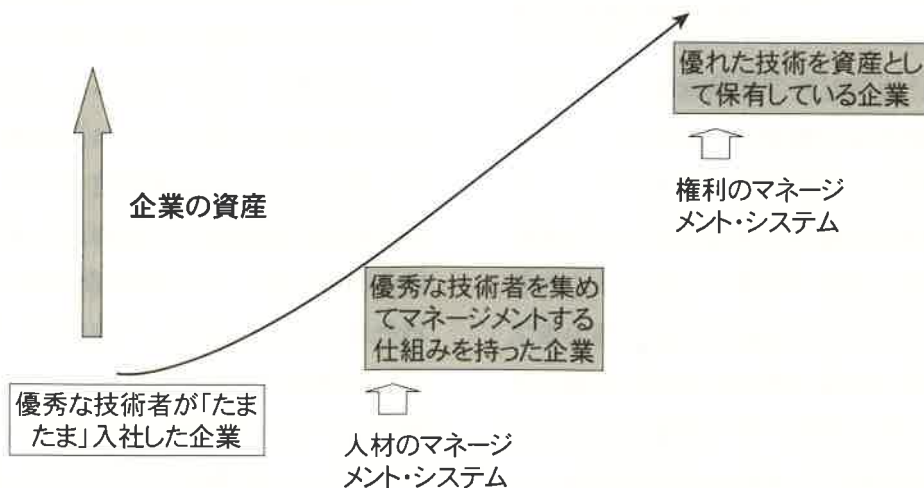
このように「知的財産」と「知的財産権」は明確に峻別して考えないと、企業が進むべき道を誤ってしまう恐れがある。「知財」を漠然と捉えて、X社がさらに「知的財産」を生み出すことに力を入れていくと、売上は増えるけど利益が出ない、運転資金が膨らんで事業リスクが高まる、という結果を招いてしまう恐れがある。Y社がさらに「知的財産権」の取得に力を入れても、休眠特許が増えるだ

けとなる可能性が高い。企業を見る際には、この点を十分に注意したいものである。

企業にとっての「知的財産権」の意義について、もう一つ重要なポイントを説明しておきたい。それは、「その技術は、そのブランドは、本当に企業の資産になっているのか？」という問題である。

「技術力の高い企業」ということがよく言われるが、本当にその技術は企業に帰属していると言えるのだろうか。図2は、企業の資産と技術力の関係を模式化したものであるが、たまたま優秀な技術者が入社しただけでは、その技術者が退職することによって簡単に企業の技術力は失われてしまう。これに対して、優秀な技術者をマネジメントする仕組みを備えた企業であれば、退職によるリスクは軽減されていると考えられるが、この段階でも技術そのものが企業の資産になっているわけではない。そこで、重要な技術について企業が自らの名義で特許権を取得することとすれば、その特許技術は明確に企業の資産として固定することができる。

図2 知的財産権と企業の資産



特許権を取得する意味といえば、第一には外部の競合他社に対抗する目的が考えられるが、企業にとって権利化の意味はそれだけではない。権利を取得することにより、企業が内部に生じた技術を明確に資産として固定するという意味も持つことについても、意識しておきたい。

融資審査における知的財産の見方

それでは、実際の融資審査の場面においては、知的財産・知的財産権をどのように見ていけばよいのだろうか。

まず初めに確認しておきたいことは、融資審査の目的が何であるのか、という大原則である。いくら知的財産を重視することが必要になったといっても、融資審査の目的自体が特許権などの知的財産権の成立性や価値評価に変わってしまったわけではない。融資審査の目的は、その企業に融資を行えるかどうかという与信判断、そのために必要なのは企業の将来収益の予測なのであるから、知的財産・知的財産権について考える場合にも、個別の特許権や商標権等について考える前に、審査全体のシナリオの中に位置づけた見方をすることが必要である。そのためには、審査におけるチェック事項の優先順位を、ルールとして明確に意識しておくことが必要と思われる。

先の説明を踏まえて考えてみると、

「この企業が売上を伸ばしていくための本質的な競争力、つまり知的財産とは何なのだろうか。その知的財産が生み出した売上を利益に結びつけるために、参入障壁は十分に準備されているだろうか。参入障壁の一つとして、知的財産権は有効に機能しているだろう

か。」

というシナリオが、審査のストーリーの軸になると考えられる。このシナリオの中で、必要に応じて知的財産権について踏み込んで考えるべきであって、先に個々の知的財産権からアプローチすると、「木を見て森を見ず」ということになりかねない。当たり前のことではあるが、個々の知的財産権に目が行き始めると陥りやすいことなので、十分に注意したい。

次に知的財産権に特有の性格について、特に審査における限界についても触れておきたい。

例えば、特許権について考える場合、不動産など有形資産の所有権の連想からか、特許権もその範囲や効力が確定されたものであると思われがちである。しかしながら、特許権は有形資産とは性格を大きく異にするものであって、特許庁での審査や審判、さらには裁判所での訴訟において、権利範囲やその解釈、ときにはその有効性までも大きく変動するものである。例えば、特許要件の不備を理由に事後的に特許権を無効にできる特許無効審判という制度が存在するが、特許無効審判において無効になる確率は3～5割に達しているとの推算もあり、非常に不安定な性格を有していることは否めない。商標権についても同様で、先般話題になった「阪神優勝」の商標権も結局審判によって無効とされている。

従って、ある特許権の有効性や効力の範囲が論点になったとしても、審査によってこうしたポイントを正確に明らかにすることは事実上不可能であるといってもよい。このような限界を考えても、融資審査においては、重要なポイントであってかつチェックが可能な事

項から優先して手を付けていくことが肝要である。

先に説明したシナリオに従って、次の例を考えてみよう。

Z社は、ある装置のメンテナンスサービスを、フランチャイズで展開するベンチャー企業である。

以前からそのノウハウは業界内で高く評価されており、メンテナンスサービスを効率化するための様々な機器も開発してきた。しかし、業績は伸び悩んでおり、梃入れのために新たな機器の開発資金について、銀行が融資相談を受けている。

Z社の実力は確かなようで、ノウハウを吸収した元フランチャイズ加盟店の1社は、ついに株式上場も果たして業界のリーダーにまで育っているようだ。開発した機器については特許出願を行っているが、社長が一人で抱えていて、詳細な内容まではわからない。

Z社への融資審査においては、業績が伸び悩む中で、新たな機器の開発が起爆剤になり得るかどうかを考えなければならない。業績が伸び悩んでいる原因は何か、知的財産の分析から検討してみよう。

まず、Z社の知的財産をどのように捉えるべきか。ここでは、メンテナンスサービスのノウハウと、開発した機器を考えることができる。では、これらの知的財産に十分な参入障壁が設けられているか。結果から見ると否である。業績の伸び悩みに加えて、元フランチャイズ加盟店に業績面で追い抜かれたという事は、知的財産が野放図に流出してしま

っていることを意味する。

では、どうして知的財産が流出してしまうのだろうか。フランチャイズビジネスにおいてノウハウの流出を防止するためには、重要なノウハウ等を営業秘密として管理し、加盟店に対して厳しい制限を加えておくことが必要である。Z社はこの点が甘い可能性があり、フランチャイズ契約書が十分に整備されているかが重要なチェックポイントになる。

また、開発した機器について特許出願を行っているとのことだが、これも参入障壁として機能していない模様である。そこで確認してみたいこととしては、出願している特許がZ社のサービスの優位性にとってあまり重要なものではないのではないか、特許を出願しているだけで実際は権利が成立していないのではないか、といったポイントが挙げられる。さらにもう一点、社長が一人で抱えているとあるが、出願名義が社長個人になっていないかどうか重要なチェックポイントである。特許が社長個人名義になっていれば、銀行がZ社に資金提供して新たな機器が開発されても、それは社長個人の資産となってしまう。これは金融機関として見過ごせないポイントであるが、実際は確認されていないことが多いのではないだろうか。

このように考えると、Z社に対してただ融資を実行するだけでは、何ら現状を解決することにならない可能性が高い。融資を実行するにあたっては、フランチャイズ契約が十分に整備されること、今後開発する機器について対象と意義を明確にし、かつ企業の名義で特許出願を行うことを、条件とすべきであろう。

この例に示したように、融資審査の手順と

して、まずは企業にとって重要な問題を知的財産の観点から捉え、ポイントを絞った上で知的財産権について検討を行うことが求められる。知的財産権の分析においては、まずはその事業においてポイントになる権利の特定、権利の名義の確認といった基本事項から始めて、必要に応じて事業と権利の関係や権利の状態といった内容に踏み込んでいく。知的財産権についての詳しい見方や優先順位の考え方については紙面の都合から本稿では触れないが、拙著（「知的財産の分析手法」中央経済社）において4段階に分けた考え方を解説したので、詳細については参考にされたい。

知的財産に注目した融資推進

ここまでは、知的財産・知的財産権についての融資審査のあり方について考えてきたが、審査で培ったノウハウを融資推進にどのように活かすことができるか、最後に考えてみたい。

地域金融機関においても、優れた技術やノウハウなどの知的財産を有する中小・ベンチャー企業への融資推進が課題になっているが、実際にそのような企業に出会ったとしても業績が伴わずに融資が困難なことが多いのではないだろうか。そこでこのような企業に対して知的財産権を担保に融資を行うことが考えられるが、先にY社の例で説明したとおり、このような企業の知的財産権は、そもそもの対象自体に問題があることも少なくない。また、知的財産権の性格が非常に不安定なものであることを先に説明したが、そのような権利を担保化しても債権保全上の効果に限界があることは否めない。中小・ベンチャー企業への融資においては、やはり事業性を見極め

こそが本旨であって、知的財産権を担保に徴するか否かは付随的な保全策に過ぎないと考えるのが妥当であると思われる。また、融資審査等で明らかになった問題点の改善に金融機関も協力し、企業の実力を高めることができれば、債権保全上の問題も解消へ向かうことが期待される。

中小・ベンチャー企業の中には、優れた製品やサービスを提供しながらも、参入障壁が築けないために絶えず価格競争にさらされている企業、或いは競合、特に大企業に模倣されることを警戒する余りに、製造面や販売面での協力関係を築けないために事業の拡大が阻まれている企業が少なくない。このような企業は、知的財産権について専任の担当者や十分な予算を割くことができないために、知的財産を保護するために適切な知的財産権の取得がなされていないことが多いのではないだろうか。こうした問題点に対して、地域金融機関が何らかの役割を果たすことができないものだろうか。

一つは人材不足の問題について、出願手続などの実務的な部分は特許事務所に依頼するとしても、どのような場面で特許出願や商標出願を行うべきか、適切なアドバイスを行うことができないだろうか。法律的なアドバイスまでには至らなくても、融資先との関係が密な地域金融機関の特性を活かして、融資審査や融資後のモニタリングの場面において、「この技術は将来の収益を大きく左右するので、極めて重要だ。」「製品のラインアップが揃ってきたので、統一ブランドを整理していきたい。」といった課題が明らかになった場合、特許出願や商標登録出願の必要性にアラームを鳴らす。知的財産に関する情報は企業

にとって最も重要な情報の一つであり、これをいち早く把握することは、強い信頼関係なしにはあり得ないことである。知的財産権に関する適切なタイミングでのアドバイスが信頼を生み、さらに重要な情報の把握が可能になって、さらに適切なアドバイスを行うことが可能になる。知的財産権に関するアドバイスは、このように企業との信頼関係を強化する大きな材料となり得るものと考えられる。

もう一つは資金面の問題について、特許出願等に必要な資金の支援を適切に行うことができないだろうか。特許出願にかかる費用は、標準的なケースであれば1件あたりで出願時に50万円前後、権利が成立するまでで計100万

円前後といったところで、外国出願となると1か国当たり100万円程度を要することが通常である。これらの資金に対する融資依頼に何もかも応じればよいというものではないが、先に示したアドバイスと連動して、重要な知的財産を効果的に保護するためのものであるならば、必要な投資の一つと判断すべきであろう。金融機関が事業面からの重要性を判断して必要資金を融資することによって、とかく開発の方向性が趣味的になりがちな研究開発型の企業の方向付けに貢献することも期待できる。知的財産権取得のための新しい融資プログラムというものも、検討に値するのではないだろうか。

地銀協ホームページ

<http://www.chiginkyo.or.jp/>

新着情報

- ☆ 地方経済天気図7月分を公表（7月16日）
- ☆ 地方銀行主要勘定3、4月分を公表（7月1日）
- ☆ 「保証制度の見直しに関する要綱中間試案」に対する意見の提出（6月30日）
- ☆ 平成16年3月期各行別経営状況を公表（6月21日）
- ☆ 平成15年度地方銀行決算の状況を公表（6月18日）

（平成16年7月21日現在）