

## 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

### 第9回 議事要旨

○日時 : 2021年12月17日 10:00~12:00

○場所 : Webex開催

○出席者 : 加賀谷座長、荒木委員、江良委員、菊地委員、佐藤委員、杉光委員、三瓶委員、竹ヶ原委員、中村委員、松島委員、森委員

#### 1. ガイドライン案に関するご意見

(ガイドライン案全般について)

- 「有価証券報告書等に基づく義務的な法令開示に基づくものではなく」は、読み方によっては、有報等による法定開示を将来的にも否定しているように聞こえる。この後、法定開示資料の充実も将来的にあるだろうというニュアンスなので、整合性がどうかという感じがしている。有報という個別の名前は言わないで、例えば「義務的な法令開示の枠組みづくりが目的ではなく」とすると、このガイドラインはそれを目的としているのではないということで、後の任意開示の方とうまくつながると思う。
- 読んでもらうことを前提にこの資料を見ると、最初の出だしのところは、いきなり文章でずらずらと出てしまう。エグゼクティブ・サマリーのところは、今回の要旨が最初に図でぱしっと見えるようになっているので、この図だけである程度の理解ができてくると思う。「はじめに」のところも「(1) 本ガイドラインの位置づけ」「(2) 本ガイドラインの想定利用者」を一つの図でぱっと示せるようなものを最初に持っていった方が、入り口としては取っつきやすい感じがする。どうしても文章から始まる資料は、ぱっと見て読む気がなくなるというケースが結構あるので、工夫をお願いしたい。
- コラムなどは適切に配置されているので、コーヒープレーク的な役割もあると思う。
- SX研究会のものを差し替えるのは、すぐにしてもらいたいと思う。
- 参考事例になるような、他のガイドラインとの連携が必要だと思う。SX研究会でも触れていたが、リンクをつけて、ここが参考になるというものが出せるのだったら、それも少し工夫してもらえると、さらにプラスアルファになると思う。
- 無形資産としての知的資本について、開示側と利用側が同時に読み込んで理解できるツールとして作られ、本当に感謝している。ESG投資のロジックになるので、資本市場の話に特化してしまうところ、間接金融を巻き込んでもらったというのは画期的な媒体だと思う。
- 大変素晴らしい内容のものができて、かつ企業のメンバーにとっても、実務的な面も含めて分かりやすくつくってもらい感謝している。
- 地域金融機関や信用金庫の顧客である中小企業の稼ぐ力を持続的に高めていくといった

観点で、今回のガイドラインはそこもしっかりとカバーしてもらったのでありがたいし、心強いと思っている。

(ガイドラインの利活用について)

- 今、地域の金融機関も含めて、仕事のやり方を変えていかなければいけない中で、事業性評価を具体的にどう進めるかという観点が非常に重要になっている。関係者等は地域 ESG 金融という言葉も使っているが、それをいかに実践していくかという場が、21 世紀金融行動原則、200 を超える機関が署名している活動体があって、今かなり活発に活動している。足元、例えば TCFD をどうやって間接金融で中小企業金融に使っていくかや、開示をどうするかみたいところで、かなり聴衆が集まって、結構熱心に議論している。ぜひこの媒体が完成したら、内閣府からもその場で 1 回レクをしてもらい、実際に事業性評価を使っているような金融機関にもケースを展開してもらって、皆にこのマニュアルを読んでもらう機会がくれそうだと思う。投資家の集まりのグループもあり、もっとプロフェッショナルが多くいてより本質的な議論ができると思うが、ユーザーの裾野を広げていくきっかけを与えてもらったという観点で、そういう使い方にぜひつなげていきたいと思う。
- 金融機関から大変参考になる資料なので活用したいという話もあったが、今後そういったサービス業界の会社、金融機関も上場企業の会社が多く、金融機関が取引されているサービス業の会社も多数あると思う。サービス業の会社は知財や無形資産という、特許だから関係ないという認識を持っている会社、経営者も多くおられるように聞いているが、今回、無形資産ということで、顧客との関係、サプライチェーン、バリューチェーンもあるので、自分たちの問題でもあるということで取り組んでもらえるようになると、より実効性があるようになるのではないかと期待している。
- 企業の立場として、経営層にこれをどう展開していくのかを考えると、経営層の一人一人に 70 頁のものを読めといっても中々読まないと思う。まず経営層に対してかみ砕いたものを作って、それを説明する機会を取っていかうと考えているが、そういうものの発展形として動画みたいな形はできないものか。特に前半部分のものを非常に分かりやすく動画化するみたいなことの検討はできないものなのか。
- このまま開示をして終わってしまうということになると、履行なり、実行なり、これを参考にして行動が変革されたかは、中々分からないのではないかとこの点もある。7 項目のアクションや 5 項目のプリンシプルを含めて、これらを実行しているとか、このガイドラインに即した開示ができていることをきちっと確認・評価しながら、それを世の中にも開示していくやり方で、時間の経過とともに各企業が知財の投資・活用戦略をきちっと実行して、企業の競争優位も高め、かつ継続的に伸ばしていけるという体制に持っていくことが重要ではないかと思う。
- 評価とともに、すばらしい活動をしている会社等は表彰等もしていくことで、いい会社

を褒めながら、これから追いかけてくる会社は励ましていく、そういう後押しをするような活動が必要ではないかと思っている。そういった取組等について、引き続き検討してもらおうのがよい。

- 「随時本ガイドラインの見直し等を行い、更なる企業価値の向上に結び付けていくことが重要である」は、ポストコロナのみならず、環境変化、さらにスピード感も高まっていくような形なので、そういう意味で今回ガイドラインを出していくのはスタートラインに立ったにすぎないと思う。今後どのように利活用されて、企業価値が持続的に向上していくのかは、政府もアフターフォローしながらしっかり伴走しながら見ていく、ガイドラインについても見直しを行っていくというメッセージが出されているので、今後の取組を具体的に、継続的にPDCAを回していくような枠組みをぜひ考えてもらえるとありがたい。
- 経営層への働きかけを行っていくのはすごく重要だと思う。その際、例えばIR部門の方々が全社を巻き込んで改革的なことをするときに使われるものは、一つは上場企業がどのぐらいこういう取組に積極的なのか、どのぐらいやっているのか、どういう企業が取り組んでいるのかとか、ある種、データの的なものが1点。それから、改革をするに当たっての背景、きっかけとなったものは何なのか、関係する部門の人たちがどのぐらい人間的に必要なのか、できたら、コストも含めて教えてもらいたい。それから、改革の成果。まだ見えにくいところがあると思うが、投資家と話をしてもこのテーマでの対話がないので、どれぐらい投資家の人はこれに関心があるのか、実際にそういう事例はあるのか、そういうことをよく聞かれる。例えば事例集をつくるときに、説得材料となるようなものを共通項目としてそれぞれの企業に出してもらえると、社内で展開するときにもやりやすいのではないかという気がする。
- (表紙の)括弧書きで「投資家や金融機関等との建設的な対話を目指して」となっているとおり、まずIRの部門の方がこのガイドラインを理解して、それを活用するというのが第一歩だと思う。
- 価値協創ガイダンスも同じような役割をしているが、企業側からすると、こういうものを使った成果物は何かというと統合報告書。統合報告書の最初のページに、例えばIIRCに準拠ということが書いてあるが、最近は価値協創ガイダンスを活用しているものが増えている。そのときに、価値協創ガイダンスのロゴが、ぱっと見、物すごく目立つような形で統合報告書に記載されている。今回のガイドラインについても、こういうロゴをつくって、このガイドラインを見ながら統合報告書を作りましたというものを増やして、優秀な統合報告書がそこから生まれると皆さんまねをするので、一般的な普及がすごく目立った形でできるようになる。経産省もロゴをつくるときに、使用についてのルール等をちゃんと作っているが、そういうものが一つの普及のやり方の具体的な例になるのではないかと思うので、そういうサービスも活用してもらえればと思う。

- 価値協創ガイドランスも、伊藤レポート2.0の中で作られている。必ずしも最初からあったものではないかもしれないので、浸透する中でそうした取組を徐々に進めていくということもできればと思う。
- 今後の取組として考えていた点は、自分が企業と会う際にも意識づけを強めに、アジェンダに入れていくことを更に積極的にやっていきたい。その際にこのガイドラインも活用させてもらいたい。スチュワードシップの成果というか、活動状況もレポート等を作成して開示しているので、そういった対話の中で好事例があった場合は、自社のスチュワードシップ活動を紹介する中で、事例を少し入れられると、皆様にも紹介、あるいは取り上げてもらいやすくなると思ったので、その辺りは位置づけを少し強めに持って考えていきたいと思う。
- 成果をどう図るかは非常に重要なポイントだと思うし、これをいかに成果につなげるかが一番重要であるのは全くそのとおりだと思うが、こういった知財あるいは無形資産が成果につながる道筋は簡単に示すことができず、時間軸がかなり長めだろうと思うので、その辺りは丁寧に考えていく必要があると思う。これですぐに成果が出ていないという話になるのも本末転倒だと思うので、成果の在り方等について、自分も考えていきたいと思う。
- 好事例を集めるメカニズムをどうするかは、結構重要なポイントかもしれない。表彰制度等々があれば、そのときに評価されたものがある意味好事例として集まってくるのだろうと思うが、一方で、そうしたところだけに依存するのもどうかということがあると思う。そうした意味では、そうしたところをどうやって集めていくかの知恵もまた絞っていきたい。
- シンポジウムや説明会をぜひ内閣府でやってもらうといいのではないかなと思う。やらなくても勝手にいろんなコンサル会社等が、こういうものができたということでやるような気もしなくもないが、やはり公的なものとしてやってもらうのが一番いいと思う。例えばすばらしい方々が集まっている検討会なので、この検討会の方も参加できる方は、パネルディスカッションみたいな形で参加するような形でやれたら、注目度も高いと思う。証券会社主催で投資家向けに発信してもらう形で、内閣府が後援しているという形でもいいかもしれないし、何らかの形でそういったイベントをやってもらえればと思う。
- 価値協創ガイドランスのやり方は比較的学ぶことができるのではないかなと思う。単にガイドランスを出すことで終わりではなくて、むしろここに集まられた方々が現場で活用されて、そこで起こった問題とか、課題について、また集積をして、それを踏まえた上で改訂版を出していく。この循環ができていくと、このガイドラインを出すだけで終わらないことにつながるかもしれないと思う。必ずしもそれだけがやり方ではないとは思いますが、そんなことも含めて、ぜひ検討していければと考えている。

(取締役会によるガバナンスについて)

- 「取締役のスキルマトリックスに位置づけ、そうした知見を有する者を取締役会のメンバーとし」については、欧米でのスキルマトリックスの意味は、こういうことではないと思う。専門分野を持ちつつ、かつより重要なのは経営全般、例えば財務、ビジネスモデル、戦略、事業ポートフォリオ、報酬、監査、こういったことを統合的に見る人が必要であって、一分野の専門家ではない。専門知識があっても取締役として経営の視点がなければいけないわけで、これは読み方によると、専門家をぜひ入れるべきだという感じに読めてしまう。例えば専門的知見であれば、外部有識者としてコンサル契約をするということがあり得るし、または専門家として執行側、最近はやっているサステナビリティ委員会とか、そういうところに何らかの形で参画することはあり得ると思う。取締役というと、もっと他の要素がないといけなくて、この知見だけでというのは少し違和感がある。
- スキルマトリックスについては、知財・無形資産はその中の一つだということのニュアンスをもう少し伝わるようにするという事。

(費用と資産について)

- 五つのプリンシプルの中で、二つ目のプリンシプルの部分。費用でなく事業資産の形成と書かれている。事業資産というのは、ある意味、資産の中の一つのもので、コンセプトを示すわけではないのだと思う。私が考えるニュアンスは、基本的に費用は当期の収益に貢献する努力の部分で、資産は将来のキャッシュフローに貢献する支出部分という認識を取る。分かりやすさの問題でそうされているということであれば、費用の部分を変えるということもあるかもしれないが、そうすると、コンセプトの部分は伝わりにくくなると思う。資産でも伝わるのではないかと思うので、これは資産のほうがいいのではないかと思っている。
- 海外でオペレーティングアセットという言い方を投資家はしている。これは財務諸表の言葉ではないが、投資家が何がその会社のキャッシュフローの源泉になる資産なのかということを自分たちで把握するときに、それをオペレーティングアセットと呼んでいる。会計上は費用化しているが、将来的にも連続してキャッシュフローの源泉になっているものについては、むしろ投資家は勝手に資産化して、それをオペレーティングアセットにのせて、これがキャッシュフローの源泉だということを把握しているので、そのイメージから単純に日本語にしたら事業資産だと思った。
- 実務の世界で使っているコンセプトを示したいということであれば、費用と事業資産が並ぶのは違和感があるので、前をオペレーティングエクスペンス、オペレーティングエクスペンディチャーにする、事業費用にするという対応関係であれば、それはそれで分かりやすくなると思う。色々な学者も含めた方々で、コンセプトとして伝えるのであれば、費用、資産がいいのではないかと思うので、そこは整理をしてもらい、整合性を合

わせて、より広い利用者に伝わりやすい表現にしていだければ。

(図表、コラム、事例について)

- 事例で、研究開発投資等々をある意味 PBR 等々に結びつけるという取組をやられている。このチャレンジングな取組そのものはあっていいと思うが、一方で、それが独り歩きするのは少しまずいと思う。あくまで企業として考える将来の投資、資産に結びつく部分、将来のキャッシュフローに結びつく支出部分をどう考えているかというところで、企業としての考えを打ち出すことは投資家にとっても意味があるというのがこの場での議論だったと思う。金額を打ち出すところはあくまで対話エンゲージメントの一つの土台、基盤になるというニュアンスが伝わる方がいいのではないかと。
- 図表のところで、アウトプットのところを「商品・サービスの提供」としているが、商品だとワードとしては限定的になる。「製品・サービスの提供」とした方が適切ではないかと思う。
- IP ランドスケープ (IPL) のところについて、IP ランドスケープというのは単なるツールではなくて、これからビジネスモデルとか、戦略考察に使っていくコンセプトツール。ツールはツールだと思うが、そういうポテンシャルを持っていると思う。また、日本 (の IP ランドスケープ) はユニークなところがあって、そういう強み等もあると思う。記述の中に IPL をしていれば、連携状況を示すことにもなるとある。そのとおりだと思うが、逆に誤解されて、IPL をしていればいいという変な逃げになってしまうと、せつかくのポテンシャルがこれから伸びなくなってしまうたり、IPL をしていれば CGC っぽくなるみたいなことももったいないというか、誤解みたいなものはあるのかもしれない。これから発展性のある非常に重要なコンセプトツールではあるが、これをただ単に可視化するだけのツールとして使ってしまうと少し違うといった一言があってもいいと思う。
- 東京大学の未来ビジョン研究センターの研究について、ワーキンググループが終わり、未来ビジョン研究センターのページにアップする前。ぜひアップしたら検討してもらえれば。

以上