

「特許」収益化の 考え方・進め方



- 特許を「収益」にするまでの問題点
 - 特許にいかに関値をつけるか
—妥当となるインカムアプローチ
 - 特許流通の具体的手法
—SBI-IP社の構想する流通市場とは
 - 特許収入最大化のための施策
—ライセンスポリシーを中心に
- ケーススタディ
- 特許収益の開示方法

特許を「収益」に するまでの問題点

松尾総合法律事務所
弁護士 鮫島 正洋

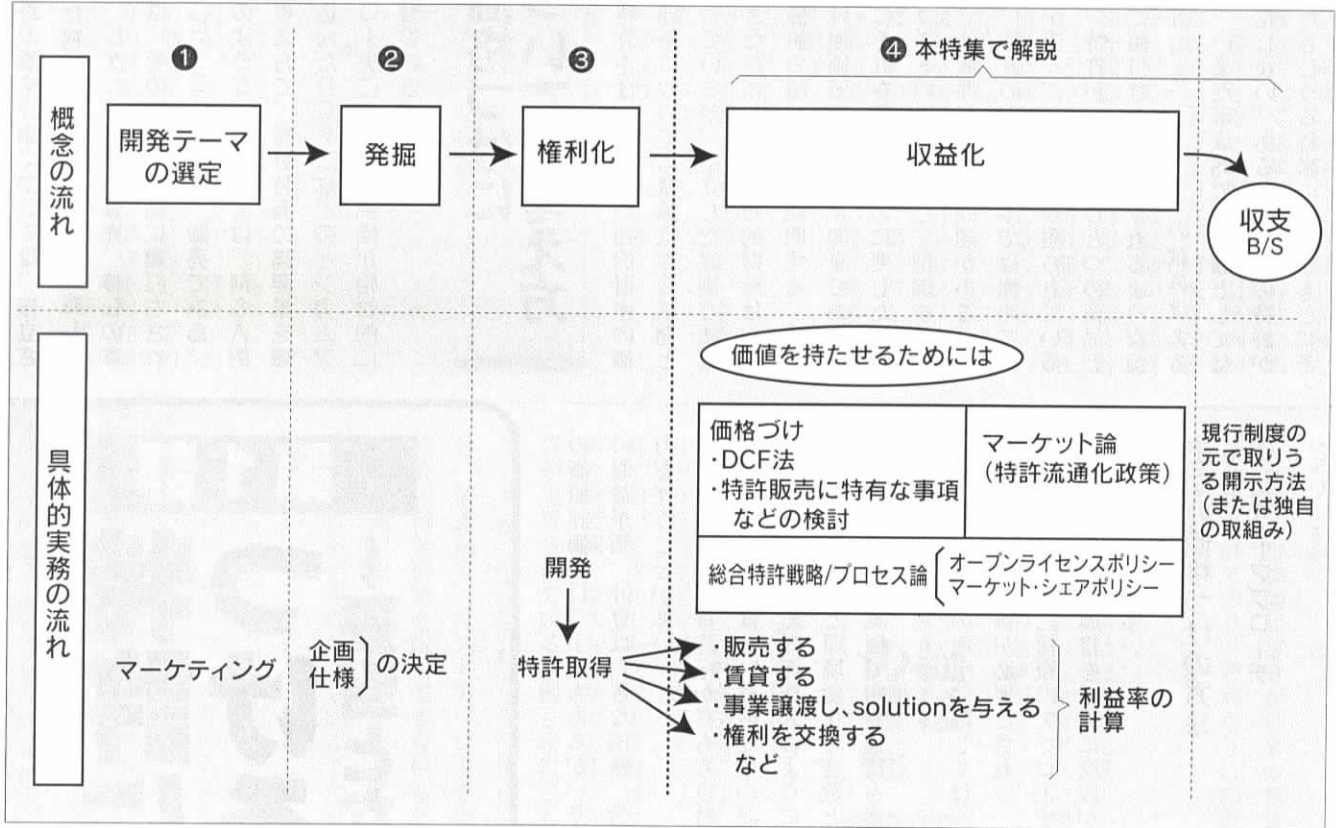
ベルの技術を特許にしたとしても、その技術にマーケットが存在しなければ、その特許の経済的価値は乏しい。特許の価値は、その特許を使用した人と欲する人々の作り出すマーケット規模に依存するからである。

知的資産はわが国における二十一世紀の資産として注目されている。二〇世紀、工業立国であったわが国は、二十一世紀、技術資産をコアにした知財立国を目指す。ゆえに、知的資産の中でも、技術パッケージである「特許」の収益化がクローズアップされている。

知的資産として価値の高い特許とは、そこに技術マーケットが存在する特許のことをいう。いかに高いレ

このように考えると、価値ある知的資産としての「特許」を扱うための四つのステップは、次頁の図表のようになる。まず、①将来マーケット性のある開発テーマを選定しなければならぬ。開発テーマ選定を誤ってしまうと、後のプロセスにおいていかに努力したとしても、価値ある特許は取得できない。次に、②発明

(図表) 特許の収益化までの流れと収益化の体系



をマーケット性の観点から発掘するプロセス、③マーケット性を加味しつつ権利化するプロセスがある。このプロセスは、あたかも商品開発になぞらえることができる。商品においても、最初に市場予測(マーケットニング)を行い、その情報のもとに市場ニーズにあった製品を設計し、開発の過程においてマーケットの変動をウオッチングする。特許のプロセスも全く同様である。

商品がひとたび完成すると、これを宣伝販売するプロセスが必要となる。特許においても、これがひとたび取得されれば、何らかの形でこれを④収益の形で結びつけるための努力が必要であろう。そこには、実際の収益化プロセスの他に、収益化のストラテジーの立案、特許価値の評価、収益化方法の検討、収益の会計評価などの要素が必要である。しかし、商品の販売とは異なり、これら収益化プロセスに付随する各要素に関する研究は、数年前からようやく始まったばかりであり、実務的に確立しているとは未だに言い難い。

*

本特集は、上述した、特許の収益化のプロセスにおいて必要な要素を

切り出して、それぞれを考察する。かかる諸問題について日々取り組んでいる第一線で活躍中の実務家を取りそろえ、執筆を依頼した。より具体的には、以下のとおりである。

第1部においては、特許を収益化するにあたり、その価格づけに関する問題点について、これまでの実務を踏まえて解説する。

第2部においては、特許を収益化するためのマーケット論をこれまでの試みを踏まえて解説する。

第3部においては、収益化のための戦略論・プロセス論について、これまでの伝統的な実務とこれから考えられる局面を踏まえて解説する。

第4部においては、そのようにして得られた収益について、会計的な立場から考察を加え、企業会計に反映させる際の問題点について論じるものである。

この特集に接した多くの読者の方々が、無形物の収益化という観点から経営を考え始めなければならぬという認識を持つに至れば、我々の試みは成功であると考えている。

*
*
*