

企業成長の道筋：特許庁ガイドブック「投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示」の分析と反響

Gemini Deep Research

I. エグゼクティブサマリー

本レポートは、特許庁（JPO）が 2025 年 4 月 28 日に公表したガイドブック「企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～」の内容と初期の反響について、専門的な分析を提供するものである。

このガイドブックは、日本企業に対し、知的財産（IP）・無形資産の開示に関する従来型の形式的な対応から脱却し、投資家との建設的な対話を促進する戦略的なナラティブ（物語）へと転換する必要性を説いている。その最終目的は、企業成長を加速させることにある。ガイドブックでは、投資家を企業の成長を共に考える「パートナー」と捉えるマインドセットを推奨し、「成長ビジョン」「それを支えるビジネスモデル」「ビジネスモデルを支える強み（知財・無形資産）」という 3 要素からなる開示フレームワークを提示している¹。

このガイドブックの公表は、日本におけるコーポレートガバナンス改革の進展と、企業価値評価における無形資産への注目の高まりという潮流の中で行われた¹。公表直後から、特許庁、経済産業省（METI）をはじめとする政府機関や専門家向けの情報チャネルを通じて広範な告知・情報拡散が行われており、政策としての重要性が示唆される¹。

結論として、本ガイドブックは、日本企業が非財務資産、特に知財・無形資産に関する価値提案を投資コミュニティに対してどのように伝え、対話していくべきか、その方法論に根本的な変化を促す重要な政策文書であると言える。

II. はじめに：知財・無形資産開示強化の必要性

企業価値評価の変化

現代において、企業価値に占める無形資産の割合は世界的に増大しており、伝統的な貸借対照表中心の評価だけでは企業の実態を捉えきれなくなっている。この傾向は、例えば Ocean Tomo 社の調査などでも示唆されているように、広く認識されている²⁴。

日本の状況：低迷からの脱却

日本市場は、長年にわたる低 ROE・株価低迷の時代から脱却しようとしている転換期

にある¹。この背景には、コーポレートガバナンス改革の推進がある。企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上は、この低成長時代からの脱出に不可欠であり、知財・無形資産の開示強化はその重要な要素として位置づけられている。

政策的背景

今回のガイドブック公表に至るまでには、いくつかの重要な政策的ステップが存在した。

- **コーポレートガバナンス・コードの改訂:** 近年の改訂により、特に上場企業に対して、知財・無形資産をガバナンスと報告に組み込むことへの要請が強まった¹。
- **知財・無形資産ガバナンスガイドライン Ver.2.0:** 本ガイドブックに先立ち公表されたこのガイドラインは、知財・無形資産を企業戦略やガバナンスに統合するための原則と具体的なアクションを示し、今回のガイドブックの基礎を築いた²。特に Ver.2.0 では、企業と投資家の思考構造のギャップを埋め、価値協創を支えるコミュニケーション・フレームワークの重要性が強調されている⁶。
- **知財経営への招待～知財・無形資産の投資・活用ガイドブック～:** さらに以前に公表されたこのガイドブックは、企業が知財・無形資産への投資・活用を「どのように始めるか」に焦点を当て、特に「自社の強みに関する社内での共通認識の欠如」をボトルネックとして特定した⁴。

これらの政策文書が連続して公表されている事実は、経済産業省や特許庁が、企業の無形資産の管理・活用・コミュニケーション能力向上を目的とした、段階的かつ包括的な政策エコシステムを構築しようとしていることを示唆している。

核心的な課題：コミュニケーション・ギャップ

これら一連の政策が目指す核心には、企業と投資家の間に存在する知財・無形資産開示に関する「視点のギャップ」がある¹。多くの企業は、保有する知財・無形資産の戦略的重要性を十分に説明できていない。一方で、投資家は、現状の開示情報だけでは、これらの資産がどのように企業価値に貢献するのかを評価することが困難であると感じている²。

この政策の流れは、従来の内部的な知財管理の改善（「知財経営への招待」が対象とした領域）から、資本市場に向けた外部コミュニケーションと評価の獲得へと、重点が移行していることを示している¹。言い換えれば、政府は、伝統的な財務報告だけでは現代の日本企業の価値を適切に評価し、将来の成長、特にイノベーション主導型セクターに必要な投資を呼び込むには不十分であると認識している。知財・無形資産に関するコミュニケーションの改善が、投資を活性化し、「高付加価値型経済」への転換²⁸を実

現するための鍵と見なされているのである¹。

III. 特許庁ガイドブック「企業成長の道筋」の解体

A. 主要目的と対象読者

本ガイドブックは、以下の主要な目的を掲げている³。

- 企業のサステナビリティ（ESG 要素を含む中長期的な持続可能性）への取り組みとの関連で、知財・無形資産が企業経営に果たす役割への期待の高まりに応える。
- 企業の知財・無形資産を整理し、企業経営における役割を明確化するための道しるべを示す。
- ステークホルダー（特に投資家）との建設的な対話を通じて、企業の成長の道筋を示すことの重要性を理解させる。
- 知財・無形資産の開示に課題を抱える企業に対し、最初に取り組むべき活動や検討の進め方を示す。
- 企業価値向上に貢献するキーパーソンを育成する。

対象読者としては、自社の知財・無形資産を整理し、その経営における役割を明確化したいと考える知財部門や IR 部門の担当者、サステナビリティの視点を取り入れたい担当者、開示を通じて投資家等との建設的な対話を進めたい企業、そして企業価値向上に貢献したいと考える経営層などが想定されている²。

B. 推奨されるマインドセット：投資家との建設的な対話の醸成

ガイドブックは、単なる形式的な対応を超えた、積極的な対話姿勢の重要性を強調している。

- **形式主義からの脱却:** コーポレートガバナンス・コード等の諸原則を受け身的・形式的に実施するだけでは、持続的な成長や企業価値向上といった果実は得られないと指摘する¹。真の価値は、積極的な対話と戦略の磨き上げから生まれる。
- **パートナーとしての投資家:** 投資家を単なる評価者ではなく、企業の成長を共に考える「パートナー」として認識することが推奨される。投資家からの厳しい質問は、企業の将来に対する真剣な関与の表れと捉えるべきである³。
- **建設的な対話のスパイラル:** 企業と投資家の間で、「開示 → フィードバック → 経営戦略の再検討 → より質の高い開示」という好循環（スパイラル）を生み出すことが、経営戦略を高度化する鍵であるとされる²。
- **「自明」の言語化:** 企業が自社の事業戦略や成長性を裏付ける「本質的な強み」を、たとえ社内では「自明」と考えられていても、意識的に特定し、言語化するこ

とが不可欠である。社内外での積極的な対話を通じて、企業成長の道筋を磨き上げることが求められる³。

C. 推奨される開示手法：ビジョン、ビジネスモデル、強み

企業が成長への道筋を示すために、以下の3つの要素に基づいた開示を行うことが推奨されている³。

1. **成長ビジョン:** 企業が将来目指す姿、経営目標やビジョンを示す。これは投資家対話の中心的な論点となり、投資家はこのビジョンの確からしさを理解するために、後述の②ビジネスモデルと③強みについて議論を深めることになる。
2. **成長ビジョンを支えるビジネスモデル:** 目指す姿（成長ビジョン）を、どのようなビジネスモデルで実現するのかを整理する。単なる製品・サービス紹介にとどまらず、対象顧客、提供価値、収益性、業績への貢献メカニズムなど、一連の説明が求められる。
3. **ビジネスモデルを支える強み:** ビジネスモデルの実現性、持続性、競争優位性を裏付ける知財・無形資産（現在保有するもの、および将来獲得すべきものを含む）を特定する。自社の現在地や市場でのポジショニングを踏まえて整理することが望ましい。

この「ビジョン→ビジネスモデル→強み」という構造は、企業に対し、保有する知財・無形資産を単独で語るのではなく、経営戦略上の目標や事業運営の現実と直接的に結びつけて説明することを促す。これにより、投資家が知りたい「これらの資産がどのように成長に貢献するのか」という問いに応えることが可能となる³。

D. ガイドブック内の補足要素

ガイドブックは、上記の方法論を補強するために、以下のような多様なコンテンツを含んでいる。

- **現地調査と先進企業の取組事例:** 企業での現地調査から得られた示唆や、東洋エンジニアリング、第一工業製薬、コーエーテクモホールディングスといった先進企業の具体的な取組事例が紹介されている¹。これらは、企業がそれぞれの状況に応じて、どのように開示原則を適用し、投資家対話を進めているかを示す実践的な手引きとなる。
- **投資家ヒアリングのコラム:** 中長期的な視点を持つ国内外の投資家へのヒアリング結果がコラムとして多数掲載されている¹。これにより、開示内容を投資家のニーズに合致させることの重要性が具体的に示される（詳細は第IV章で後述）。
- **座談会レポート:** 現地調査に参加した企業の経営層・部門長、投資家、知財部門長

が一堂に会し、「投資家との建設的な対話を阻む視点のギャップ」などをテーマに議論した内容がまとめられている¹。ここでは、「自明性の罠」や部門横断的な内部対話の必要性といった共通の課題が浮き彫りにされている。

- **チェックリスト:** 企業が投資家との建設的な対話を進める上で重要な4つのポイント（①社内対話、②開示、③フィードバック、④複数ラウンドの実施）に基づいた実践的なチェックリストが提供されている¹。これにより、企業は自社の取り組み状況を自己評価し、改善点を見つけることができる。

本ガイドブックは、先行する「知財・無形資産ガバナンスガイドライン Ver.2.0」⁶などが示した原則論から一歩進み、具体的な開示手法、事例、自己評価ツールを提供することで、より実践的で行動指向のガイダンスとなっている。

さらに注目すべきは、効果的な「外部」コミュニケーション（開示・対話）を実現するためには、まず強固な「内部」での認識共有と戦略的整合性が不可欠であるという点が強調されていることである。チェックリストの第一項目が「社内対話」であり、座談会レポートでも社内議論の不足が課題として挙げられている点は、このことを裏付けている³。つまり、企業が外部に効果的に伝えられない問題は、しばしば内部での戦略理解や合意形成の問題に根差しているという認識が示されている。

IV. 投資家の視点

核心的関心：持続的成長と価値創造

投資家、特に長期的な視点を持つ投資家は、企業の短期的な業績だけでなく、持続可能な成長と、それを支える知財・無形資産の役割に強い関心を持っている³。

投資家が求める情報

投資家は、企業の開示情報や対話を通じて、以下のような点を理解しようと努める。

- **業績の背景要因と戦略の実現可能性:** 高い利益率の理由や、提示された成長戦略が現実的かどうか³。
- **本質的な強みとその戦略整合性:** 企業の持続的な成長エンジンとなる知財・無形資産の特定と、それらが経営戦略とどのように整合しているか³。
- **企業成長の道筋:** 企業が将来どのように価値を向上させていくのかという、ビジョン・ビジネスモデル・強みをつなぐ説得力のある物語（ナラティブ）³。
- **差別化要因と競争優位性:** 他社との違いや競争上の強みがどこにあるのか³。
- **無形資産から有形価値への転換:** 知財・無形資産がどのようにキャッシュフローや具体的な価値に結びつくのかという論理（ロジック/ストーリー）⁶。

- **定性情報と定量情報の組み合わせ:** 財務指標だけでなく、価値創造ストーリー、ビジネスモデル、強み、企業文化といった定性的な情報³。特に企業文化は、知的財産を持続的に生み出す基盤として注目される³。
- **戦略実行と学習の証跡:** 計画と実績の比較や、そこから得られた教訓など、戦略的な振り返りが行われている証拠³。

対話への期待

投資家は、単に情報を受け取るだけでなく、企業との対話を通じて戦略の妥当性や実現可能性を深く掘り下げ、リスクを評価し、時には企業自身が気づいていない強みを発見することさえ期待している³。形式的な開示だけでは不十分であり、建設的な対話を通じて相互理解を深めたいと考えている³。セルサイド・アナリストが、企業と投資家の間のギャップを埋める仲介役としての役割を果たす可能性も指摘されている⁶。

投資家から見たギャップ

現状では、以下のようなギャップが認識されている。

- 多くの企業は、知財・無形資産と経営戦略・価値創造との関連性を十分に説明できていない¹。
- 開示が形式的であったり、戦略的な文脈を欠いていたりすることがある¹。
- 企業は、企業文化のような定性的な要素に対する投資家の関心を過小評価している可能性がある³。

これらの投資家の視点を踏まえると、彼らが求める情報は単なる資産リストではなく、戦略的な文脈の中に位置づけられた、より洗練されたものであることがわかる³。

表 1: 投資家の情報ニーズと一般的な開示ギャップ（知財・無形資産関連）

投資家のニーズ	一般的な企業の開示におけるギャップ例	ガイドブックによる解決策（要素）
知財・無形資産の戦略的重要性	分断された指標（例：特許件数のみ）	「ビジョン・ビジネスモデル・強み」フレームワーク
将来の成長・価値への貢献	過去データ中心、将来展望の欠如	成長ビジョン、価値創造スト

		ーリー ⁶
競争優位性の源泉	一般的な説明、具体性の欠如	具体的な「強み」の特定と説明
定性的な文脈（例：企業文化、人的資本）	定量データへの偏重	ナラティブ/ストーリーテリングの重視 ³
深い戦略対話への準備	表層的な IR 説明、対話能力の不足	社内対話の重視、強みの言語化訓練 ³
戦略実行の進捗と適応	目標設定のみで、実行結果や学びの開示不足	計画・戦略の振り返りの開示推奨 ³

出典：³等に基づき作成

政策として建設的な対話が推奨されている一方で¹、企業側が投資家の求める戦略的な深さでの対話に対応できる能力や準備が不足している可能性が示唆される。ガイドブックが指摘する「自明性の罠」³は、企業が自社の強みを深く説明することに慣れていないことを示しており、これが対話の質を制限し、結果的に企業価値評価に影響を与えるボトルネックとなりうる³。

さらに、ガイドブックが「パートナー」としての対話や「対話のスパイラル」を強調している点³は、日本において、より関係性に基づいた投資スタイルへの移行を示唆している可能性がある。これは、投資家が単に静的なレポートに基づいて受動的に資本を配分するのではなく、企業と積極的に関与し、戦略の磨き上げを支援するという、スチュワードシップ・コードの精神⁵とも整合するアプローチである。

V. 初期反応と普及活動

公式発表と広範な周知

本ガイドブックは、2025 年 4 月 28 日に特許庁¹および経済産業省⁷によって、協調して公式発表された。両省庁のウェブサイト間での相互リンクも見られ¹⁰、政府としての一体的な取り組みであることがうかがえる。

発表直後から、政府オンライン⁸、ニュースアグリゲーターやブログ¹、金融・法務・

会計等の専門家向け情報サイトや団体¹⁵、知財関連サイト⁷など、多様なチャネルを通じて情報が拡散された。

これらの告知内容は、概ねガイドブックの正式名称、公表日、目的（企業と投資家のギャップ解消、建設的対話の促進、企業成長の道筋の提示など）の簡潔な説明、そしてガイドブック本文（PDF）や関連情報（METI や JPO の特設ページ、解説動画等）へのリンクで構成されていた¹。

アクセシビリティ

ガイドブック全文は PDF 形式で容易にダウンロード可能であることに加え²、全国 47 都道府県に設置されている「知財総合支援窓口」や各経済産業局等の「知的財産室」を通じて、冊子版が無料で配布される予定であることが案内されている²。

関連支援活動

普及を後押しする活動として、以下のような取り組みも確認された。

- 特許庁の公式 YouTube チャンネル（JPO Channel）では、ガイドブック策定に関与した有識者委員が、知財・無形資産の投資・活用・開示の意義について語る動画が公開された²。
- 特許庁は、「ステークホルダーとの建設的な対話に資する知財経営の開示に関する調査研究」事業を継続しており、企業に専門家チームを派遣し、ガイドラインに沿った対話や開示の実践を支援する取り組みを進めている。この調査研究への参加企業の募集も行われている²³。

これらの初期反応から、本ガイドブックの公表が、政府による計画的かつ多角的なコミュニケーション戦略に基づいて行われたことがわかる。省庁間の連携、多様なメディアへの情報提供、関連施策との連動が見られる。

また、PDF での無料公開や、全国の支援窓口を通じた冊子版の無料配布といったアクセシビリティ確保への注力は、大企業だけでなく、リソースが限られる中小企業を含む幅広い層の企業への普及を目指す意図を示唆している²。これは、日本経済全体の活性化という、より広範な政策目標とも合致する。

一方で、現時点で入手可能な情報は、主に公表の告知や概要紹介にとどまっており、ガイドブックの内容に対する詳細な分析や、企業による活用事例、専門家からの批評といったものはまだ少ない。これは公表からの期間が短いことを考えれば自然であり、市場がガイドブックの内容とその影響を消化するには、まだ時間が必要であることを示して

いる。企業が実際にガイドブックを活用し、投資家がそれに対してどのように反応していくか、その実質的な影響と評価は、今後の展開の中で明らかになっていくだろう。進行中の調査研究²³も、その実践とフィードバックがまだ途上にあることを示唆している。

VI. 分析：企業への影響と推奨事項

A. 主要な戦略的示唆

本ガイドブックは、企業に対して以下の重要な戦略的転換を促している。

- **「報告」から「対話」へ:** コンプライアンス遵守を目的とした形式的な報告から、投資家の信頼を獲得し、パートナーシップを構築するための戦略的なコミュニケーションへと軸足を移す必要がある。
- **知財・無形資産の戦略的中心性:** 知財・無形資産を、専門部署だけの問題ではなく、事業戦略の中核に位置づけ、企業全体の成長ストーリーに不可欠な要素として組み込むべきである⁵。
- **内部整合性の優先:** 効果的な外部コミュニケーションの前提として、まず社内で自社の強みや戦略について共通認識を醸成し、明確化することが不可欠である³。
- **対話の継続性:** 投資家との対話は、一度きりの報告会ではなく、戦略を継続的に見直し、磨き上げるためのプロセスとして捉えるべきである¹。

B. 予想される課題と機会

ガイドブックの導入にあたり、企業は以下のような課題と機会に直面すると考えられる。

- **課題：部門間の壁:** 知財、IR、財務、戦略、研究開発、事業部門といった各部門の縦割りを克服し、統一されたナラティブを構築することの難しさ³。
- **課題：暗黙知の言語化:** 組織内に深く根付いているが、明確に言語化されていない強みやノウハウ（「自明性の罠」）を特定し、説明可能な形にすることの困難さ³。
- **課題：リソース制約:** 特に中小企業においては、詳細な分析、ナラティブ構築、継続的な投資家対話に十分な専門人材や時間を割くことが難しい場合がある²⁶。無料のガイドブックや支援窓口²はこの点を一部緩和するが、根本的な解決には至らない可能性がある。
- **課題：形式主義への陥穽:** ガイドブックが示す開示の「型」だけを取り入れ、その背景にある戦略的思考を伴わない「形式的開示」に陥るリスク²⁶。
- **機会：企業価値評価の向上:** 知財・無形資産を起点とした成長ストーリーを効果的

に伝えることができれば、市場からの評価が高まる可能性がある¹。

- **機会：戦略的明確性の向上:** 開示準備プロセス自体が、企業自身の戦略を再評価し、強みや弱みを明確化する機会となりうる¹。
- **機会：投資家との関係強化:** 透明性の高い建設的な対話を通じて、長期的な視点を持つ投資家との信頼関係を構築・強化できる³。

C. ガイドブック活用に向けた実践的推奨事項

企業が本ガイドブックを効果的に活用するためには、以下のような具体的なアクションが推奨される。

- **部門横断チームの設置:** 知財、IR、財務、戦略、関連事業部門などからメンバーを集め、開示プロセス全体を主導するワーキンググループを設置する。
- **社内強み監査の実施:** ガイドブックのフレームワーク（ビジョン・ビジネスモデル・強み）を用い、自社の核となる無形資産とその事業・戦略への貢献を体系的に特定・言語化する。社内での理解が均一であると思えないことが重要である。
- **チェックリストの活用:** ガイドブックのチェックリスト³を用いて自己評価を行い、優先的に取り組むべき分野（特に社内対話）を特定する。
- **対話のパイロット実施:** 作成した成長ナラティブを、まず社内で、次に信頼できる外部アドバイザーや一部の投資家を相手に説明する練習を行う。
- **報告チャネルへの統合:** 「ビジョン・ビジネスモデル・強み」のナラティブを、統合報告書、IR 説明資料、ウェブサイトなど、複数の報告チャネルで一貫して展開する。
- **積極的なフィードバック収集:** 投資家ミーティングを、単なる情報伝達ではなく、真摯なフィードバックを収集する機会と捉え、戦略と開示の両方の改善に活かす³。
- **公的リソースの活用:** 無料配布されるガイドブック冊子や知財総合支援窓口²、特許庁が実施する関連調査研究・支援プログラム²³などを積極的に活用する。

これらの推奨事項を実行するには、単に IR 部門や知財部門が単独で動くのではなく、相当な社内努力と、透明性や部門横断的な協働を重視する企業文化への転換が必要となる。

本ガイドブックは、単なる「開示マニュアル」としてだけでなく、企業の自己診断ツールとしての側面も持つ。ビジョン・ビジネスモデル・強みのフレームワーク³を適用しようと試みる過程で、もし根底にある戦略に一貫性がなかったり、社内での理解が不十分だったりすれば、その欠陥が露呈する可能性が高い³。チェックリスト³も、直接的に自己診断を促すものである。

さらに、主目的である投資家対話の改善に加え、ガイドブックが示すプロセスは、副次的ながら重要な効果をもたらす可能性がある。ビジョン・モデル・強みの明確化³は、社内の戦略策定プロセスそのものを深化させる。このナラティブを社内で共有することは、従業員のエンゲージメントを高め、企業全体の方向性への理解を促進する可能性がある³。そして、無形資産の価値を認識し、それを積極的に開示しようとする姿勢は、イノベーションを重視する企業文化の醸成にも繋がりうるだろう。

VII. 結論

特許庁が公表したガイドブック「企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～」は、日本企業が知財・無形資産を核として企業価値と競争力を向上させるための、現在進行中の取り組みにおける重要な一步を示す文書である。

その核心的なメッセージは、従来の形式的な情報開示から脱却し、企業の成長ビジョン、それを実現するビジネスモデル、そしてその根幹を支える知財・無形資産という「強み」を結びつけた戦略的なナラティブを構築し、投資家と建設的な対話を行うことへの転換を促すものである。ガイドブックは、そのための具体的なマインドセットと方法論を提示している。

このガイドブックが広く受け入れられ、その精神が企業によって真摯に実践されるならば、資本市場における資金配分の効率性を高め、企業と投資家の間に強固なパートナーシップを育み、ひいてはイノベーションと無形資産価値を原動力とする、よりダイナミックな日本経済の実現に貢献する可能性がある。

最終的に、このガイドブックが意図する成果を実現できるかどうかは、企業がその表面的な要求だけでなく、本質的な精神を理解し、実践に移す意欲と能力にかかっている。同時に、投資家側も、提示された情報を評価し、建設的なフィードバックを通じて企業との対話に積極的に関与していく姿勢が求められる。知財・無形資産をめぐる企業と市場の対話は、まだ始まったばかりであり、その進化は継続的なプロセスとなるだろう。

引用文献

1. ガイドブック「企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～」(経済産業省) - 会計ニュース・コレクター(小石川経理研究所) - Goo ブログ, 5月3, 2025 にアクセス、
<https://blog.goo.ne.jp/kaikeinews/e/5f358937fc91ed0a02bb2270e4fc4c51>
2. 「企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～」について - 特許庁, 5月3, 2025 にアクセス、
https://www.jpo.go.jp/support/example/ip_disclosure_for_stakeholder.html

3. 企業成長の道筋 - 特許庁, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.jpo.go.jp/support/example/document/ip_disclosure_for_stakeholder/all.pdf
4. 「知財経営への招待〜知財・無形資産の投資・活用ガイドブック ...」, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/>
5. 知財・無形資産を取り巻く環境 変化とその開示アプローチ, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://jpaa-patent.info/patent/viewPdf/4618>
6. 知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関するガイドライン, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kousou/2023/dai3/sankou2.pdf>
7. 知財よろずや〜多彩な製品・サービスで知財戦略支援！ 発明推進協会の知財情報ポータルサイト〜, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.jiii.or.jp/chizaiyorozya/>
8. 各府省の新着情報 | 政府広報オンライン, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.gov-online.go.jp/info/index.html?filter=ministry_news&limit=20&offset=20
9. 経済レポート一覧 (590818 本) , 5 月 3, 2025 にアクセス、
<http://www3.keizaireport.com/report.php/-/node=1/>
10. ホーム | 経済産業省 特許庁, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.jpo.go.jp/>
11. ニュースリリース その他カテゴリー一覧 (METI/経済産業省) , 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.meti.go.jp/press/category_07.html
12. 宮川康弘 [司法書士] のアンテナ, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://a.hatena.ne.jp/g92204/>
13. 新着情報一覧 | 経済産業省 特許庁, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.jpo.go.jp/news/shinchaku/koshin/index.html>
14. 経済産業省, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.meti.go.jp/>
15. 法人税の損金経理要件をめぐる事例解説 【事例 24】「法人間の船舶取引に係る譲渡価額と減価償却費」 安部 和彦 - プロフェッションネットワーク, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://profession-net.com/professionjournal/property-article-95/>
16. 2025 年度 4 月一覧 | ニュースリリースアーカイブ (METI/経済産業省) , 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.meti.go.jp/press/archive_202504.html
17. プロフェッションジャーナル No.615 が公開されました！〜今週のお薦め記事〜 Profession Journal 編集部, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://profession-net.com/professionjournal/information-702/>
18. 日本取引所グループ「従属上場会社における少数株主保護の在り方等に関する研究会 (第 2 期第 4 回) の資料等」を公表 | TKC エクスプレス (メールマガジン) , 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.tkc.jp/consolidate/tkc_express/2023/08/202308_10447
19. パンフレット「令和 7 年度税制改正」を掲載しました (財務省) - 会計ニュース・コレクター (小石川経理研究所) - Goo ブログ, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://blog.goo.ne.jp/kaikei/news/e/c94fd90da776d3b9f76240cdbfe34208>

20. 森・濱田松本法律事務所 Mori Hamada, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<http://www.morihamada.com/>
21. 知財・無形資産の開示と建設的な対話で、企業成長の道筋を示すためのガイドブック「企業成長の道筋～投資家との対話の質を高める知財・無形資産の開示～」を作成しました - 経済産業省, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.meti.go.jp/press/2025/04/20250428002/20250428002.html>
22. 知財・無形資産の投資・活用及び開示に取り組む意義とは ..., 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.youtube.com/watch?v=Uqfw7oypijw>
23. 【二次公募開始】「ステークホルダーとの建設的な対話に資する知財経営の開示に関する調査研究」を実施します - 特許庁, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://www.jpo.go.jp/support/example/stakeholder.html>
24. 知財経営への招待～知財・無形資産の投資・活用ガイドブック - 特許庁, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.jpo.go.jp/support/example/chizai-mukei-toushi-katsuyou-guide/document/index/all_guidebook.pdf
25. 「知的財産推進計画 2024」の策定に向けた意見募集【法人・団体からの意見】
1. AI ガバナンス, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/chitekizaisan2024/pdf/siryou2024_2.pdf
26. 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 24 回 議事要旨, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/tousi_kentokai/dai24/gaiyou.pdf
27. 知財経営への招待, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://roumu.com/pdf/2024052361.pdf>
28. 知的財産推進計画 2025 に向けた取組等について - 経済産業省, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/chiteki_zaisan/fusei_kyoso/pdf/026_04_00.pdf
29. 事務局説明資料, 5 月 3, 2025 にアクセス、
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/tousi_kentokai/dai2/siryou3.pdf
30. 知財部門が切り開く新たな事業の柱 - MarketOne, 5 月 3, 2025 にアクセス、
<https://japan.marketone.com/articles/future-by-intellectual-property>