

重要特許と企業業績の関連性に関する深掘り分析と知財評価KPIの全体像

要約

本レポートでは、知的財産（特許）と企業の財務業績との関連性について、最新の研究結果を深掘りしつつ、一般的な知財評価指標（KPI）の全体像を整理しています。IPジャーナル第24号掲載論文「重要特許が企業の財務データに及ぼす影響の一考察」（杉光一成・立本博文・波多野紅美・天野達郎, 2023年）に基づき、著者らが提案する新指標「重要特許（Material Patent Score: MPS）」の定義と、その企業財務指標への影響分析結果をまずまとめました¹²。MPSとは「同一技術分野（IPC分類）内で年平均被引用回数が上位5%に入る特許」のことであり、将来の利益の源泉となりうる「エリート特許」を客観的・簡便に可視化する指標です²。著者らの分析では、MPS保有数と当期利益率との即時的な相関は認められませんでした（仮説1は棄却）³⁴、MPSが企業の財務パフォーマンスに寄与するには時間的ラグがある（仮説2は支持）ことが示されています⁵。特に重要特許の効果が現れるのは取得から約7～10年後であり、セクター別では化学で10年後（相関係数0.59、中程度）、繊維製品で9年後（0.38、弱い相関）、電気機器で8年後（相関0.20～0.26、弱い）といったタイムラグの差異も報告されました⁶。一方、株式市場は財務指標より先に動き、重要特許の蓄積に対する株価純資産倍率（PBR）は約2年後に有意な正の相関（0.23）を示すことも判明しています⁷。つまり、投資家は重要特許を将来の競争優位の先行指標として評価し、利益が実現するより前から株価に織り込んでいるのです⁷。本レポートでは、これら研究内容の詳細に加え、一般に用いられる知財評価KPI（被引用数、パテントファミリーサイズ、権利範囲、審査・権利化過程の情報、特許スコア等）の定義と目的を整理しました。さらに、当該論文のアプローチをそれら一般指標と比較し、MPS指標の特徴（簡潔・透明性）や独自性、および考えられる限界（引用偏重による見落としの可能性や短期的指標としての弱さ）を考察しています。また、「知財評価と企業業績の連動性」に関する他の研究事例（特許資産指数と利益の相関分析等）と照らし、当該論文の結論が概ね既存研究や業界標準と整合すること（特許の質は企業収益と正の相関を持つ傾向）を確認しました⁸⁹。最後に、IPランドスケープやコーポレートガバナンス・コードの文脈で近年重視される知財KPIのトレンド（統合報告書での知財KPI開示事例や、企業が経営指標として設定すべき知財・無形資産KPIの動向）を紹介し、現代の企業経営において知財と財務の対話を促すKPIの重要性についてまとめています。

1. 背景：知財ガバナンス強化と新たな「共通言語」の必要性

日本企業における知財・無形資産への注目は年々高まっており、2021年のコーポレートガバナンス・コード（CGC）改訂では上場企業に「知的財産への投資・活用」戦略の開示と取締役会レベルでの監督が求められるようになりました¹⁰。とりわけ東証プライム市場の企業にとっては、知財戦略を含む無形資産について、単なる数値報告ではなく将来の企業価値創造ストーリーとしてグローバル投資家に説明責任を果たす必要があります¹⁰。しかし従来から用いられてきた「特許件数」のような単純指標では、投資家が最も関心を寄せる将来のキャッシュフローや持続的競争優位を十分に説明できません¹¹。このため、経営層と投資家の間で知財と財務を論理的に結びつける新たな“共通言語”が求められてきました¹¹。そのような状況下で発表されたのが、杉光一成教授らによる「重要特許（MPS）」指標を軸に知財と財務データの関連性を解明した研究です¹¹。以下、本稿ではその論文内容を深掘りし、併せて一般的な知財評価KPIや実務動向を整理します。

2. 指定論文の概要：重要特許（MPS）指標と財務データの相関分析

2.1 「重要特許（MPS）」の定義と評価手法

指定論文では、企業が保有する特許群の中から**将来の利益の源泉となり得る上位5%の特許**を抽出する指標として「重要特許（Material Patent Score: MPS）」が提案されています¹²。MPSの定義は「**同一のIPC（国際特許分類）内において、特許出願からの経過年数で基準化した年平均被引用回数が上位5%に入る特許**」です²。ここでポイントとなるのが、**累積被引用数ではなく年平均により引用頻度を評価している点**です。こうすることで、「古い特許の方が単に有利になる（経年で被引用数が積み上がる）バイアス」を排除し、発明の新旧によらず公平に「**真に注目されている特許**」を抽出できます¹³。著者らはこの指標を**Material Patent Score（重要特許スコア）**と呼称していますが、実際の算出はシンプルなものであり、特定の有償ツールやブラックボックスなアルゴリズムに依存せず**誰もが検証可能な透明性**を有する点が強調されています¹⁴。この「透明性」と「簡便性」は、まさに経営陣が知財情報を投資家との対話で活用する上で不可欠な要件であり、取締役会や社外からも信頼を得やすい特徴といえます¹⁴。著者ら自身も、MPSが杉光・立本（2022）で提案された新指標の一つであり、従来の特許評価法に対する**透明性の高い“エリート特許”選別手法**であると位置付けています³。

なお、著者らの研究では他にも特許関連指標を検討しています。論文で明示的に触れられているものとして、「**特許競争力の蓄積**」という概念があります。これは平たく言えば**企業が保有する特許ポートフォリオ全体の競争力**を示す指標であり、特許件数や質的指標を組み合わせたものと考えられます。実際、杉光教授らは先行研究において、企業ごとの**特許技術競争力指標（YK値など）**を用いた分析にも取り組んでいます¹⁵。YK値とは工藤特許事務所が開発した指標で、**特許に対する他社からの攻撃（無効審判や異議申立など）の質・量から算出するスコアと、当該特許への自社の投資度合いから算出するスコア（YK3値）**を組み合わせたものです¹⁶。元来、YK値やその派生指標（YKS手法による指標）は**企業や事業の将来成長力を予測**する目的で使われてきた経緯があり¹⁷、特許の「経営インパクト」を測る指標の一つとして知られています。また、後述するように、パテントスコアリングツール（例えばLexisNexis PatentSightの**特許資産指数**など）も**特許の被引用数や国際出願状況**を踏まえた特許価値評価を提供しており、著者らはそれら既存手法とも成果を比較検討しています¹⁸⁸。

2.2 財務データとの相関分析結果

杉光教授らの論文では、上述のMPS指標を企業ごとに算出し、その**保有数と企業の財務KPI（利益率等）との関連**について二つの仮説検証が行われました。結果は次の通りです。

・仮説1（H1）：「重要特許の数が多い企業ほど、当該年度の利益率が高い」

⇒ **支持されず**（有意な正の相関は確認されず）³⁴

解説: 優れた特許を取れば短期的に業績が向上するという期待は裏付けられませんでした。著者らは、**知財投資の効果は即座にPL（損益計算書）に現れない**と指摘しています⁴。これは、特許が事業収益に結びつくまでに時間がかかること、および財務指標自体が景気変動など「経済的ノイズ」の影響を大きく受けることが原因です¹⁹。財務データは外的要因によるブレが大きく、統計的な相関を捉えにくいため、仮に一定数以上の企業サンプルを分析しても**短期では明確な傾向が出にくい**のです¹⁹。実際、本研究では対照的に「単純な特許被引用数（Num_Citation）の方が当期営業利益率との相関が高かった（相関係数0.23）」との結果も報告されています²⁰。被引用数の方が直近業績と相関するという事実は、MPSという指標が「**現在の収穫**」を示す遅行指標ではなく、**将来を占う先行指標**であることを物語っています²⁰。経営的示唆としては、「**昨年までの知財投資の成果を今年の利益で判断してはならない**」という重要な教訓が得られます¹⁹。

・仮説2（H2）：「重要特許の蓄積が財務指標に影響を与えるには時間差がある」

⇒ **支持**（時間的ラグを置いた相関が確認された）⁵²¹

解説: MPS指標と財務データの時系列分析により、**特許の効果がピークに達するまでに相応の年月を要**

することが示されました²¹。業種別の詳細な結果として、著者らは「**セクターごとにMPSと利益率の相関が最大となる時期が存在する**」と報告しています。例えば、化学セクターでは出願から10年後に営業利益率との相関が最も高く（相関係数0.59、中程度）、繊維製品セクターでは9年後（相関0.38、弱い）、電気機器セクターでは8年後（相関0.20（営業利益率）～0.26（ROIC）；いずれも弱い相関）にピークが訪れたといいます⁶。一方、機械セクターでは明確な傾向が掴みにくかったものの、これはサンプル企業数の制約による統計的有意性不足の可能性が指摘されています²²。以上より、本研究は「**特許が出願され製品化されて実際に参入障壁として利益貢献するまで8～10年程度かかる**」という従来から言われてきた知見を、データで裏付けた形になります²³。【注：なお過去の研究ではR&D投資から製品上市まで15～22年かかるとも言われましたが、それよりは短縮されつつも依然約10年は必要だと示唆しています²³。】

以上の仮説検証から、著者らは「**重要特許（MPS）は短期の成果を測る指標ではなく、中長期的な企業価値を占う戦略指標である**」との結論を導いています¹⁵²⁴。実際、研究の最大のインパクトは「**重要特許と財務成果のタイムラグを定量的に特定したこと**」にあると述べられています²¹。このタイムラグの存在は、四半期ごとに成果を求めがちな経営環境に一石を投じるものです。著者らは「**10年先を見据えた知財と財務の対話**」の重要性を強調しており、短期的な損得ではなく将来の成長に向けた知財投資を継続する論理的根拠になると結んでいます²⁴。

2.3 株式市場から見た知財価値の先行指標性

仮説2の検証に関連して興味深いのは、財務指標では顕在化に時間を要する特許の価値を**株式市場はより早期に織り込んでいる**点です。著者らの分析によれば、企業の重要特許（MPS）の蓄積量に対し、**株価指標であるPBR（株価純資産倍率）は「t+2年」付近で統計的に有意な順相関（約0.23）を示した**と報告されています⁷。すなわち、**特許が将来生み出すであろう競争優位性を市場は2年先行して評価し、実際に利益が計上されるよりかなり前から株価に反映させている**ということです⁷。これは「市場は将来をディスカウントする（割引現在価値を織り込む）」とよく言われる通り、知財の価値についても会計上の利益より先に反応するメカニズムを示唆します。例えば、現時点のPER（株価収益率）だけでは割高・割安が判断できない場合でも、**有望な特許資産（MPS）の蓄積があれば投資家は将来価値を見越してその企業のPBRを高める**²⁵という傾向です。また分析では、**MPSの蓄積が厚い企業ほど将来的にROIC（投下資本利益率）や営業利益率が高まる傾向も確認**されました²⁶。これは「知財を単なる権利ではなく将来のマーケットシェアや価格決定力を担保する先行指標と捉える投資家が増えている」証左と言えます²⁷。総じて本研究は、**知財と企業価値の時間差**というテーマにデータで切り込み、経営者に対しては「短期業績で知財の価値を評価する危うさ」を、投資家に対しては「知財を評価することで10年先の企業像を見通す視座」を提示した意義深いものです。

2.4 論文の発行元と著者の専門性

本研究は**一般財団法人 知的財産研究教育財団**が発行する学術誌「IPジャーナル」第24号（2023年3月15日発行）に掲載された原著論文です²⁸²⁹。知的財産研究教育財団は知財に関する調査研究・人材育成を推進する団体であり、IPジャーナルも知財分野の専門家による論考を掲載する場として信頼されています。執筆者は**杉光一成**（金沢工業大学大学院教授・東京大学未来ビジョン研究センター客員研究員）、**立本博文**（筑波大学教授）、**波多野紅美**（SBI証券・金融調査部チーフクオンツアナリスト）、**天野達郎**（三井物産マネージャー）と、学界と産業界それぞれに専門知見を持つメンバーです³⁰³¹。杉光・立本両教授は知財マネジメントや技術経営の研究者であり、2022年には東京大学IFI（知的資産経営研究寄附講座）から「知財・無形資産ガバナンスに関するKPI設定」のワーキングペーパーも公表しています³²。波多野氏はクオンツ（定量分析）の専門家として本研究の統計分析を支え、天野氏は事業会社の現場視点を提供したものと推察されます。以上のように、本論文は**知財と金融の専門家チーム**による共同研究であり、実務的な示唆と学術的なエビデンスの双方を備えた内容と言えます。

3. 知財評価における主要KPIとその定義・目的

上記の研究で鍵となったMPS指標は「**特許の被引用頻度**」に着目したものでしたが、一般に知財・特許の価値を評価するためには多角的なKPIが利用されています³³。ここでは、企業の知財評価やIPランドスケープ分析で広く用いられる主要な指標を列挙し、その定義と目的を整理します。

- ・**被引用件数（フォワード・シテーション数）**： ある特許が他の後発特許から参照（引用）された回数を指します³⁴。学術論文において被引用数とその論文の影響力指標とされるのと同様に、特許においても被引用件数はその特許が後続技術に与えた影響度や注目度を示す代表的な指標です³⁴。特許庁資料によれば、特許の被引用件数は「その特許が審査において先行例として引用された回数」であり、「他の出願にどれだけ影響を与えているか（技術的先行度合いや注目度）を示す指標」として活用されます³⁴。被引用数が多い特許は、技術的に重要な基盤であったり他社から注目されている可能性が高く、**技術水準・市場性が高い発明**の一つの目安となります。ただし業種により平均被引用数は異なるため、分野調整（例えば「上位〇%に入るか」など）も重要です。MPSはまさにこの被引用数を年率換算し、**分野内相対評価**に用いた例と言えます。
- ・**パテントファミリーサイズ（特許ファミリー件数）**： 単一の発明について、**権利を取得している国・地域の数**を表す指標です。特許は国ごとの権利のため、同一内容で主要各国に出願された一組の特許群を「パテントファミリー」と呼びます。一般に、**より多くの国で権利化されている発明ほど企業が戦略的に重要視し投資している**と考えられるため、パテントファミリーの大きさはその発明の市場ポテンシャルや企業のグローバル展開意図を示すKPIとなります。例えば、米EU日中など主要市場すべてに出願された発明は国内だけの特許より広い市場価値を持つと推察され、**技術の国際競争力や独占範囲**の広さを測る尺度となります³⁵（特許分析ツールPatentSightでは各国市場規模を考慮したファミリー指標を**市場カバレッジ**として特許価値算出に組み込んでいます³⁵）。もっとも、業種によっては自国市場中心の場合もあり一概には言えませんが、一般にファミリーサイズは**特許への投入リソース量（費用・手間）**と相関するため重要度の指標となります。
- ・**権利範囲の広さ（クレームの内容・数量）**： 特許権の**カバーする技術範囲の広狭**も重要な評価ポイントです。これは定量化が難しい側面ですが、代理として**クレーム（特許請求の範囲）項数や表現の広さ**が用いられます。独立クレームの数や記載されている技術コンセプトの幅が大きい特許は、競合他社にとって迂回が難しく**参入障壁として強力**と考えられます。例えば、Patent Integration社の提供する**PIスコア**では「被引用回数が多く、かつ特許請求の範囲が広い特許ほど高スコアになる」というアルゴリズムを採用しており³⁶、定量的に権利範囲と影響度を組み合わせた評価を行っています³⁶。権利範囲の広い特許は**基本特許**（基幹技術を包括する特許）である場合が多く、その企業の競争優位を支える重要資産と見做されます。
- ・**中間処理・法的ステータス情報**： 特許の審査過程や権利維持状況から、その特許の**技術的・経済的な価値の手がかり**を得る指標群です。具体的には、**拒絶理由通知の克服状況**（権利化の難度）や**早期審査の有無**（企業が早期権利化を求める重要案件か否か）、**異議申立・無効審判の有無**（他社から攻撃を受けたか、つまりその特許が脅威と見做されたか）、**年次維持率**（期限切れまで維持されたか）等が挙げられます^{33 34}。例えば、他社から無効審判を起こされている特許は**競合にとって厄介な重要特許**である可能性が高く、防衛のための訴訟コストを掛けてでも潰したい価値があると推測できます。同様に、複数の特許で異議・訴訟合戦になっている技術分野は市場価値が高いと判断材料になります。商用データベースの**Patent Score**や**PFスコア（Patentfield）**などでは、こうした**中間手続きデータ（審査段階での引用件数、情報提供件数、訴訟情報等）**を加味して特許スコアリングする機能があります³⁷。たとえばPFスコアでは「被引用回数、情報提供（異議）回数など中間手続きパラメータに基づき特許の重要度をスコア化できる」とされています³⁷。このように、**権利化プロセスや維持管理の情報**は特許の価値や注目度を裏から物語る指標として重視されます。

- ・**特許スコア/レーティング（総合評価指標）**：上記のような多種多様な要素を統合して算出される特許の総合評価値も多数提案・実用化されています³⁸。研究段階のものも含めれば様々なアルゴリズムがありますが、代表的なものとして以下が挙げられます。
- ・**Patent Asset Index（特許資産指数）**：ドイツのPatentSight社が開発し、現在はLexisNexisが提供する指標で、各特許の被引用件数（技術的価値指標）とパテントファミリーの市場カバレッジを組み合わせ、スコア化した**Competitive Impact**を算出し、企業ポートフォリオ全体の価値を合計したものです^{39 40}。被引用数が多い特許ほど高い技術的価値を持ち、かつ広い市場で権利化されているほど市場インパクトが大きいとみなし、全社的な**特許ポートフォリオの競争優位性**を示す指標となっています^{35 41}。研究によれば、特許件数よりもこの特許資産指数の方が企業業績（利益）との相関が強いことが確認されており^{8 42}、量より質を反映する指標として注目されています。日本企業でもこの指標を用いて自社技術力を対外説明する例が増えています（後述）。
- ・**Patent Score/特許スコアリング**：日本企業向けに提供されている各種スコアリングサービスの総称です。例えば日経テレコンの「**パテントスコア**」や、工藤特許事務所の**YKS指標（YK値）**、特許分析会社パテント・インテグレーションの**PIスコア**、Patent Result社の**特許評価スコア**などが知られます^{43 44}。それぞれ算出ロジックは異なりますが、「被引用数」「権利範囲」「審査難易度（拒絶査定歴）」「維持年数」等の客観データを組み合わせて100点満点の点数や五段階評価を付与するものが一般的です^{33 34}。これにより**大量の特許を機械的かつ客観的に評価**し、企業内の重要特許の把握やポートフォリオ分析に活用できます^{45 33}。近年はこうしたスコアを**KPI（重要業績指標）**として社内外に示し、自社知財力の客観評価としている企業も現れています（例：旭化成「権利者スコア」、帝人「特許ポートフォリオ価値」など⁴⁶）。

以上、被引用数から派生した質指標、国際出願の広がり、クレームの広さ、審査・維持情報、そしてそれらを統合したスコアリングまで、特許価値評価には多面的なKPIが存在します。それぞれ「**その特許がどれほど重要か**」を異なる角度で測るものですが、共通する目的は**特許という無形資産が将来的に生む価値や競争力を見極める**ことにあります。実務では案件に応じて複数の指標を組み合わせ、意思決定や投資判断の材料とします。

4. MPS手法と一般KPIの比較：特徴・独自性・限界

前章で挙げたKPIと比べて、指定論文で用いられた「**重要特許（MPS）**」指標にはどのような特徴や独自性があるでしょうか。また、どんな利点・限界が考えられるかを整理します。

(1) 指標算出の透明性とシンプルさ：MPSは「**被引用頻度（年平均）**」というシンプルな要素に基づく指標です¹³。特許スコアリングの多くは複数要因を複雑に組み合わせるためブラックボックスになりがちですが、MPSは**誰が計算しても同じ結果になる**明快さを持ちます¹⁴。これは取締役会や投資家に説明する際に大きな強みです。事実、著者らもMPSの「透明性こそが投資家との対話における信頼性の基礎になる」と述べています¹⁴。一方で、単一要因ゆえに**他の価値要素を反映しない**という限界もあります。例えば被引用が少なくとも極めて重要な基本特許（競合が迂回不能な特許）や、自社製品に不可欠だが他社には知られていない特許などは、MPSには現れにくいでしょう。つまり「**引用される=価値**」ではない場合の見落としがあり得ます。この点、MPSは**技術的影響力の高い特許**を抽出する指標と割り切り、マーケットでの収益貢献度や独占力そのものは直接測っていないことに留意が必要です。

(2) 分野調整と時間調整を取り入れている点：MPSの定義には「**同一IPC内**」「**年平均被引用**」という2つの**正規化**が含まれています¹³。これにより、技術分野ごとの引用文化の違いや古い特許が有利になる偏りを是正しています¹³。一般KPIの中にも、例えばPatentSightの技術的価値指標（Technology Relevance）は業種毎に被引用件数を正規化していますし、Patent Score等でも年代補正を行う場合があります。しかしMPSほど**直感的な基準（上位〇%）**で示される指標は少なく、分かりやすさという点で優れています。裏返せば、「上位5%」という閾値の恣意性は残ります。トップ5%に1件入るかどうかが企業のMPS件数が変わってしまうため、連続値ではなく**離散的な評価**となる点には注意が必要です（特に保有特許数が少ない企業だと0件に

なる可能性も高くなります）。また、IPC分類で区切るため**複数技術分野にまたがる発明**の評価など細かい課題もあり得ます。ただ、概括的には各社が主力とする事業領域毎に評価することになるため、YKS手法のYK値と同様に「**同業他社内での位置づけ評価**」を重視した指標と言えます⁴⁷。

(3) 企業単位ではなく特許単位の指標である点： MPS自体は各特許に与えられるステータス（重要特許か否か）ですが、本研究ではそれを企業単位に集計して「重要特許の保有件数」として分析しています³。これは**企業ポートフォリオ中のエリート特許比率**とも言い換えられ、特許資産全体の質を見る指標になります。一般KPIとの比較では、Patent Asset Indexや特許件数といった**ポートフォリオ全体の量・価値**を見る指標と近い用途になります。実際、著者らも企業ごとに「特許競争力の蓄積」を算出し、資本効率や売上高利益率との相関を分析しています⁴⁸。その結果「特許競争力の蓄積が大きい企業ほど、業種によらずROICや営業利益率、総資産回転率が高い傾向」があると報告されており⁴⁸、これは**質の高い特許ポートフォリオを持つ企業ほど収益性が高い**という一般的な理解と一致します⁸⁹。MPS件数はまさにその「質の高いポートフォリオ」を簡便に示すアプローチと言えるでしょう。もっとも、特許数が極端に企業規模（売上や研究開発費）と比例する傾向もあるため、相関を見る際には**企業規模の影響**をどう除くかは課題です。大型企業は絶対数で重要特許も多くなりがちなので、件数ではなく**総特許に占める割合**などを見る手も考えられます（論文ではこの点の調整言及はありませんでしたが、将来的な発展点でしょう）。

(4) MPSの戦略的有用性と限界： 総合すると、MPS指標は「**データ入手容易な単一尺度で、将来有望な特許群を抽出できる**」実用的な手法です。その**独自性**は前述の透明性・簡便性にあり、知財と財務の橋渡し言語として社内外で共有しやすい点にあります¹⁴。実際、本研究ではMPSを用いて知財投資の重要性を10年先の利益という文脈で示すことに成功しており、経営層への訴求力も高いと考えられます²⁴。一方で**考えられる限界**もいくつか指摘できます。(a) **被引用偏重による見落とし：** 前述の通り、被引用されにくいタイプの重要特許を拾えません。また、引用は特許公開後でないと起きないため、新規すぎる発明は評価が定まらない問題もあります（著者らは出願から一定年数経た蓄積データで分析していますが、最新動向の把握には不向きかもしれません）³⁴。(b) **収益への直接性が不明：** MPSは将来の利益と相関するとはいえ、その特許自体が生む収益かどうかは分かりません。自社実施による利益なのか、他社への牽制による競争優位なのか、といった**メカニズムは指標からは読み取れない**ため、戦略立案時には補足的な分析が必要です。(c) **企業間比較の注意：** MPS件数は業種内比較が前提ですが、それでも事業内容の多寡で有利不利があります。研究開発集約度の高い業界（製薬・化学等）は特許影響度も高く出やすいですが、小売やサービスなど知財と距離がある業種では0件もありえます。したがって**自社の属する業界で意味ある指標か**を見極めた上で用いる必要があります⁴⁷。もっとも著者らは機械セクターでの分析難も言及しており、画一的適用はしていません²²。

以上より、MPSは「**一握りの重要特許**」にフォーカスした指標として、特許価値評価の主要KPI群にユニークな貢献をするものです。従来の包括的な特許スコアでは見えにくかった「時系列での価値顕在化」という現象を捉えた点は評価できます。ただ、他のKPIと同様に万能ではなく、**経営判断には複数指標の併用と背景文脈の考慮が不可欠**であることも確かです。

5. 他の研究・業界標準との比較検証：「知財と業績」連動性は実証されているか

本章では、指定論文の結論である「**重要特許（ひいては知財投資）が企業の財務に良い影響を及ぼす**」という知見が、他の調査研究や業界標準の見解と整合するか検証します。結論から言えば、**概ね整合しているが、視点や手法によって細部の結果は異なる**という状況です。

まず本論文と同様の問題意識を持つ研究として、近年の**金融機関系レポート**を挙げます。日本政策投資銀行（DBJ）は2025年5月のレポート「特許情報を経営の羅針盤に」において、上場企業252社（電気機械・化学・自動車部品業界）を対象に**特許指標と利益（EBITDA）の相関分析**を行いました⁴⁹。この分析では、LexisNexis PatentSightの**Patent Asset Index（PAI）**を各社ごとに算出し、財務データと比較しています。その結果「**特許件数・特許価値（PAI）ともにEBITDAと正の相関が認められたが、とりわけ特許価値の方が強い相関を示した**」と報告されています⁸⁴²。具体的な相関係数は、EBITDAと特許件数で0.717、

EBITDAとPAIで0.824に達し、質を考慮することで相関が高まることが示されています^{50 42}。これは「量より質」が企業収益に寄与する可能性を示唆するもので、本論文で重要特許数（質の高い特許群）が将来利益に影響すると述べた点と合致します^{48 8}。また同レポートでは、「中期経営計画に特許戦略を明記している企業群の方が、そうでない企業群よりも特許価値と利益の相関が強い」ことも指摘されています⁵¹。これは**経営戦略に知財を組み込む企業ほど、知財が収益に結びつきやすい**ことを意味しており、本論文が経営者に促した「知財と財務の対話を深めよ」という提言とも呼応する知見です^{24 51}。

学術研究の面でも、**特許データと企業パフォーマンスの関係**は広く検証されてきました。欧米では、特許の保有数や被引用数が**企業の市場価値（株式時価総額）や売上成長率と有意な相関**を持つことを示す研究が複数存在します。例えばHallら（2005）の古典的研究では、米国企業において**特許出願件数と被引用件数で加重した特許指数が企業価値にプラスの影響**を与えることが報告されています（いわゆるトービンのqとの関連で分析）¹⁸。また、日本でもNISTEPや大学の研究者による分析があり、概して「**知財への積極投資企業ほど中長期的な業績が良好**」との傾向が確認されています^{8 9}。ただし、各研究で用いる指標や対象が異なるため、その“良好”の内容も様々です。例えば「利益率」より「時価総額」で見るとよりはっきり相関が出るとか、製造業では特許が有効だがサービス業では相関が出にくい等、細かな相違点はあります^{18 52}。また、本論文が着目した**タイムラグ**については、従来からR&Dと成果のラグは議論されてきたものの、特許被引用という指標で具体的年数を示した点は新しい貢献と言えます。他の研究ではもう少し長期の視点で、例えば「研究開発費の増加から10～15年後の株価上昇」などを示唆するものもありますが、**企業の業種構造が変化するほどの長期間では特許効果の検証が難しい**面もあります。本論文の7～10年程度というスパンは、実務的にも妥当性が感じられる範囲であり、他分野のイノベーション研究の知見（例：医薬は開発に長年かかる等）とも大きく矛盾しません²³。

さらに、「**重要特許が財務にプラスの影響**」という本論文結論は、現在進行中の**知財ガバナンス強化の流れ**にも支持されていると言えます。コーポレートガバナンス・コードへの知財項目追加を受け、内閣府や特許庁も企業への情報開示ガイドライン策定などを行っています^{53 54}。それら公式文書でも「知財・無形資産への取組が将来の企業価値向上につながる」という前提に立っており、特許情報と財務のポジティブな関係性を示す多くのエビデンスが引用されています^{18 9}。DBJレポートでも「多くの研究で特許情報と企業業績の間に正の相関が示されている」とした上で⁵⁵、自らの分析結果でもそれを追認し「特許への取組みは企業収益にプラスの影響を与える傾向がある」と結論づけています⁵⁶。もっとも同時に、「相関はあっても因果関係の証明は容易でなく、介入要因も多い」との注意も付されています⁹。この点も、本論文が指摘した「財務には経済ノイズが多い」「短期では効果が見えにくい」¹⁹と通底する考え方でしょう。

まとめると、**知財（特許）と企業業績には多くの研究で肯定的な関連が見出されており**、本論文の結論もその流れの中に位置付けられます。ただし、「どの指標で測るか」「短期・長期どちらを見るか」で具体的な示され方は変わります。本論文のように**被引用上位特許数と利益率の長期相関**という切り口は新鮮でありつつ、全体としては「**企業価値向上には特許の質・活用が重要**」という業界標準的なメッセージを実証的に支えたものと評価できます。

6. 現代企業が重視すべき知財KPI：IPランドスケープとガバナンスの最新動向

最後に、IPランドスケープ（知財情報に基づく経営戦略）やコーポレートガバナンスの観点から、**現代の企業がどのような知財KPIを経営指標として重視・活用し始めているか**を概観します。これは前章までの議論を踏まえ、**実務的なトレンドや事例**を紹介するものです。

6.1 IPランドスケープで用いられる指標と活用目的

IPランドスケープとは、特許を中心とした知財情報を分析して事業戦略や技術投資判断に役立てる手法です⁵⁷。その中で使われるKPIは前述した技術系指標が多くなりますが、特に**競合ポジショニング**や**技術動向**の

可視化に関連して以下が重視されます。

- **特許出願件数・ポートフォリオ規模**：競合各社が何件の特許を保有・出願しているかは基本情報です。成長市場では件数の推移から各社の注力度を読み取ります。ただし単純件数だけでなく**重点分野での件数**（例：「〇〇技術関連の特許出願件数」）など絞り込んだ指標にすることで、より戦略的示唆が得られます⁵⁸。実際、統合報告書などでも「新規事業分野の特許出願件数」をKPIにする企業が見られます⁵⁹。
- **被引用件数・特許スコア**：競合の特許の質を測るため、各社の被引用トップ特許の状況や、Patent Asset Indexランキングなどが使われます。IPランドスケープでは「どの会社が将来有望な技術を押さえているか」を知ることが重要であり、**高被引用特許の保有状況や特許資産スコアの業界内順位**は、その会社の技術的リーダーシップを示す指標となります。近年は可視化ツールでバブルチャートなどに落とし込み、縦軸に特許件数、横軸に平均特許スコアといった図で自社位置を示すケースもあります。
- **研究開発投資・知財成果比率**：知財と財務をつなぐ内部指標として、**R&D費あたりの特許出願数や特許あたり売上高**といった生産性指標も用いられます¹⁸。これは知財部門よりも経営企画や技術部門向けですが、「投資対効果」を測るKPIとしてIPランドスケープの一環で分析されます。たとえばある技術分野への研究投資が他分野より効率的に特許を生んでいるか、逆に大量の特許は出すが収益に結びついていない分野はどれか、などを評価することで、**技術ポートフォリオの最適化**に繋げる狙いです。
- **知財訴訟・ライセンス収支**：業界によっては訴訟件数やライセンス収入もKPIになります。特許訴訟の勝率や係争件数は、防御力・攻勢力の指標です。また**知財収益（ロイヤリティ収入）**を上場企業が開示する例もあり、自社知財の直接的な貨幣価値を示すKPIと言えます。ただし、これらは企業機密度が高いため統合報告書等で明示されることは少なく、主に社内KPIとして管理されます。

6.2 コーポレートガバナンス・コード対応とKPI開示事例

前述の通り、CGコード改訂により知財・無形資産の開示が重視されるようになりました¹⁰。それに対応し、多くの企業が**統合報告書や決算説明会で知財KPIを掲示**し始めています。高野誠司特許事務所の調査によれば、時価総額上位企業の統合報告書（2024年版）から**57社で計90件の知財関連KPI**が確認されています^{60 61}。その内訳を見ると、**最も多いのは「特許出願件数」**であり、次いで「研究開発費関連指標」が多かったと報告されています⁶²。特許以外の知財（意匠・商標）のKPIは少数派とのことです⁶³。これは依然として「扱いやすい件数指標」が選ばれている現状を示しますが、一部には「**特許の質**」や「**重要特許**」に**踏み込んだKPI**も見られます。例えば、旭化成は2022年の知財説明会で「**特許価値（権利者スコア）**」や「**SDGs関連特許の評価**」を紹介しました⁴⁶。また帝人は有価証券報告書で、自社特許ポートフォリオ中の「**Strategic Focus（将来収益獲得の注力領域）**」における**特許価値**を明示しています⁶⁴。これらは特定分野の重要特許数やスコアの推移を指標化したもので、単なる件数よりも**経営戦略との紐付けが明確なKPI**です。さらに、一部の企業では**知財ROI（知財投資のリターン）**を試算したり、**知財活動KPI（発明提案件数、権利化率など内部プロセス指標）**を経営指標に組み込む例も出ています⁶⁵。もっとも全体的には、前述の調査によれば「**知財KPIと銘打ちながら目標値を設定していないケース**」も散見され、KPI運用は発展途上です⁶⁶。それでも「**知財KPIを定めて公表する**」こと自体が、企業内で知財と事業戦略のすり合わせを行う契機となっており、コーポレートガバナンス改革の効果が表れ始めていると評価できます。

6.3 最新トレンド：知財と他分野の統合指標、評価フレームワークの高度化

知財KPIの今後の方向性としては、**他の無形資産指標と組み合わせた総合的な価値評価**が重視されるでしょう。政府が公開している「**知財・無形資産ガバナンスガイドライン**」Ver.2.0（2023年3月）でも、知財だけでなく人材・組織力・ブランドなどと組み合わせた開示を促しています^{53 67}。つまり、「**イノベーション力**」を測るKPIとして知財単独ではなく**ビジネスモデルや人的資本との関連指標**を構築する動きです。具体例としては、トヨタ自動車が発行した**「特許出願件数 × 技術領域マップ」**のように、研究開発テーマと知財成果を関連付けて示すケースがあります。また、**AIや機械学習**を活用して特許情報から将来の市場動向や企業業績を予測する試みも始まっています⁶⁸。これにより、「**〇〇技術の特許シェアが市場シェア〇％に繋がる**」といった相関モデルをKPI化しようとする動きもあります。ただ、こうした高度な試みはまだ模索段階であり、汎用の指標として定着するには時間がかかりそうです。現状では、**経営層と投資家が共有できる客観データ**として、やはり**特許数・特許の質スコア・知財収益**といった比較的ストレートな数字が選ばれる傾向にあります⁶²。

最後に、本稿で扱った「重要特許（MPS）」もそのような共有可能な客観データの一つとして位置づけられます。企業が自社のMPS件数や上位被引用特許の紹介を開示資料に含めれば、「我が社は将来を見据えた知財資産を着実に蓄えている」というメッセージを投資家に伝えることができます²⁴。実際、知財ガバナンス先進企業の中には「当社の特許スコア上位〇件の特許が将来の収益を牽引する」といった説明を行う例も増えています⁴⁶。重要なのは、知財KPIを単なる数値目標ではなくストーリーの裏付けとして活用することです。知財部門と経営層が協働し、自社の競争戦略と紐付いた指標を設定・モニタリングすることで、はじめて知財KPIは企業価値向上のための「羅針盤」となり得ます⁵⁶。

7. 結論

「重要特許が企業の財務データに及ぼす影響の一考察」という論文の深掘りを通じて、**知財（特許）の質的な側面が中長期的な企業業績に寄与することがデータで示され、短期志向の経営に一石を投じる知見が得られました**。特に**トップ5%被引用特許（MPS）の保有は企業の将来利益や資本効率と正の関係があり、その効果は約8～10年のタイムラグを伴って現れるという結果は、知財投資の重要性を裏付けるものです**²¹⁶。この結論は他の調査や業界の経験則とも概ね合致しており、特許の「量より質」を重視する方向性を支持しています⁸⁶⁹。本報告では併せて、一般的な知財評価KPIを網羅的に整理し、MPS指標との比較検討を行いました。被引用数やファミリーサイズなど各指標には一長一短がありますが、**要は複数のKPIを組み合わせで知財の多面的価値を評価することが肝要です**。本論文のMPSは、その中でも**極めてシンプルかつ説得力のある指標**として、経営と知財を結ぶ有用なツールとなり得ます。ただし万能ではないため、他の指標による補完や業種特性の考慮が必要でしょう。

知財を巡る経営環境は、コーポレートガバナンス改革を背景に大きく変わりつつあります。知財KPIの開示事例が増え、投資家も企業の知財力に注目を高める中、企業は**自社の知財ストーリーを数値で語る力を求められています**。重要特許や特許スコアの動向を継続的にトラッキングし、将来のビジョンと結びつけて発信していくことが、**知財を組織の力に変える**（本記事筆者である野崎氏のモットー）実践と言えるでしょう⁷⁰。本稿で得られた知見が、企業の知財戦略と経営・財務との架け橋を築く一助となれば幸いです。

参考文献・情報源： 本分析で引用した資料は以下の通りです（IPジャーナル論文⁷¹ およびその要約記事¹²、特許スコアリング解説資料³⁴、DBJ産業調査レポート⁸等）。各出典は本文中に【+】付きで示しています。

¹ ³ ⁵ ¹⁵ ²⁸ ³⁰ ³² 重要特許が企業の財務データに及ぼす影響

<https://yorozuipsc.com/blog/8041150>

² ⁴ ⁶ ⁷ ¹⁰ ¹¹ ¹² ¹³ ¹⁴ ¹⁹ ²⁰ ²¹ ²² ²³ ²⁴ ²⁵ ²⁶ ²⁷ ⁷⁰ 特許が企業の業績へ与える影響—IPジャーナル『重要特許が企業の財務データに及ぼす影響の一考察』— | 野崎篤志@イーパテントー知財情報コンサルティング®

<https://note.com/anozaki/n/ndaf0877cc03b>

⁸ ⁹ ¹⁸ ³⁵ ³⁹ ⁴⁰ ⁴¹ ⁴² ⁴⁹ ⁵⁰ ⁵¹ ⁵² ⁵⁵ ⁵⁶ ⁶⁹ 特許情報を経営の羅針盤に—金融機関が顧客と共に未来を拓く特許分析—

https://www.dbj.jp/upload/investigate/docs/77545fffa7bc596ae510a3b81811e751_1.pdf

¹⁶ ¹⁷ ⁴⁷ kudopatent.com

https://www.kudopatent.com/pdf/white_paper_YKS_X02807.pdf

²⁹ ³¹ ⁴⁸ ⁷¹ 重要特許が企業の財務データに及ぼす影響の一考察 | 文献情報 | J-GLOBAL 科学技術総合リンクセンター

https://jglobal.jst.go.jp/detail?JGLOBAL_ID=202302230178940800

33 34 38 45 Microsoft Word - 【6.5.4】特許スコア情報の活用

<https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/service/document/h28-minkan/04.pdf>

36 特許価値評価指標 PISコア - パテント・インテグレーション

<https://patent-i.com/ja/wiki/piscore/>

37 PFスコア - Patentfieldヘルプセンター

<https://support.patentfield.com/portal/ja/kb/articles/pf%E3%82%B9%E3%82%B3%E3%82%A2>

43 44 46 57 64 e-patent.co.jp

<http://e-patent.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/05/%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E7%AE%A1%E7%90%86%E8%AA%8C->

[%E7%89%B9%E8%A8%B1%E3%82%B9%E3%82%B3%E3%82%A2%E3%83%AA%E3%83%B3%E3%82%B0%E3%83%BB%E3%83%AC%E3%82%A4](http://e-patent.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/05/%E7%9F%A5%E8%B2%A1%E7%AE%A1%E7%90%86%E8%AA%8C-%E7%89%B9%E8%A8%B1%E3%82%B9%E3%82%B3%E3%82%A2%E3%83%AA%E3%83%B3%E3%82%B0%E3%83%BB%E3%83%AC%E3%82%A4)

53 54 58 59 60 61 62 63 66 67 最新の知財KPI ～統合報告書に記載された知財KPIの事例と傾向～ | 高野
誠司特許事務所

<https://takano-pat.com/news/column-20250228/>

65 [PDF] 知財マネジメントの重要業績指標（KPI） - 日本知的財産協会

http://www.jipa.or.jp/kaiin/kikansi/honbun/2009_08_0993.pdf

68 AIによる知財戦略はどこまで進化する？分析の高度化と未来像

<https://www.monodukuri.com/gihou/article/5430>