

II 日本ブランドの確立に寄与する地域金融機関の取組み

〈Q8〉知的財産に係わる審査能力向上と融資推進をどう進めていくべきか

企業にとって技術やアイデア、ブランドなどの知的財産は最大の資産であると言っても過言ではない。金融機関にとって、その評価をいかに行うべきか喫緊の課題であろう。本稿では融資審査における知的財産等のあり方について考察する。

土生特許事務所
弁理士

土生 哲也

融資審査における知的財産の重要性

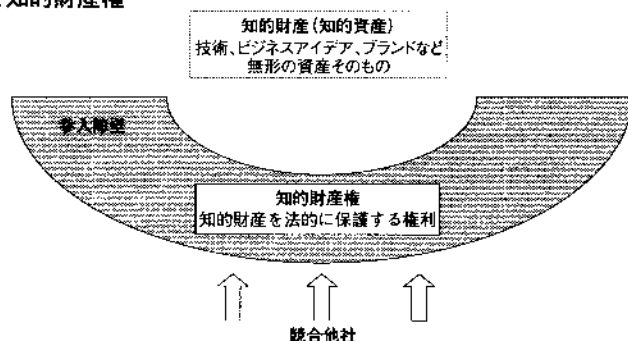
「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」においては、「創業・新規事業支援機能等の強化」として中小企業の技術開発や新事業の展開を支援する融資機能の充実が求められている。地域金融機関にとっては、各々の地域で独自の技術開発や新事業を展開する中小・ベンチャー企業を発掘・支援し、地域経済の活性化に貢献することが、重要な課題となっている。

しかしながら、従来のような不動産を主とした担保主義、過去の実績のみに拘泥した審査によっては、このような新しいタイプの企業への融資を推進することは困難である。新技術、新サービスを展開する企業にとって、最大の資産は技術、アイデアやブランドなどの知的資産であり、融資審査

においてその企業の有する知的財産を評価することは、看過できない事項となる。しかしながら、知的財産についてどのように審査を進めればよいのか、基本的な方法論が確立していない金融機関が大多数なのではないかと思う。

これまでに筆者の知る例では、知的財産、とりわけ技術やブランドなどを保護する知的財産権について融資審査においては全く無視されていることや、逆に企業にとってあまり本質的でない部分であるにも関わらず、個別の権利に関する問題が融資の可否を決定する事項になってしまっていることが少なくないように思われる。融資審査において最も重要なことは、融資先の債務の償還能力、つまり将来収益をどのように評価するかということに尽きると思うが、こと知的財産に関する限り、融資審査の目的との関係で重視すべきポイントが掴めていないのが実情であるように思われる。

図表1 知的財産と知的財産権



そうは言っても、このような知的財産に対する試みは、まだ多くの地域金融機関で緒についたばかりである。取組みの初期にしっかりしたルールを設けて、金融機関のノウハウを蓄積していくことこそが重要であろう。

審査能力向上のポイント

1. 「知的財産」と「知的財産権」の意味

それでは、新技術、新サービスで事業展開する中小・ベンチャー企業の融資審査において、知的財産をどのように見ていけばよいのだろうか。

まず初めに、審査の対象を明確にするために、「知的財産」と「知的財産権」の言葉の意味を明確にしておきたい。

「知的財産」と「知的財産権」の言葉は、両者の違いを特に意識せずに用いられることが多いと思うが、これを図表1のように分けて考えると、審査において何を検討しているのが明確になりやすい。両者の相違を、次のように把握してみよう。

「知的財産(知的資産)」とは、その企業が有している独自の技術、ビジネスアイ

ア、ブランドなど、目には見えないが競合他社に対する優位性を生み出す価値のある資産そのものである。これに対して、「知的財産権」とは、その価値のある資産を競合他社から守るために、法律的に認められた特許権や著作権などの模倣者を排除することができる権利である。これを売上・利益という観点から整理すると、企業は「知的財産」によって新しい事業を展開して売上を伸ばすとともに、「知的財産権」によって模倣を防止してシェアの維持や価格競争の防止、つまり利益の確保を図る、という関係にあることがわかる。

審査において、「知的財産をチェックしたか？」という問いかけをする場合にも、これが「知的財産」と「知的財産権」のいずれを指すのかで、問題の所在も異なることになる。つまり、「知的財産について説明せよ」と言われれば、その企業にとっての本質的な競争力はどこにあるのかを意味することになり、「知的財産権について説明せよ」と言われれば、その企業の本質的な競争力となる知的財産に法的な保護がされているのか、競合他社が簡単に追跡できる状態ではないか、が問われていることになる。

例えば、わが国の企業に多い例だが、「良

い製品をつくって売上はそこそこあるのだが、利益がなかなか上がらない」というタイプの企業はどのように考えられるだろうか。この場合は、「知的財産」は良いものを持っているが、それを保護する「知的財産権」の取り方に問題があることが多いだろう。一方、「いろいろ製品をつくって特許も持っているのだが、なかなか売上実績が上がらない」タイプの企業はどうだろうか。この場合は、「知的財産権」を考える以前の問題として、そもそも市場ニーズにあった「知的財産」を有しているだろうか、という疑問が生じることになる。

2. 審査全体のシナリオにおける位置付け

特許などの知的財産権に注目が集まる時代になったからといって、融資審査のために最初に必要なのは、知的財産権に関する法律知識を駆使することではない。融資審査における目的は、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付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位置付けておくことが必要と思われる。

これまでの説明を踏まえて基本的なシナリオについて確認すると、

「この企業が売上を上げ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。その知的財産を保護して利益に結び付けるために、十分な参入障壁は築

かれているのか、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」ということになるであろう。このシナリオの中で、必要に応じて知的財産や知的財産権について踏み込んで考えることが、融資審査において注意すべき基本的なスタンスである。具体的に、次のようなケース（図表2参照）で考えてみよう。

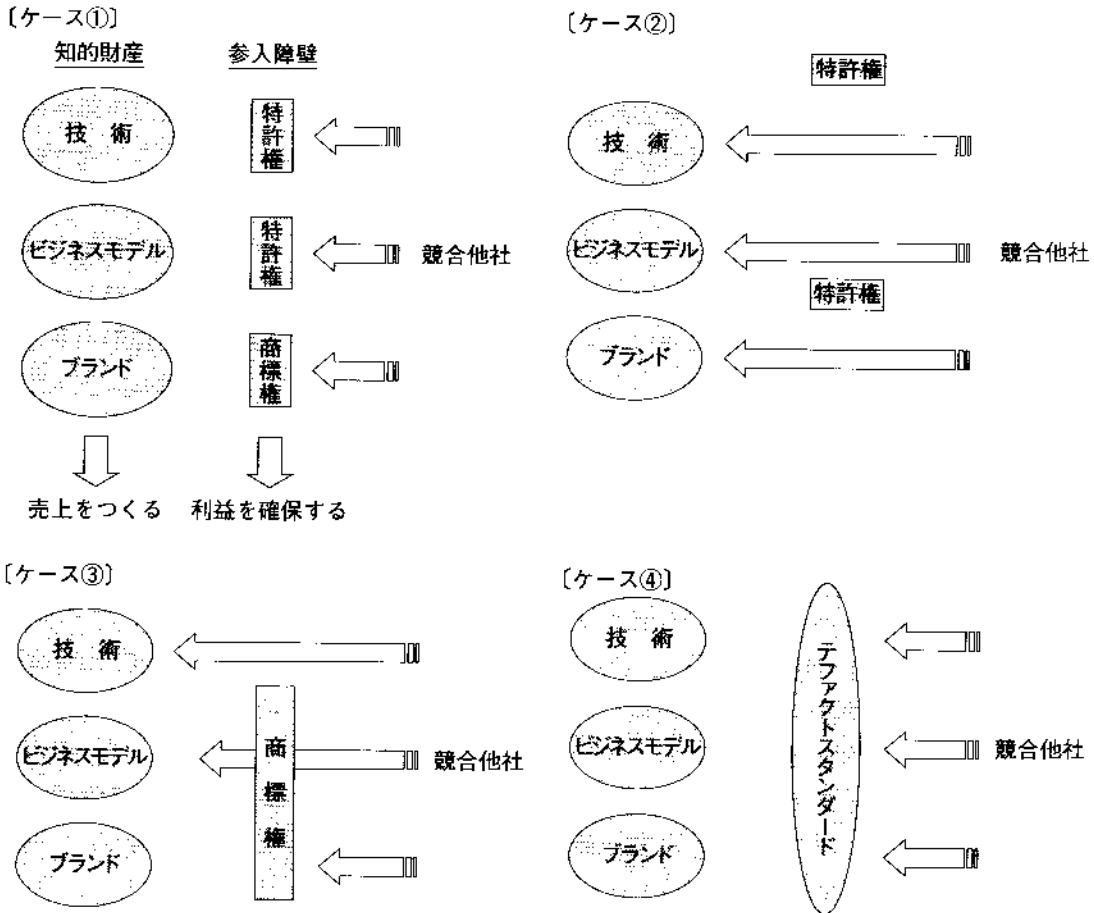
まず、①は、知的財産が売上を生み出し、これらの知的財産を知的財産権で効果的に保護して、適正な利益を確保するイメージを示したものである。

これに対して、②は、知的財産権として特許権を取得してはいるものの、その権利範囲が狭い、または保護すべき知的財産とずれが生じているために、競合他社の参入を容易にできてしまっている例である。このような場合に、特許権があるから優れた技術を有する企業と判断する、特許が出願中である場合には成立するか否かによって融資の可否を決定する、という考え方が審査の本質を外れた議論となっていることは明らかである。

③は、商標権のみを取得していて、ブランドの保護からビジネスモデルの認知度までは守られている、という例である。技術的な面での参入障壁は甘くなっているが、ここで議論すべきことは、特許権がないから駄目だといった短絡的な判断ではなく、その事業について技術的に参入障壁が低い状態でも、競合他社に対して優位性を発揮できる事業であるのかどうか、というポイントが重要になるであろう。

④は、特許権などの知的財産権は全く有していないが、ニッチ分野の市場でデファ

図表2 参入障壁としての知的財産権



クトスタンダード化が進んでいるケースである。この場合には、知的財産権がないから駄目だ、という見方ではなく、デファクト化という事実により企業の競争力の源である知的財産は事実上保護されているということであれば、知的財産権の有無は融資判断における決定的な要因にはならないことになるであろう。

3. 優先順位と具体的なチェック事項

融資審査における不動産についても、担保主義的な見方からは、個々の不動産の価値を正確に評価することが重要なテーマで

あった。しかし、バブルが崩壊して担保中心の発想からの転換が求められる今となると、そもそもその不動産が事業に必要なものなのか、その不動産の存在によって事業展開が有利に進められるか、とった事業との関連において不動産を保有する意義を考えることが必要になっていると思われる。不動産担保融資と同じ過ちを繰返さないためには、知的財産・知的財産権を事業との関係で考えていくことが重要になるであろう。

具体的な方法について考えると、まずは事業計画を評価することと併せて、事業計

画の根拠となる当該企業の優位性、技術やアイデアなどの知的財産を特定する。次に、当該知的財産権について参入障壁を検討し、その中で知的財産権についてのチェックを行う。知的財産権のチェックについては、以下の優先順位で整理することをおすすめする。

1. 基本的事項

- ①ポイントになる権利は何か、どのような権利を保有しているのか？
- ②権利者は誰か？

2. 知的財産権の状態

- ①製品・サービスと権利内容の対応関係を認識する
- ②権利の状態を正確に把握する

3. 知的財産権の内容

- ①権利が成立する可能性を判断する
- ②権利の効力の範囲を把握する

4. 知的財産権の価値

権利の価値を定量的に評価する

まずは第一段階として、特定した知的財産との関係で、どのような権利が重要になるかを考える。技術であれば特許権、コンテンツであれば著作権、ブランドであれば商標権、といった整理になる。また、その権利の名義を確認することも重要である。中小企業であれば社長の名義で特許権等を取得しているケースが散見されるが、権利が社長名義であると融資を受けた企業を清算してしまっても、社長が新会社をつくって事業を継続することが法律的には可能なことも起こり得る。債権保全上は何より重要な事項であり、個別の権利の内容について云々する前に、これらの基本的事項のチェックを最優先の課題とすべきである。

次に、第二段階として、各々の製品やサー

ビスと知的財産権の対応関係を精査し、各々の権利のステータスも確認する。さらに第三段階では、重要ポイントとであることが明らかになった特許等がまだ出願段階である場合には、権利が成立する可能性を検討する。しかしながら、これらのレベル以降は、特許法等に関する専門的知識が要求されるようになるため、社内での人材の育成や特許事務所等の外部専門機関の協力を考えていかなければ対応が難しい。また、全ての案件についてこのような精査を行うことはコストの関係から非現実的と考えられるため、案件の重要度に応じて審査のレベルを定めておくことも有効な手段と思われる。

なお、第四段階として挙げた個別の知的財産権の価値評価については、独立した担保として考えたいケースを除けば、融資審査という意味では第三段階までを整理したうえでないとあまり意味を持たないものと考えられる。

融資審査における四段階の考え方や具体的なヒアリングや調査手法については、通信教育テキスト（『中小企業日利き力養成講座』銀行研修社）または拙著（『知的財産の分析手法』中央経済社）にも解説したので、詳細についてはこれらを参考にされたい。

融資推進・営業推進のポイント

適切なアドバイスで信頼関係を強化

さて、知的財産・知的財産権についての審査能力の向上とあわせて、審査で培ったノウハウを融資推進・営業推進に生かして

いくためには、どのような方法が考えられるであろうか。

一般に、中小・ベンチャー企業の中には、技術やアイデアを生かして新製品や新サービスを開発すること、つまり知的財産をつくり出すことについて優れた能力を発揮している企業が数多く存在していると思う。しかしながら、その知的財産が十分な利益には結び付いていない、守りが弱いために絶えず価格競争にさらされているケースや、あるいは競合、特に大企業に模倣されることを警戒するあまりに、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というケースが少なくないのではなかろうか。これらのケースでは、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が、中小・ベンチャー企業にとっては専門的知識を要求される知的財産権について専任の担当者や十分な予算を用意することができないことが、その原因になっているものと思われる。このような問題点に対して、地域金融機関が一定の役割を果たすことが可能なのではないだろうか。

まず、人材面についていえば、出願手続などの実務的な側面については特許事務所に依頼するとして、どのような場面で特許出願や商標出願を行っていくのか、社内において必要な判断をサポートしていくことが考えられる。特許法等に関する基礎的な知識がある程度備えるに越したことはないが、そこまでいかなくても、融資審査や融資後のモニタリングにおいて、「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には、特許出願や商標登録出願の必要性にアラームを出すことが可能なのではないか。

企業の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るので、これをいち早く把握するという事は、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できる。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ことを意識していきたい。

次に、資金面については、特許出願等に必要資金の支援を適切に行うことである。特許出願にかかる費用は、標準的なケースであれば1件当たりで出願時に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ヵ国当たり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対して、仕入資金のように短期で回収されるものではないからといって拒むのではなく、十分にその必要性を精査して、企業の将来のために必要なものであれば積極的に支援することが必要なのではないか。その際には、事業との関連性や必要性を精査することが重要になるのは、これまでに述べたとおりである。知的財産権取得のための資金調達については証券化などの手法が注目されているが、今後は知的財産権取得のための新しい融資プログラムも登場してくることとなるかもしれない。