

知財・無形資産を「価値創造のエンジン」へ：5つのボトルネックと解決の処方箋

日本企業が直面する知財・無形資産活用の課題（ボトルネック）を浮き彫りにし、それらを解消して持続的な企業価値向上に繋げるための実践的な指針

知財・無形資産の「ジレンマ」を乗り越える



広義の知財・無形資産への拡張
特許や商標だけでなく、技術、ブランド、組織能力、顧客ネットワーク等を含む非財務資産を指す。



知財・無形資産のジレンマ

積極的な投資ほど短期的には会計上の利益を悪化させるため、中長期的な視点での説明が不可欠。

コーポレートガバナンス・コード (CGC) との連動
原則数が30項目へスリム化される一方、無形資産投資は成長戦略の最重要項目とされた。

5つのボトルネックと解消へのアクション

1. 取締役会体制

対応の基本方向性：
知財視点をアジェンダ化、
担当CxOの配置

先進企業の事例：
味の素、TDK



3. 投資のジレンマ

対応の基本方向性：
限界利益向上プロセスの
可視化、KPI設定

先進企業の事例：
丸井グループ、Amazon



価値創造のエンジン

2. 参入障壁の構築

対応の基本方向性：
事業プロセスの細分化、
強みのストーリー化

先進企業の事例：
イトーキ、フジクラ



4. 部門連携の不足

対応の基本方向性：
IPデザイナーの配置、
人的交流の促進

先進企業の事例：
レゾナック、富士フイルム



5. 投資家発信の不足

対応の基本方向性：
無形資産戦略説明会の開催、
定量的提示

先進企業の事例：
旭化成、富士通



持続的な企業価値向上