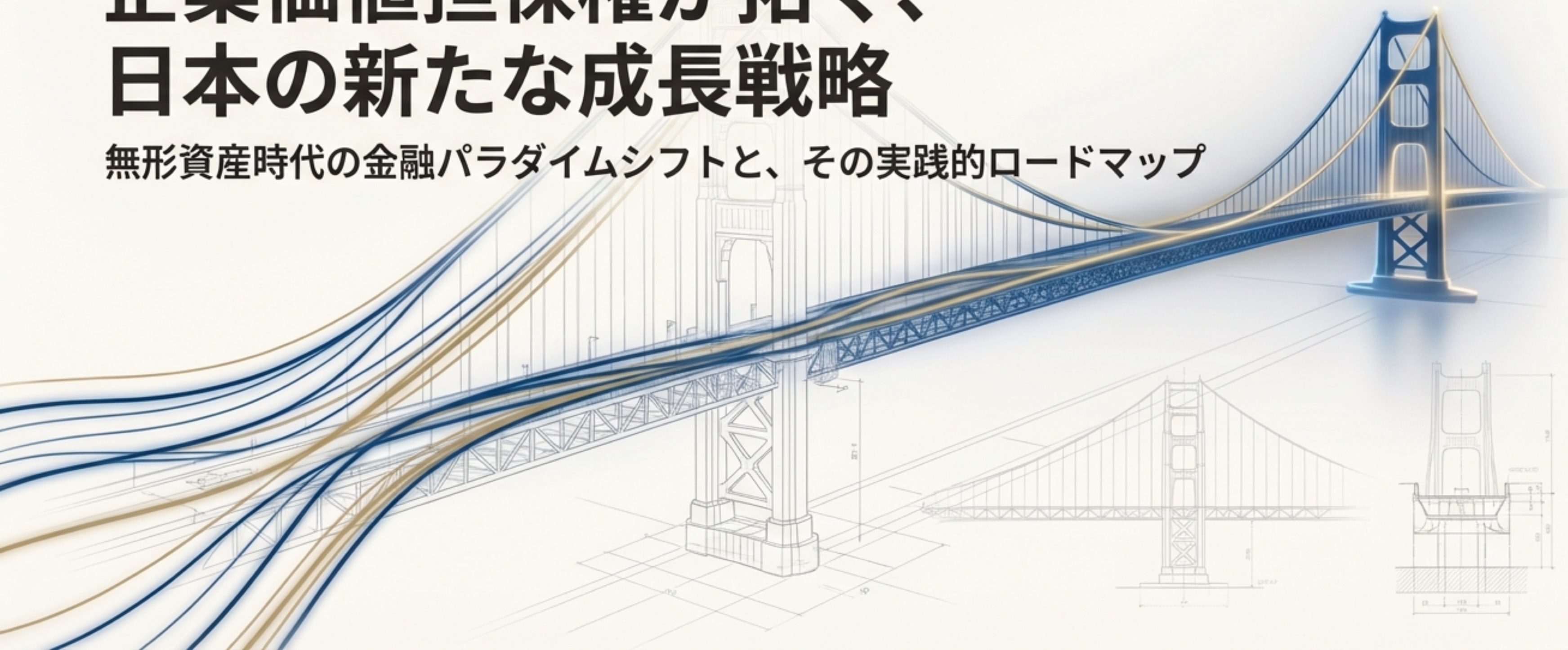


知財金融の夜明け： 企業価値担保権が拓く、 日本の新たな成長戦略

無形資産時代の金融パラダイムシフトと、その実践的ロードマップ



なぜ今、知財金融なのか？日本経済は無形資産という「見えざる価値」の評価に苦しんでいる

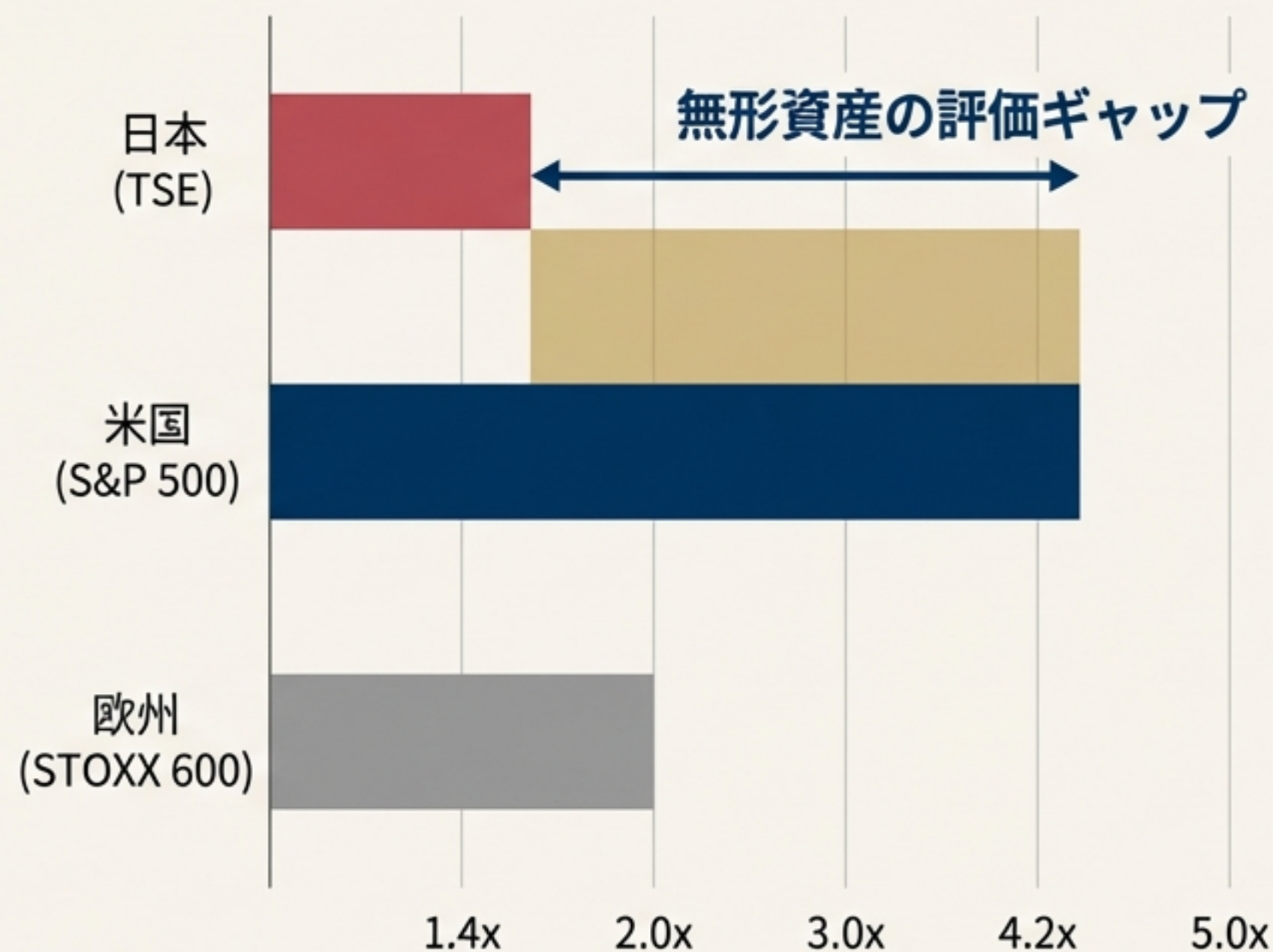
企業価値の源泉は有形資産から無形資産へ

- 企業の競争力やキャッシュフローの主役は、特許、ブランド、データ等の無形資産に完全に移行した。
- しかし、日本の金融システムは未だに土地や建物といった有形資産を信用の基盤としている。

低PBR問題と「新しい資本主義」

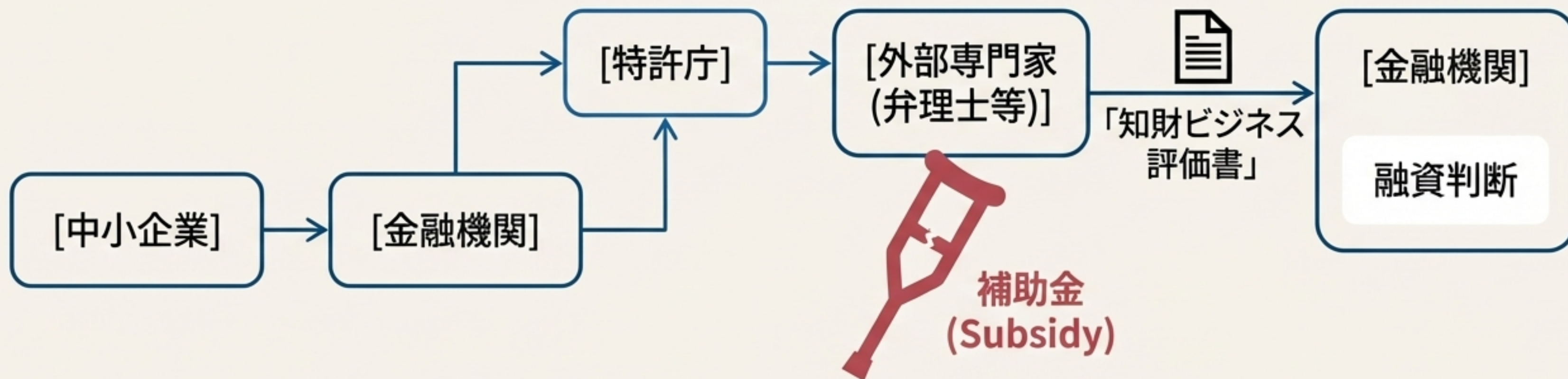
- 日本企業のPBRが欧米に比べ低迷する一因は、無形資産価値が財務諸表や市場で適切に評価されていない「情報の非対称性」にある。
- 政府が掲げる「新しい資本主義」の実行計画において、知財・無形資産への投資促進は国家戦略の中核である。

主要株価指数のPBR国際比較



日本の知財金融は、政府主導の「補助金モデル」に依存し、自律的な市場が育っていない

特許庁(JPO)主導の支援スキーム



The Fundamental Flaw: 経済合理性の欠如 (Lack of Economic Rationale)

- The Cost Dilemma : 数十万～数百万円のデューデリジェンス(DD)費用は、数千万円規模の中小企業融資において、金融機関や借り手にとって自己負担するには重すぎる。
- The Result : 補助金がなければスキームが縮小する脆弱な構造。市場メカニズムが機能不全に陥っている。

なぜ市場は機能しないのか？知財金融を阻む、構造的な「3つの罠」

日本の知財金融が「ポテンシャルはあるが広がらない」状態にあるのは、意識の問題ではなく、市場構造そのものに根差した根深い問題が存在するためだ。

1. 評価の罠

Valuation Trap

知財の価値を客観的かつ低コストで評価できない。



2. 流動性の罠

Liquidity Trap

担保にとっても、いざという時に売却する市場が存在しない。

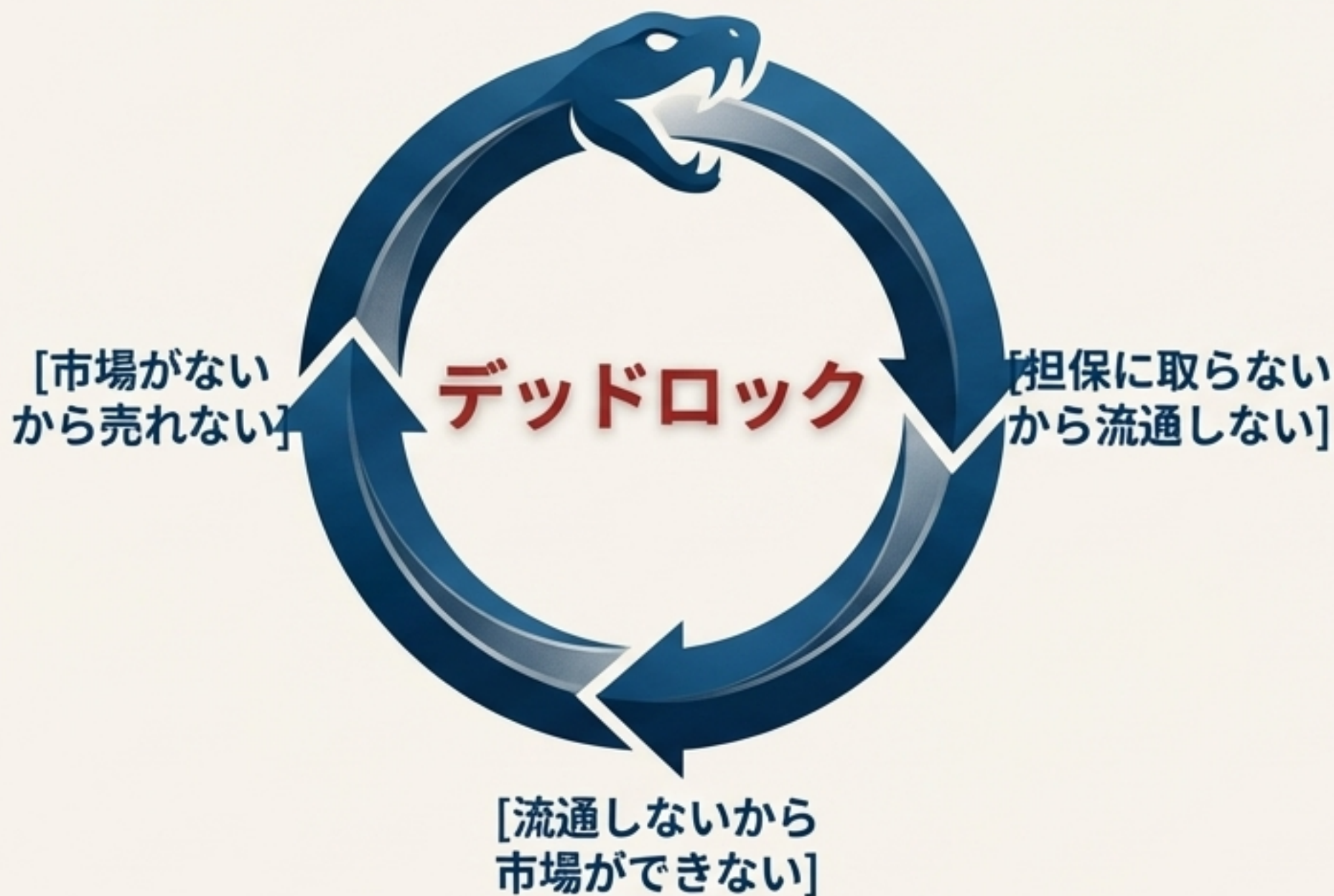
3. リスク負担の構造的問題

Structural Risk-Bearing Problem

リスクを吸収する仕組みが未整備で、金融機関が単独でリスクを負えない。

価値が測れず、換金もできない。 「評価」と「流動性」の罠が深刻な悪循環を生む

[売れないから担保に取らない]



Trap 1: 評価の罠 (The Valuation Trap)

- コンテキスト依存性: 特許価値は「使用価値」と「処分価値」が大きく乖離。金融機関は処分価値を重視するが、その見積もりは極めて困難。
- コスト対効果の不均衡: DCF法などによる精緻な評価は、融資額に見合わない高コスト。

Trap 2: 流動性の罠 (The Liquidity Trap)

- セカンダリーマーケットの欠如: 不動産競売のような、知財の「中古市場」が存在しない。
- 買い手の不在: 日本企業の「自前主義」により、他社の特許購入に消極的。
- アグリゲーターの欠如: 米国のNPE（パテントトロール）のような、市場の流動性を担うプレイヤーが不在。

世界の潮流から取り残される日本：市場主導の米国と国家主導の中国の狭間で

比較項目	米国（United States）	中国（China）	日本（Japan） - 現状
担保制度	包括担保（Blanket Lien）	個別担保 + 政府保証	個別担保 / 譲渡担保
評価主体	市場（投資家・専門家）	認定機関（政府指導）	専門家（JPO補助事業）
リスク吸収	高金利・ワラント	政府補償基金・補助金	信用保証協会（部分的）
流動性	高（NPE・訴訟市場）	中（政府系プラットフォーム）	低（市場不在）

日本の現在地：「中間の罫」

法制度は個別担保。市場流動性はなく、中国ほどの強力な財政出動もない。

デロイト提案は正しい方向性を示すが、最大の問題「コスト構造」を解決できない

デロイト提案の骨子

- 金融機関単独での評価は困難なため、外部専門家による知財DD（デューデリジェンス）を活用するスキームを構築すべき。
- これにより金融機関の「情報の非対称性」を解消し、貸倒リスクを低減させる。

評価と課題

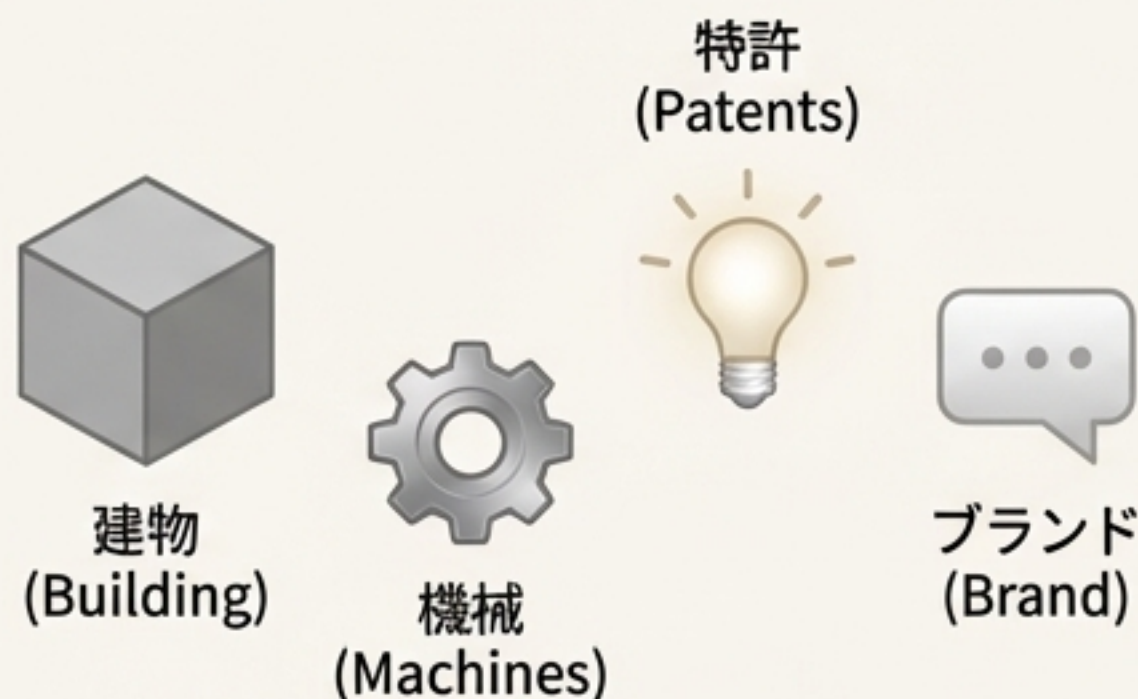
- 妥当性: 高: 外部リソースの活用は、現実的かつ不可欠なアプローチである。
- 最大の課題: 「誰が費用を払うか?」: JPO事業は国費負担だが、民間ビジネスとして成立させるには、利鞘の薄い中小企業融資において、DD費用は重すぎる。
- Insight: このギャップを埋める鍵は、人手による高額なDDではなく、AI等を活用した「簡易スクリーニング」による劇的なコストダウンである。



パラダイムシフトの到来：2026年施行「企業価値担保権」が全てのルールを変える

これまでの対症療法的な支援策とは次元が違う、金融インフラの根本的な刷新が始まる。

Before (従来)



After (新制度)



事業全体が生み出す価値
(Going Concern Value)

- 「評価の罟」からの解放

個別の特許価値評価の呪縛から解放され、「事業全体が生み出す将来キャッシュフロー」の評価へと転換する。

- 「個別担保」の限界を超えて

従来は個別に登録が必要だった知財や在庫・売掛金も「事業全体」として包括的にカバーする。

最大のブレイクスルーは「出口戦略」。「特許の切り売り」から「事業のM&A」へ

The Old Problem: 「流動性の罠」の再確認：日本の弱点：知財単体では買い手が見つらず、担保権を実行しても換金できない。

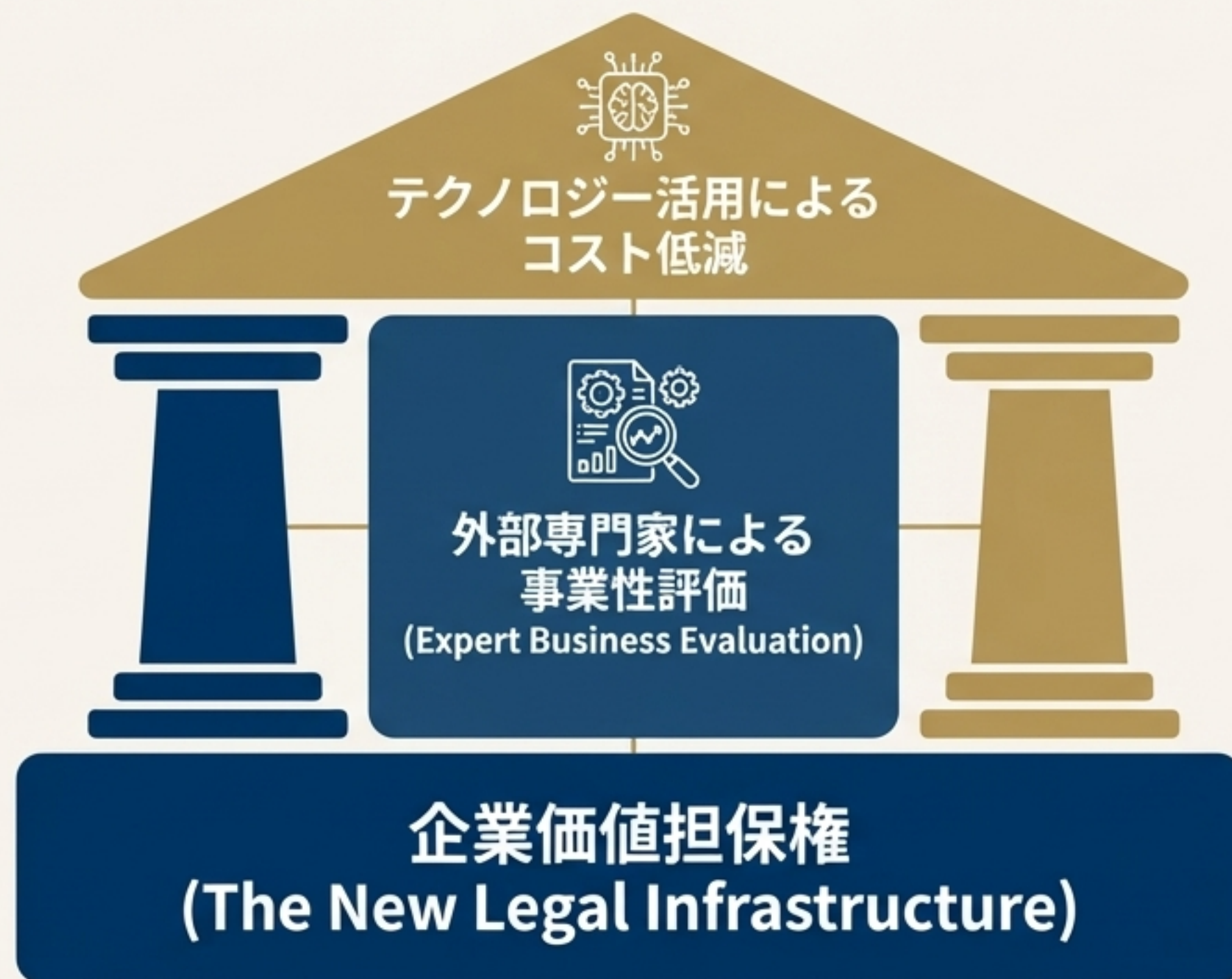
The New Solution: 実行プロセスの抜本的変革：債務不履行時、従来の競売（バラ売り）ではなく、管財人が事業を継続させながらスポンサーを探し、事業譲渡（M&A）を行うことを原則とする。



「知財のセカンダリーマーケット」の不在を「M&A市場」で代替する。

新法と外部評価の融合：新たな知財金融エコシステムの全体像

企業価値担保権の導入により、金融の「OS」がアップデートされる。
しかし、その上で動く「アプリケーション」が必要だ。



デロイト提案等が果たす、核心的な役割

- 「担保価値」の算定

担保権設定時、金融機関は「事業全体の価値」を把握する必要がある。外部専門家による「知財がどう収益に貢献しているか」の分析レポートが、その価値算定の必須エビデンスとなる。

- 継続的なモニタリング
(Ongoing Monitoring / Covenants)

融資実行後、事業価値が維持されているかの期中管理が重要になる。専門家による定期的な知財ポートフォリオや競争力のチェック需要が飛躍的に高まる。

2026年に向けた3つの戦略的提言：今、備えるべきこと

日本の知財金融は、法改正を契機に、世界でも類を見ない「包括的事業成長支援型」モデルへと進化する。その成功は、制度、技術、そして人の三位一体の改革にかかっている。



提言①：テクノロジーによる 評価革命

AIを活用した「一次スクリーニング」を導入し、DDコストを劇的に低減する。人間の深い分析は高リスク・大口案件に集中させるトリアージ（選別）を構築すべき。



提言②：契約プラクティスの 標準化

融資契約に「知財コベナント」を標準化する。「中核特許の維持義務」や「重要知財訴訟の開示義務」などを盛り込み、リスク管理の実効性を高める。



提言③：「共通言語」の醸成

銀行員と弁理士等の専門家、双方に「事業価値」という共通言語を浸透させる。知財ビジネス報告書を、そのための実践的ツールへと昇華させる必要がある。