

知財のビジネス価値評価検討タスクフォース（第4回）

日 時：平成30年2月23日（金） 9:30～12:00

場 所：中央合同庁舎4号館4階 共用第2特別会議室

出席者：

【委 員】 渡部座長、相澤委員、奥田委員、小林委員、芝坂委員、関委員、
萩野委員、土生委員、森委員

【オブザーバー】 日本知的財産協会 関様

【参考人】 PwCコンサルティング合同会社 鐘ヶ江様
同上 篠崎様

【事務局】 住田局長、永山次長、川嶋次長、仁科参事官、宇津木参事官補佐、
高橋参事官補佐

1. 開会

2. 議事

- (1) 本日の議題等について
- (2) 諸外国における知財価値の評価に関する調査研究について
- (3) 知財の見える化・価値評価について

3. 閉会

○仁科参事官 皆さん、お待たせしております。まだ座長がお見えでいらっしゃらないのですけれども、時間になりましたので、恐れ入りますが、会の進行を始めさせていただきたいと思います。座長がいらっしゃいましたら、座長に司会進行をバトンタッチさせていただきたいと思います。

ただいまから「知財のビジネス価値評価検討タスクフォース」の第4回会合を開催させていただきます。本日は、御多忙のところ御参集いただきまして、誠にありがとうございます。

本日、御出席いただいております委員、オブザーバーの方につきましては、お手元の座席表のとおりでございます。本日は、強瀬委員、鮫島委員、鈴木委員につきましては、所用のため御欠席となっております。

また、本日は、PwCコンサルティング合同会社の鐘ヶ江様と篠崎様に、後ほど海外調査につきまして御報告をお願いしております。

それでは、委員会の開催に先立ちまして、局長の住田から御挨拶をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

○住田局長 皆さん、おはようございます。

きょうは、普通の審議会形式の議論に入っていただきます。こちらのほうが皆さん、気楽か、グループディスカッションのほうが気楽か、よくわかりませんが、きょうも論点がたくさんありまして、今まで割と発散型の議論だったかもしれませんが、ここから役所らしく、まとめに入っていくということでございますので、ぜひよろしくお願いいたします。

○仁科参事官 それでは、事務局のほうから配付資料の確認をさせていただきます。お手元にクリップどめで資料を配付させていただいておりますが、資料4-1が議事次第、資料4-2が委員一覧、資料4-3が調査研究の報告書の資料、資料4-4が事務局説明資料、資料4-5が全体討議の議題でございます。不足等ございましたら、挙手いただければ事務局で対応させていただきます。

これまで、本タスクフォースにおける検討と並行しまして、諸外国における知財価値の評価に関する調査研究を行ってまいりましたので、本日最初のパートでは、その説明をさせていただきます。

その次のパートでは、本委員会の成果物となります報告書の構成につきまして、私ども事務局のほうから説明させていただき、皆様に御議論いただきたいと思っております。さらに、この議論いただきたい論点につきましては、別途、資料4-5にまとめさせていただきましたので、そちらにつきましても説明させていただきまして、皆様に御議論していただくという形にしております。

今、住田からもございましたとおり、今回はグループ形式ではなく、審議会形式での開催でございます。私も、今、若干違和感があるところですが、本日は皆様の前にマイクもございまして、御発言いただきます際には、マイクの中央のボタンを押していただき、赤いランプがついているのを確認して御発言いただければと思います。

また、後ほど座長から御説明があるかもしれませんが、御発言される際には名札を立てていただきますと、立てた方に対して座長から順番にお名前を指名させていただきます、御発言していただくという形にさせていただきます。事務局のほうも同様に、今回も発言をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、先ほど御紹介しましたPwCコンサルティング合同会社より、「諸外国における知財価値の評価に関する調査研究」について御説明いただきたいと思います。

よろしくお願いいたします。

○篠崎参考人 それでは、資料4-3でございますとおり、「諸外国における知財価値の評価に関する調査研究」の中間報告をさせていただきます。どうかよろしくお願いいたします。

資料4-3、1ページを御覧いただければと思います。本調査では、米国・中国を中心とした各国先進企業における知財価値の認識・評価の実態を明らかにしてまいりました。

具体的には、企業等における知財の適正な見える化のあり方、取引時を中心としたような評価のあり方、知財の流通のあり方に関しまして、日・米・中・韓、シンガポール、ドイツにおきまして計40件のインタビューを実施いたしました。その上で、本タスクフォースの委員でもある相澤先生を中心としたワーキングのもとで取りまとめをいたしましたところでございます。

ページ、飛びまして、3ページに調査結果の概要をお示ししてございます。3ページを御覧くださいませ。

まず、本調査の仮説としまして、米国を中心に知財の価値評価が多く実践されて、取引・流通などが進展しているという点がございましたが、結果としまして、我が国で未導入の手法やツールが存在するということはなく、手法という部分での顕著な差はないという結果を得てきたと存じます。

また、知財価値評価という部分では、総じて定性評価が中心のところがありまして、金銭評価や定量的な評価という部分は限定的であるということも明らかになっているところでございます。

他方で、諸外国の先進企業はなぜ知財の価値が高いという指摘があるのかという部分ですが、諸外国の先進企業では、知財の価値について、売上利益を中心とした事業価値への寄与という部分に加えまして、株価や企業成長といった企業価値そのものへの寄与という部分を認識しており、定性的な価値評価の部分では差があると言えるかと思えます。

具体的に申すと、知財は新事業参入のツールや、市場形成やエコシステムを形成する資源のようなものとして活用していく。その中で、多様な観点から知財価値に見える化をしていく。NPEなどのプレーヤーが取引・流通を活発化していくという観点が言えるかと思えます。

続きまして、3つの論点、ポイントをお示しさせていただきます。ページが飛びまして、

6 ページを御覧いただければと存じます。

まず、知財の見える化に関する動向をお示ししております。図のとおりでございますが、先進企業を中心に知財を企業間のアライアンスの実現であったり、市場形成のための経営資源として認識して、市場形成のために外部で活用可能な自社知財の価値認識であったり、他社の事業や知財の評価に取り組みつつあるということが明らかでございます。

ページをおめぐりいただければと存じます。7 ページでございますが、そういった活動の事例としまして、今回、PayPal社のCIP0の方にインタビューした結果をお示ししております。PayPal社自体がeBayから知財をスピノフするような形で生まれていますが、その判断に至る際の価値評価ですね。知財の価値を自社事業で実施する際の価値に限らず、PayPalを通じて得られるデータや市場形成といったものを通じて得られる価値と見たような評価を行い、並びに活用を行ったと捉えたところでございます。

続きまして、8 ページを御覧いただければと存じます。こちらには、知財の取引に関する海外動向を示してございます。

海外におきましては、知財に関するポテンシャルの判断指標は「技術力」や「事業収益力」である。その中で、訴訟の損害賠償額が価値に寄与するといった考え方はわずかであるのかなという指摘がございます。その上で、米国を中心にマーケティングや代理人といった交渉を行うプライシングに係るプレーヤーが充実していくことで評価が実行されていると考えてございます。

続きまして、最後、9 ページ目を御覧いただければと存じます。こちらは、知財流通の状況でございます。NPEや大学のTLOといったところの共通的な部分ですが、買い手が自然に集まるような、いわゆる高質な知財というものが自然と集まる状況には至っていない。他方で、その中で多くの主体が知財とビジネスをつなぐというサービスを提供している。それを通じて、知財の価値化というものを実施していると考えます。具体的には、知財を仕入れる段階で価値評価を実施しない。他方で、売り先のビジネスとひもづける段階で評価を行う形と言えるかと存じます。

続きまして、10ページ目以降は、各国、調査国別の概要をお示しさせていただきます。10ページを御覧くださいませ。

まず、米国の状況でございますが、こちらは重複が多いので割愛いたしますが、諸外国の中では知財のマネジメントが最も高度化している。そのあたりで、知財の価値認識の手法や、ビジネスモデルも多角化しているといった実態が明らかと言えるかと存じます。

続きまして、11ページ目でございますが、中国に関する状況でございます。中国におきましては、大企業の知財マネジメントが米国先進企業相当に高度化していると言えると思います。加えて、評価という部分では、政府補助を裏づけとしたベンチャー企業での知財形成が進展しておりました。政府の補助を得るための知財評価、流通が生じています。

例えば、知財権の件数によって政府の補助が決定されるという仕組みがございますので、その件数を確保するという観点でベンチャー企業が知財流通機関を活用する。結果として、

流通件数や評価の機会が拡大するという状況があると言えます。

続きまして、12ページを御覧くださいませ。韓国における状況でございます。

韓国でございますが、中国と同様にベンチャー企業を対象とした政府の支援策に基づくという形で、多数の知財権の見える化ないしは取引が実施されています。中国との差異の部分ですけれども、日本で言うところの知財ビジネス評価といった仕組みを通じまして、ベンチャー企業に対する政府の補助が決定されるような仕組みがございますので、多くのベンチャー企業が弁理士などを通じて知財評価を実施するという状況が挙げられるかと存じます。

続きまして、13ページ目でございます。シンガポールの状況をお示ししてございます。

シンガポールでございますが、米国に倣って評価ないしは知財担保融資機能などの形成が図られてきてございますが、現時点では思ったほど成果が出ているという声は出ていない状況でございます。他方で、人材育成といった基盤整備は充実化させておる状況と理解しております。

最後に、14ページ目でございます。ドイツを分析した結果でございますが、ドイツにおきまして、大企業を中心に投資家向けの情報発信、ないしは研究開発投資の資産計上を行うプロセスの中で価値評価を行っているという活動が特徴的と言えるかと存じます。主に大企業を中心にですが、株主向けに特化した知財価値の評価を行っているという状況がある。加えて、自動車メーカーのみでございますが、会計上の観点でも知財の価値、研究開発投資の見える化というものを積極的に進める中で進めるという活動が見えるかと考えてございます。

以上、14ページ目までが調査結果という部分でございますが、最後に15ページ目以降でワーキング・グループを通じて検討してまいりました考察という部分で御説明させていただきます。

15ページ目を御覧いただけますか。本ページは、先進企業、ベンチャー企業ないしは大学における知財の創造や評価、ないしは価値創出に至るフローという形で一例を示してございます。

これに立ちまして分析を行いますと、A、B、C、Dと書かれてございますが、1つ、いわゆる大企業を中心に、知財を新事業や社外で活用していくという動き。ないしは、株主に対する知財情報を戦略的に開示する。非開示もございますが、そういった活動。これらで生じるような知財価値の評価というものが限定的であるというのが1点。

1つ、基盤整備的な部分でございますが、左下、ベンチャー企業における知財の創造。ないしは、そういった知財も含めた多様な支援者などを通じた知財の取引、投資ないしは流通ですね。こういった部分が不足している。その部分での知財価値評価の機会が限定的であるという形と言えるかと考えてございます。この辺が今回のタスクフォースのテーマとも密接につながるところかと考えてございます。

16ページ目を御覧いただければと存じます。こちらは、15ページ目でA、Bと示した点

につきまして、主に企業に求められる点という形でおまとめしてございます。

今後、企業は、第1に知財の社内での活用という部分に加えて、外部への活用も含めて活用手法を拡大していく。その結果として、知財価値評価の手法ないしは認識する価値の多様化。さらには、知財価値の開示を推進するということが重要とっております。

知財評価という部分では、右上の枠でございますが、知財部門が従来意識してきたような自社を中心としたような価値軸に加えまして、外部での知財活用を見越したような知財価値の認識を行うということが求められるとと考えてございます。加えて、政府におきましては、知財の活用状況の開示などが加速化していく。投資家を通じたメリットを企業が享受できるような仕組み、ガイドラインの整備などが求められるかもとと考えてございます。

続きまして、17ページ目でございますが、C、Dと示しました。ベンチャー、流通の支援者に対しての施策という部分での点を示してございます。

まず、知財の流通が進むという部分で、前提として知財権自体の創造が拡大することが重要なわけですが、そういう部分では、中国や韓国の政策効果を検証した上で、ベンチャー企業の知財創造の拡大に向けた支援策というものが1案として考えられるとと考えてございます。

その上で、創造された知財を国として最大限活用するという観点で、ビジネス価値を最大化するという観点を担うようなプレーヤー、例えば弁理士、大学といった部分も含めて育成していく、関与を図っていくことで、そういった人材育成といった部分の観点が重要かと考えてございます。

以上、中間報告という形で、今回、調査結果をまとめさせていただいてございます。ありがとうございました。

○仁科参事官 ありがとうございました。

この海外調査につきましては、第1回の検討会でも御説明させていただいておりますけれども、中国ですとかアメリカで知財の価値評価や流通がうまくいっているのではないかと仮説がございましたので、その仮説を検証すべく調査していただきました。今回、報告いただいた内容につきまして、我々がやりたいと思っております「見える化」あるいは「定量化」のために、何か反映できるところはないかという観点から、御説明いただいたという形でございます。

それでは、ただいまの御説明に対しまして、御意見ですとか御質問がある方につきましては、先ほど申し上げました、この名札を立てていただくような形で御発言の意思表示をしていただければと思います。質疑の時間を20分ほどとってございますので、比較的時間がございます。きょうは、調査を実施された主体の方がいらっしゃっていますので、ぜひ御質問いただければと思います。よろしく申し上げます。

では、森委員、お願いいたします。

○森委員 韓国の関係で知財ビジネス評価書の活用という調査がございましたけれども、ほかの国で知財ビジネス評価書を活用しているというのは、韓国以外にございますでしょ

うか。

○篠崎参考人 御回答申し上げます。

今回、調査対象とした国の中では、仕組みの中に明確に明示されている国は韓国のみであったかと思っております。調査対象外と申しますか、例えばイスラエル政府の研究開発投資を行う際のプロセスに、知財権ではないのですけれども、知財全体としての評価を行って投融資を判断するといったファンクションが入っているという状況はございます。

○森委員 まさに知財だけではなくて、知財全体といいますか、このタスクフォースも経営に生かす、経営の観点といったことが軸になっていると理解しておるのですけれども、韓国の知財ビジネス評価書というのは、そういった経営の観点という形ですか。それとも、知財にスポットが当たっているのでしょうか。

○篠崎参考人 御回答申し上げます。

基本的には、経営の観点を目指して、直近ですと、知財権に限らず、仮に知財権がなくても評価してあげるという活動がなされている。他方、現状として、対応しているのは弁理士が中心ということもありまして、対応の評価を担っている主体が特許ないしは知財権を専門にしている方が担う場面が多いということで、実態として特許権を持っていることが比較的重視されやすいということかと思っております。

1点、追加して申し上げますと、定量的な評価を行って、ベンチャー企業が持っている知財権の価額を表明するのですけれども、それに基づいて、その額が支援されるわけではありません。そこは定量的にはまとめられるものの、実際の活用形態としては定性的なものとなります。また支援額は別に決まるという形になります。

○森委員 まさに私が次に質問したかった点が、その価値の定量化といった点で、このビジネス評価書の扱い、対象になっているのでしょうか。それが融資とか投資につながっていく。そういった面では、経営の観点がかなり出てくる。

○篠崎参考人 評価方法としては、DCF法と申します、インカムアプローチの中で知財の将来価値も含めた、知財を割り引くという作業も含めたような形で事業価値を出していくという作業を行うパターンが多いということでございます。

ただ、その結果として出された金額は、正直、実際にそのベンチャー企業がその事業成果を出せるというほどの信頼性が得られているとは考えられていません。

○森委員 韓国でもそういう状況だと。

○篠崎参考人 はい。なので、もし、それが考えられていたら、それがそのまま支援額につながっていくと思うのですけれども、そこに正直つながっていないということが実態としてはあるということでございます。

○森委員 そういう意味では、融資とか投資といったところには、必ずしも結びついていないという理解でよろしいですか。

○篠崎参考人 あくまで、投資するかしないか、イエス、ノーの判断をするという観点で結果的には使われるということです。

○森委員 ありがとうございます。

○仁科参事官 ほか、いかがでございますでしょうか。

私からでもよろしいですか。今の質問の流れで、韓国におけるDCF法における知財の価値評価というのは、例えば特許とか商標というものを特定した上で、その価値が幾らかということを出しているのか、あるいは先ほど知財がない場合も評価されるとおっしゃっていましたがけれども、何らかの形で知財というものを全体的に把握して、そこから生み出される価値を出しているのか、どちらになるのでしょうか。

○篠崎参考人 資料を御覧いただいた上での御質問であるかと思いますが、12ページ目の左下に評価の認定の中身と申しますか、ある程度の価値を入れております。非常に広範囲なものをガイド上は示している。技術動向であったり、技術力、技術にかかわる部分もあれば、市場にかかわる部分もあるということでもございましたけれども、一定程度、そういったものを行う主体というのは、担う弁理士、特許事務所様であったりとかは数が絞られてきているということもあるようですので、ある程度ノウハウの蓄積があって、このぐらいの金額だろうという相場観がつくられつつあるといった言い方もできるかなと思ってございます。

○仁科参事官 では、小林委員、お願いします。

○小林委員 デロイトの小林でございます。

今の流れに関係しまして、評価を行うプレーヤーと申しますか、今のお話ですと、どちらかという弁理士の先生が韓国においては評価を行っているような印象を受けたのですが、他国も含めて、評価するときには、大体第三者、外部アドバイザーを雇うのかなという認識なのですが、そういった方がその評価を行っているのかという点について教えていただけますでしょうか。

○篠崎参考人 御回答申し上げます。

まさに、この部分に関しては、かなり多様化が進んでいるというのが結論かと思えます。15ページ目のまとめで、多様なプレーヤーとしていろいろ示させていただいているところがございます。大きくDと書かれたところの下に楕円が書いてあるかと思えます。

傾向としまして、中国であったり、韓国は弁理士と申しますか、特許に関係するような方々が知財権について評価を実施している。他方で、これはあくまでもベンチャー企業に対する支援を決めるという観点でのプレーヤーかと思えますので、大企業に向けては、また別のプレーヤーと申しますか、平たく言うとビジネスの観点をより重視したプレーヤーがいると理解しています。

米国に関しては、ベンチャー企業を対象としても、エージェントであったり、どっちかというプライシングと申しますか、バリエーションよりもプライシングの部分で主導権を握りやすい人材、交渉する人材といった人材が幾らで売れるのかという観点で、価値評価と申しますか、価格設定を行っているというところかと思えます。ないしは、そこに関連する方、その過程で特許事務所を使うこともあれば、弁護士を使うこともあれば、投資

家を使うこともあればということで、そこは重層的かつ多様なプレーヤーという指摘ができるかと考えてございます。

○小林委員 ありがとうございます。

我々自身も、実際にそういう評価とかプライシングをやらせていただいておりますけれども、どうしてもコストオーバーになりやすいといえますか、評価するのが難しい資産でございますので、そうすると、結構な項数とか知財を分析するとかマーケットを理解するとか、相手方は幾らぐらいだったらのみそうかといったところを検討するのに当たっては、相当コスト、項数がかかりますというところで、大企業は別として、先ほどのベンチャーとか向けにそういった評価支援をされるときに、ある程度リーズナブルな方法で効率的な評価方法があるのかどうか。それとも、政府補助等によって少し価格が安くなっているのかとか、そういったところはありますでしょうか。

○篠崎参考人 済みません、御回答がずれてしまうかもしれませんが、中国の事例がもしかすると代表的な考え方になるのかなと思ってございます。11ページ目の右下のポイントと書かせていただいている部分を御覧いただければと思います。

中国は、知財評価というのが流通の観点での価格決定のお話になってまいります、補助金を得るための知財権の取得という部分で、流通機関ないしは取引が行われることが多い。結果として、これで何が起きているかという、補助金の額がキャップとなって、知財評価と申しますか、補助金額がニアリーイコール知財価値みたいにベンチャー企業の中で考えられている実態が見えているのかなと思ってございます。

そういう意味では、評価というのは若干内向きなところも多く、ビジネスの観点から評価するというよりは、補助金に対する受益額が知財に投じられるコスト。その内数の中で、評価にこのぐらい賭けようか、評価にこのぐらいかけるよりは買って来たほうが安いから買ってこようかみたいな意思決定が行われるといった考え方に近いのかなと思ってございます。

○小林委員 ありがとうございます。

最後、3点目ですけれども、14ページのドイツの事例でして、これはちょっと個人的興味もあつたのですけれども、研究開発費の資産化というところで、これは結構珍しいかなと個人的に思うのです。知財は、当然、研究開発から生まれてきたものですが、知財の価値の部分と、それからR&Dに対してどれぐらい投資しているのかという会社の将来の成長性を一定程度示すものかなと思ってございまして、私は、そのでき上がった知財の評価も大事ですけれども、それよりも大きな、もともと売上げの数%を占めるような研究開発投資の意思決定というところに価値を少し織り込めればなと思っております。

その観点から申しますと、ここでは研究開発費の30から50に当たる金額を資産計上しているというところで、実際にどういった評価をされているのかですとか、資産として何を挙げているのかといったところを教えてくださいませんか。

○篠崎参考人 まず、評価を実施するという意味で言うと、知財権について、特筆してこ

れらを一つ一つ洗い出して積み上げるみたいな作業、いわゆるDCFで見ていくみたいな形とはちょっと違う、どちらかと申しますと、財務ないしは資本戦略と申しますか、そちらの要件に従って積み上げられているのかなと思ってございます。

ただ、そういった中で、財務部門が資産計上するという求めに応じて知財部門が対応するという観点で言うと、知的財産を将来、例えばこの事業に使えるという意味で振り分けてあるとか、ここはお金になりそうだという部分がある程度特定するようなレディーな状態にしてあると申しますか、知財という観点での評価ではそういった部分があり得るのかなと思ってございます。

ただ、この手法は、実際、この6要件は決まっているわけですがけれども、企業の中で、こうしたらこれが入るということが確立しているというほどまでは、正直言えない状況なのかなと、ヒアリングのイメージとしてはあるかなと思ってございます。

○小林委員 ありがとうございます。

○仁科参事官 それでは、土生委員、お願いします。

○土生委員 今のところとちょっと関連するのですが、ドイツでの研究開発の資産計上の話ですが、もちろん研究開発したものを資産に上げられるところは、評価してもらえて上がるという部分だけを見ると、いいことのように見えるのですけれども、一方で、それはひょっとしたら資産性のないものが紛れ込んできて、減損が発生するリスクが当然あるわけで、決算操作に使われるリスクは常にあるわけですね。ドイツはすごいみたいに見えるのですけれども、そういう負の側面もあるわけで。

そうすると、例えば減損が多数発生しているみたいな事実がないのか。そういう問題は絶対出てくると思いますし、日本でもソフトウェアなど資産計上可能な無形資産もあり、かつてそれが何百億円という減損につながって潰れてしまった上場会社がありましたけれども、そういう問題が起こっているということはないのでしょうか。いい部分だけにフォーカスを当てて、そこから起きる問題点みたいなところが議論になっていないかどうか気になったのですが、ドイツの例でお答えいただければありがたいです。

○篠崎参考人 ドイツの例という意味で言うと、知財権を資産計上するというプロセスが、1つ、知財評価の参考になるという視点でお示したところでございまして、これ自体をやるべきかどうかという別の論点、どちらかという財務、資本戦略という観点で決定されるのかなと思ってございます。

ドイツの例でお答えがかなわなくて恐縮ですがけれども、幾つか公開文献上の調査の結果でお示いたしますと、中国においても、同じく資産計上が可能という制度になってございます。ドイツですと大手自動車だけが資産計上していますが、中国だと中小企業も含めて、一定程度、資産計上するということをやっているという統計がありました。他方で、それは政府の文献の中では、資産計上はされているが、将来の減損リスクがあるということ政府が認識しているという結果があります。

○仁科参事官 関委員、お願いします。

○関委員 14ページのドイツの例ですけれども、これは国際会計基準の無形資産の6要件に関するところで、実際、私も国際会計基準のこの6要件に基づく開発費の資産計上の要件を検討したことがあるのですけれども、これはドイツの自動車メーカーということで挙げられていますけれども、基本的にヨーロッパでは、同じように国際会計基準を各国みんな適用されていますから、ドイツと同じような傾向というものはあるのでしょうか。

具体的に言うと、ドイツ以外でも、フランスのルノーとか、ああいう自動車メーカーでも同じような傾向があるのか、あるいは自動車を組み立てるメーカーだけではなくて、関連する部品メーカー、あるいは電機メーカーといった業種別の傾向みたいなものがあるならば、御教示いただければと思います。

○篠崎参考人 その部分につきましては、調査対象国だけを調査したところでございます、諸外国の状況はわかりかねる状況でございます。どちらかと申しますと、資産計上すべきかどうかという部分は、知財部門が担って意思決定しているというよりは、財務部門などの違う部門が意思決定しているところが多いと思われま。

他方で、資産計上をするということを見越したような知財管理というか、知財マネジメントができていくかという部分に関して言うと、少し対応が必要な可能性もあるという観点も認識いただければと思っております。

○住田局長 ドイツばかりで済みませんが、1つ、典型的なケースだと思いますけれども、気になるのは、大企業とベンチャーで全然違って、大企業は多分資産計上すると税が引けなくなってしまうので、昔からこの議論はあるのですけれども、資産にするのはすごく嫌がりますね。だから、そこのところがドイツではどれぐらい本当に行われているのか。

逆に、ベンチャーとか中小企業だと、とにかく資産にしてしまっ、どうせ払う税金はないから全然いいというケースが割とあるので、その辺が企業の大きさとか、利益が出ているのか、出ていないのかによって、登記費用で引きたいかどうかで随分違ってくるのかなというのが1つあります。

もう一つは、最後のほうで、16ページで開示絡みのガイドラインの整備というものを書いていただいているのですけれども、これがどういう御趣旨かということを確認したいのです。開示が行われるのはすごくいいことだし、開示されればいろいろわかるのですけれども、開示したい企業が開示できるようなガイドラインをつくっておくということなのか、およそみんな開示するという前提でいくのかで、これもまた大分違うところがあって。みんな開示するということになる、アナリストみたいな人が一生懸命それを横にばっと並べて比べるみたいなことをしたがるのですが。

逆に言うと、ベンチャーみたいなところでも、こういうメソドロジーで開示することができる、示すことができると言っておいてもらおうと、それを使いたい人は使うという形にできるのかなという気がするのです。

何を言っているかということ、さっきの補助金のこととも若干関係するのですけれども、昔、ちょうど10年ぐらい前に、NEDOで実用化研究みたいなやつ補助金があるのですが、

この審査において、知的資産ということだったのですけれども、知的資産の状況とか、その企業の当該プロジェクトに関する本気度みたいなものを、NEDOに対する申請において示させて審査するというをやったことが日本でもあるのです。韓国では今、やっていますけれども、昔、日本でもやったことがあるのです。そういうタイプのものがあるのか、もうちょっと一般的な開示制度みたいなものがあるのか、ちょっと確認させていただければと思います。

○篠崎参考人 ワーキング・グループで議論してきた結果でございますけれども、基本的には個社の特徴であったり、業種であったり、戦略に基づいて開示していくということが求められるのかと考えてございます。一律という形ではないと思っております。例えば、今後オープン化が進むような業種・業態の企業におきまして、知財というものと、技術のコラボレーションであったり、コーポレートアライアンスの形成みたいな部分はひもづけて考えて説明をしている企業は多くないと思っております。

今後、知財がコラボレーションだったり、アライアンスだったり、そういった観点に寄与していく。それに寄与するという事は、つまり何かというと、事業の価値を高めるだけではなくて、企業としての価値を高めるような、企業活動に対して知財が寄与しているという御説明が可能になるという仮説を持っているところでございまして、そういった観点を書かせていただいたところでございます。

○仁科参事官 今回の質問の最初のほうにありました、研究開発投資を資産計上することと税との関係はどのようになっていますでしょうか。

○篠崎参考人 前半の質問に関しまして、御回答をかなえるほどのデータが現状ないという状況でございますけれども、おっしゃるとおり、税とか財務戦略といった部分で決定されているというところで、その決定のメカニズムに関しまして、今回の調査のスコープの中にはおさめていなかったという状況でございます。

○仁科参事官 よろしいでしょうか。

では、どうもありがとうございました。今回の調査でいただいた内容につきまして、我々のほうの知財の「見える化」や「定量化」のところで参考にできるものがあれば、報告書のほうに書き込んでいきたいと思っております。

それでは、渡部座長がお見えですので、ここから渡部座長のほうに司会進行を変更させていただきます。

○渡部座長 済みません、近くまで来ていたのですけれども、ちょっと病人の方がおられて時間をとってしまいました。申しわけありません。

こちらから、本委員会の成果物となる報告書の構成について、事務局より説明していただきたいと思っております。

○仁科参事官 皆様のお手元でございます資料4-4を御覧ください。中央に「第4回会合説明資料」と書いてございます。

これをめくっていただきますと、スライド番号が各スライドの右上にございまして、ス

ライド番号2を御覧ください。前回会合までの主な議論の内容の確認としてございます。

まず、冒頭に本タスクフォースの基本的視座と書いてございますけれども、この枠内に記載の事項は、第1回会合で説明済みでございます。

中段あたりに、従来の知財価値評価の視点と書いてございますが、従来の価値評価では、知財がビジネスにどう効いているかという観点について、必ずしも正確に捉えていなかったのではないかと考えておまして、本報告書では、下の枠囲みに書いてございます、(1)、(2)という形の方向性でまとめていきたいと思っております。

まず、(1)としまして、経営判断の契機・ビジネスモデルの革新等には、まず価値創造メカニズムを把握した上で、そのメカニズムにおける知財の機能を明らかにしていくということが有用なのではないかと考えます。

(2)としまして、知財の定量的な価値は、その創出される価値全体との関係で評価していくことが適切ではないか。また、これを適正かつ戦略的に開示・管理していくことが必要ではないかという考え方で報告書をつくっていききたいと思っております。

3ページ目、4ページ目に目次案を提示させていただいております。報告書の全体的な流れを御確認いただきまして、後ほど御意見いただきたいと思っております。

まず、3ページ目を御覧ください。左側に第1章としまして、社会・経済環境の変化と書いてございますが、こちらに記載の内容は、第1回の検討会で事務局からスライドで説明させていただいた内容でございます。

私どもの今回の価値の見える化、価値の評価につきましては、事業との関係で把握するという前提がございましたので、第2章としまして、価値創造メカニズムを把握するというを最初に持ってきてきたいと思っております。これは、知財に関する報告書になりますと、報告書の最初のほうから「知財、知財」と出てくる形になるものが多いかと思うのですが、今回は経営と知財との一体化ということが一つの目標でございますので、最初から「知財、知財」と出てきますと、経営の方にお読みいただけないのではないかということも考えまして、最初に価値創造メカニズムをしっかり把握することが必要ですよということをお示しする章を設けたいと思っております。

第2章の内容としまして、大きく3つ書いてございまして、まず最初に、(1)に価値創造メカニズムについて、現状を見える化したうえで今後のビジネスをデザインすることの意義を説明した後、(2)に価値創造メカニズムの見える化のツールとしまして、芝坂委員から御紹介いただいた統合報告書とか、経産省から御説明させていただいた価値協創ガイダンス、あるいは森下参考人から御説明いただいたような知的資産経営報告書のようなものをお示ししたいと思っております。

その上で、(3)に赤書きで「第3回C」とか「第1回」と書いてございますが、こちらはこのタスクフォースの開催回とグループの名称をABCで書いてございますけれども、各グループでディスカッションしていただきました内容から、価値創造メカニズムの評価につきまして定性評価、定量評価の内容を報告書にまとめていきたいと思っております。

第2章で、その価値創造メカニズムについて把握していただいた後、第3章のほうに入りまして、価値創造における知財の位置づけということでまとめていきたいと思っております。この第3章の(2)で、本報告書で射程とする知的財産の範囲につきましても定義したいと思っておりますけれども、ここは、これまでの議論同様、知財をできるだけ広く捉えたいと思っております、いわゆる知的資産と呼ばれているものと同等か、あるいはそれよりも少し狭目になるかもしれませんが、知的財産権とか知的財産よりは広目に捉えていきたいと考えております。

次に、4ページ目でございます。第4章において、従来の知財の価値評価につきましてもまとめさせていただきたいと思っております。こちら第1回の検討会のほうで事務局から御説明した内容でございます。見える化につきましては、従来、創造・保護・活用といった知財創造サイクルがございましたし、定量化につきましては、個々の知財から見たアプローチという形で、コストアプローチ、インカムアプローチ、マーケットアプローチというものがあつたかと思っております。

また、本日は、PwC様のほうから御説明いただいた、諸外国における知財の価値評価につきましても、従来の価値評価という形でこちらにまとめさせていただく予定でございます。

その上で、従来の価値評価における有用性、課題について、こちらの章でまとめるという形でございます。

第5章で、これまでこちらのタスクフォースのグループディスカッションを通じて、皆様からいただきました御知見をまとめるという形にしたいと思っております、知財の見える化についてまとめるという形にしたいと思っております。

最初に、(1)で知財がビジネスに果たす代表的機能をまとめた後、(2)で価値創造メカニズムにおける知財の見える化としまして、ワークシートの例のようなものを挙げたいと思っております。

その次に、(3)で価値創造メカニズムを実現するための戦略について言及した後、(4)としまして、ちょっと欲張りですけれども、イノベーション創出と知財という観点から報告書をまとめたいと思っております。

この第5章の(1)、(2)、(3)につきましては、★印で論点4、1、3と書いてございますけれども、こちらは後ほど論点の中で皆様に御議論いただきたいと思っております。

次がスライド5でございます。第6章で知財の価値の定量化につきましてもまとめたいと思っております。この定量化に当たりまして、(1)に記載しておりますとおり、価値創造メカニズムとの関係で把握していくという原則をとっていきたいと思っております。

(2)としまして、その定量化に当たっての将来予測と知財ということで、前回、第3回の議論の中で、将来キャッシュフローの高さと幅に知財がどう効いてくるかという議論をさせていただきましたが、その内容を御説明させていただいた後、(3)では、知財そのものを金銭的価値として定量化をする場合における手法ということで、事務局か

ら御説明させていただいた牛の絵で描いたようなモデルも含め、①から③に挙げたようなものを記載したいと思っております。

また、(4)では、こちらも前回のC、Dグループで議論させていただきました、知財そのものを金銭的価値評価として捉えられない場合に、その価値創造メカニズムの関係において知財がどう効いているかというあたりを示すような指標がないかという観点でまとめていきたいと思っております。こちらは、後ほど論点2という形で御議論いただく予定でございます。

第7章では、知財価値評価の活用ということで、価値を見える化、定量化しましても、それが甘過ぎるとか、逆に厳し過ぎるということもあるかと思えます。そういったものを開示していくというプロセスを通じまして、第三者の目からのフィードバックが入り、知財の把握や評価が適正な方向に収れんしていくのではないかという考えのもと、開示の方法とか範囲につきまして、(1)に記載したいと思っております。

また、それによる副次的効果としまして、(2)から(6)に記載の事項をまとめていきたいと思っております。

以上が報告書の全体像でございまして、構成等につきまして御意見があればお願いしたいと思えます。

○渡部座長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの報告書の構成等につきまして御意見をいただければと思えます。名札を立てていただければと思えます。

最初に、報告書の読み手はどういう方を想定しているかというあたりから、済みません、補足的に。

○仁科参事官 読み手としましては、会社を経営しておられる方、これは大企業・中小企業を問わず、ビジネスとの関係で知財を捉えていただくという考えをお持ちいただきたいと思っておりますので、そういった方にぜひお読みいただきたいと思っております。

もちろん、知財の報告書でございますので、知財部の方にもごらんいただきたいと思っておりますけれども、これまでどちらかということ、知財について、余り御関心のなかった経営者の方に御覧いただければと考えております。

○渡部座長 いかがでしょうか。経営者の方が読むのにふさわしいという。

○土生委員 今までの議論の中で、鮫島先生のお話であるとか、私のほうから何度か意見を言わせていただいたことがあるかと思うのですが、保有している知財をどう評価するかという観点とはちょっと離れて、今から投資をしようとしている知財に対して、投資効果を測定するための評価というのは考えられないのか、知財権の取得費用や知財部の活動予算などの投資判断に用いるツールみたいなものがあればいいのではないかという意見を何度か言っていたと思えますけれども、それはこの枠組みの中には出てくるものなのかどうかということをご教えていただければと思えます。

○仁科参事官 投資が適正かどうか、直接的に書くかどうかということはあるのですけれ

ども、第6章の(3)で、知財そのものを金銭的価値として定量化するやり方につきましてはお示ししますので、ここで把握された定量的な価値と投資にかけたコストを比較していただいた上で、知財の価値が投資より上回らないと投資のコストは当然回収できないと思いますけれども、そういった観点で評価していただくという考え方はお示しできるのではないかと考えております。

○土生委員 と言いますのも、今回の成果物は経営者に見ていただきたいというところがあったと思うのですが、経営者と話をしている、私の今までの経験ですが、例えば知財の創造・保護・活用みたいな話をしても、それは知財の視点であって、経営者の視点ではない。経営者の視点というのは、どんな分野に幾ら投資して、それをしっかり回収できるか。投資、回収、投資、回収というサイクルで経営者は考えている。その視点の中でなぜ知財が必要かということを説明すると腑に落ちる。

例えば、研究開発に幾らか投資したときに、その一部を知財権の取得に充てていないと、将来、得べかりし利益がこれだけ減って、回収のリスクがこれだけ高まるよという説明をされると、必要だというのはよくわかるのだけれども、そこだけ切り離されて知財の創造・保護・活用と言われても、それはぴんとこない。そういうふうを考えている経営者は普通いないので、その投資、回収のサイクルの中で知財がどう効いているかというのは、多分、経営者の側から見るとすごくじっくりくる観点だと思うのです。

ですので、例えばあなたが今、1億円を研究開発に投資するのに、知財権の取得とか知財マネジメントに、1,000万円使った場合、500万円使った場合、100万円使った場合で将来の期待利益はこのぐらい違ってくるよみたいなことを説明されると、経営者はぴんとくると思うのですが、知財だけを切り出して、その価値が幾らだよという議論をしている限り、経営者はついてこないような気がするのです。

それをどこに、どう織り込めばという具体的なものは、私もなかなか思い浮かばないので、余りびしっとした意見を申し上げることができないのですが、視点として、そこまで何とか持っていけないかみたいなのは、自分でいつも感じたりしているので、1点、意見として述べさせていただきました。

○仁科参事官 今の御意見の確認をさせていただきたいのですが、今、土生委員がおっしゃったのは、最終的には研究開発投資を幾らにすべきかという判断のためのということになるのでしょうか。

○土生委員 いえ、研究開発で幾らの予算枠を持っている。このうち、知財マネジメントにどのぐらいの金額を割くのが適正なのかという情報を示せると、判断しやすいと思うし。例えば、ベンチャーの社長が特許を取るかどうかという相談に来るときも、二、三千万円、研究開発に使うお金があるとか、補助金をもらったとか、投資に使う枠はあるわけですね。

その中で、100万円、特許に使うのが高いか安いかわかるというのを彼らは考えていて、その100万円、使いたくないと思うケースが多いのですが、その100万円を使うことで経済効果として、これだけあなたの取得した開発した技術に対しての付加価値が上がってくると

という言い方をされると、経営者はびんとくると思うのです。ですので、そういうイメージでの価値評価が示されると、経営者も腑に落ちるのではないかと思います。経営者の頭の中は、多分そうなっていると思います。

○仁科参事官 それを意識したものとして、事務局のほうから、例の牛の絵を描いて、知財を取得しなかった場合と取得した場合、あるいは取得した場合でも、維持しなかった場合とで、将来キャッシュフローの絵を描いた場合に差が出てくるのではないか。その差をもって、それを知財の効果・評価として認定するのであれば、その認定された額が知財に対してかけたコストよりも上回っているか、下回っているかで知財への投資効果を判断できるのかなと思っていました。

○渡部座長 ちょっといいですか。今、説明したのは、多分後ろのほうに出てくることなので、報告書全体としては、知財というものがあって、それを価値創造で何とかという流れになっているのだけれども、今、おっしゃったのは、会社の経営者はお金を何に使ったらいいかという観点から来ると。だから、知財があって価値創造ではなくて、会社にとって、その事業体にとって、お金を何に使うのがいいかみたいな観点で導入されるようなストーリーが欲しいという意味ですね。

○土生委員 はい。

○渡部座長 それは、実は会社だけではなくて、大学も全く同じ単年度予算なので、知財予算を削れば削るほどキャッシュフローが出てくる。逆に言うと、そういう財務担当の人がわかるようなストーリーにするとということですね。そういう意味では、価値創造が入ってくる。

はい。

○住田局長 すごくわかりやすい御指摘だと思います。それで、今、思いましたのは、これまでの議論の中で将来キャッシュフローについてのグラフの線が幾つかありましたね。普通のケースと、うまくいったケースと、その差分が知財の効果だと言っていましたけれども、あのグラフをちょっと工夫すると説明できるかもしれないなと思っています。

今、仁科参事官が牛の絵で、保護しない場合と、中途半端にする場合と、本格的にする場合と言ったけれども、経営者にとってみると、例えば国内で権利を取っておいてビジネスをする場合のグラフと、幾つか海外で全部取ってやる場合とで、多分、この絵が違ってくるかもしれませんね。

そういうものを見せると、知財の権利取得みたいなところにどれだけ投資すればいいみたいなものはわかってくるかもしれないので、それが全てではないですけども、例えば、このグラフは単純に書いてあるけれども、これを海外特許出願と国内特許出願の場合とで区別すれば、こうなるというところを見せていくと、確かにおっしゃるように、なるほどこれなら金をかけてもいいかとか、そういうイメージがあるかもしれないと思います。大変貴重な御指摘なので、それを踏まえたような形で、どこかにそれが入ってくるようにできるといいなと思います。

○渡部座長 ほか、いかがでしょうか。

○森委員 まさに、今後の議論の流れで、5ページの第7章の(4)で投融資、M&Aというものが続いてありますけれども、外部の人が、私は主に中小企業の支援の関係で、知財を持っている中小企業を支援するときに、主に地域金融機関がうまくお金をつけるといった観点で、土生委員のような観点が、最初のほうに。つまり、中小企業の社長はすごく忙しいので、要すれば何なのだというのが報告書にばっと出てくるようなものがあるがたいなと感じます。価値創造メカニズムというA3、いずれ議論されると思いますけれども、中小企業の社長さんにとっては、ここに入る前の段階にあるとありがたいと思います。

もちろん、このメカニズムは私も非常に重要だというのは、全く議論の余地はないと思いますけれども、萩野さんのご意見をお伺いしたいのですが。

○渡部座長 どうですか。

○萩野委員 土生先生といい、今、お聞きしたとおりにいいですか。私自身、自分の会社において、今、投入できるお金はあると。そういう中で、どちらかという研究開発というのは頭を使っている、ちょっとおとなし目のやつが多くて、一方で、生産をやっているのはちょっと威勢がいいのが多くて、この設備を買ってほしいということをどんどん言ってくると生産性がこんなに上がるというと、その価値が本当に後で出てくるのかなと考えてしまうと、半年後、1年後には元がとれてしまうみたいなことを言われると、ついそっちに行きがちな自分があるのは、正直なところです。

でも、今、私どもの中では、海外にもっと物を売っていかうとしている中で、そういうときに、せっかくいい技術を持っていながら、つい焦ってといいますか、目の前の課題に追われて、すぐ製造や生産のほうに行きがちで、何となく知財に時間とお金を使っていると停滞しているように誤解しがちなものですから、そこはいいことをここで紹介・説明しようとしてくれているわけですので、相当わかりやすく、かつ強くアピールしないと、今おっしゃっていただいたように、中小企業の経営者の目にはとまりにくくなってしまうのではないかというのは、正直感じました。

○渡部座長 構成の話でよろしいですか。

○芝坂委員 ありがとうございます。

今のお話を伺っておまして、考える時間の広さというか、長さによって見方が違ってくるのかなという気がいたします。例えば、経営者の方ですと、自分たちの何年か先のビジネスを考えて、いろいろ決断される。今のお話にございましたように、現場の方というのは比較的今期、あるいは先ほど単年度主義という先生のお話ございましたけれども、どうしてもそういう観点でお話しをし過ぎということで、その辺の気づきといいますか、そういったものを最初に持っていただくと、もしかしたら全体のトーンというのも合意がとりやすくなるのではないかなという気がいたしました。

ですので、そういった観点で、一番最初にそれぞれの立場における自分たちはどのぐらいの時間で物事を考えてやっているだろうかというところを言っていただくと、それぞれ

の立場で報告書を御覧いただけるのではないかという気がいたします。

以上です。

○渡部座長 相澤先生どうぞ。

○相澤委員 基本的には、このタスクフォースは知的財産戦略本部の検証・評価・企画委員会に位置づけられ、知的財産戦略本部の検証・評価・企画委員会は、2018年度の知的財産推進計画という計画の基礎的なものを提供すると理解しております。したがって、報告書の構成もそこに向けられたものであると理解しています。

これまでの検討が、多くの方に理解されるということは重要であります。政府の計画として整合性を持った書き方がなされているということも、重要なことではないかと思えます。

先ほど、概略などをつくられるということは良いと思いますが、全体的な知的財産推進計画2018の構成を踏まえて作成されているものであると理解しています。この基本的な骨格は、これでいいのではないかと理解しています。

○渡部座長 これは、確かにおっしゃるとおりです。これをどこかの省庁に、こういうことを、例えば中小企業向けにこれを踏まえて何か書きなさいという形で使うのかどうか、それによるのだけれども、済みません。

○住田局長 今の点は、私も今日改めて、さっき説明を聞きながら、もう一度自分なりに考えていました。先ほどの海外調査報告からも思ったのですけれども、確かに7章で終わっていいのかという問題があって、何か政策があるのみたいなことは、まだ十分に書けていない感じがして、今、相澤先生がおっしゃられたとおり、推進計画2018にどう落とすのかということになると、2017の宿題はやったのだけれども、2018に入らないではないかという御懸念かなど。そうおっしゃらなかったけれども、多分そういうことがおっしゃりたいのだろうと思われまので、どういう政策的な出口というか、かつちりしたものであるかどうかは別として、そのところについても、今までの流れを踏まえて書いたほうがいだろうと思っています。

先ほど各委員から御指摘のあったことも、そういうところに多分つながっていくのかなど。だから、どうなのか、何をするのかというところを、むしろ、今日議論していただいて、そこにはきちんと入れていきたいなと感じました。

○渡部座長 ということで、ちょっと先に進ませていただきたいと思います。構成については、それを政策としてどういうふうに位置づけるかということとの兼ね合いで、また検討させていただくということで、次に行きたいと思います。

「論点1」についてということで、事務局から説明いただきます。

○仁科参事官 お手元に資料4-5と書いてございますものをご覧ください。タイトルとして、「本日の論点」と書いてございますが、そこに4つ論点を挙げてございます。その最初にあります論点1でございます。

挙げております論点は、前提としまして、企業は、環境を理解し、自己が価値を産み出

す仕組みについて主体的に構築し、価値創造につなげていく必要があるということが当然あるかと思えますけれども、そういった前提の上で、企業の価値創造メカニズムに関する理解を深めるための資料として、資料4-5の1つ前にA3判のシートが用意されているかと思えます。「価値創造メカニズム（事業レベル例）」と書いてございます。こちらの資料につきまして、盛り込むべき情報の優先順位ですとか使いやすさ、あるいは先ほどから出ております、経営者の方が見た場合に、これは本当に重要だなですとか、やってみようかなと思えるような観点で記載されているか、漏れている情報はないかという視点で御意見をいただきたいと思っております。

先ほどから申し上げているとおり、価値創造メカニズムとの関係で知財を把握することが重要だというメッセージを、我々、出していきたいと思っております。価値創造メカニズムと知財とを把握するイメージを出したいというのが、このA3判のシートの趣旨でございます。

こちらのA3判のシートの上半分のほうには、将来的なビジョンみたいな、タイムスパンとして長目のものが書いてありまして、中段に価値創造メカニズムと書いてございますけれども、さらにその下のほうは右半分と左半分に分かれておりまして、左半分は現在のビジネスモデルですとか経営資源を書いていただくという意味で書きました。右半分のほうは、将来の資源とかビジネスモデルを書くという観点で、これを対比できるようにしたというところが一つの特徴でございます。

また、下のほうには、他の事業との関係と書いてございます。この資料は事業レベル別に作成するイメージでございますので、同じ会社の中にある、ほかの事業とのシナジーを見るですとか、あるいは現在から将来に価値創造メカニズムを移行するに当たって、不足資源があるのであれば、それがどういった資源で、それをどう調達するのかというあたりが見えるようにしたというのが、この資料の特徴でございます。

経営の方と知財部の方という目線で言いますと、経営の方は赤枠で記載しているところを主にごらんになっているのかなと思っております。ビジネスモデルのところ、即ち現在では何をしているのか、将来であれば何をするのかというあたりを見られているのかなと思っております。一方で、知財部の方は、どちらかというところと緑枠で囲っているあたりをごらんになっているのかなと思っております。

この両者の方に知財との関係で価値創造メカニズムを理解していただくということで、この図を作っているわけでございますけれども、特に赤枠の中にオレンジ枠で、「知財がどのようにどの程度貢献しているか。」「ビジネスモデルにどの程度貢献しているのか。」ということを書いてございますけれども、このオレンジ色の箇所を、赤枠のところを見ておられる経営者の方、緑枠を見ておられる知財部の方にそれぞれ把握していただくことが、経営と知財の一体化につながるのではないかと考えております。

今回のシートでは、全ての事項を書いていただいて網羅性を追求するというより、価値創造メカニズムを経営の観点から、知財部の観点から、両方から見て、両者が少なくとも

対話できるようになるために、こういった項目がもっと必要ではないか、あるいはこれは不要ではないかという観点で、今回、御議論いただきたいと思っております。

以上です。

○渡部座長 今、論点の説明をいただきましたけれども、同じように御意見いただければと思いますが、いかがでしょうか。

○相澤委員

経営者が注目していることの1つが、投資家の理解を、この中でどう位置づけるかということだと思います。例えば、統合報告書も含めて、外からどういう評価を受けているかということが重要な要素になると思います。公開企業におきましては、投資判断情報がどう公開され、どう判断されているかというのが経営にとって極めて重要な要素の一つであると思います。

その中で、今回の検討がどう位置づけられるのかということの記述があった方が良いのではないかと思います。

○仁科参事官 イメージとしては、このA3判のシートの中に考慮すべき外的要因という枠は設けてあるのですが、そこに明示的に外部の投資家といった方からの評価という形では書いていないのですけれども、この辺に書く項目の例として挙げさせていただくというイメージでもよろしいでしょうか。

○相澤委員 その取り扱い方は事務局にお任せしますが、視点の一つとして提供させていただきました。

○渡部座長 小林さんどうぞ。

○小林委員 今の観点到絡むのですけれども、私も同じで、会社は誰のものかという議論ではないのですけれども、この赤枠の中はどちらかというと経営者が自分の会社のために利益を出す話なのかなと。一方で、先ほど相澤先生がおっしゃられたものは、そのステークホルダー、株主であったり、投資家であったりという観点ですので。もちろん外的要因といえば外的要因なのかもしれないのですけれども、むしろその企業と一緒にいいますか、経営者と株主という意味合いとして、そこは外的要因というよりは、中に入れ込んだほうがいいのかと思います。

まさに今回、この知財の価値創造メカニズムですとか、価値といったものをできる限り見える化しようという話ですので、見える化した後にそれを誰かが外から見て、誰かというのは、当然、ステークホルダーが見て、どういう効果、何を考えるのかということも踏まえて、見せ方を含めて考えていく必要があるのかなと思いました。

○渡部座長 日立さんが知財部門でIRをやられたと思います。だから、結局、これはそれに耐えるものだという位置づけだと考えてよいですか。ということだと、そういうふうを書くことになる。

○小林委員 そうですね。

○渡部座長 はい。

○住田局長 さっき相澤先生がおっしゃられた統合報告もそうですけれども、要するに統合報告に何を書くのですかということにかなり近いです。もちろん価値協創ガイダンスともかなり平仄が合っていることが書いてあるのですけれども、それを見やすくして、知財を統合報告みたいな中でどういうところで位置づけるといいのというのを、割と全体を示したつもりでいます。

確かに、本文のほうへ書かなければいけないのは、こういうものを見せた上で、それが投資家なり、自分が大事だと思うステークホルダーにこれを見せた上で、これはどうかというフィードバックがあって、またこれがどんどんインプルーブしていくというメカニズムが間違いなく必要で、そういうものですよということをごまかす本文に書いておかないといけないという御示唆かなと承りました。

○相澤委員 これだけだと、ちょっと伝わりにくいかなと思います。

○渡部座長 さっきの本文の中だと、構成としてどこに入りますか。

○仁科参事官 ワークシート自体は、先ほどの目次案で言いますと、4ページの第5章の(2)のあたりに出てまいりまして、それをどう見せていくのかというあたりは、第7章の(1)で出てくるという構成にしております。

○渡部座長 では、芝坂さん、どうぞ。

○芝坂委員 ありがとうございます。

そもそも論で大変恐縮ですが、ここに顧客価値というのがございまして、顧客価値でいいのかなと一瞬思いました。例えば、価値といったものが、自分たちの顧客だけではなくて、先ほど相澤先生がおっしゃったように、ステークホルダーあるいは幅広く考えたときには、もう少し社会的な価値であるとか、あるいは顧客ではないけれども、もう少し広目の、株主もそうかもしれませんが、そういうふうになってくるので、ここを顧客としてしまうと、若干違和感が出る向きもあるのではないかと思います。

○渡部座長 今みたいに使うとすると、顧客だけではないのでしょうかね。それは検討。

○宇津木補佐 ただいまの芝坂先生の御質問について、お答えいたします。

今、ごらんいただいているものにつきましては、事業のレベルの観点で書いてございまして、もちろん、それは経営目的に資するものであって、経営目的に依存して、さまざまなステークホルダーに対していろいろな価値を提供していくことになると思うのですけれども、その意味では、大きな経営的視点においては、必ずしも顧客だけではなくて、その会社が目指しているもの、目指している価値を記載していただくべきものと存じます。

他方で、個別の事業につきましては、基本的には収益に結びつくかどうか、あるいは他の事業にその事業がどう貢献するか、あるいは会社の目的に対して、どう貢献するかと、少しフェーズが下がってまいりますので、その代表的な事例として顧客価値と書いてございます。けれども、活用の方法といたしましては、先生がおっしゃったとおりのことかと存じます。

○渡部座長 森さんどうぞ。

○森委員 今の点も関係しますし、その前の論点も関係するのですけれども、先ほど私が申し上げましたように、大企業のみならず、いわゆる上場していない間接金融の世界の、主に中小企業。といいますのは、全体の企業に占める中小企業の割合は99.7%ですし、今、安倍政権も含めて、そこの生産性向上と知財の関係。そこにうまく上場していない中小企業の金融がつくかといった観点で、先ほども議論になりましたが、考慮すべき外的要因のところに、本文のところの書き方だと思うのですけれども、金融というのは主に間接金融のワーディングが入るとありがたいなと思います。もちろん、まさに金融機関、銀行とか信用金庫といったステークホルダーも出てくると感じています。

○渡部座長 土生委員どうぞ。

○土生委員 ちょっと論点がずれてしまうかもしれないですけれども、価値創造と言ったときに、この図では資源からスタートして、資源の中に先に知的財産があるという前提から創造メカニズムが描かれていると思いますけれども、一般に価値創造といったら、その前の資源をつくる場所も含まれるのではないかというところが素朴な疑問です。

といいますのも、この資源を前提にして知的財産がどのように貢献しているかといったら、これは排他的な効果であるとか、アライアンスでライセンスを生み出す効果ということに限定されてくると思うのですが、実は企業の方といろいろお話ししていて重要だなと思うのは、まず知的財産を切り出す作業をやっていることですね。権利化するとか、発明を発掘するとか、こうした作業を行うことによって、自らの価値に気づいて、それを商品化する、アイデアを膨らませたりとか、強みが理解できているから、そこを差異化要因と認識して、提案活動や営業活動が活発化する。

実は、知財というものを意識することによって生まれる効果とか、その価値をつくり出す効果、その資源をつくり出す効果ですね。資源をきっちり認識する効果も結構大きいと思うのですが、それはこの中に織り込まれてくるのかなというところを1つ教えていただければと思います。

○仁科参事官 そこもA3判のシートに一応織り込めるようにしたつもりでございまして、ベンチャー企業の方ですと、現在について記載する左側の欄は、ほとんど書くべき資源がないという状態になるかと思います。自社の持っている強み、弱みみたいなものを分析されて、強みについてはある程度資源として書けるかもしれませんけれども、当然、多くはこれから調達しなければいけない資源として出てきます。それを、このシートで「何が足りないか（不足資源）」という枠に書いた上で、そのベンチャー企業がどういうビジネスモデルをつくっていくかということについて、将来について記載する右側の欄に、これからつくっていくような資源も含めて、コアとなる経営資源を書き添えるシートとしたつもりです。

○住田局長 このシートの絵がちょっと不十分というか、不適切な部分は、価値創造メカニズムのところだけに吹き出しがある感じになっていて、その前の資源も本当は入っているのです。だから、そこがちょっと変だということですね。こっちまで来ていないと。

○仁科参事官 水色で記載した「経営資源」の部分は、本来、価値創造メカニズムの前段にある「資源」のところに吹き出しがかかっているといけない。

○住田局長 そう。

○渡部座長 いろいろ整理する必要があると思います。

芝坂さんどうぞ。

○芝坂委員 御参考までにとお思いまして。例えば、私どものほうで知的財産報告書の昨年、出たものの全社調査というものが現在進行中でございまして、その中で、自社の知的財産を含めた資産をきちんと自分たちの言葉で書きあらわされている企業というのは、大変優秀なレポートを作成しているという事例が見えてまいります。要するに、自社の知的財産といったもの、先ほど先生がつくる前から重要とおっしゃいましたけれども、自分たちにとって、何が、どういうものが資産、経営資源なのかということをお自分たちの言葉であらわされている。

例えば、IIRCの6つがあるから、それに合わせて書いているというよりは、自社としてどうかということをお認識できている企業というのは、その後のビジネスモデルの書きぶりとか経営者のメッセージが極めてわかりやすいものになっているということが実感としてございまして、そういった意味では、このつながりは重要ですし、全体として企業がどれだけ認識しているか、経営者がどれぐらい認識しているかというのが、まず最初の一步かなという思いをしておりますので、この図を作成する意味というのは大変あるのではないかとお思っております。

○渡部座長 論点1については、大体そんなところでよろしいですか。

次に移らせていただきます。論点2をお願いいたします。

○仁科参事官 再び資料4-5に戻っていただきまして、2番目の論点2でございまして。論点2は、前回の第3回の議論のC、Dグループの方に御議論いただいた内容をもとにつくったものでございまして。

知財が価値創造メカニズムにどれぐらい効いているかということは、知財の価値そのものを金銭的価値として評価できればいいわけでございますけれども、それがなかなか難しい場合もあるのではないかとお思っておりますので、論点として書いてございましておおり、価値創造メカニズムに知財が効いていることを示す指標として、他に何かあるのかという議論をさせていただければと思います。

これにつきましては、資料が前後して恐縮ですけれども、資料4-4の6ページを御覧いただきたいと思っております。6ページには、先ほど申し上げました第3回のC、Dグループのほうで皆様に挙げていただいた指標のうち、価値創造メカニズムに知財がどの程度効いているかを、ここでは、できるだけ直接的に効いているものに絞って挙げさせていただきました。今、事務局で、ここに6個ほど例を記載させていただいております。

例1)を読み上げますと、事業に必須となる特許の総数に対して、自社がどれぐらいの特許を保有しているのかということがわかれば、その自社の特許がどれぐらい価値創造に

対して貢献しているのかというところが、ある程度見えるのではないかとということでお示しさせていただきます。以下、例2)から例6)のような観点を挙げさせていただいております。

実際、C、Dグループで御議論いただいたときに出てきました指標で、ここから漏れていますものを幾つか御紹介しますと、例えば知財部の人員の数とか、経営における知財関連の役員の数みたいなものも、貢献度をあらわすものとしてあるのではないかとという形で出てきました。しかし、これらは、会社が知財をどの程度重視しているかという指標ではあるかもしれないですけども、価値創造メカニズムとの関係でリンクしているかという、必ずしもそうではないのではないかとということで、今回、落とさせていただいております。

また、知財のクオリティーとかレーティングみたいなものをしてはどうかという御意見もございましたけれども、これにつきましても、どちらかというとな性的な評価になるのかなと思ひまして、指標ということから除外させていただきますけれども、例1)から例6)までごらんいただきまして、より価値創造メカニズムに直接的に効いているという観点から、これらの指標が適切であるか。あるいは、ここに挙げている指標につきましても、ある特定の条件の場合だけ使えるのではないかとする場合もございますので、何か条件を付すべきかどうか。さらに、この6つの例に挙げていない事項について、よりわかりやすい指標があるのではないかとという観点で御議論いただければと思います。

○渡部座長 いかがでしょうか。

この辺も報告書の中でどういう使い方をするかということとの兼ね合いもある。

○仁科参事官 全体の報告書の中で言いますと、先ほど御覧いただいた資料4-4の5ページ目の目次の、第6章の(4)に、ここに書いた事項が登場してくるというイメージになります。

○渡部座長 奥田さん。

○奥田委員 こちらの例1で特に書かれているのですけれども、例えばその事業の必須となる特許総数に対する件数、自社の保有割合という話になるのですけれども、確かに定量的なお話しをするのであれば、件数という形にならざるを得ないように思うのですが、この場合、一つ一つの特許の重さといいますか、発明の大きさが見えない格好になりますので、例えば非常に有力なものであれば、1件あれば、そこで活躍できる企業は当然いるわけですし、単純に件数と話を持っていきますと、大企業で体力がたくさんあり、知財に対してお金をかけられる企業が強いという見え方になってしまうので、少し見え方がねじ曲がるかなという懸念があります。

○仁科参事官 今、御指摘いただいたようなことから、もしかすると業界別とか企業の規模別によって、この指標の意味するところが変わってくる可能性があるかと思ひました。開示するときには、恐らく各会社さんがどういった理由でこの指標を使われているのかという御説明が必要になるかと思ひますし、この指標の例では、事業に必須となる特許の数

が何件ということ、会社さんのほうでお示しいただかなければならないかと思ひます。

それを開示していくことによつて、先ほどの開示による第三者の監視と申し上げましたけれども、例えば、「この業界では1,000件の特許が必要です。自社は100件持っている。」といった開示をした場合に、「いや、1,000件ではなくて1万件あるのではないですか。」という第三者の評価が入っていくことによつて、この数字自体がよりよい方向に収れんしていくのではないかという期待もありまして、こういったものを挙げております。いろいろ条件を付しながら開示しなければならないというのは、御指摘のとおりかと思ひますので、報告書にはそういったことも言及したいと思ひます。

○住田局長 誤解がないように。これはあくまで例で、例1というのは、多分電機業界、総合電機メーカーみたいな話を言っているのです、それ以外の業種の人がこれを使つてもほとんど意味がないかもしれない。報告書の中での書き方としては、例えば、これこれ業界などのケースにおいては、こういうものは有効かもしれない、そんなような書き方をするのだらうと思ひますし、むしろ御社のような業界だと、これでいけるということをおしえてもらえると、報告書も充実するし、現実的なものになると思ひます。

○渡部座長 だから、これが報告書に入るときは、もうちょっと説明が要るのですね。こういうケースの場合は、こういう形で評価できるという話で、もうちょっと具体的なものがあればということ。

○奥田委員 弊社のことはどうでもいいのですけれどもね。

ただ、知財のお話しをするときに、常に定量的なという話が出たときに、簡単な方向に逃げるといひますか、件数の話にどうしても行きがちになってしまうということがありまして、その結果、中身が軽視されてしまうところを常々懸念してありまして、今のようなお話しをさせていただきました。確かに住田さんが御指摘のように、電機業界に関しては、製薬業界のように、1件でどうにかできるという事業領域ではありませんので、確かに件数を聞いてくるという実態は確かにありますので、示すときに各業界の性質とか、そういうところをあわせて説明していく必要があるなと思ひます。

ですので、先ほどから御指摘ありますように、大企業なのか、中小企業なのかという観点も入れていかないとはいけないと思ひますが、逆にそこを分けていけばいくほど、どんどん説明が難しくなっていくなというところがありまして、そこには若干ジレンマを感じています。

以上です。

○渡部座長 ありがとうございます。

大企業で電機・電子でも件数だけではないですね。実際、交渉になったら、代表的3件を闘わせて、それがクオリティーの闘いになるので、必ずしも件数だけではない。そういうものは、どこかで割り切つてしまわないといけないですけれどもね。

○相澤委員 ある程度物のめどを考えるためには、計量が必要だと思ひます。必ずしもその数字が高いから、低いからということだけを注目するわけではない。しかし、ある数字

が異常な動きを示しているとする、そこに、何か問題が社会組織メカニズムとしてあるのではないかと。そういう捉え方ということで、計量の努力が生きていないかと思いません。

まだ、世の中を計量で全て把握できるわけではないけれども、今の経済学の進化ということの中には、計量のための努力を続けてきて、ここまで来たということもあるので、そういうことも考えて計量化ということはある程度の重きを置いてやっていくべきではないかと思えます。

○渡部座長 人間でも健康診断で数値の変化はある。会社も健康診断は常にやってチェックするので。その意味で、計量的にとれるものは重要ということでしょうか。

いかがでしょう。ここでぱっと出てくるのは難しいかと思うけれども。

○小林委員 観点としてあるかなと1つ思っているのが、アライアンスとかエコシステムという観点から考えた際に、知財を使ってどう周りの仲間をつくれたかというところで、例1、2、4、5に間接的にかかわってくるかもしれないですけども、例えばベンチャーさんがその技術によって大企業からの投資を呼び込めたとか、何かのアライアンスに入って一緒に研究開発を進めたということも、価値創造としてあり得るのかなと思っています。現在、1社単独で権利独占して、市場独占してという話にはなかなかならないので、その観点から言いますと、ちょっと間接的ではありますがですけども、共同研究開発ですとか共同出願でもいいですし、もう少し柔らかいアライアンスでもいいと思うのですけれども、そういったところを多少なりとも指標化はできるのではないかと思います。

○仁科参事官 今、指標として例示いただいた共同研究開発を見るということが、各会社さんの価値創造メカニズムに対して知財がどう効いているかを見ようと思った場合に、どういう意味を有することになるのか、よくわからなかったのですけれども。

○小林委員 例えば、ベンチャー企業に何か投資する際に、その企業をデューデリジェンスしますといった際に、どういったところとおつき合いがあるのかというのが非常に重要で、例えば医学とかの分野において開発するのに、ある著名な先生とおつき合いがあって、そこで開発して生まれたものですか、既に大手の事業会社さんに対してライセンスアウトしているとか、そういったところは、その企業の信頼性につながりますし、間接的にこの企業の技術は高いのではないかとか、この企業価値が高いのではないかとということを推定できる材料になるのかなと考えています。

○仁科参事官 今のご指摘は、どちらかという知財を定性的に説明するもので、数値化するということでは少し難しいのかなと思ってお聞きしました。確かにどういった有力な会社さんとおつき合いがあるとか、研究開発部門にどれぐらい名の知れた方がいらっしゃるかということは非常に重要な指標だと思います、ただ、済みません、ここで言う指標というのは、数値的に見える指標という意味で書いていました。委員の御指摘は定性的に評価するという捉え方でよろしいでしょうか。

○小林委員 定性的な部分もあるのですけれども、一部、例5)で、ライセンスした他社

による実施というのにも含まれているので、例えばライセンスアウトしている件数とか、そんなにたくさんライセンスアウトする件数は余りないと思いますけれども、何がしか定量的な数値のもとれるのではないかと思います。

○渡部座長 ライセンスアウトの件数は、出してもいいのですか。

○小林委員 もちろん、秘密保持契約があるので、「誰と」というのは出せないかもしれないですけれども、件数程度であれば通常は。

○渡部座長 ライセンスインの件数はどうですか。

○小林委員 インの件数も、別に誰というところがなければ、やっています。ただ、それだと信頼性がないので、なかなか難しいところではありますけれども、客観データとしてとれないというところはありますけれども、例えば共同開発とかでプレスリリースすることとかはありますので、どこどこ共同開発をやっているということも、それが何件ありますというところはあるかな。

○渡部座長 クアルコムという会社は、グラントバックの件数がすごく多くて、あれが経営資源だったはずです。だから、そういう観点の指標はあり得るかなと、ちょっと思ったりするのです。通常、知財から始まると、自分の持っている知財をベースに考えるけれども、実は外の知財を使えるとか、どっちかという利活用の権限のほうが経営資源として大きくなるので、そういう観点の指標があると本当はいいかもしれません。

○小林委員 そうですね。

○渡部座長 土生さんどうぞ。

○土生委員 今のところとほとんどかぶるかもしれないですけれども、特に中小・ベンチャーで知財がうまく効いているところは、大企業になめられないとか、交渉力がついたみたいな話をよくしているのですね。そういう意味では、大企業との取引比率とか、恐らく知財活用がしっかり効いているところは、大手になめられなくて対等な扱いをしてくれるので、大企業との取引比率が上がっていくと思うのです。

あと、自社製品の構成率ですね。これが高いというのも、自社のオリジナリティーが効いているということなので、これは主に中小・ベンチャーに対しての指標になるかと思えますけれども、大企業との取引比率と自社製品の構成率。一方だけだと、大企業からの下請だけというケースでは、大企業との取引比率だけを見ると高くなってしまう可能性があるとので、この両方を見るとおもしろい数字が出るのではないかなと思います。

○住田局長 自社製品の構成率というのは、自社製品の市場における比率ということですか。

○土生委員 いわゆる請負型の仕事をやっている、他者ブランドのものを請負でつくっているものと、自社ブランドの商品をつくっているという比率ですね。なので、よく特許庁さんなどの成功事例集の中で挙がってくる会社というのは、ほとんど自社製品をちゃんとオリジナルで値づけして売っているみたいなのが多いと思いますけれども、そういうものを成功モデルと考えると、数字としてとりやすいかと思います。

○仁科参事官 念のための確認ですけれども、知財がどう効いているかということについて、例えばおっしゃった非OEMとOEMの割合というのは、その会社の知財との関係で、どのくらい知財が効いているかということについても指標になっているという理解でよろしいですか。

○土生委員 大手との取引が対等にできているとか、あるいはどこかの傘下に入らなくても、OEMで黒子にならなくても、自分で物が売れているということは、当然、それは利益率が上がってきたり、しかも安定的な取引ができたというところの価値につながると思いますので、その比率を出せば、おっしゃるとおりです。ただ、数字がとれるかどうかというのはあるかと思いますが、それぞれ、評価してほしいところを開示していく。社内的に使うには、社内でデータがとれると思います。

○住田局長 1点補足しますと、先ほど相澤先生がおっしゃられたことは非常に大事なポイントで、指標だけ、単一の数字だけではなくて、その動き、経年変化が多分ものすごく大事だと理解しております。その点もしっかり記載したいと思います。

○渡部座長 ここに挙がっている事例のイメージは、おおむね特許なのでしょうね。例3)はブランドでしょうか。

○住田局長 デザインも一応。

○仁科参事官 ノウハウ的なものまで含めようとする、先ほど土生先生がおっしゃっていたような、知財とかは必ずしも持っていないけれども、自社の持っているノウハウで、OEM製品をつくらずに、自社のブランドで出しているみたいなことができるというのは、はかれる可能性があるのかなと考えていたのですけれども。

○渡部座長 ノウハウ、何かあるといいのですけれどもね。

○土生委員 生産性とか。ノウハウがしっかり管理されていて共有されていたら、1人当たりの生産性とかがベストプラクティスを共有することによって高まるという側面もあるのではないかと。ただ、それが全てノウハウによるものかどうかわからないし、ロボット等の機械で効率化されているのかもしれないですけれどもね。

○渡部座長 以前、ノウハウについて、かなり大規模な調査をやったことがあるのですけれども、競争力にかなり効きますね。あと、特許の実施はノウハウがないとできないみたいな特許の件数が結構多いですけれども、それも本当を言うと、そういう特許でいいのか、開示はどうかという話とか、少し整理しないといけない。件数に持っていくのは難しいかもしれない。

芝坂さんどうぞ。

○芝坂委員 ちょっと確認といたしますか。最終的にこの指標のところは報告書の中に組み込むということでお伺いしておりますが、これは例えばということで、KPIライブラリみたいな形で提示されていくというイメージなのでしょう。こういった指標が例として考えられますよということでお示しされると理解しているのですけれども、そのときに私が懸念しますのは、これを開示すればよい的になってしまうことが一番怖くて、例えば、これ

はあくまでも価値創造メカニズムの中で、企業様がこういったことを見るのが参考になるので、逆に言えば、経営者の方がこの中でどれが自社のモデルと一番合うのかということをお示しされるとということが重要なと思います。

それが、例えばこのメカニズムの中で書かれたときに、どう関連しているか。だから、うちの会社はこれを見ているから、経営に知的財産が活用されているというストーリーで書かれていくと、今、先生方がおっしゃったような懸念とも整合していくのではないかと思います。

○仁科参事官 そこは、まさにおっしゃるとおりでして、我々も例示をしたものについての数字さえ出せば、それで開示が済んだというのは全くあり得ないと思っていまして、会社それぞれで使う指標というのは本来違っているかと思えますし、できれば、ここに書いていないような指標で、その会社に合った指標があるのであれば、それはぜひ使っていただきたいと思っています。したがって、どういった理由で、どういう考え方をして、この指標を使っているのかということについては、しっかり説明するようにということは報告書にも入れていきたいと思っております。

○住田局長 全く御指摘のとおりなので、書き方だと思います。だから、こういうふうに書いてしまうと、いかにもここから選べとか、これを開示しろとなってしまうから、例えば、こういうことをやっているA社の場合、こういう指標を使ったらいい、使うことが有効とか、こういう場合はこれでという、単なる本当の一例にすぎないみたいな、そういうイメージ。

○渡部座長 そこまで言うと、逆に。

○住田局長 考え方としては、100%、それではないけれども、こんな考え方だったら、自分の会社はこういうふうにやってみようということになってくることを狙っているということです。

○芝坂委員 発想が豊かになるような。

○渡部座長 そういう意味では、中小企業も、なるほど、こういうものも参考になるなど思うようなものがいろいろあるといいのですけれどもね。

○仁科参事官 問題意識としては、芝坂先生からプレゼンいただいた、現状の統合報告書において、知的資産を指標として使っている割合が非常に少ないとか、あるいは私も幾つかの会社の統合報告書を拝見しましたがけれども、知的資産という形で計上しているものを見ると、ほとんどが特許の件数だけが書いてあるといった具合です。しかし、特許の件数について、「うちの会社は300件持っています」ということが、どれぐらい価値創造に効いているのかはよくわからない。

あるいは、もう一つ見かけた指標として、研究開発費を幾ら投資しているかというものがありましたけれども、その経年の変化もわかりませんし、それがどう知的資産の形成に結びついているかも、よくわからないところがありました。多分、統合報告を作られている皆さんもお困りになられているのだと思います。知的資産について説明するものとし

て、どういった指標があるのかということについて、ここにいらっしゃる皆さんと御議論させていただいた上で、こんな指標であれば何となく使ってもいいかなぐらいの合意が得られたものをお示しすることを通じて、これからの新しい指標を考えたときの発想を高めていくための参考にできればよいと思っております。

そういった観点から、例示は幾つか必ずしたいと思っておりますので、こうすべき、ああすべきと、ぜひ教えていただければと思います。

○関委員 その絡みの中で、1つ切り口ですけれども、この論点2の例6)だと、知財を活用することによる仕損率の低下割合と書いてありますが、これは知財があって、知財を活用すれば製造ラインの効率化が図れるという形で、どちらかという価値創造メカニズム、バリューチェーンの中の一部に効いて、それが利益につながっているという一つの指標のように思えるのですね。なので、価値創造メカニズムをどういうふうに捉えるかによるのですけれども、例えば調達、製造、販売という切り口になったときに、今ある知財がそのどこに絡んでいるのかという切り口は、意外に見える化としてはいい切り口かなと思います。

先ほど土生委員もおっしゃられたように、例えばノウハウというときに、典型的な例で言うと、ラーメン屋のスープもある意味ノウハウですが、結局、ノウハウが味につながり、それが顧客価値の向上につながるという意味からすると、比較的わかりやすい説明の仕方なのかなと思うので、そういう価値創造メカニズムの各プロセスの中にどう響いていくかという観点から知財を見ていくというのは有用なのかなと思いました。

○宇津木補佐 先ほどの芝坂先生の、ライブラリとしてKPI集を書きつらねるのかという話や、今の関先生のお話はビジネスプロセスあるいはバリューチェーンのどこに位置づけるのかというお話だったのですけれども、そういったものをこの中に書き込めるとよろしいものでしょうか。

もし、そういう知的財産がどの程度有効にビジネスに効いているかどうかをチェックするKPIみたいなものも書いたほうがいいのかということになりますと、A3のサイズでこのぐらいの大きさになるのですけれども、それをかなり大きくして使っていただくほうがやりやすいのか、現状でもかなりボリュームがございまして、使いやすさを考えたときに、複数枚になってしまうことも考えられると思います。そういう観点から、何か御意見ありますか。

KPIの重要性とか、それを認識することというのは極めて重要だということであれば、論点1に戻るのですけれども、それも書き込んだほうがいいのか、あるいはそれは経営者の視点としては瑣末なことなのではないかということがあったら、お願いしたいです。

○関委員 わかりやすさという意味で言ったら、別に枚数がふえても、そこは私は特に構わないと思います。

○渡部座長 そんなにふえないような気もする。

○宇津木補佐 例えば、KPIも含めて、先ほどの論点1の中で出てきたさまざまな御議論を、優先順位をつけて盛り込んでいくということは当然あると思うのですね。

○渡部座長 それは、報告書の中でいろいろ記載するのと、ここに書くのとは別に整理したほうがいいのではないですか。ということかと思います。

奥田さんどうぞ。

○奥田委員 先ほど御指摘されたバリューチェーンとの関係性を示していくということを考えたときに、我々企業の立場に立てば、各事業ごと、もしくは商品群ごとにバリューチェーンが存在するわけで、弊社で例えばそれをつくるとすると、膨大な件数になるわけで。とはいえ、それを1つにまとめて、生産に関する特許の件数はこれだけですとまとめたものを見せたときに、それは何らかの意味をなすのかというと、全然違う事業の数字を単に足していきましたという話になるので、それに意味を持たせることもなかなか難しいなと思ひまして、どの粒度でやるかということですね。

○渡部座長 今の話は、中小企業に向けた話として整理するということだと思ひます。大企業でそんなのはできないですね。

○奥田委員 おっしゃることは理解するのですけれども、とはいえ、知財というものが価値創造メカニズムにどれだけひもづいているかというのは、大企業だと非常に重要なお話であって、先ほど御指摘されたバリューチェーンとのひもづけというものは、我々、日々の業務の中でも当然意識しておりまして、重要であるか、重要でないかという意味で言えば、大企業だって当然重要だと思ひていますので、今回のKPIとして示すときに、中小企業さんのほうがわかりやすいという御指摘は理解しますが、大企業にとっても使いたい指標であるなと思ひております。なので、まとめるのは難しいなというお話です。

○渡部座長 森さんどうぞ。

○森委員 中小企業を支援している立場からしますと、バリューチェーンに知財がどこに効いているかというのは、経営の観点からしますとすごく重要です。そういう意味で、先ほどのA3との関係でいきますと、私は経済産業省のローカルベンチマーク活用戦略会議の委員をしていまして、ローカルベンチマークというのが、まさに知的資産の見える化で、見える化ができれば、それを見せる化という流れで、今回のこの知財の御議論も似ているなと思ひながら。

ローカルベンチマークのほうでは、エクセルシートを経産省から対外公表しているのですが、そこは3枚とかで、あとは自由にそれぞれの中小企業さんがふやしてくださいと。金融機関もふやして使っていいですよという形になっていますので、枚数にこだわることはないのではないかと思います。基本パックは、エクセルで3枚分ぐらいです。

○渡部座長 いかがでしょう。次の論点に行きましょうか。次は、3番目ですか、お願いします。

○仁科参事官 また資料4-5に戻っていただきまして、論点3は非常に抽象的で、議論しづらいかないと思ひつつも、ぜひ御知見いただきたいと思ひまして、あえて設定した論点

になっております。

我々、皆様にいろいろ附箋張りをしていただいた際のメモを拝見しておりますと、必ずしも今まで知財として認識されていなかったものについても、皆様のほうで知財として認識しておられて、それが企業のイノベーションとか、そういうところに貢献しているのではないかみたいなどころを感じ取れましたので、そういったものを報告書の中でも整理していきたいなと思っております。

論点として、(1)と(2)を挙げてございますけれども、ユーザーに訴求する新たな価値を創出することに寄与する、何か新しい知財みたいなものがあるのではないかということで、ここでは皆様からいただいた附箋ですとか、第1回の皆様の議論を踏まえまして、例えば事業の「コンセプト」みたいなものも知財として認識できて、これによって競争力の源泉になったり、新しい価値を生み出す源泉になったりしているのではないかと。

あるいは、製品とかサービスの「かっこよさ」みたいなものとか。

あるいは、データにつきましては、皆様の間でも、最近、資産としての価値があるのではないかということが浸透しつつあるかと思っておりますけれども、「ビッグデータ」みたいなものも新たな知財という形で認識できるのではないかと考えておりまして、こういったものを知財として認識して、報告書に書いていくことの適正さですとか、あるいは、ほかにこういった新しい知財があるのではないかというものがあれば、ぜひ今回の議論の場でお出しただければと思っております。

(2)は、こういった新しい知財のようなものを生み出そうとした場合に、特許であれば、立派な研究所をつくって、優秀な研究者を呼んでくれば、何となくできそうだなというのはイメージとしてわくのですけれども、こういう各企業がビジネスイノベーションを起こす上で、今、申しあげました新しい知財を含めて、知財を生み出していくに当たって、どういうものが必要かということを考えていきますと、これまであまり知財の報告書に書いていなかったようなものが必要なのではないかと考えております。

これにつきましては、資料4-4の7ページを御覧いただけますでしょうか。一番右下のほうに、第2回のグループCの議論に基づき作成と書いてありますけれども、第2回のグループCのほうでお出しいただいた皆さんの附箋を事務局のほうでまとめさせていただいた形になっております。

今、申しあげましたような、新しい知財を含む知財を生み出すためには、ある程度インフラ的なものが必要なのではないかと考えまして、ページの左の欄から、組織とか枠組みを挙げています。きょうも最終金曜日のプレミアムフライデーでございますけれども、そういった自由に使えるような時間みたいなもの、会社によっては15%ルールという形でつくっているところもあるかと思えますし、異業種やユーザーと交流するような場を設けるとか、そういったものも必要ではないかと。

ページの真ん中の欄にいきますと、企業の風土・文化としまして、楽しめるような風土とか、お互い助け合うような風土とか、コミュニケーションを活発にできる、異端を認め

る、あるいは失敗も認めるような環境も必要ではないか。さらに、ページの右側に記載の人材の確保という観点からは、個々の能力を伸ばすような人材、多様性をそもそも認めるということもあるのではないか。その上で、ただ単にインフラを整備するだけだと、新しいことは起きないということもございますので、ページの下側に記載のイノベーションを創出するようなプロセスもしっかりやっていく。

こういったものがそろっていかないと、新しい知財も含めた知財が生まれないのではないかと考えておまして、ぜひ報告書に入れたいと考えております。知財を生み出す環境みたいなものについても、何か御意見があればいただければと思います。

以上です。

○渡部座長 いかがでしょうか。知財戦略本部の知財も随分広がっているのですけれどもね。

○住田局長 知財権法の知財は広い。大丈夫です。

○渡部座長 萩野さんどうぞ。

○萩野委員 うまく表現できないですが、僕自身はこういう企業文化というものが、新しいもの、楽しむ風土と書いていただいておりますが、本当の意味で社員が楽しんで、今のテーマもやらされている感ではなくて、やれているときに本当にすごい価値のある、また強い発明とかができると信じているので、そういうものは数値化したり、お金の換算したりはしにくいのですけれども、それこそ経営者が取り組むべきことではないかなと思っておりますので、右脳と左脳、両方使って読めるようなものに、あるいは方向に持っていくためにも、ぜひこういった点も取り入れていただけるのは非常にいいことだと思っております。

○渡部座長 今のは（２）のインフラのところですね。この話は、本当は動機づけの話ですね。モチベーションの研究は結構たくさんあります。

○萩野委員 ただ発明、特許を出したら幾らだけではなくて、本当のわき上がるようなものを、強い、いい発明をした者に対しての評価もみんなが尊敬する。それも、ぎすぎすしている中では生まれませんので。

○渡部座長 内発的動機づけという考え方ですけれども、それは結構たくさん研究があって、政府は余り参照してくれていないのですけれども、済みません、そのぐらいにして。

芝坂さんどうぞ。

○芝坂委員 今の先生の御発言と似ているのですが、私、長らくナレッジマネジメントの世界で仕事をさせていただいております、そのとき、組織の中でこういった仕組みをつくるのが、発明につながるような、いわゆる知的資産と言われたようなものがつくられるという研究は随分前からあるわけございまして、そこの中でどういう場をつくっていくかとか、あるいはその中でどういうコミュニケーションをしていくかというものがすごくインパクトを与えるということは前から言われているので、それも含めて知的財産を経営に活かしていくという視点にこういう要素が入るとするのは、経営者の方にとっては身近になると思っております。

逆に言えば、会社の中のさまざまな組織の方が、自分たちの日々のオペレーションといったものが会社の知的財産、あるいはそういったコアになるようなものにつながっているといったことにつながっていく、重要な要素ではないかと思しますので、報告書に書かれるのはすばらしいことではないかと思します。

○渡部座長 土生さんどうぞ。

○土生委員 2番のほうですけれども、多分期待されていることと注目されていること。これは、会社から見れば外部から、社内の個人で言えば同じ会社のメンバーからということです。というのも、川崎モデル、知財マッチングの成功事例の会社を幾つか訪問させていただいて、お話を聞いてきたときに、ライセンスを受けてつくっている商品が売れているかという、どこも余り売れていないらしいです。だけれども、すごく会社に効果があったと各社はおっしゃっている。

何かというと、ライセンスを受けて開発した商品に注目して、いろいろな人が来てくれるようになって、社員が手を抜けなくなったとか、うちの会社は期待されている。あるいは、いろいろな人がこんなことはできないのか、とテーマを投げかけてくれるようになった。それがすごく会社のプラスになっているという話を聞きまして、人間は期待されるとか見られているというのが大きな力になるので、それがイノベーションを生む土台として重要ではないか。

そのときに、知財がどう関係あるかといったら、自分がこんなことができるということを外部にPRして知ってもらいきっかけとして、特許みたいな形にして、外部から見られる形にしておくということは、注目してもらう、それから期待してもらうためにも有効なツールだと思うので、そこの関連性においても、ここにうまく含めていただけるといいかなという気がします。

○渡部座長 ありがとうございます。

いかがでしょうか。今、(2)を中心の話ですけれども、(1)もお願いします。

奥田さんどうぞ。

○奥田委員 (1)とおっしゃったのですけれども、済みません、私も(2)のことをお話しします。済みません。

モチベーションというのは非常に重要ななと思っていて、弊社の事例で恐縮ですけれども、以前は事業に貢献した知財権というものを出したエンジニア等、一定のインセンティブを与えて表彰しようということをやっていたのですけれども、それでは不十分だということで、全く事業に関係ないですけれども、これは将来性があるのではないかと、いう発明を知財で評価しまして、全社的に社長に表彰してもらうということをやっています。

ただ、インセンティブは何もなく、単に表彰してもらうだけ。それは、事業に貢献していないので、お金というインセンティブにしないのですけれども、社長から直接表彰してもらうという名誉を出して、それを社内報等で全社に展開して知らしめて、かつお客様が

来られる応接室の前に展示スペースがあるので、そういうところに展示して、社員に対するモチベーションを上げていくことを最近始めております。直接表彰されるというのは、お金がなくてもかなりモチベーションが上がるというのが実感でございます。

○渡部座長 さっきの内発的動機づけとか、あの辺の理屈は、15%ルールが実はそれです。3Mは15%ルール。3Mの場合は、発明でも何でも、決してキャッシュはやらないという方針。ただ、物すごい種類の表彰があって、一番トップのやつは社長とディナーです。だけれども、日本の会社の人に聞くと、社長とディナーは余りモチベーションが上がらないと。恐らく海外の会社の場合は、昇進と結びつく可能性が高いのではないかと思うのですけれども、そういうものとか。あと、その人の名前でも寄附ができる。お金は会社。名誉ですね。いろいろな工夫があって、本当はそういうものをもうちよっと共有するといいなと思っています。

小林さんどうぞ。

○小林委員 それに関連するのですけれども、モチベーションというときに、会社として何を価値として認めるのかというのが大事かなと思っていて、自由にやっついていい、チャレンジに使える時間が15%。

その15%を使って、会社の事業に直接関係ない内容だったとしても、例えばこういった技術を開発すると、今、満たされていない社会的ニーズが満たされるとか、社会貢献ができるといったものを、それは会社のあるべき姿として、うちの会社は認めていますというところで、売り上げに直接つながらないけれども、例えばCSR的な効果だったり、先ほどの宣伝広告的な効果だったり、社会貢献という意味合いを満たすようなものも価値として認めますということになれば、そこがモチベーションの動機づけになっていくのかなという気がしました。

その意味で、私も論点（1）のほうのいいアイデアがなかなか出てこないのですけれども、会社としてのビジョン、コンセプトとか、顧客から見た会社のイメージといったようなものは非常に重要なかなと思っていて、広い意味での知財と言えるのかな。例えばオムロンさんと言えば、医療・健康関連の技術はすごいなと。オムロンさんが今の医療機器以外のところで製品を出しても、何か健康にいいのではないか、何かすごい技術があるのではないかというイメージを持ちますので、そこは権利といったものにはなかなかないですけれども、広い意味での知財の新たな価値というものに貢献しているのではないかなと考えました。

○渡部座長 ありがとうございます。

どうですか。こういうことを聞きたいというのはありますか。この辺がどうしても盛り上がるのですけれどもね。

○仁科参事官 こういうことを載せること自体がそもそもいいのかなというのが若干あったのですけれども、そのことについては皆さん、異論がないことが確認できましたので、いただいた御意見も盛り込ませていただいて、項目を起こさせていただこうかと思ってお

ります。

○渡部座長 本当は、知財で整理すると、職務発明報償とかインセンティブの制度、そこだけ逆に言うと制度になっていて、どんどん知財の幅が広がって、データとか、いろいろなもの。どういうふうにそれを整合させてみるのか、本当はそういう問題があるのですけれども、それは、今回は置いておいてでしょう。

○仁科参事官 はい。

○住田局長 行く行くは。

○渡部座長 でも、ノウハウは随分報償を出すようになったみたいですがけれども、会社の都合で、これは特許にする、しないと決めておいて、こっちは報償金を出すというと、モチベーションという意味ではなくなって。

○芝坂委員 さっきおっしゃったように、会社がどういう人事制度をしているかということに最終的には関係してくるのかなと。例えば、会社の利益が上がらないとだめだというだけで人事制度が行われてしまっていると、幾らいいアイデアを出しても、それはもうからないからだめ。そうになってしまうと意味がないですから、ナレッジマネジメントの議論でも、どういう評価制度を会社の中で持っているかといったことがすごくキーになってくる可能性もあるのかなと。

先ほどの表彰制度の話とも関係ありますけれども、会社としてこういう価値だということを経営者の方がきちんとお示しになって、それをうちの価値を出すための人材とか。例えば、ブランドとか経営者そのものかっこよさみたいなものも、もしかしたら知的資産なのかもしれませんし、経営者のメッセージみたいなものが十分効いてくるということも、全体のトーンを合わせるといふか、会社の価値を示すことが出てくるかもしれない。そういうものは、明らかに統合報告書とかを見ていると、経営者のメッセージこそ価値が見えて、会社の強みが出てくるということはよくある話でございますので、そういったものも重要な価値として認識されるといいなと思ったりします。

○渡部座長 リクルーティングといふか、トップの人がかっこよく。大学の人材を採ろうと思ったら、経営者が来てプレゼンスを高めると、結構影響しますね。だけれども、日本企業と比べていふと、いろいろあるかもしれない。

済みません、最後のところに行きましょうか。論点4。

○仁科参事官 また資料4-5に戻っていただいて、論点4でございます。この論点4は、知財がビジネスに果たす代表的な機能として、どのようなものがあるのかということを確認させていただくという趣旨でございます。第2回のBグループで特に重点的に議論いただいたものでございまして、ここは比較的皆様からまとまった内容の附箋をいただいて、機能としてある程度まとめることができるのではないかと考えております。

資料が行き来しますが、資料4-4の8ページ、9ページあたりをごらんいただければと思います。左側の列に事務局のほうである程度類型化してまとめた大きな機能を記載しまして、8ページ目、9ページ目にわたりまして幾つか並べてございます。右側の欄には、

附箋で皆様からお出しいただいた機能そのものを掲載させていただいております。先ほど、土生先生から、知財によるPR効果みたいなものがあるのではないかと御指摘もありましたけれども、そういったあたりも、もしかしますと8ページの左側の列の上から3つ目あたり、「事業活動の促進」と記載してあるところに本来加えるべき機能なのかもしれません。

機能をあまりたくさん載せ過ぎても、会社の方が戦略を立てるときに悩んでしまうのかなというところもありますので、ある程度の限られた数で類型化したいなと思っております。ただ、逆にこういった機能を明示的に出しておかないと、知財の戦略を詰める上で視点が落ちてしまいますよということがあれば、追加したいと思しますので、主に左側の欄をごらんいただいて、こういう機能特定の仕方によろしいか、あるいは加えるものがないか、表現ぶり等について御意見があれば、いただければと思います。

○渡部座長 いかがでしょうか。

○土生委員 この種の整理をするときに、2010年だったか、特許庁の「知的財産経営プランニングブック」をつくったときに、こういうまとめをしたのですが、そのとき8つに体系化・類型化しましたが、知的財産そのものの持つ価値・機能だけでなく、知財活動という活動による効果というものも実際いろいろあるので、そこも含めて8つ切り出したのです。

知財活動と捉えたときに何が発生するかといたら、一番大きいのは、自分たちの差異が見える化される効果ですね。いろいろ先行技術と対比することによって、ここが我々のほかにない価値ですよということが見える化するという効果が、実はその後のいろいろな出発点になるので、これがすごく重要な効果です。あとは、そういったものが全部財産として会社に固定化されていく効果。それは、いわゆる知財マネジメントをやらないと、いろいろ生まれている技術とか発明とかは、人と一緒に流出してしまう状態で、会社の財産として蓄積されていかないのです。この財産として会社に定着させる効果があると。

それから、見える化させて表彰するプロセスによって、社員が自分たちの成果を正当に評価してもらえらるということで、新しいアイデアをどんどん出していこうという社内のアイデア提案みたいなものを活性化させる効果がある。これは、知財マネジメントの効果として重要な点ということで、3つ柱で挙げているのですが、その辺は今回の対象には入ってこないという理解になるのか。そうではないとすると、あと5つぐらい挙げたのですが、それは大体網羅されているかなという気がいたします。

○仁科参事官 今、土生先生御指摘の知財そのものの価値なのか、活動も含めているのかということについては、この論点整理ではごちゃ混ぜになっているかと思っております。例えば8ページ目の上から2番目の「経営戦略策定の素材を提供」という機能のところ、そもそもマッピングとかIPランドスケープ等の分析をすることによって、「アライアンス先の発見」とか、「自社・他者の状況把握」ができるようになるのではないかと書いてありますので、ここは両方含めて記載しているような形になっております。

○渡部座長 森さんどうぞ。

○森委員 事務局の方から一昨日、いろいろ教えていただいて、私なりに理解しているのですけれども、中小企業の経営者がここを見たときに、ぱっと関心と呼ぶのは1番、2番だと思います。ビジネスモデルの創出と経営戦略策定。そこで、マッピングとIPランドスケープというワーディングが、大企業だといいかもしれないのですけれども、中小企業の経営者の方々にとって、必ずしもすっと頭に入らないのではないかという懸念がございまして、ここは注なり、見えるような形で何かあると、こういうふうに経営戦略に知財が活用できる。知財活動とも関係すると思いますけれども、そういうふうに使えるのではないか。

私、見たところ、ほかの用語は大丈夫かなと思うのですけれども、マッピングとランドスケープのところはそれがあるといいかないと思いました。

○渡部座長 IPランドスケープは、今、結構大企業ではやっていますね。だけれども、それをそのまま使っていいかという話ですね。

関さんどうぞ。

○関委員 先ほど御提示いただいた目次案との絡みですけれども、第3章の中に、広義の知的財産の重要性が増大していると書いてあって、従来の知財権とはちょっと範囲を幅広に捉えますという流れでお書きになるのだらうと思いますけれども、そこと今、論点4で書いてある内容との整合性はどんな感じでしょうか。ここは、基本的には特許とかノウハウ、デザインとか、いわゆる知的財産権に絞った整理になっているかと思えますけれどもね。

先ほどのブランドだけではなくて、例えばノウハウとか人的資産みたいなものまで幅広に捉えると、実際いろいろな機能が出てきたりしますし、例えばノウハウというものに着目すれば、ひょっとしたら差別化という、ある意味経営戦略上の一つの重要な機能が導き出されてしまうのですけれども、切り口によって、あるいは範囲によって、いろいろ書きようが出てきてしまうと思いますけれども、ここはどういうふうに整理する予定でしょうか。

○仁科参事官 新しい知財として、データもあるのではないかという御指摘もありましたので、例えば9ページ目の知財としての「データの活用」というところも、「内部管理の効率化」みたいなところに効くのではないかということでは記載させていただいたつもりですけれども、先ほどから御紹介している新しい知財との関係がうまく整理されていないというのは御指摘のとおりかと思えますので、整理の際には見直しをしていきたいと思っております。

○渡部座長 Googleのデータ知財とすると、Googleは個人情報にアクセスするデータの総量が利益の源泉ですね。そういうバランスもどういうふうにとるかということ。いかがでしょう。

小野寺参事官どうぞ。

○小野寺参事官 事務局のほうから質問するのも変ですけども、データに加えて、契約とかは知的資産の中に入ったりするのですか。アライアンスというか、Appleなどが契約をばつとするのは、知的資産に相当効いているのではないかという話があるような気がするのですけれども、そういうものは入れる必要はないのか。

○住田局長 Appleの契約が意味していることをはっきりさせたほうがいいと思うので、お願いします。

○小野寺参事官 Appleがいろいろなソフトウェア会社との関係で、アプリを載せるときの契約の結び方というのが非常に大きく、Appleの利益の源泉になっているのではないかという話を念頭にちょっと申し上げました。

○相澤委員 それはビジネスモデルをどうやって実現するかということだと思います。Appleのビジネスモデルを実現する場合には、その構成要素の中には、例えば画面に関するデザインの特許があったり、意匠があったり、機能に関する特許があったり、すると思います。その中にどうやって契約によってビジネスモデルを実現していくこともあると思います。例えばiTunesで言うと、情報提供サービスうまく契約をして、コンテンツを提供してもらわないといけません。

○仁科参事官 済みません、本来は内部で議論すべきことだったのかもしれませんが、さすがに契約の仕方そのものが知的資産と捉えていなかったのですけれども、Appleが持っている技術とか、先ほど御紹介したかっこよさというものが、恐らく交渉力の向上に結びついていて、それが結果的にいい契約ができることに結び付くのかなという理解でいまして、その交渉力の向上というのは、まさに皆様からいただいた附箋の中でも幾つかありまして、8番目のスライドの「事業活動の促進」という機能の上から2つ目に、「特許」と書いてあるのですけれども、「交渉力の向上」という機能があるという形でお示しさせていただいておりますので、こういったところで拾えるかなと思いましたがけれども、いかがでしょうか。

○相澤委員 かっこよさはビジネスブランディングの中におけるイメージングの問題なので、それをどう実現するかという契約の問題とは若干違うのではないかと思います。

○住田局長 今の議論を聞いていて思ったことは、まさにビジネスモデルであるし、新しいコンセプト、どうしたらもうかるかというコンセプトをまさにデザインしていくという一つのチップとして、契約というツールを使っていくので、さっき御指摘のあったように、新しい知財を入れないのかということと言うと、この紙で言えば、ビジネスモデルの創出のところにある種コンセプトメーカーというものが、それ自体、新しいビジネスモデルになるという入れ方をしていくことかなと感じました。

○渡部座長 契約は、実際は関係性資産として非常に重要なもので、契約の附帯条項、ライセンスだったらグラントバックというものがあるし、そういう知的資産的な追加条項みたいなものいろいろあるのです。そういうものは、アメリカだと契約の内容が結構公開されていたりするので、いつも僕らがこういう研究をやりたいと思うのが分析されてい

て、確かにこういうところに本当は入ってくるべき部分があると思います。だけれども、少なくとも日本でそういうものが余りこなれていないので、かなり検討しないといけない感じがします。

以上で、論点4についてですけれども、ほかに何か御指摘ありますか。時間的には。相澤さんどうぞ。

○相澤委員

定性をやる場合に、定性といっても概念が不明確になるといけないので、概念は明確にさせていただくことが必要ではないかなと思います。

○渡部座長 全体を通じて、これを報告書で一体どうするのかというのを追加して、この後の予定でそれが入ってくるのかどうかわからないですけれども、それをやるときにもうちよつと議論が必要な気がしているのですけれども、そういうことに関する御意見、全体を通じて何かございますか。よろしいですか。

何か事務局的に大丈夫ですか。

○仁科参事官 本日は、報告書をつくるに当たっての枠組みを確認させていただきまして、今、渡部座長から御指摘いただいた、中身がわからないと議論できないではないかという点は至極ごもっともでございますので、それにつきましては次回、御提示させていただいて、改めて御議論いただこうかと思っております。

○渡部座長 よろしいでしょうか。

そうしたら、局長から総括かコメント。

○住田局長 本日もありがとうございました。

冒頭、仁科参事官からありましたように、今日は違和感のある審議会形式での開催でした。これが違和感があると思うようになったこと自体が私は大変うれしいなと思っております。まさに今日、論点3で議論させていただいたような風土・文化、楽しむ風土とか活発なコミュニケーションが知財の世界で一番大事でありますし、それを議論する場が非常にかたいところでは全くだめなので、皆さんの柔らかい頭を大いに披露させていただいて、大変ありがとうございました。

今回までの議論をベースにしながら、次回以降は、みんな言いたいことを言っている中でも、同じ言葉で違うことを言っているかもしれませんから、もう一度文章、プラス図解という形で整理しながら報告書という形に、さらなる追加的な論点も含めて議論させていただければと思います。

ありがとうございました。

○渡部座長 次回の会合の御案内はありますか。

○仁科参事官 次回の第5回となりますけれども、本タスクフォースにつきましては、3月15日木曜日、午前10時から12時までで予定しております。先ほど申し上げましたとおり、文字の形、絵の形で皆様に御提示できればと思っております。具体化するに当たりまして、今日御発言いただいた中で、お気づきの点とか言い忘れた点があるようでしたら、いつで

も事務局のほうに御連絡いただければ、反映していきたいと思っております。

○渡部座長 ありがとうございます。

これで閉会いたします。