

知的財産の評価（中間報告）

平成 13 年 7 月 16 日
日本公認会計士協会

目 次

はじめに.....	3
知的財産の意義と種類.....	3
1．知的財産の意義.....	3
(1) 知的財産とは.....	3
(2) 知的財産の法的保護.....	4
2．知的財産の種類.....	5
知的財産評価の基本的な考え方.....	6
1．知的財産の評価方法.....	6
2．知的財産の評価手順.....	6
(1) 評価手順.....	6
(2) 設例.....	8
知的財産評価の具体的な方法と事例.....	9
1．財務会計上の評価.....	9
(1) 財務会計上の処理.....	9
(2) 財務諸表上の表示.....	10
(3) 実務の状況.....	10
(4) 開示例.....	11
2．税務上の評価.....	13
(1) 法人税法における評価.....	13
(2) 相続税における無形資産.....	15
(3) 事例 1：営業権の存否.....	17

(4) 事例 2：営業権評価の妥当性.....	2 0
(5) 事例 3：相続税における評価.....	2 3
(6) 事例 4：試験研究費と実用新案権.....	2 5
3．売買における評価.....	2 6
(1) 知的財産の売買.....	2 6
(2) 事例 1：配置薬業界における懸場帳の売買.....	2 7
(3) 事例 2：情報システムの評価.....	2 8
4．実施許諾における評価.....	2 8
(1) ライセンス契約と実施料の形態.....	2 8
(2) 実施料の算定方式：旧特許庁方式.....	3 0
(3) 実施料の算定方式：新特許庁方式.....	3 1
(4) 特許ライセンス契約に関する実態調査.....	3 3
(5) 事例：日立の特許有償開放制度.....	3 7
5．担保価値の評価.....	3 7
(1) 担保価値評価上の留意点.....	3 8
(2) 事例：ソフトウェア担保融資.....	3 9
6．権利侵害訴訟における評価.....	4 2
(1) 権利侵害訴訟における公認会計士の役割.....	4 2
(2) 損害賠償額の算定方法.....	4 3
(3) 事例 1：胃潰瘍薬の特許権.....	4 4
(4) 事例 2：競走馬のパブリシティ権.....	4 4
おわりに.....	4 5
参考文献.....	4 6
出講者一覧.....	4 7

はじめに

経営研究調査会のF M A C 専門部会は、諮問事項「国際会計士連盟の財務管理会計委員会が公表するガイドライン等と我が国の現状との差異を検討し、これらに対する意見等の形成及び調和を図る方策等を研究されたい。」に基づいて、I F A C のF M A C が公表する各種成果物を会員に紹介すべく組織化され、月例で会議を開催してきた。この過程で、F M A C 研究報告第7号"The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction"が21世紀の当協会及び会員にとって極めて重要性をもつとの認識に至った。

当専門部会では、最近話題となってきました「知的財産の評価」についての研究を進め、平成13年7月2日の経営研究調査会の議を経て、経営研究調査会研究報告第12号「知的財産の評価(中間報告)」として取りまとめた。

1990年代から、多くの論者によって21世紀は知識が競争力の源泉になることが指摘され、現実にもそれを実証する経験事例も出現しつつある。工業社会において土地及び機械等の富を約束する経営資源が重視され、それが高い価値をもっていたことは我々の経験からしても十分理解されるべきところであり、特に詳しく論じるまでもない。それぞれの時代環境に適合する最も優れた能力を保持するものに繁栄が約束されることは、歴史の教えるところである。

我々は、21世紀の競争力の源泉を知的資本ないし知的資産と認識し、21世紀も当協会並びに会員が社会に貢献していくためには、これらの測定と管理の問題を看過できないものと確信する。このような問題意識のもとに、本研究は、知的資本ないし知的資産の研究の端緒を開くものである。当協会が実務を前提として、研究を開始したことの社会的意義は大きいと考える。

このテーマは、正に最先端の研究領域であり、我々の短い任期中に当協会としての完成度の高い統一見解を公表するには、時間的、物理的制約のため困難であった。このため、知的資本ないし知的資産より狭義の知的財産に焦点を定め、中間報告として取りまとめた。

知的財産の意義と種類

1. 知的財産の意義

(1) 知的財産とは

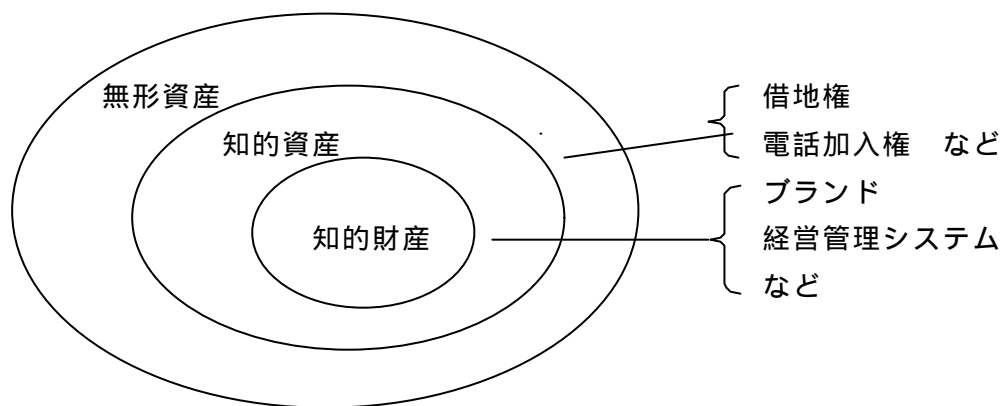
人間の知的活動の成果を知的資産(Intellectual asset)という。そのうち、法による保護が認められているものは、知的財産(Intellectual property)と呼ばれる。

W I P O (World Intellectual Property Organization ; 世界知的所有権機構) は、知的財産を次のように定義している。

「 文芸・美術・学術の著作物、実演家の実演・レコード・放送、人間の活動のすべての分野における発明、科学的発見、意匠、商標・サービスマーク・商号その他の商業上の表示、不正競争に対する保護に関する権利、産業・学術・文芸・美術の分野における知的活動から生じるすべての権利」。

なお、英語の Intellectual property に対応する日本語として、従来は知的所有権という語が用いられていた。しかし、Intellectual property の内容は、後に見るように、既存の法律上の概念としての所有権とは結びつかない部分がある。そこで、以下では、知的財産という語を用いることとする。

また、知的財産と類似した用語として、無体財産権、工業所有権がある。無体財産権(Intangible property)は、知的財産より広い概念で、無形のものに対する財産権をいう。工業所有権(Industrial property)は、知的財産より狭い概念で、特許権、実用新案権、意匠権、商標権の四つを指す。これらの用語は、近年ではあまり用いられなくなっており、また混乱を招くおそれもあるので、以下では特に必要でない限りは用いない。



(2) 知的財産の法的保護

ここでは、法による知的財産の保護について整理しておく。

現在の財産法(民法)では、「物」を支配することを「財産権」という。財産権の対象は、原則として「物」である。ここでいう「物」とは、机あるいは家のように、形あるものと考えられている。財産権の典型的なものが「所有権」である。所有権とは、物理的に物を利用する権利である「使用権能」、賃料を得るなどの「収益権能」、売却や担保設定などの「処分権能」という三つの権能の総称である。知的財産は形がないものであるため、法律上は、使用・収益・処分権能をもった所有権が成立するかどうか問題となる。

現在の法制度では、知的財産の法的保護の方法には、一般不法行為法、行為規制法制、権利付与法制の三つがある。不正競争防止法は行為規制法制であり、特許法、実用新案法、意匠法、著作権法などは権利付与法制である。

ある情報について保護が必要である場合には、まず民法の不法行為による保護が考えられる。しかし、不法行為法による保護では、原則として差止が認められ

ず、侵害があった場合の損害額の立証も困難である。そこで、知的財産の不正な利用に当たる行為を不正競争防止法に列挙して禁止するという行為規制が採られるようになった。他人の行為を禁止することにより、知的財産の所有者は、事実上、独占的にその情報を利用しうる地位に立つことになり、知的財産が財としての性格をもつことになる。ただし、行為規制法制では、所有権的構成を採らないため、第三者効は異なる。また、不正競争防止法では、不正競争行為に対する差止と損害賠償請求は認められるものの、所有権に類似した権利は認められない。

更に手厚く知的財産を保護するために用いられるのが、知的財産に所有権類似の効果を与えるという権利付与法制である。特許法や著作権法などでは、知的財産を物に類似するものとみなし、所有権類似の効果を与えている。それにより、知的財産の侵害に対して妨害排除請求権や損害賠償請求権が認められるだけでなく、譲渡、相続、実施許諾、担保設定などができるようになる。

2. 知的財産の種類

現在の我が国では、法によって保護される知的財産としては、次のものがある。

図表 1 知的財産の種類

知的財産権	— 発明(ソフトウェア、ビジネスモデル、遺伝子等を含む)...	特許法
	— 考案.....	実用新案法
	— デザイン	
	— 意匠.....	意匠法
	— 商品の形態.....	不正競争防止法
	— 商標(サービスマークを含む)	
	— 登録商標.....	商標法
	— 未登録(周知)商標.....	不正競争防止法
	— 営業秘密.....	不正競争防止法
	(製造技術、顧客リスト等)	
	— 半導体集積回路.....	半導体集積回路の回路配置に関する法律
	— 著作物(小説、音楽、映画、ソフトウェア等).....	著作権法
	— 著作隣接権(実演家、レコード製作者、放送事業者等)	
	— 植物新品種.....	種苗法
	— 商号.....	商法
— 地理的表示(例、スコッチ、シャンパン等).....	不正競争防止法、商標法、酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律	

出典：特許庁ホームページより（一部加筆）

知的財産評価の基本的な考え方

1．知的財産の評価方法

知的財産を評価する方法としては、他の資産の場合と同様に、次の三つの方法が考えられる。

コスト・アプローチ

インカム・アプローチ

マーケット・アプローチ

コスト・アプローチは、知的財産の取得に要したコストで評価する方法である。この方法の長所は、客観的な評価が容易に行えることにあるとされている。他方、コスト・アプローチの短所は、知的財産がもたらす将来の利益やリスクを必ずしも反映しない点にある。すなわち、コストが高いからといって、将来において大きなキャッシュ・フローを生むとは限らない。

インカム・アプローチは、知的財産を、その権利から得られる将来キャッシュ・フローの割引現在価値で評価する方法である。この方法は、将来の利益やリスクを反映している点で優れている。

他方で、将来キャッシュ・フローの予測や割引率の設定が困難である。例えば、ある特許権から得られる将来キャッシュ・フローを予測するには、その特許を利用するとどのような製品が実現できるか、それらの製品がどれだけ販売できるかなどを想定しなければならない。これは容易な作業ではない。したがって、客観的な評価は難しくなる。

マーケット・アプローチは、市場における評価に基づいて知的財産を評価する方法である。この方法は、知的財産の将来の利益やリスクを反映しており、しかも容易に客観的な評価が可能である。しかし、知的財産については活発な取引市場が存在しないことが多いため、実際には適用できないことが多い。

以上より、いずれの方法も絶対的に優れているとはいえない。評価を行う状況や評価の目的などに応じて、各方法を使い分けたり、いくつかの方法を併用することとなる。

2．知的財産の評価手順

(1) 評価手順

知的財産の評価は、次の手順で行う。

契約の締結

当該知的財産権に関わる調査

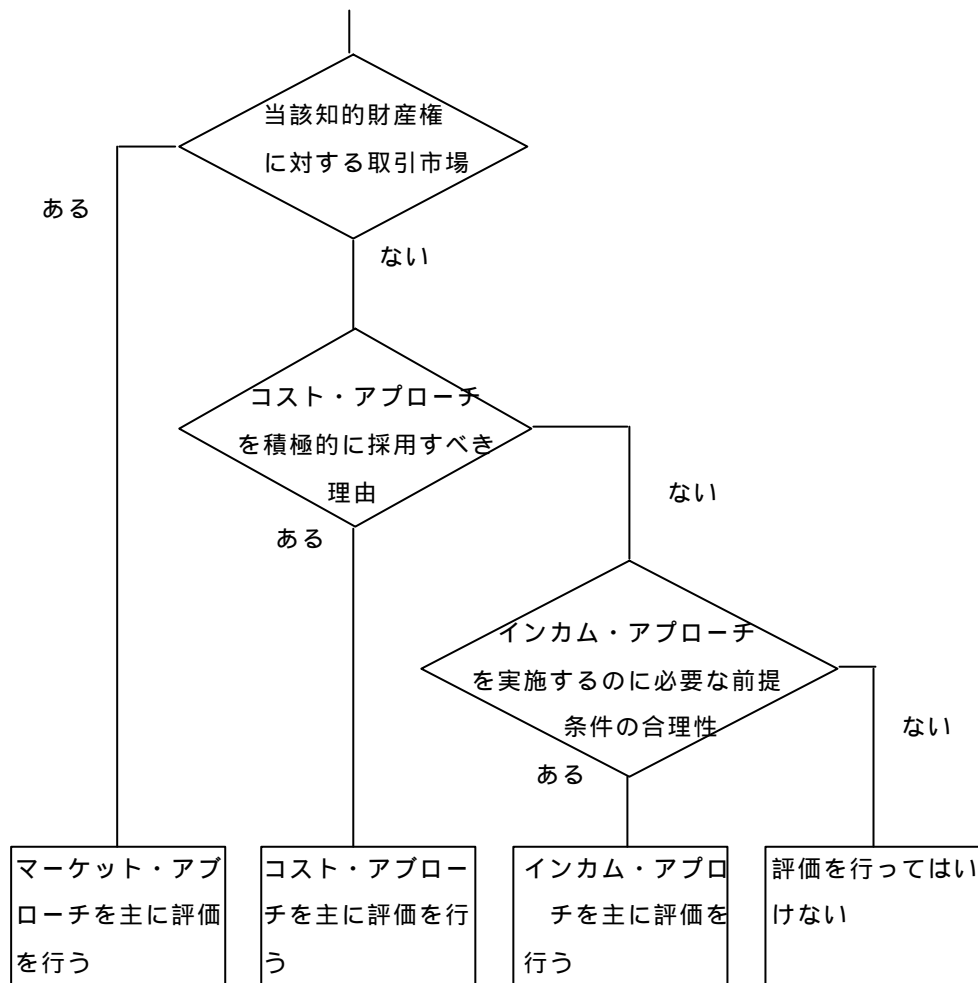
アプローチの選択と適用

レビュー

報告書の作成

調書の保管

評価手続は大別して、マーケット・アプローチ、コスト・アプローチ及びインカム・アプローチの3とおりあるが、これをどのように採用し、選択し、それぞれをどのように加味して総合的な評価を得るかは評価人の経験及び能力に基づく所産である。したがって、画一的にガイドラインを設定することは出来ないが、参考までに、試案として、評価法の選択に関するフローチャートを示す。



第1に、当該知的財産に対する取引市場が存在する場合とは、既にその業務の譲渡に関して市場が存在する場合である。この場合には、知的財産所有権の評価はマーケット・アプローチを主に評価を行わなければならない。

第2に、当該知的財産に関して、適当な市価がなく、買い手が簿価で引き継ぐことを止むを得ないとしている場合などコスト・アプローチを積極的に採用すべき理由がある場合である。この場合には、知的財産権の評価はマーケット・アプローチを主に評価を行わなければならない。

以上の第1と第2に該当しない場合には、知的財産権の評価はインカム・アプローチを主に評価を行わなければならない。

さらに、インカム・アプローチを適用するに当たりその基礎的条件である、将来キャッシュ・フロー、リスクあるいは割引率等が予測不可能な場合には、知的財産権の評価を行ってはならない。

(2) 設例

インカム・アプローチにあつては、永久還元法とDCF法があるが、永久還元法を用いる慣行が存在するなどの積極的な理由がなければ、DCF法によるものとする。DCF法にあつては、以下の諸要素を定めなければならない。

- ・ 分析期間
- ・ 分析期間のキャッシュ・フロー
- ・ 分析期間終了後の事業価値（ターミナル・バリュー）
- ・ 割引率

分析期間については、その知的財産の効用の及ぶ期間であり、長くとも10年とする。期間には、対象となる商品のライフ・サイクル年数を分析期間とする例が多い。

将来キャッシュ・フローを見積もるには、確率などを用いた合理的な予測による。例えば、将来キャッシュ・フローを見積もる場合の見通しの確率については、楽観的な見通しを10%から20%、悲観的な見通しの確率も10%から20%、それ以外の確率を80%から60%と置く場合が少なくない。

分析期間終了後の事業価値については、予測を用いる方法と継続価値として把握する方法とがあるが、その知的財産が非常に安定している価値を有している場合には後者を適用し、その他の場合には前者を適用する。

割引率にはさまざまな理論があるが、実務的には5%から15%までの範囲とされる場合が多い。もし、業界における平均期待利回りが得られるのであればこれに従い、入手できないのであれば、企業投資利回り理論を援用する。企業投資利回り理論については、基本的には、株式市場の期待利回り等からこの割引率を算出するもので、代表的な理論としてCAPM（キャップ・エム）理論あるいはそれを発展させたWACC（ワック）理論があるが、ちなみにCAPM理論によれば、無リスク利率（通常は10年ものの新発国債の利率）に株式リスク（マーケット・プレミアム）と個別銘柄リスク（ β 値）を加減した率が用いられている。個々の案件のリスクは、既に分子である分析期間のキャッシュ・フローに織り込まれているものとし、割引率はその業界あるいは企業を取り巻く一般的な期待利回りをいれれば十分とする例が多い。

(例) あるアパレルのブランドについて、それに類似したブランドの市価がなく、コスト・アプローチを積極的に採用する理由がないとした場合を想定しよう。これによって、楽観的(確率 20%)には税引前利益 20,000,000 円が次の5年間の毎年に見込まれ、悲観的(確率 20%)には税引前利益 2,000,000 円が次の5年間の毎年に見込まれ、通常の見込み(確率 60%)では 10,000,000 円が次の5年間の毎年に見込まれるものとする。また、この場合、アパレル産業における割引率が10%とし、5年間でこのブランドの経済価値がなくなるものと仮定する。この場合には、ブランド価値は以下のとおりと算定する。

楽観的	20,000,000 円 × 20% =	4,000,000 円
悲観的	2,000,000 円 × 20% =	400,000 円
通常	10,000,000 円 × 60% =	<u>6,000,000 円</u>
合計	10,000,000 円 × 60% =	<u>10,400,000 円</u>

上記は、年利 10%、期間 5 年間の年金の時価を求める問題に置き換わる。その年金の時価、すなわち、現在価値は年金の速算表やエクセル等によって 39,424,182 円として求められる。

期 間	金 額	割 引 率	現在価値
1 年	10,400,000	1.100000	9,454,545
2 年	10,400,000	1.210000	8,595,041
3 年	10,400,000	1.331000	7,813,674
4 年	10,400,000	1.464100	7,103,340
5 年	10,400,000	1.610510	6,457,582
合 計			39,424,182

知的財産評価の具体的な方法と事例

1. 財務会計上の評価

(1) 財務会計上の処理

知的財産は、財務会計上は、無形固定資産とされる(企業会計原則第三の四の(一)のB)。この場合、当該資産の取得のために支出した金額から減価償却累計額を控除した価額をもって貸借対照表価額とする(企業会計原則第三の五のE)。

なお、営業権については、有償で譲受け又は合併によって取得したものに限って資産に計上することが認められる(企業会計原則注解 注25)。

また、かつては試験研究費を繰延資産として資産計上することが認められていた。しかし、1998年に「研究開発費に係わる会計基準」が定められ、研究開発費はすべて発生時に費用処理しなければならないこととされた。

他方で、我が国の会計基準では、資産の認識基準が明確に定められていない。そのため、何が無形固定資産となるかは実は必ずしも明確でない。また、無形固定資産の回収可能性テストについても規定がない。知的財産は、新技術や新製品の登場などにより急激に陳腐化することがあることを考えると、この点は問題が残る。

(2) 財務諸表上の表示

財務諸表等規則第28条、第29条は、次の資産を無形固定資産とすべきこと、当該資産を示す名称を付した科目をもって掲記することを求めている。

営業権
特許権
借地権（地上権を含む。）
商標権
実用新案権
意匠権
鉱業権
漁業権（入漁権を含む。）
ソフトウェア
その他

上記のうち、特許権、商標権、実用新案権、意匠権は、知的財産に該当する。また、ソフトウェアも、自社で開発したものについては著作権による保護が与えられることから、知的財産といえよう。

(3) 実務の状況

我が国では、図表2に示す科目が開示されている。なお、図表2では省略したが、無形固定資産に重要性がないために「その他」として開示している企業も多い。

また、無形固定資産の減価償却方法としては、定額法を採用している企業がほとんどである（図表3）。

図表2 無形固定資産の開示科目（日本）

（会社数）	1997	1998	1999
営業権	18	18	24
特許権	124	128	127
借地・借家権	309	309	303
商標権	111	111	106
実用新案権	14	11	10

意匠権	8	8	6
鉱業権	18	18	17
工業所有権	8	10	10
電話加入権	194	192	188
施設利用権	206	206	201

(注) 日本公認会計士協会『決算開示トレンド(平成12年版)』に基づき作成。サンプルは有価証券報告書を開示する500社。

図表3 無形固定資産の減価償却方法(日本)

(会社数)	1997	1998	1999
定額法	462	462	460
その他	13	13	12
不明	24	18	13
計	499	493	485

(注) 日本公認会計士協会『決算開示トレンド(平成12年版)』に基づき作成。サンプルは有価証券報告書を開示する500社。

アメリカにおいては、図表4に示す科目が開示されている。

図表4 無形固定資産の開示科目(アメリカ)

(会社数)	1995	1996	1997
企業結合により認識した暖簾	402	421	439
商標、ブランド名、著作権	57	67	83
特許、特許権	72	70	74
ライセンス、フランチャイズ、メンバーシップ	24	23	28
非競争契約	24	20	25
技術	14	21	23
顧客リスト	15	15	17
その他	42	28	29

(注) AICPA、Accounting Trends & Techniques 1998より。サンプルは主要600社。

(4) 開示例

ソフトバンク

連結貸借対照表 (平成11年3月31日現在)

(単位:百万円)

(資産の部)
固定資産

2. 無形固定資産	
(1) 営業権	166,894
(2) 商標商号権 *	155,661
(3) 広告主名簿 *	94,537
(4) 連結調整勘定	-
(5) その他	62,221

注記事項

* 無形固定資産に表示されている「広告主名簿」(Advertiser Lists)とは米国 Ziff-Davis Publishing Company の買収時に評価されたものであり、出版事業における将来の広告収入を生む資産の現在における経済価値を示しております。

「商標商号権」(Trade names)とは米国 The Interface Group の展示会部門、米国 Ziff-Davis Publishing Company および Kingston Technology Company の買収時に発生したものであり、それぞれの社名等のブランドとしての経済価値を評価したものであります。

ソニー*1

連結貸借対照表 (2000年3月31日現在)

(単位:百万円)

(資産)	
その他の資産	
無形固定資産	218,496
営業権	293,777
繰延保険契約費	239,981
その他	362,752

主要な会計方針の要約

(棚卸資産)

エレクトロニクス、ゲームおよび音楽分野における棚卸資産は時価を超えない取得原価で評価しており、先入先出法を適用している一部の子会社の製品を除き、平均法によって計算しています。

映画分野における棚卸資産は、フィルム製作費用、プリント費用、宣伝費用及び間接費の配賦額を含んでいます。これらの映画棚卸資産は、予想総収益に対する各年度の収益割合に応じて償却しています。

また、各映画ごとに未償却残高を予想正味実現可能価額と比較し、必要と認められた評価減を行っています。第一次市場からの収益に対応して償却される映画及びテレビ番組の棚卸資産は流動資産として計上しています。映画の第一次市場とは、劇場、ホームビデオ及び有料テレビ放送を含み、テレビ番組の第一次市場は、ネットワーク、初公開シンジケート配給を含んでいます。その他の映画棚卸資産は長期棚卸資産として表示しています。

(無形固定資産及び営業権)

無形固定資産は、主としてアーティスト・コントラクト、ミュージック・カタログ及び商標権からなり、それぞれ主に16年、21年および20年で償却しています。

買収時に計上された営業権は、主に20年もしくは40年で均等償却しています。

無形固定資産及び営業権の償却期間については、これら資産の減損の可能性を示す

事業環境、事象や状況の変化に照らして継続して評価しています。

(繰延保険契約費)

新規保険契約の獲得に関連し、かつそれに応じて変動する費用のうち、回収できると認められるものについては繰り延べ、主として保険料払込期間にわたって償却しています。償却の計算は、当該保険契約に関する保証債務の認識と共通の計算基礎を用いて行っています。

(広告宣伝費)

映画分野、新規保険契約の獲得及び顧客からの直接的反応を期待するダイレクト・レスポンス広告に係る広告宣伝費を除いて、広告宣伝の制作費については最初に広告を行った時点で費用化しています。映画分野の広告宣伝費は米国財務会計基準書(以下基準書)第53号「映画フィルムの制作者及び配給者の財務報告(Financial Reporting by Producers and Distributors of Motion Picture Films)」に基づき、資産化され便益を受ける各市場の売上高に応じて償却を行っています。新規保険契約の獲得のための広告宣伝費は繰り延べられ、保険契約獲得費用の一部として償却されています。ダイレクト・レスポンス広告宣伝費は資産化され、将来の便益を受ける期間にわたり償却されています。

2. 税務上の評価

知的財産と深く関連する税として、ここでは、法人税と相続税を取りあげる。知的財産は、法人税では無形固定資産又は繰延資産とされ、相続税法では無体財産権とされる。その評価に当たっては、法人税では、原則として取得のために要した費用による。他方、相続税では、可能な限り課税時点での時価によって評価する。

(1) 法人税法における評価

知的財産は、法人税では無形固定資産又は繰延資産となる。法人税法施行令は、次のものを無形固定資産及び繰延資産として例示している*¹。

無形固定資産(施行令13条8号)

- イ 鉱業権
- ロ 漁業権
- ハ ダム使用权
- ニ 水利権
- ホ 特許権
- ヘ 実用新案権
- ト 意匠権
- チ 商標権
- リ ソフトウェア
- ヌ 育成者権

*¹ 商法上の繰延資産は、法人税においても繰延資産とされる。しかし、ここでは省略し、いわゆる税法上の繰延資産をとりあげる。

- ル 営業権
- ヲ 専用側線利用権
- ワ 鉄道軌道連絡通行施設利用権
- カ 電気ガス供給施設利用権
- ヨ 熱供給施設利用権
- タ 水道施設利用権
- レ 工業用水道施設利用権
- ソ 電気通信施設利用権

税法上の繰延資産（施行令 14 条、基本通達 8-1-3 ないし 8-1-13）

公共的施設等の負担金

- ・ 公共的施設の設置又は改良のために支出する費用
 - ・ 共同的施設の設置又は改良のために支出する費用
- 資産を賃借するための権利金等
- ・ 建物を賃借するために支出する権利金等
 - ・ 電子計算機その他の機器の賃借に伴って支出する費用
- 役務の提供を受けるための権利金等
- ・ ノーハウ等の頭金等
 - ・ 広告宣伝の用に供する資産を贈与したことにより生ずる費用
- その他自己が便益を受けるための費用
- ・ スキー場のゲレンデ整備費用
 - ・ 著作権の設定の対価
 - ・ 同業者団体等の加入金
 - ・ 職業運動選手等の契約金等

固定資産の取得価額については以下のように規定されている（施行令 54）

購入した減価償却資産

(ア) 購入代価

- (イ) 購入のために要した費用
- (ウ) 事業の用に供するために直接要した費用

自己建設等に係る減価償却資産

(ア) 建設原価

- (イ) 事業の用に供するために直接要した費用
- 以下（合併による受入の場合等）省略 -

特許権、実用新案権については、自己の発明・発見・考案に係るものは、その試験研究に要した費用その他登録のための手数料等が取得価額となる。他から購入したものについては、その代価及び登録の手数料が取得価額となる。

意匠権、商標権については、他人に考案を委嘱し、多額の考案料を要した場合や、他から購入した場合は、要した費用が取得原価となる。自己の考案に関わる場合は、その登録に要した費用が取得原価となる。

ソフトウェアは、平成 12 年度改正により、繰延資産から無形固定資産とされた。同時に、その取得に要した費用は全額資産計上となった。すなわち、ソフトウェアを購入した場合には、購入代価等が取得原価となる。外部委託制作又は自社制作の場合には、ソフトウェアの制作に要した材料費や人件費が取得原価となる。

減価償却資産については、取得原価から減価償却累計額を控除した金額が帳簿価額とされる。減価償却の方法については施行令 48 条、耐用年数及び残存価額については「減価償却資産の耐用年数等に関する省令」で具体的に定められている。

また、税法上の繰延資産は均等償却とされている（施行令 64 条）。その耐用年数は、基本通達 8-2-3 に定められている。

(2) 相続税における無形資産

知的財産は、相続税では無体財産権となる。財産評価基本通達（第 7 章 無体財産権）では、以下の資産について評価方法を定めている。

- ・ 特許権及び実施権
- ・ 実用新案権、意匠権及びそれらの実施権
- ・ 商標権及びその使用权
- ・ 著作権、出版権及び著作隣接権
- ・ 鉱業権及び租鉱権
- ・ 採石権
- ・ 電話加入権
- ・ 漁業権
- ・ 営業権

特許権及び実施権（財産評価基本通達 140 ないし 145）

特許権の評価は、その権利に基づき将来受ける補償金の額の基準年利率による複利現価の額の合計額によって評価する。具体的には以下の算式による。

A = 第 1 年目の補償金年額 × 1 年後の基準年利率による複利現価率

B = 第 2 年目の補償金年額 × 2 年後の基準年利率による複利現価率

：

N = 第 n 年目の補償金年額 × n 年後の基準年利率による複利現価率

特許権の価額 = A + B + + N

なお、補償金を受ける期間は、課税時期から特許法第 67 条（存続期間、特許出願の日から 20 年）に規定する特許権の存続期間が終了する時期までの年数の範囲内において推算した年数とする。

実用新案権、意匠権及びそれらの実施権（財産評価基本通達 146）

上記の特許権及びその実施権に関する方法に準じて評価する。

商標権及びその実施権（財産評価基本通達 147）

これも上記の特許権及びその実施権に関する方法に準じて評価する。

著作権、出版権及び著作隣接権（財産評価基本通達 148 ないし 154-2）

著作権の価額は、著作者の別に一括して次の算式によって計算した金額によって評価する。

$$\text{著作権の価額} = \text{年平均印税収入の額} \times 0.5 \times \text{評価倍率}$$

上記算式のうち年平均印税収入は、課税時期の属する年の前年以前3年間の印税収入の額の年平均額とする。また、評価倍率は、著作物に関し精通している者の意見等を基として推算したその印税収入期間に応ずる基準年利率による複利年金現価率とする。

出版権については、出版業を営んでいる者の有するものにあつては営業権の価額に含めて評価し、その他の者の有するものについては評価しない。著作隣接権については、上記の著作権に関する方法に準じて評価する。

鉱業権及び租鉱権（財産評価基本通達 155 ないし 159）

操業している鉱山の鉱業権は次の算式によって評価する（休業している鉱山等で近く所得を得る見込みのものの鉱業権の評価については省略する）。また、租鉱権は、下記の鉱業権に関する方法に準じて評価する。

$$\text{鉱業権の価額} = A \times n \text{ 年に応ずる基準年利率による複利年金現価率}$$

A = 平均所得

= (平常の営業状態において課税時期後 n 年間毎年実現を予想される1年間の純益 + 支払利子 + 償却額) × 0.5 - 企業者報酬の額

n = 可採期間

= (埋蔵鉱量のうち経済的可採鉱量) ÷ (1年間の採掘予定鉱量)

採石権（財産評価基本通達 160）

採石権は、上記の鉱業権に関する方法に準じて評価する。

電話加入権（財産評価基本通達 161）

電話加入権は、取引相場のあるものは、課税時期における通常取引価額に相当する金額、それ以外のは電話取扱局ごとに国税局長の定める標準価額によって評価する。

漁業権（財産評価基本通達 163 及び 164）

漁業権の評価は下記の営業権の価額に含めて評価する。

営業権（財産評価基本通達 165 ないし 167）

営業権の価額は、次の算式によって計算した価額と、課税時期を含む年の前年の所得の金額（営業権の価額が相当高額であると認められる著名な営業権については、その所得の金額の3倍の金額）とのうち、いずれか低い金額とする。

$$\begin{aligned} \text{営業権の価額} &= \text{超過利益金額} \times \text{営業権の持続年数(原則として10年)} \text{に} \\ &\quad \text{応ず} \\ &\quad \text{る基準年利率による複利年金現価率} \\ \text{超過利益金額} &= \text{平均利益金額} \times 0.5 - \text{企業者報酬の額} - \text{総資産価額} \times \text{基準年} \\ &\quad \text{利率} \end{aligned}$$

なお、平均利益金額は、課税時期の属する年の前年以前3年間の所得の金額を平均して算定する。

$$(\text{課税時期の属する年の前年1年間の所得の金額}) \times (\text{課税時期の卸売物価指数}) \div (\text{課税時期の属する年の前年平均の卸売物価指数}) = (1)$$

$$(\text{課税時期の属する年の前々年1年間の所得の金額}) \times (\text{課税時期の卸売物価指数}) \div (\text{課税時期の属する年の前々年平均の卸売物価指数}) = (2)$$

$$(\text{課税時期の属する年の前々々年1年間の所得の金額}) \times (\text{課税時期の卸売物価指数}) \div (\text{課税時期の属する年の前々々年平均の卸売物価指数}) = (3)$$

$$\text{平均利益金額} = \{(1)+(2)+(3)\} \div 3$$

所得の金額は、経常的損益以外の損益や支払利息等を控除する。また、企業者報酬の額は、平均所得金額に応じて定められている。

上記の算出方法からわかるとおり、無体財産権のうち から については、基本的には将来収益の現在価値額によって評価する。 については、通常取引価額又は国税庁の定める標準価額によって評価する。 及び は、超過利益金額の現在価値額によって評価する。

(3) 事例1：営業権の存否

知的財産の資産性や評価について税務上、裁判あるいは審判の対象となっているのは主に営業権である。営業権・水利権以外の無形固定資産は、他の法律（特許法、実用新案法など）や法人税法施行令などによって、その内容が明らかにされているが、営業権はどのようなものであるかについて税務上明らかにされていないため、多くの裁判や審判の対象となってきたのであろう。

税務上、営業権の意義については、「当該企業の長年にわたる伝統と社会的信用、立地条件、特殊の製造技術及び特殊の取引関係の存在並びにそれらの独占性等を総合した、他の企業を上回る企業収益を稼得することができる無形の財産的価値を有する事実関係である」(最高裁判所第三小法廷 昭和 50 年(行ツ)第 82 号 昭和 51 年 7 月 13 日判決)という判示に見られるように、営業権を他の同種会社と比べてみての超過収益力と考えるのが一般的である*²。

営業権の評価について争いとなった事例として、まず、上記の最高裁判所判決の対象となった事件を紹介する。当事件では、原告 A 社が B 社の塗料製造部門を譲り受け、その際に営業権 2,000 万円を計上し、決算時にはこの営業権の償却額を費用計上したが、この営業権と営業権償却額(及び営業譲り受けと同時に計上された営業権と同額の借入金とこの借入金に対する支払利息)を課税当局が否認した事例である。原告会社側の請求は第一審、控訴審、上告審いずれも棄却されている*³。

以下では、第一審での営業権に関する事項を中心に紹介する。

事件の概要

B 社の代表取締役社長である甲は、連年赤字決算を続け多額の負債のため倒産寸前にある B 社を救済するために、いわゆる第二会社である A 社を設立して B 社の事業を引き継がせ B 社の借入金の一部を負担させることを企図した。この B 社から A 社への営業譲渡に際して、A 社では 2,000 万円の営業権と同額の借入金とを計上した。そして A 社は同年度の決算において、営業権償却費として 150 万円、借入金の支払利息として 180 万円計上した。

課税当局は、上記の営業権及び借入金並びに営業権償却額及び支払利息を否認した(課税当局は 2 年分の更正をしたが、以下では第 1 年度分のみ事例として紹介する)。

加算項目

借入金否認	2,000 万円
上記借入金の支払利息否認	180 万円
営業権償却費否認	150 万円

減算項目

営業権価格否認	2,000 万円
---------	----------

*² その他に「独占的販売権およびこれに付随するもろもろの利益」を営業権と解した判例もあるが(津地方裁判所 昭和 45 年(行ウ)第 7 号 昭和 48 年 3 月 15 日判決)、これはタクシー業のいわゆるナンバー権などを営業権に該当するものとしている法人税基本通達 7-1-5 と同様に、経済的価値のある権利を営業権と解するものである。前者の考え方は「超過収益力説」、後者の考え方は「営業機会取得説」あるいは「営業機会保障説」と称されている。

*³ 第一審：横浜地方裁判所 昭和 44 年(行ウ)第 7 号 昭和 48 年 6 月 5 日判決、控訴審：東京高等裁判所 昭和 48 年(行コ) 昭和 50 年 5 月 28 日判決、上告審：最高裁判所第三小法廷 昭和 50 年(行ツ)第 82 号 昭和 51 年 7 月 13 日判決

差引増加所得

330 万円

営業権価格に関する原告の主張

原告 A 社は、以下のような点から 2,000 万円という営業権の価格の妥当性を主張した。

- ・ B 社の過去 4 年間の総売買利益（粗利のことと考えられる）は、年間平均約 1,510 万円であり、年々増加の傾向を示しており、十分な収益力があったこと
 - ・ B 社の有力な販路を承継できたこと
 - ・ B 社は特殊なシリコン加工法等を開発しており、ドイツの会社が持つ特許権を回避することができ、また、既に納品の実績があったこと
 - ・ A 社は B 社のもつ土地（1,000 坪、時価 7,000 万円相当）及び建物（400 坪、時価 1,000 万円相当）を、有利な条件で賃借できたこと
 - ・ A 社は B 社のもつ主要材料及び機械設備を時価よりはるかに低廉に譲り受けたこと（譲受価格 主要材料：約 365 万円、機械設備：約 342 万円）
- 営業権に関する第一審での判断

第一審では、「営業権とは、一般的にはその企業が他の同種企業の平均収益力を超えるいわゆる超過収益力を有する無形の財産的価値であると解され、右超過収益力の要因としては、当該企業の長年にわたる伝統と社会的信用、立地条件、特殊の製造技術及び特殊の取引関係の存在並びにそれらの独占性、生産設備、技術、及び人的組織面の優秀性等の諸条件が考えられ、結局これら諸条件が総合一体として他の企業を上回る企業収益を産出する場合にその超過収益力の存在が認められるのであり、そのような超過収益力を有する企業の場合、例えその会社の資産価格等が同業他社のそれと同様であったとしても実質問題としては右収益力を考慮して営業権自体より高い評価を受けることになるのである。したがって、営業権価格を決するに当たっては右超過収益力の有無を客観的に判断されなければならない」として、以下の 6 点を検討した上で、B 社においては他の同種企業の平均収益力を超えるいわゆる超過収益力の存在を認めることはできず、営業権価格について税法上何ら積極的な評価を加えるべきではないと判断した。

ア．企業としての伝統、信用等

B 社は企業としての歴史は浅く、比較的小規模の中小企業に属している。

イ．営業成績

A 社が事業を引き継ぐ前 3 年で、B 社は連年赤字決算を続け、多額の負債を抱えて倒産寸前の状態であった。また、売買利益が十分あることから収益力があると原告は主張したが、その企業において収益力が認められるためには有機体としての企業を維持、管理する費用及び製品販売に要する費用等を総合評価することが必要であり、売買利益のみがいかに高くともそれのみでは収益性認定の資料となりえない。

ウ．特殊な販路

B社が有力な取引先を有していたことは事実であるが、A社がB社の事業を引き継いだ当時における各取引先に対する売上高がどの程度のものであったのか、また各社との取引関係の独占性について判定すべき証拠が明らかでない。

エ．特殊技術

いくつかの特殊技術を有していたことは事実であるが、いずれも特許権等法律上の保護を受ける、いわゆる無体財産権の対象となっている特殊な技術ではない。

オ．土地建物の賃借等

敷地建物の時価に比して賃借料は決して安価なものとはいえず、有利な条件とはいえない。また、主要材料や機械設備の譲受については、時価よりどの程度廉価に譲り受けたのかについて主張立証が明らかでない。

カ．事業引継の経緯

連年赤字決算を続け、多額の負債のため倒産寸前にあるB社を救済するために、いわゆる第二会社であるA社を設立してB社の事業を引き継がせB社の借入金の一部を負担させることを企図したのであるから、営業権を2,000万円と評価したことについて、A社に負担させるべき債務の一部であるという以外に特段の根拠がないと認められる。また、営業譲渡に関してA社とB社との間に何らの代金の授受がなされていなかった。

以上で紹介した事例では、営業権そのものの存否自体がまず問題とされ、超過収益力の有無を判断する要因として、企業としての伝統・信用等、過去の営業成績、特殊な販路の有無、特殊技術の有無、土地建物賃借等における有利な条件の有無という点が挙げられていることが注目される。なお、この事例では超過収益力の存在が否定されたため、営業権の評価額の妥当性については触れていない。

(4) 事例2：営業権評価の妥当性

次に紹介する事例は、営業権の存否及びその評価額の妥当性について判断されたものである。当事件では、青果物市場を経営するC社が、同じく青果物市場を経営するD社に営業譲渡したが、営業譲渡に関わってD社が支出した金額のうち、C社の株主によって構成される仲買人組合に貸付金名目で支出されたものは実質的にはC社の営業権取得に相当するものとして、課税当局がC社の清算所得に当該金額を加算した事例である。第一審では原告であるC社の処理が認めされたが、控訴審では第一審の判決が取り消されてC社の請求が棄却され、上告審でも上告人であるC社の請求は棄却された^{*4}

^{*4} 第一審：松山地方裁判所 昭和40年(行ウ)第12号 昭和48年3月31日判決、控訴審：高松高等裁判所 昭和48年(行コ)第3号 昭和52年9月7日判決、上告審：最高裁判所第三小法廷 昭和52年(行ツ)第135号 昭和54年7月24日判決

以下では、営業権の評価に関する個所を中心に控訴審の内容を紹介する。

事件の概要

青果物市場を経営するC社は、売掛金の増大、人件費の増加、借入金の金利負担増、売上高の伸び悩み等から仲買人に支払うべき売上高の1%の割合による歩戻金の支払もままならず、将来を楽観視しえないとして、先に別の市場を買収しているD社に身売りすることとした。

当初、営業譲渡の対価として500万円ということであったが、C社の仲買人（全員がC社の株主でもある）らが500万円以外に750万円の仲買人助成金の交付を求めた。D社としては、市場経営の重要な支柱である仲買人の離散を防止し、市場の円滑な運営発展を図り、買収の所期の目的を達成するために必要であると判断し、仲買人組合に対する貸付金という名目で750万円を支出した。この貸付金の返済期間は10年で無利息とされたが、各年の返済期日には返済金額と同額の助成金をD社が仲買人組合に支払うものとしたため、返済額と助成金とが相殺されて実質的には返済の要がないものとした。

営業権に関するC社の主張

元来、営業上の無形財産が生れるのは、営業の許可制又は特殊技術ないし立地条件などにより、営業の自由性が著しく制約される場合と、過去に形成された一定の取引関係が営業主体の変動に当然随伴することが客観的に十分期待できる場合に限られるところ、本件の場合、そのいずれにも該当しない。C社の会社解散当時、青果市場の開設は自由であり、市場経営については特殊技術が介在する余地はなく、またC社の所在地に格別有利な立地条件も考えられないから、いずれにしても営業上の無形財産が発生する余地はなかった。

営業権に関する課税当局の主張

- 市場を経営することにより、市場は一定範囲の生産者を青果物販売の委託者として掌握するとともに、仲買人を「せり」の相手方として、すなわち受託青果物を販売するという市場の営業目的を遂行するため不可欠の相手方として当該市場に専属せしめることになり、さらに、仲買人を通じて一定範囲の小売商人（卸売商人）とか一般消費者等をもその支配下に置くことができる。かような関係は、市場の存立上不可欠で、市場経営により逐次累積していくものであって、いわゆる営業の事実上の利益として市場自体の経済的価値を著しく増加させ、物的設備もそれ自体の経済的価値以上の価値を発揮することになるのであって、これらが渾然一体となったものとして市場を評価することによって、初めてその経済的価値を正当に把握することができるのである。そこで、青果市場の買収に当たっては、譲受資産の対価のほかに、営業権の対価も支払われるのが通常取引慣行となっている。
- 先にD社に買収された市場は、個人経営であって、その仲買人も約40名にすぎない小規模の青果市場であったが、D社はこの買収に当たり、その営業権の対価として100万円を支出しているのである。そうすると、本件営業

譲渡の対価のうち、土地・建物等の資産譲渡の対価がほぼ 500 万円に見合う以上、先の市場に比し大規模な C 社買収について営業権の対価を 750 万円とみても不当に高額であるとはいえない。

- ・ 750 万円という金額は、年間予想売上高 7,500 万円の 10% に相当する。売上高が多いということは、それだけ生産者からの販売委託数量が多く、そのうえ、生産者と仲買人を確保し経営が安定していることを示すのである。したがって、売上高を基準にして 750 万円という金額を算出したということとはとりまなおさず、営業権をある一面から正当に評価したものとといえるのであって、市場の独占による利益を加味した営業権の評価として極めて妥当なものである。

営業権に関する控訴審での判断

まず、営業権とは「資産性の見地から実質的にみれば、当該企業の長年にわたる伝統と社会的信用、立地条件、得意先関係、仕入先関係、経営組織等が有機的に結合された結果その企業を構成する物又は権利とは別個独立に評価を受けることができる無形の財産的価値を有する事実関係をいい、通常他の企業を上廻る所謂超過収益力ともいわれて」いるものとしたうえで、営業権の評価については「現実に支払われた対価が純資産額を超える場合、その超過額が営業権の価額になると解されて」おり、法人税法上もこのように解することが相当としている。

このことを前提に控訴審では主に以下のような点から、C 社における人的関係、立地条件その他の事実関係は無形の財産的価値を評価するに十分であり、また従来の実績、譲渡後の独占的運営の見通し等から、従来の実績を超える収益を期待しうると認め、750 万円が営業権の対価として相当であるとした。

ア．青果物市場の経営形態

市場は、その経営によって、一定範囲の出荷者（生産者）を青果物販売の委託者として掌握するとともに、仲買人を「せり」の相手方、すなわち受託青果物の買手として掌握することができる。そして、市場と出荷者、仲買人との顧客関係は、市場の存立上不可欠であるばかりでなく、長年の市場経営により逐次累積濃厚化していく結果、いわゆる営業の事実上の利益として市場（企業）自体の経済的価値を増加させることになるので、市場は、土地、建物その他の物質的設備にこのような事実関係が伴うことによって経営が可能となり、これらが渾然一体となったものとして評価することにより、初めてその経済的価値を正当に把握することができる。

イ．D 社の先の市場買収の経緯

D 社は、先の小規模市場の買収に当たり、営業譲渡の対価として資産譲渡代金約 15 万円のほか営業権と目すべきものとして約 85 万円を支払っていることが認められる。

ウ．C 社の伝統・信用等

C社は本件営業譲渡契約成立まで、ほぼ順調に営業を継続して来たもので比較的長い伝統を有し、また資本金も次第に増加し、仲買人（全員株主）は解散当時214名に達し、小企業に属するとはいえ、先を買収された市場に比べると信用も大きいといわなければならない。したがって、先の市場の買収に際して営業権の対価が支払われている以上、それよりかなり規模の大きいC社の買収に当たって営業権の対価が支払われても不自然ではない。

エ．立地条件

D社としては、先の市場を買収済であるから、残るC社を買収することによって当該地方一円のすべての青果市場を掌握することができるわけであるから、極めて有利であった。

オ．顧客関係

D社としては、本件買収により、C社に所属する仲買人のほか、従来の出荷者（生産者）をそのまま引継ぐことができるので、営業譲受後直ちにC社経営時代と同様の経営が可能となり、市場新設の場合に比し極めて有利であった。

カ．営業成績

C社は、個人経営で発足し法人成立ののち本件営業譲渡契約成立まで約13年間を通じ、ほぼ順調な営業を継続して来た。

キ．手数料（債権）歩戻金（債務）関係

C社の収入は、売上高の6%に相当する受託手数料のみであり、他面同社は仲買人に対し売上高の1%に相当する歩戻金を支払うべき債務を負っていたが、これらの債権・債務関係は、本件営業譲渡契約により包括的にC社からD社に承継されている。

この事例では、青果物市場の経済的価値を評価する場合、物的設備のみならず人的関係等の事実関係を加味する必要性を述べたうえで、会社の伝統・信用等、立地条件、顧客関係といった事実関係から、まず無形の財産的価値の存在を認め、次に過去の営業成績、将来の独占的運営の見通しから超過収益力の存在を認めた点が注目される。ただし、750万円という評価額については、算定方法の妥当性についての言及をせず、「本件のような営業譲渡により営業の包括的移転が行われた場合であって、その場合に評価の基礎となる収益力は過去の実績に限られるわけではなく、営業譲渡を受ける企業の側における将来の収益力の予測が重視される筈であり特別の事情のない限り、自ら公正な譲渡対価が形成決定されるものと考えられる」とし、経済人間の交渉過程で妥当な評価がなされているはずという前提で、その金額が相当であると結論している。

(5) 事例3：相続税における評価

次に相続税における裁判の事例を紹介する。この事件では、取引相場のない株式を相続により取得した相続人に対して、課税当局が純資産価額方式による株式評価の際に営業権の評価額を含めて評価し直したうえで更正したものである。第

一審、控訴審、上告審いずれにおいても原告相続人の請求は棄却されている*⁵。

この裁判で、原告である相続人は取引相場のない株式を純資産価額方式で評価する際に営業権を含めて評価すべきではないと主張したが、第一審判決では以下の理由から、純資産価額方式で評価する際に営業権を含めるべきとし、課税当局の取扱いを肯定している。

純資産価額方式を採用した場合、総資産価額を構成すべき企業の各資産は、貸借対照表上に資産として計上されていると否とにかかわらず、経済的価値を有する有形無形の財産のすべてを含むものというべきである。そこで、「一般に営業権とは、企業が有する長年にわたる伝統と社会的信用、名声、立地条件、営業上の秘訣、特殊の技術、特別の取引関係の存在等を総合した、将来にわたり他の企業を上回る企業収益を稼得することができる無形の財産価値を有する事実関係と解すべきであるから、これは、将来におけるその超過収益力を資本化した価値として、原則として課税時期においてこれを評価し、総資産価額の中に含めるべきものである」。

原告相続人は、営業権の評価を変動激しい経済情勢の下で不安定な超過利潤から算定するのは適切でないとして主張したのであるが、「営業権自体が前記のとおり将来にわたり他の企業を上回る収益を稼得できる財産価値としてとらえられ、その評価が必要とされる課税時期において、当該営業権に右の財産価値が認められる以上、その価額を課税時期において算出される超過利益金額を基本として算定することも許されるものというべきであり、また、評価通達による営業権の評価方法は、後記のとおり、課税時期から過去3年間の収益状況を考慮の上、更に50%の危険率を見込んで算定するというものであるから、これをもって不適切、不合理なものであるということができない」。

原告相続人は、高利潤をもたらす要因は貸借対照表に計上済みであるから、更に営業権を評価することは資産の二重計上になると主張したが、「営業権の価額は、将来の超過収益力を期待したところの財産価値であるところ、企業が自己に潜在する将来の予想収益等を貸借対照表に計上することは、一般に公正妥当と認められる会計処理の基準では認められていないのであるから、営業権価額が貸借対照表に計上されることはあり得ず、したがって、資産の二重計上ということも起こり得ない」とし、原告相続人の主張は、「当期における利潤を源泉とする資産価額と、将来の超過収益力の現在価値を求める営業権価額とを混同するものというべきである」。

原告相続人は、取引価格が形成されない営業権については、これを評価すべきでないとして主張したが、「取引価格が形成されない営業権であっても、財産的価値が認められる以上、相続税の課税に当たりこれを評価すべきことは当然で

*⁵ 第一審：東京地方裁判所 昭和61年（行ウ）第7号 昭和63年1月27日、控訴審：東京高等裁判所 昭和63年（行コ）第6号 平成元年5月30日判決、上告審：最高裁判所第一小法廷 平成1年（行ツ）第103号 平成3年11月14日判決

あり、相続税の財産評価上合理的な方法によりその価額を算出し得ることも明らかである。」

この事例では、取引相場のない株式評価の場合ではあるが、営業権の意義を超過収益力としたうえで、積極的に営業権の評価を認めている点が注目される。また、営業権の評価方法については、積極的に評価方法を示すのではなく、相続税財産評価基本通達の評価方法を「これをもって不適切、不合理なものであるということができない」として妥当性を認めている点が注目される。

(6) 事例 4： 試験研究費と実用新案権

以上三つの事例は営業権に関するものであるが、次に試験研究費の意義及び実用新案権の取得価額に関する事例を紹介する。当事件では、原告乙がもつ実用新案権に係る収入の所得区分、乙が支出した試験研究費の経理方法、実用新案権の取得価額、及び実用新案権の減価償却関係について争われた。第一審、控訴審、上告審いずれにおいても原告の請求が棄却されている^{*6}。

以下では、第一審の判決で知的財産に係る試験研究費の経理方法と実用新案権の取得原価に関する部分を紹介する。

原告乙が必要経費として主張する基礎研究費の経理方法について

原告乙が昭和 44 年分の必要経費として主張するきのこ菌の基礎調査費 200 万円については、所得税法施行令 7 条 1 項 2 号にいう試験研究費に該当する。

「ところで、試験研究費は当該試験研究にかかる製品もしくは製造方法が成功するか否かが不明であることから、資産として計上することもできず、また直ちに当年分の費用とすることもできないという支出であって、本来仮払的性質を有するものであり、それ故にこそ繰延べ計算されるものであって、試験研究費の支出の効果が当該試験研究にかかる権利取得の時までに及ぶことがない場合には、その支出額は当該権利が取得された時点においてその取得価額を形成することとなり、権利取得の時までに試験研究費の支出の効果が及ぶことが生じた場合は繰延資産として償却することとなる」と判示しており、試験研究費に対してどちらかという消極的に資産性を認めている。

そこで原告乙のきのこ菌に関する試験研究が昭和 44 年中に完成したと認めるに足りる証拠はなく、また、きのこ菌に関する権利を取得する以前に当該試験研究により収入を得たことを認めるに足りる証拠もないから、きのこ菌基礎調査費は仮勘定のまま全額繰延べられるべきものであって、これを昭和 44 年分の必要経費に算入することはできないとした。

実用新案権の取得原価について

原告乙は、原告乙の肉体的精神的労務費、争訟費、本件実用新案権の維持管理に要した費用、本件実用新案権の製品の改良育成費等の合計額 1 億円が資本

^{*6} 第一審：広島地方裁判所 昭和 47 年（行ウ）第 12 号 昭和 51 年 3 月 16 日判決、控訴審：広島高等裁判所 昭和 51 年（行コ）第 4 号 昭和 55 年 3 月 27 日判決、上告審：最高裁判所第一小法廷 昭和 55 年（行ツ）第 97 号 昭和 57 年 10 月 21 日判決

的支出又は取得価額として認定されるべきであると主張した。

この点についてはまず、「争訟費、本件実用新案権の維持、管理に要した費用、及び改良育成費についてはこれを支出した旨の原告の本人尋問の結果は、それによってもその具体額が不明であることからにわかに信用できないし、他にこれを認めるに足りる的確な証拠はない」とした。

また、原告乙本人の肉体的、精神的労務費については、「原告が本件実用新案権の取得及びその実施に際し多大の労力を費したことは想像に難くない」として一定の理解を示してはいるが、「現行所得税法は、資産の取得に要した費用を取得価額に算入し、これを所定の方法で減価償却していく制度を採用しているが、これは期間計算を前提とした費用配分の考え方に立脚するものであって、これにより当該資産の価値の減少額を、資産の使用によってあげた収益に負担させ、納税者の税負担の便宜を図ることを目的とするものである。つまり取得した財産（減価償却資産）に基づいて継続的収入が得られることに鑑み、一時点で支出した費用をその支出時点の属する年度の必要経費としてその年度の収入金額から差引くことなく、一定程度減価償却資産によって収入を得べき将来の年度に繰延べて、その段階で必要経費として収入金額から差引くこととするものであり、それによって課税標準額を安定させることができるのである。このような減価償却制度の目的及び趣旨からすれば、取得価額として減価償却していくべきものは、必要経費性を有するものに限られるというべく、従って自己の労務費を必要経費と認めていない現行法の下においては、必要経費性を有しない自己の労務費見積額を減価償却すべき取得価額に算入することはできない」として、結局、労務費を取得価額とする原告乙の主張を退けている。

3. 売買における評価

(1) 知的財産の売買

これまでは、知的財産には活発な取引市場がないことが多かった。そのため、知的財産が有効に活用されず、社会的に損失が生じていた。そこで、近年では、知的財産の市場の整備が図られるようになりつつある。

例えば、特許庁は、特許権の流通の促進を目指して、1997年度より、情報をはじめとするインフラ整備、技術移転仲介機能の強化・拡充等を柱とする総合的な施策に取り組んでいる^{*7}。具体的には、次のような政策が進められている。

特許流通を促進するインフラ整備

ア．特許流通データベースと未利用特許活用例集

企業・大学・国立研究所等が保有し、第三者への開放（ライセンスや譲渡）意思のある特許権等の情報をデータベース化し、インターネットにより無料

^{*7} 以下の記述は、特許行政年次報告書（1999年版）による。

で提供している。また、データベースに登録された情報の中から、中小・ベンチャー企業にとって事業化ポテンシャルの高い案件について、ビジネスプランを付加した活用例集を作成し、無料で公開している。

イ．特許評価指標（試案の策定・公表）

特許技術の移転を活性化し、また保有特許の的確な評価による中小・ベンチャー企業の資金調達を支援するため、特許庁は我が国で未成熟であった評価指標に関する試案を 1999 年 4 月に策定・公表した。

ウ．技術分野別特許マップ

技術開発戦略の方向付け、新規事業の開拓、特許情報の更なる活用促進を図るため、技術分野毎に過去 20 年程度の特許を整理、分析したマップを作成し無料で公開している。

技術移転仲介機能の強化・拡充

ア．特許流通アドバイザー

経験の乏しい中小企業等の技術移転を円滑に進める上において、専門家によるアドバイスは不可欠であることから、民間企業等において技術開発や知的財産管理に関する豊富な経験を有する専門家をアドバイザーとして採用し、全国の知的所有権センター等に派遣して、特許技術の移転・事業化に関するさまざまな相談に応じている。

イ．知的財産権取引仲介等に係る事業者情報のデータベース化

本来、技術移転は市場原理に基づく民間仲介ビジネスにより活性化されるべきところであるが、我が国においては、そもそもこうした事業の社会的認知度は極めて低く、欧米諸国に比して事業者数は著しく少ないのが実態である（1998 年時点で、アメリカ約 1,000 社・機関、ヨーロッパ約 300 社・機関に対して、日本は約 30 社・機関）。このため、将来にわたる民間ビジネスの活性化とユーザー利用を促進するため、事業者情報をデータベース化し、特許庁ホームページにて無料で提供している。

普及・商談機会の提供

・ 特許流通フェア

全国各地域において、特許技術の移転事業化による経営の高度化と地域経済の活性化に関する意識の醸成を図るため、各種セミナーの開催とともに、企業・大学・研究機関をはじめとする特許開放者と特許導入希望者とが直接商談できる機会を提供する。

これらの施策によって、特許の流通が活発化し、効率的な市場が形成されることが期待される。

(2) 事例 1：配置薬業界における懸場帳の売買

配置薬業界は、得意先に薬箱を配置しておき、半年ごと等定期的に巡回して、巡回時に薬の使用分を請求して新しい薬を補充するというビジネスである。した

がって、資金の回収は非常に長期間となるが、一般的には長期的・安定的な顧客関係となることから、優良な顧客を多く持つことが重要となる。

懸場帳とは、一定地域内での得意先台帳のことである。この台帳は、単なる得意先一覧ではなく、使用頻度の高い薬の種類、家族構成などが書き込まれており、配置薬業者にとってはノーハウを凝縮したものといえる。この懸場帳は従来から、業界内で売買されており一定の市場が形成されている。

(3) 事例 2：情報システムの評価

株式会社 H 銀行は、1998 年 3 月決算期において、コンピュータ業務に関する資産を子会社に売却し、特別利益 40 億円余りを計上した。

この売却に際して、コンピュータ業務に関する資産（情報システム）の評価を行った。この評価に当たっては、システムの譲受会社である子会社は当該システムの譲受を受けなければシステムを再作成する必要があること等の理由から、再調達原価法（現在と同一のシステムを再度調達するとした場合の価額）が採用された。

再調達原価による評価に際しては、まず、システム開発費としてどこまで含まれるのかを、直接費ばかりでなく間接費も含めて特定した。次に、現状の開発環境でのコストを見積もり、単位当たり（ステップ等）のコストを算定した。さらに、実際に使用していないソフトウェアを除外し、他に勘案すべき事項があればそれらを含めて総合的な判断を加えて評価額を決定した。

4．実施許諾における評価

知的財産から利益を得る方法としては、自社の製品・サービスの生産・販売において利用する方法の他に、他社に有償で実施許諾し、実施料を得るという方法もある。この場合、実施料をどのように算定すべきかが問題となる。

(1) ライセンス契約と実施料の形態

特許権その他の知的財産を対象にライセンス（実施権、使用権、利用権）を許諾する契約をライセンス契約という。ライセンス契約は、一般的には特許権者やノウハウの保有者である許諾者（ライセンサー）と当該特許権等の実施権者（ライセンシー）との間で締結される。実施権者は、許諾を受けた特許権等を、独占的排他権を活用して実施、使用、利用することによって自己の利益を確保することができる。無償でのライセンス使用を除き、その対価として実施料が実施権者から許諾者に支払われる。実施料は、実施に先立ちライセンス契約において、算定方法や支払方法が取り決められる。

実施料の決定方法には、次のように多様な方法がある（発明協会、1993）。

出来高にリンクする実施料

出来高にリンクする実施料は、出来高払い実施料、実施高払い実施料、実施高実施料、ランニング・ロイヤリティ (Running Royalty)、経常実施料、継続実施料、生産・販売高実施料などと呼ばれる。具体的には次のような形態があ

る。

ア．料率実施料(Percentage Royalty)

従価実施料ともいう。例えば、純売上高の何パーセントなどと規定された実施料。

イ．従量実施料(Per-quantity Royalty)

例えば、1個当たり、1トン当たり、又は1kw当たり何円などと規定された実施料。

ウ．ミニマム・ロイヤリティ(Minimum Royalty)

最低支払保証実施料、最低実施料、最小実施料ともいう。契約で定められた期間にロイヤリティが発生しないとき、又は決められた額以下のとき支払わなければならない最低額が定めてある実施料。

エ．マキシマム・ロイヤリティ(Maximum Royalty)

最高実施料、最大実施料ともいう。契約で決められた期間におけるロイヤリティが定められた額を超した場合、ライセンシーの営業活動の刺激などのために、その超過額の支払いが免除される定めのある実施料。

オ．逡減・逡増実施料(Royalty Calculated by Stepping Method)

販売高に対し、一定の数量・金額を基準に計算料率を変えることが定められている実施料。例えば、最初の10万個に対し3%、次の20万個に対し2%などと定めた実施料。

カ．スライド実施料(Royalty Calculated by Sliding Method)

物価指数、外貨交換率などの変化に応じて計算料率を変える実施料。

出来高にリンクしない実施料

出来高にリンクしない実施料は、定額実施料、一時払い実施料、一時金払い実施料、一時金(Lump Sum)などと呼ばれる。具体的には次のような形態がある。

ア．定額実施料(Fixed Sum Royalty)

契約期間中の区分された一定期間について、例えば四半期当たり何千万、何百万などと定められた実施料。性格的には最低支払保証実施料と似ていたり、最大実施料と似ていたりする。

イ．支払い済み実施料(Paid-up Royalty)

能力当たりに定められた実施料を一定期間中に支払うよう定められた実施料。例えば、生産量が1万トンまで10億円などと定められた実施料。一時払いと分割払いがある。完納実施料(Full Paid-up Royalty)は、量の限定がなく、自由にプラントの拡大が可能。

ウ．一括払い実施料(Lump Sum Payment)

一時払い実施料、一時金払い実施料ともいう。契約全期分の実施料の金額を契約締結時に決めて一括払いする実施料。ただし、分割払い、延べ払いは可能。プラント輸出などの場合、よく用いられる。

上記 又は と併用される実施料

ア．イニシャルペイメント(Initial Payment)

契約発効時又は一定期間内に、契約製品の生産・販売・使用等に基づく実施料支払い債務の発生の有無にかかわらず、独立的に支払われるまとまった金額で、内容的には、研究開発費の一部負担とか、ノウハウ開発費の一部負担等に係る独立の補償額である場合が多いが、また、将来支払われる経常実施料の一部前払い的性格のものであったり、最低支払保証実施料的な性格のものであったり、ノウハウ開示などの諸費用であったりすることもある。なお、頭金(Down Payment)は、正確には分割払いの第1回目であるが、イニシャルと同義的使用の場合もある。

イ．前払い実施料(Advanced Payment)

実施料支払い債務の一部又は全部の前払い。支払時期が契約製品の生産・販売等に基づく実施料支払い債務の発生の前であるものをいう。したがって、その後のロイヤリティの支払いは、既支払額よりの差し引き残がなくなったときから開始される。

(2) 実施料の算定方式：旧特許庁方式

特許庁では、昭和25年特許庁長官通牒をもって、国有特許権実施契約書及び実施料算定方式を作成し各省庁に通知した。この中で実施料率の算定方法についての指針も提言された(以下、「旧特許庁方式」という。)。その後諸般の事情から一部を改正し、同じく特許庁長官通牒として、昭和42年さらに昭和47年に各省庁に通知された。公的な研究機関が保有する特許権を円滑に民間企業へ技術移転させることを主たる目的としているが、これは同時に民間における特許権者と実施権者の間の、特許発明の円滑な運用にとって参考となるものである。この指針では、国有特許権実施契約書の標準様式、当該実施契約内容についての説明、及び実施料算定方式について提言されている。

本指針における実施料は、基本額に実施料率を乗じて算定される。

基本額の選定

以下の6種類から、事業に適したものを選定する。

- ・ 販売単価 × 生産数量
- ・ 販売単価 × 販売数量
- ・ 発明考案で得られた価値又は価値の増加の金額換算額 × 利用件数
- ・ 発明考案で得られた価値又は価値の増加の金額換算額 × 生産数量
- ・ 発明考案で得られた価値又は価値の増加の金額換算額 × 販売数量
- ・ 製品を販売することで得た利益額

実施料率の算定

実施料率は、以下の式で算定される。

$$\text{実施料率} = \text{基準率} \times \text{利用率} \times \text{増減率} \times \text{開拓率}$$

このうち基準率は、下表から決定される。

種 別	販売価格を基礎とする場合	価格又は価値の増加あるいは利益金額を基礎とする場合
(ア) 実施価値上のもの	4 %	30 %
(イ) 実施価値中のもの	3 %	20 %
(ウ) 実施価値下のもの	2 %	10 %

利用率は、発明考案がその製品に占める割合であり、もしその全部を占めるのであれば 100%となる。また、例え当該発明考案が製品の一部しか占めない場合でも製品全体が創意的で特許価値が認められる場合も 100%となる。

増減率は、100%を基準として、公益上の必要性、実施価格の大小、他への使用許諾の状況その他特殊事情を加味して、50%以内を増し、あるいは50%未満を減じることができる。

開拓率は、100%を基準とし、工業化研究や普及宣伝への多額な投資が必要な場合、50%以内を減じることができる。

旧特許庁方式には以下のような特徴がある。

ア．この指針の本来の趣旨は、公的な研究機関の研究成果を国有特許権の使用許諾を通じて民間との円滑な運用を図ることであり、国又は民間の経済的利益の拡大を図るものではない。したがって、実施料は、特許等の使用程度や生産数量、生産価格を基礎とすべきで、売上高や利益を基準にすることを例外と位置付けている。

イ．実施料率を四つの構成要素に分けている点に特徴があるが、基準率を所与としている。基準率そのものの算定根拠は示されていない。また、上記の基準率は、国有特許権についてであり、民間の率より低く設定しているとしているが、民間の基準率についてはその具体的な率の提示がなされていない。

ウ．利用率、増減率、開拓率は、100%を基準にしながら現状に応じて増減の範囲が規定されている。そのために、実施料率は販売価格を基準にする場合であっても、最大で6%（4%×100%×150%×100%）にしかならず、最近の民間の動向として10%を越える実施料率が採用されている現状を十分には説明できない。

エ．ライセンスは、実施だけではなく売買の対象にもなるが、後者の算定方法については言及されていない。

(3) 実施料の算定方式：新特許庁方式

国有特許権の各省庁による統一的な運用を図るために、特許庁長官通達で平成10年6月に「特許権等契約ガイドライン」を通知した（以下、「新特許庁方式」という。）。新特許庁方式は、民間企業等の契約実態を調査し、関係省庁の連絡会議に諮って策定されたものである。当該ガイドラインは、特許権、実用新案権、意匠権その他を対象とした実施、売買、譲与及び仲介に関する契約についてのモデルを示している。

実施契約においては、実施料及び実施料率の算定方法が示されており、以下の八つを例示している。

- 対売上金額（ランニングロイヤリティ方式）
- 対生産数量（ランニングロイヤリティ方式）
- 対販売数量（ランニングロイヤリティ方式）
- 対特許使用件数（ランニングロイヤリティ方式）
- 対当該製品販売利益金額（ランニングロイヤリティ方式）
- 最低実施料及び対最低実施料控除後売上金額（ランニングロイヤリティ方式）
- 一時払い実施料（一括支払い方式）
- 一時金及び対売上金額（イニシャルペイメント方式：ランニングロイヤリティ方式と一括支払い方式の併用）

ランニングロイヤリティ方式における実施料率の算定方法は、前述旧特許庁方式の「実施料率 = 基準率 × 利用率 × 増減率 × 開拓率」の考え方が採用されている。ただし、旧特許庁方式にあるような「50%以内を増し、あるいは50%未満を減じる」といった率決定上の拘束を避け、決定の際の留意事項や過去の関係判例が記載され、率決定の裁量が認められている。

また、こういった4要素による率の決定以外には、過去の契約例を参考にする方式、各業界で慣行的に使用されている率を参考とする方式、当該製品から将来見込まれる利益を算定し、その一部を実施料として回収する方式、研究投資等を実施料で回収する方式がある。

一括払い実施料の算定方式として、予定基本額から算定する方法と研究投資回収方式がある。前者は、以下のように計算される。

$$\text{実施料} = (\text{予定販売単価}) \times (\text{予定販売} \cdot \text{生産数量}) \times (\text{実施料率} (\text{販売額等基準}))$$

又は、

$$\text{実施料} = (\text{予定利益} \cdot \text{予定増加利益}) \times (\text{実施料率} (\text{利益基準}))$$

ここで実施料率は、ランニングロイヤリティ方式に準じて決定する。

一方、研究投資回収方式では、研究開発や特許取得にかかった経費を総コストとして、それを想定される実施権者の数で除すことで、実施権者一人から徴収すべき一時払いの実施料を決定する。

イニシャルペイメント方式には、実施料の前払い的な性格のものとライセンス契約締結前の実施に対する実施権者からの徴収といった性格のものがある。いずれの場合でも、ランニングロイヤリティ方式における実施料算定方式及び一括支払い方式における算定方式に準じて算定する。

知的財産は、実施の許諾だけではなく売買の対象ともなる。売買には、部分売

却と完全売却がある。両者の大きな差異は、部分売却では他に共有者がおり独占的实施ができないということである。したがって部分売却の場合、完全売却の売買価値を共有者の数で除した額よりも売買価値は下回ることになる。こういった点を留意した上で売買代金算定を行う場合方式として、原価回収方式、利益額準拠方式及び市場価格方式がある。なお、売買代金とは、特許権等の価値を意味する。

原価回収方式とは、特許権等を生み出すのに要した研究開発投資、特許等取得費及び維持費の総額をもって特許権等の価値とする方式である。

利益額準拠方式には、割引キャッシュフロー方式と超過利益方式(国税庁方式)がある。割引キャッシュフロー方式では加重平均資本コストを割引率として採用する。当該特許等を使用した製品から得られるであろう毎年のキャッシュフローを予想する。割引率を使用して割引キャッシュフローの総額を積算し、当該特許等の寄与度を測り、これに乗ずることで価値を見積もる。一方、特許庁方式では、以下の計算方式で価値を見積もる。

特許権等の価値 = 超過利益額

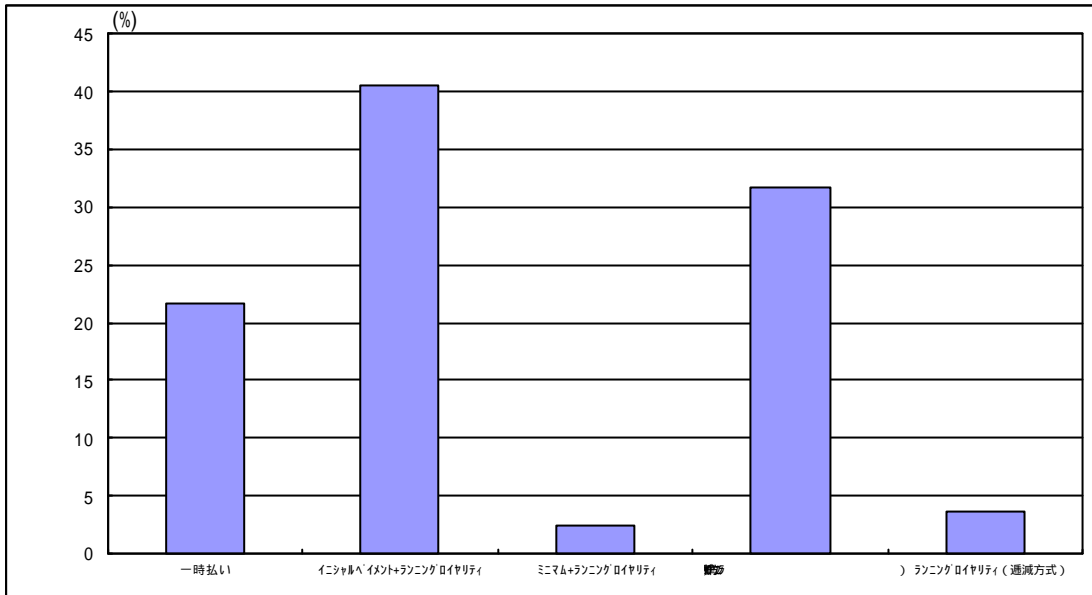
× 特許権等の利用しうる年数に対する年 8 % の複利年金現価率 × 特許権等の寄与度

市場価格方式には、特許権等の売買を競争入札で行う方式と類似の特許権等の売買価格を参考とする方式がある。

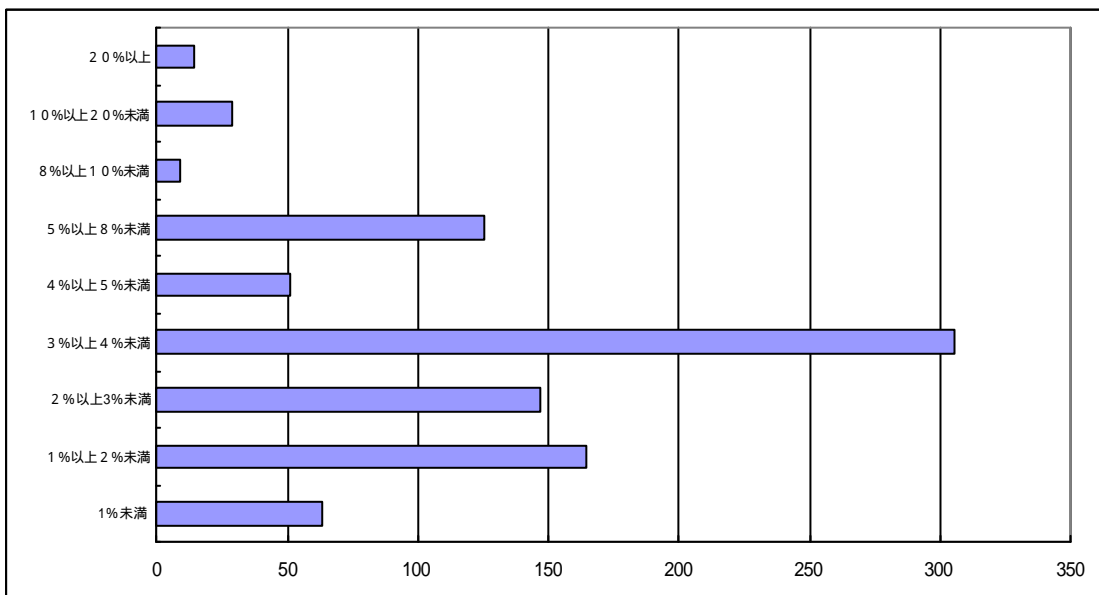
(4) 特許ライセンス契約に関する実態調査

新特許庁方式は、国有特許等の契約についてガイドラインを示したものである。民間企業においては、中小企業等には特許ライセンス契約についての十分な経験やノウハウがなく、ライセンス自体の性質上契約内容は一般には公表されていない。このような現状で、特許出願上位 300 社を対象に、アンケートによる特許ライセンス契約等に関する実態調査が平成 10 年に実施された。そのうち、実施料に関連する箇所を示すと以下のとおりである(発明協会、2000)。

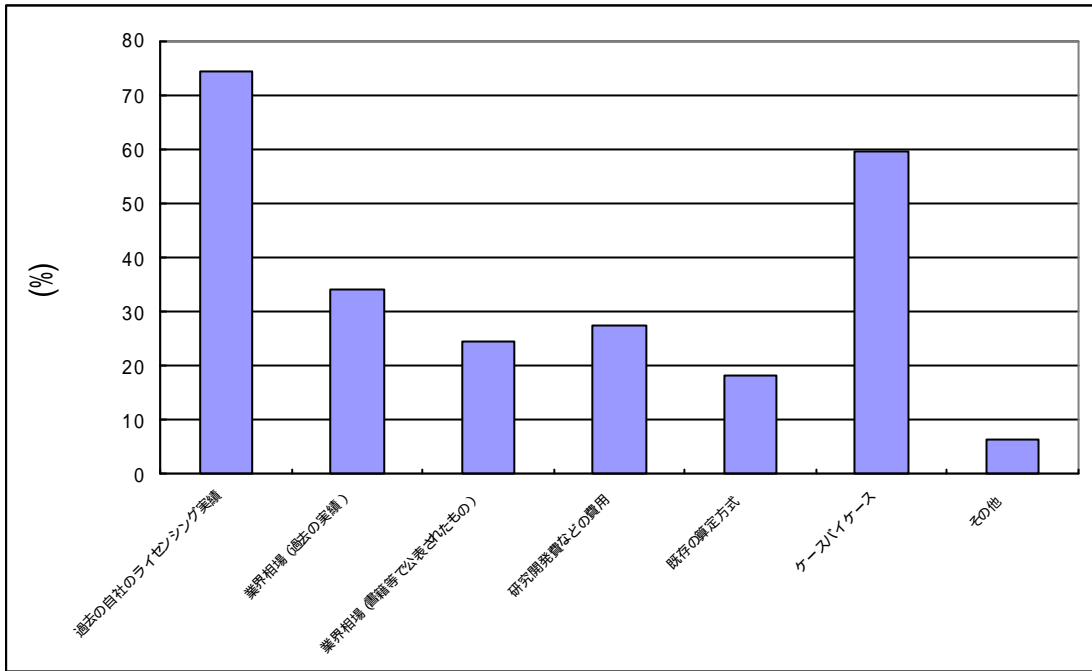
実施料の支払い方式について（回答数 1 2 8 1 件）



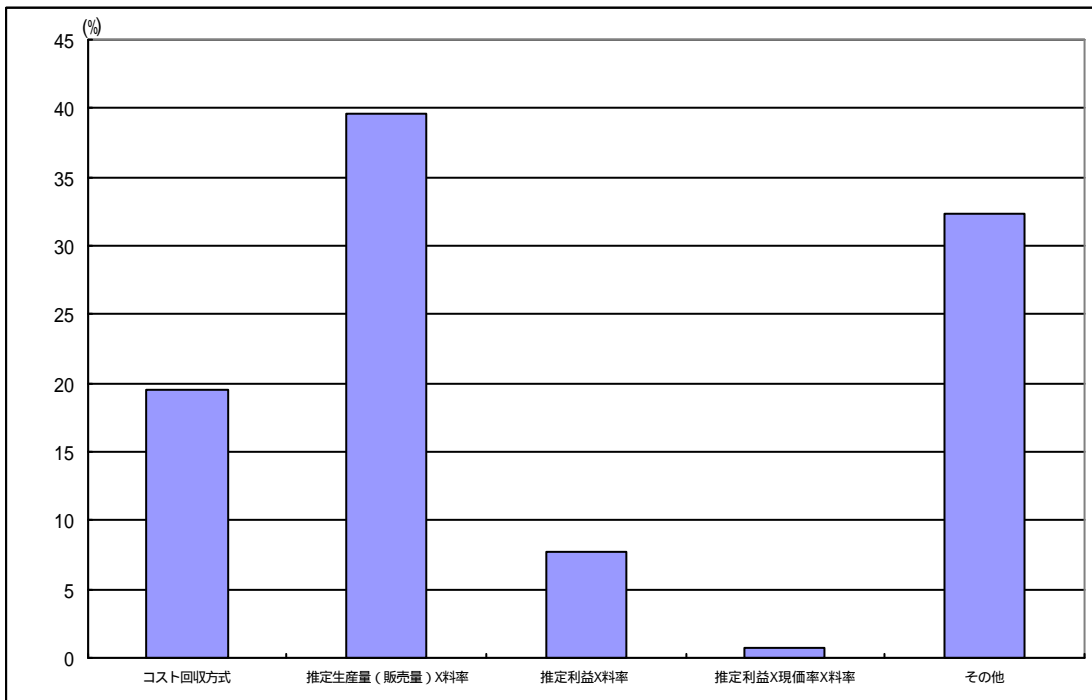
ランニングロイヤリティの料率（回答数 9 0 7 件）



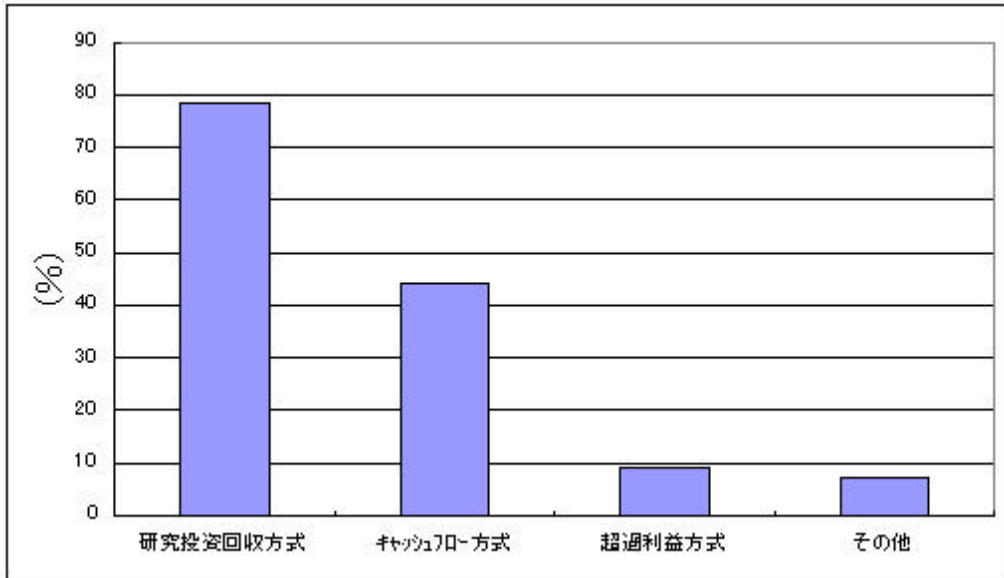
実施料算定にあたっての根拠(複数回答 回答数 509件)



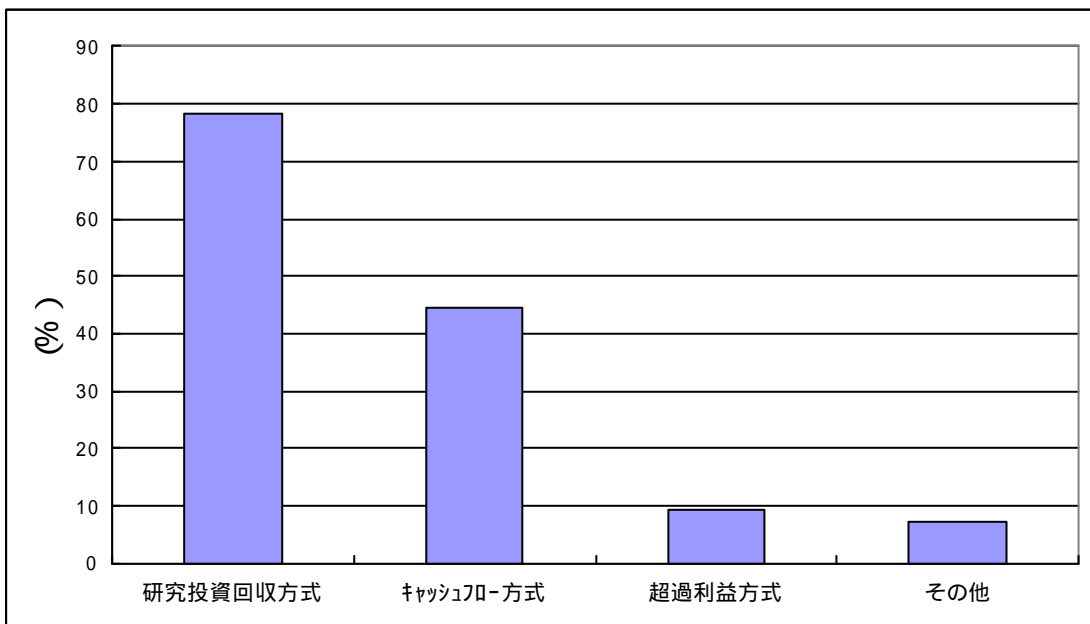
一括支払いの算定方式 (回答数 519件)



特許権等の売買契約における価格の決定要素(回答数 1 2 6 件)



特許権等の売買価格の算定方式 (複数回答 回答数 1 3 5 件)



(5) 事例：日立製作所の特許有償開放制度

ここでは、株式会社日立製作所（以下、「日立」という。）の特許有償開放制度を紹介する*⁸。同社は、かつては特許権を自社製品に利用するだけであった。しかし、1970年9月に、それまでの方針を変更し、特許権や実用新案権を希望する相手に有償で実施許諾する制度を設けた。

実施対象とする知的財産は、特許権と実用新案権である。1993年11月時点で、登録済のもの13,000件、出願中のもの78,000件、計91,000件が対象となっている。ノウハウ等の技術情報や商標権・意匠権等は対象としていない。

実施許諾の相手先については、原則として、希望するものであれば、誰にでも認めることとしている。すなわち、顧客であっても、事業上のパートナーであっても、あるいはライバルであっても、認めるということである。もちろん、相手側が特許を開放しない場合や、実施料で合意できない場合などの例外はある。また、許諾する権利は、非独占的な通常実施権を原則としている。専用実施権や独占的な実施権は原則として認めていない。

実施権の対価（ライセンス料）は、契約製品（実施許諾の対象となる製品）の販売価格に対する所定の料率相当額を支払う方式を原則としている。日立では、これをランニング方式と呼んでいる。なお、料率から対価金額を算定して、1台当たり何円と設定することもある。また、相手方の実施規模が予測できる場合には、それに見合った対価の総額を決定し、一括して支払う方式も採られる。これをペイドアップライセンス方式という。実施料率の算定に当たっては、契約製品の種類、量産品か否か、許諾対象権利の基本性（権利範囲の広さ・狭さ）、世間相場、社会動向・経済動向などの要因を考慮する。また、開発投資の回収ができる料率かどうかという視点も重視するという。

本制度による実施許諾の実績（国内分）は、制度ができた1970年から1993年9月までで、1,300件となった。また、国内分・国外分を合わせた技術料（特許実施許諾契約と技術指導）収入は、年間で280億円（1992年度）に達した。これは同社の総売上高3兆8千億円の約0.7%に当たる。同社は、更に技術料収入を増加させる方針であり、売上高の1%を目標としている。

5. 担保価値の評価

近年では、知的財産が、金融機関等から融資を受ける際の担保として認められる例が増えている（図表5）。この場合、対象となる知的財産の担保としての価値評価が問題となる。

*⁸ 本項の記述は(株)日立製作所・知的所有権本部編(1995)による。

図表5 知的財産担保融資の事例

年	事 例
2000	富士銀行、アニメ著作権担保にアニメ制作会社に5億円融資
1999	日本開発銀行がシステム知的所有権を担保にジャストシステム社に10億円融資
1999	日本開発銀行がシステム知的所有権を担保にワイズマン社に1億円融資
1997	横浜市等が知的所有権を担保にヘルツ工業に1億円融資
1995	日本開発銀行等がソフトウェアを担保にデザインオートメーション社に融資
1995	日本興業銀行がソフトウェアを担保にシステムコンサルタント社に融資

我が国では、直接金融も活発になりつつあるものの、依然として間接金融が重要な位置を占めている。しかし、我が国の金融機関は、融資に当たって担保を求めることが大半であり、しかも担保となるのは土地、建物を中心とする有形資産だけである。そのため、有形資産をあまりもたない情報産業などでは、融資を受けることが困難となることが多い。

我が国の今後の経済的な発展のためには、情報産業あるいは研究開発型の企業群の資金ニーズに応えられる仕組みを整備していかなければならない。そのためには、ベンチャー・キャピタルをはじめとする直接金融を発達させるべきことはいうまでもない。しかし、同時に、ここで取り上げる知的財産を担保とする間接金融の制度を整備することも重要なのである。

(1) 担保価値評価上の留意点

ここでは、知的財産の中でも担保となりやすいソフトウェアを取り上げる。

まず、改めて、担保の意味について確認しておこう。一般に、担保には二つの機能があるとされている。担保留置により債務者に心理的圧迫を加え債務弁済を促す「留置機能」と、担保の利用・処分によって優先弁済を受ける「優先弁済機能」である。これらの機能を果たすためには、担保は次の六つの要件を満たすものでなければならない。すなわち、処分の容易性、価格の安定性、品質の安定性、評価の容易性、保管・管理の容易性、第三者対抗要件の具備である。

以上の点を踏まえると、ソフトウェアは、知的財産の中では担保になりやすいといっても、例えば土地などと比較すると、担保としての要件を十分に満たさないことも少なくない。その点をいかに解決できるかが、担保価値評価のポイントとなる。

より具体的には、以下の点に留意する必要がある。

担保の対象範囲

担保の中心となるのは、プログラムの著作権である。しかし、商品としてのソフトウェアは、それに加えて、関連ドキュメントの著作権、映像や音楽の著作権、特許権、商標権など、いくつかの権利から構成されていることが多い。したがって、評価に先立って、まず担保の対象には何を含めるのかを明確にしなければならない。

担保の管理

ソフトウェアは、それ単独では、経済的な価値を持ち得ないことも多い。例えば、導入時のコンサルティングや、導入後の顧客サポートなどが求められることがある。また、ソフトウェアは、非常に短いサイクルでバージョンアップされていくこともある。こうした点を考えると、担保価値の管理に細心の注意が求められる。

処分・利用の方法

優先弁済機能を果たすには、担保は処分が容易でなければならない。しかし、プログラムの著作権は極めて流動性が低い。したがって、債務の弁済が受けられなくなった場合に、どのような処分が可能かを検討しておく必要がある。

例えば、流通業者による引取販売、第三者による買取保証、第三者に対する実施許諾などの可能性を検討する。

評価方法

担保価値の評価方法としては、インカム・アプローチが適当である。コストはソフトウェアの経済的な価値と必ずしも対応しない。また、プログラムの著作権は流動性が低いこと、ソフトウェアの種類は極めて多様であり比較対象となるような類似ソフトウェアがない場合が多いことを考えると、マーケット・アプローチを適用することは難しい。

一般に、インカム・アプローチでは、将来のキャッシュ・フローの見積りが困難であるという問題がある。この問題は、技術革新が著しいソフトウェアの場合には、とくに重要である。技術的な観点に加えて、商品としてのライフサイクル、販売力などを慎重に見極める必要がある。

(2) 事例：ソフトウェア担保融資

ここでは、1996年に日本開発銀行等からソフトウェアを担保として融資を受けたデザイン・オートメーション(DA)社の事例をとりあげる^{*9}。同社は、京都に本社をおくソフトウェア会社であり、売上高約20億円、従業員数約120名、資本金1,200万円である。

融資の経緯

DA社は、従来は不動産を担保に開発費の融資を受けてきた。しかし、地価下落により担保価値が減少したこと、ウインドウズの登場でプラットフォームが変わったことにより大規模な開発が必要となったことから、ソフトウェアを担保とする融資を導入した。

最終的には、1996年に、「CADPAC-WIN」というソフトウェアを担保とし、日本開発銀行から1億円、民間銀行2行から8千万円、計1億8千万円の融資を受けることができた。

対象製品及び権利

^{*9} 本事例は、竹原・新江(1996)による。

担保対象となった「CADPAC-WIN」は、既存のパソコン用汎用製図ソフトである。

この製品を選択したのは、一つにはそれが既存製品だったからである。担保としては、将来の収益が確実であることが重要な要件であり、新製品では不確実性が高いので、既存製品を選択したのである。

また、ソフトウェアには受注ソフトと汎用ソフトがある。このうち、担保としては、汎用ソフトが適切である。受注ソフトでは、1回は確実に販売されるけれども、以後の販売予測は困難となる。汎用ソフトであれば、同種製品群の中で人気の高い商品であれば、既存ユーザーによる反復継続的な購買を見込めるため、比較的容易に販売予測ができる。

担保化の検討

担保の中核をなすのは、プログラムの著作権である。しかし、融資する側の権利関係を保護するためにも、著作権以外に、担保処分の際に事業継承に必要なすべての権利書類等が一括されて担保化される必要がある。一般には、プログラム著作権、商標権、設計図書等及びユーザーマニュアルが対象となる。

D A社では、著作権をS O F T I C（財団法人ソフトウェア情報センター）に登録し、商標権については使用権を債権者と債務者の共有として特許庁に登録し、また、関連書類として「ソースコード」、「オブジェクトコード」、「ユーザーマニュアル」、「プログラム設計書一式」を文化庁に登録した。

さらに、著作権を担保とし、管理していく上で留意すべき点は以下のとおりである。

ア．対象物の内容確認

著作物の中に、会社が外部委託した部分があると、それによる著作権の影響を受け、有効な担保とならない。ユーザーマニュアルについても委託執筆がないことを確認する。

イ．著作者人格権

著作者人格権は著作者に専属する権利であり、譲渡は法律により禁じられている。担保化に当たっては、著作者人格権の不行使を契約に盛り込むことで、担保処分時等に著作権取得者が自由に取り引きできる状況となる。

ウ．バージョンアップ

汎用のソフトウェアではバージョンアップに対する扱いが重要である。変更の程度によっては既存の契約を修正するか、別途に登録を行う必要がでてくる。

エ．設計図書等の管理

担保処分時には担当人員に引継がない場合もあり、ソースコードをはじめとする書類の適切な管理が求められる。

担保の評価

D A社の事例では、事業が順調に推移した場合に対象製品がもたらす価値と、

担保が処分されることになった場合に対象製品がもたらす価値を算定した。いずれについても、インカム・アプローチが採用されている。

まず、前者の事業が順調に推移した場合の価値については、既存ユーザーから得られる収益を中心に予測した。DA社は、ソフトウェアにとっての最大の財産は「既存ユーザー」と位置づけている。既存ユーザーはソフトに習熟しており、他のソフトに移行することは少ない。したがって、継続的な購入・利用が見込まれる。

既存ユーザーがもたらす収益は、リピートオーダー、バージョンアップ、サポート料の三つに区分できる。DA社では、それぞれについて公式をたてて、将来収益を予測した。

ア．リピートオーダー

既存ユーザーにおける充足率（設計事務所でソフトが職員全員に行き届いているかどうか）を数値化して、見込みのリピートオーダー数を計算した。

$$\text{見込みリピートオーダー数} = (\text{現普及本数} \div \text{充足率}) - \text{現普及本数}$$

イ．バージョンアップ

低価格化したソフトでは毎年バージョンアップが行われるので、それが製品ライフサイクル期間中続くと想定し、また、バージョンアップ時に他のソフトに乗り換えるユーザーがいるため、その歩留まりをバージョンアップ率として考慮した。

$$\text{バージョンアップ収入} = \text{既存使用本数} \times \text{バージョンアップ率} \times \text{単価} \times \text{製品寿命}$$

ウ．サポート料

電話やファックスによる有償の相談を内容とする。サポート契約はユーザーの任意であり、その割合をサポート契約率とした。

$$\text{サポート料収入} = \text{既存ユーザー総数} \times \text{サポート単価} \times \text{サポート契約率} \times \text{製品寿命}$$

次に、担保が処分された場合の価値については、上記と同様の方法によりつつ、各変数を厳しく見積もって算定した。各変数は、サポートを伴わない短期のケース（ソフトの権利だけを売却する）と、サポートを伴う中長期的なケース（ソフトをユーザーに販売し続ける）に分けて想定した。

以上の結果、事業が順調に推移した場合の価値は、5年間で約56億円と算定された。また、担保処分時の価値は、短期処分（1年間）のケースで約12億円、中長期処分（5年間）のケースで約30億円と算定された。なお、いずれの値も時間価値は考慮していない。

この事例では、いずれの想定でも、計算された担保価値は融資額を大きく上回っている。

6. 権利侵害訴訟における評価

(1) 権利侵害訴訟における公認会計士の役割

知的財産権を巡る紛争では、権利侵害があったか否かの事実認定と並んで、侵害があったと認められる場合の損害額の算定が大きな問題となる。後者の点については、公認会計士に期待される役割は大きい。次に示すいくつかの動向はその現れである。

特許法改正と計算鑑定人制度の新設^{*10}(特許法 105 条の 2)(平成 12 年 1 月 1 日より施行)

権利者が被った損害を計算する段階で、損害を計算するために必要な証拠が相手方当事者に偏在している、証拠書類が大量に出され要部の特定に時間がかかる、会計帳簿等の証拠書類の理解には専門知識が必要となる、証拠書類が略号表記されている場合や電算処理されている場合には解読が困難である等の問題があることから、立証に時間がかかり、訴訟遅延を招いていた。

こうした問題を解決するために、民事訴訟法上の鑑定人制度の特則として、専門家の活用、専門家の理解を迅速にするための当事者の協力義務を骨子とする計算鑑定人制度が創設された。ここでは、公認会計士又は大学教授等が具体的に想定されている。

具体的な事案としてこれまでの訴訟事件から見て、医薬品、ソフトウェアの分野などが想定される。

著作権法改正動向^{*11}

著作権法においても、特許法などの改正同様、計算鑑定人制度を導入することが提言されている。著作権等侵害訴訟において、文書中に略号が使用されていたり、文書がコンピュータ処理のされた帳票類である等、当事者の協力義務なしでは書類の分析が困難である場合がある。このことから、裁判の公正と迅速化のため、また、権利者の立証を容易化するため、特許法と同様に民事訴訟法上の鑑定人制度の特則として新たに著作権法に公認会計士等を中心とした計算鑑定人制度を導入することが検討されている。

著作権仲介業務法改正動向^{*12}

著作権の集中管理に関しては、仲介業務法による仲介業務制度及び著作権法による実演家又はレコード製作者に係る権利などの行使について、指定団体制度等が設けられている。例えば、JASRAC(日本音楽著作権協会)のようなカラオケ使用料の徴収機関である。仲介業務法については、昭和 14 年の制定以来基本的に改正されていないため、規制の対象となる著作物の範囲や、業務実施・使用料に係る規制の内容が現在の著作物の利用実態等に適合していないことや、仲介業務法についての規制緩和の観点から見直しが求められている。

*10 本項は、入野・滝口(1999)による。

*11 本項は「著作権審議会第 1 小委員会審議のまとめ」(1999 年 12 月答申)による。

*12 本項は「著作権審議会権利の集中管理小委員会報告書」(2000 年 1 月答申)による。

その見直しの中で、著作権管理団体の経理の監督強化及び業務及び経理の公開義務の必要性が検討されている。ただし、公認会計士制度等を活用した経理の監督強化については、積極的に推進される方向にあるが、小規模な著作権管理団体の経理状況に配慮し、法令上の義務化は見送られる可能性がある。すなわち、任意の会計監査が行われるようになると予測される。

弁理士法改正動向及び特許権流通

現在、経済産業省並びに特許庁は、弁理士業務の一部を規制緩和し、知的財産の流通を促進するための制度改革を進めている。

アメリカでは、企業が保有する知的財産の価値を最大限に活用する戦略を実行する一方で、知的財産取引業者、会計事務所、特許法律事務所、経営コンサルタント、ベンチャーキャピタリスト等のいわゆる知的財産専門サービス事業者が、知的財産の評価、技術移転の仲介等のサポートを手厚く行っている。例えば、Deloitte Touche Tohmatsu においては、知的財産紛争における経済的損害の算出や知的財産の評価等のコンサルティング業務が行われている。PricewaterhouseCoopers においても、知的財産権の獲得やジョイントベンチャーなどの仲介サービスを行っている^{*13}。

我が国においても同様な知的財産活用を増加すると予測される。

(2) 損害賠償額の算定方法

権利侵害訴訟においては、どのような考え方によって、損害賠償額を算定するのであろうか。この点について、特許権を例に検討する。

日本経済新聞社の調査によれば、我が国における特許権侵害訴訟の過去の判例をみると、損害賠償額の算定における考え方と、それぞれが採用された割合は以下のとおりである^{*14}。

特許権使用料相当額	55%
侵害者の得た利益	37%
被侵害者の逸失利益	6%
その他	2%

最も多いのは、特許権使用料相当額を根拠とする場合である。しかし、特許権使用料は、平均すると売上の2-3%でしかないことが多い。これに対して、被侵害者の逸失利益が認められたケースは6%しかなく、侵害者の得た利益が認められたケースですら37%にとどまっている。

この結果から、我が国においては、特許権侵害に対する賠償額は、極めて低い水準にとどまっていることがわかる。このことが、特許権の侵害はやり得といわれる状況を招いているのである。

しかし、特許権の侵害に対する損害賠償が十分に認められないと、開発者の利

^{*13} 工業所有権審議会法制部会「知的財産専門サービス小委員会報告書」（1999年11月8日）より。

^{*14} 日本経済新聞 1998年6月1日。

益は損なわれ、ひいては技術開発に対する企業の意欲にも悪い影響を及ぼす。

こうしたことから、1997年に特許法が改正され、1999年1月より施行された。主な改正点は以下のとおりである。

ア．侵害者の商品の販売数量を立証すれば、それに基づいて逸失利益を算定することが認められた。

イ．特許権使用料相当分の損害賠償についても、裁判官が個々の事情を勘案して、増額できることとされた。

ウ．罰金の上限が500万円から1億5千万円に引き上げられた。

エ．刑事訴訟にするための告訴は不要となった。

これらの改正によって、特許権の侵害が減るとともに、侵害があった場合の損害賠償額は高くなることが期待されている。

なお、アメリカの特許法では、損害賠償額は、逸失利益の3倍まで認められている。当初、特許庁は、我が国特許法にも同様の規定を盛り込むことを検討したものの、民法が実損以上の損害賠償を認めていないため、見送りとなった。

(3) 事例1：胃潰瘍薬の特許権

英医薬品会社スミス・クライン・アンド・フレンチ・ラボラトリーズと関連会社のスミスクライン・ピーチャム製薬は、胃潰瘍などの治療薬として知られるH2ブロッカーの特許を侵害されたとして、藤本製薬に総額55億円の損害賠償を求める訴訟を起こした^{*15}。藤本製薬は、スミスクライン・ピーチャム製薬が1986年に発売したH2ブロッカーと呼ばれる胃潰瘍薬「ダガメット」(成分名シメチジン)の後発品「カイロック」を製造、93年まで国内で販売していた。

この訴訟は、最終的には、2000年3月23日、東京高裁で和解し、決着した。藤本製薬が和解金を支払う内容だが、金額は明らかにされていない。

この訴訟の一審において、東京地裁は、1998年10月に特許権侵害を認め、藤本製薬に計約30億6千万円の支払いを命じていた。本判決は、特許訴訟としては国内最高額の損害賠償額が算定された点、その根拠として、原告側の逸失利益を認めた点で注目される。

(4) 事例2：競走馬のパブリシティ権

原告らが所有する競走馬の馬名等を使用した本件各ゲームソフトを製作、販売する被告に対し、いわゆる「パブリシティ権」の侵害であるとして、各ゲームソフトの製作、販売等の差止めを求めるとともに、不法行為に基づく損害賠償請求をした事例がある^{*16}。平成12年1月19日の名古屋地裁の判決はこの請求を認めた。

パブリシティ権は人に限らず、有名な物についても概念でき、本件各競走馬の馬名はそれに該当する。各競走馬の所有者である原告らは、本件各競走馬に關す

^{*15} 本項における事例の記述は日本経済新聞(2000年3月24日、4月4日)に基づく。

^{*16} 本項における事例の記述は日本経済新聞(2000年1月20日)、名古屋地裁判決(2000年1月19日、H10(ワ)527)に基づく。

る一切の権限を専有するが、その権限には、いわゆる「パブリシティ権」、すなわち「当該所有する競走馬に関し、その馬名、性別、産種類、毛色、脚質、ハンディキャップ（芝・ダート）、距離適性（ベスト・最短・最長）、スピード・スタミナレベル（芝・ダート）、重馬場に対する適性、気性、加速力、根性、成長タイプの当該競走馬を象徴させる諸要素から生じる顧客吸引力を利用して、商品を製作し、あるいは対価を得てその商品化を許諾するなど、経済的利益ないし価値を排他的に支配する財産的権利」も含まれる。したがって、原告らは「パブリシティ権」に基づき、本件各ゲームソフトの製作、販売の差止めを求める権利を有するとされた。

その結果、ソフトウェア業者は、馬主等に約 300 万円の損害賠償額を支払うことになった。損害額の計算方法としては、馬主らは、馬名の利用の対価として、各ゲームソフトごとに 1 頭当たり少なくとも 50 万円の利益を取得しうると主張した。ところが、コンピュータによるテレビ野球ゲームソフトに関する球団名、球団マーク等使用許諾契約においても、許諾料は定価の 3.6%としていることからみて、これは高いとして裁判所は否認した。しかし、このソフト業者は、別の契約で販売代金の 3%を本件各ゲームソフトに登場する馬数で除した金額を馬主に対して支払うという契約をしていたことがあり、これを相当の金額と判断し、3%のロイヤリティーを馬数で除した金額を各馬主に対する損害額として認定した。

本事例においては、損害額の算定に当たって使用料相当額を基準としており、原告側の要求よりも低い水準にとどまっている。

おわりに

すでに指摘したように、特許法が改正され、計算鑑定人制度が創設された（特許法第 105 条の 2）。この計算鑑定人としては、具体的には公認会計士や大学教授等が想定されている。また、著作権法、著作権仲介業務法、弁理士法の改正動向も注目される。

これらの潮流を前提にすると、今後ますます知的財産や知的資産の研究の重要性を認識せざるを得ない。具体的には、当協会としては、「計算鑑定評価マニュアル（仮称）」の作成を検討することになる。

また、平成 9 年より企業再編法制が整備されつつあるが、企業の合併、買収、株式の交換、移転、会社分割等いずれの場合にも企業評価や株価鑑定の必要があるのは論を待たない。しかしながら、これまでの可視的資産や取引記録の検証可能性を重視した会計システムでは適正な企業評価や株価鑑定が困難になっている。

今後、デューデリジェンスを行う場合も、知的資産や無形資産を考慮した企業評価が必要となる。

しかし、今後の課題は、知的財産や知的資産は複合的要素によって構成され、評価が

極めて困難であることから、ブランドや人的資本の影響、マネジメントシステムの精巧さとの因果関係を解明していかなければならない。

なお、当調査会では、過去において平成4年12月に「企業と経営のパフォーマンス測定について」と題した研究報告を取りまとめており、更に平成5年10月に「株式等鑑定評価マニュアル」と題した研究報告を取りまとめ、平成7年9月には「株式等鑑定評価マニュアルQ & A」と題して出版も行ってきた。

当調査会では、以前から企業の評価等をテーマとして取り上げてきているが、今後、企業評価、企業買収及び会社分割等の分野においても「知的財産の評価」は重要な役割を担うものと考えており、研究を更に進めるとともに、「計算鑑定人制度」についても併せて研究を進め、会員各位に有益な情報を提供するよう努力していく予定である。

関係各位からのご意見等をお寄せいただければ幸いです。

参考文献

- (1) Edvinsson, L. and M.S. Malone(1997), Intellectual Capital, Harper Collins Publishers. (高橋透訳(1999)『インテレクトチュアル・キャピタル』日本能率協会マネジメントセンター。)
- (2) Financial and Management Accounting Committee(FMAC) of International Federation of Accountants(IFA)(1998), Study No.7, The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction.
- (3) Smith, G.V. and R.L. Parr (1994), Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 2nd ed., John Wiley & Sons. (菊池純一監訳・財団法人知的財産研究所訳(1996)『知的財産と無形資産の価値評価』中央経済社。)
- (4) 入野泰一・滝口尚良(1999)「特許法等の一部を改正する法律」『ジュリスト』No.1162。
- (5) 梅原秀継(2000)『のれん会計の理論と制度』白桃書房。
- (6) 株式会社日立製作所知的所有権本部(1995)『日立の知的所有権管理』社団法人発明協会。
- (7) 北本高男編著(1999)『詳解株式・知的財産権・動産等評価事例』第一法規。
- (8) 紺野登(1998)『知識資産の経営』日本経済新聞社。
- (9) さくら総合研究所編(1996)『ベンチャー融資と知的所有権担保評価』清文社。
- (10) 猿山義広(1999)「ブランド・エクイティの評価」『企業会計』51(11): 110-112。
- (11) 白石和孝(1997)『知的無形資産会計』新世社。
- (12) ソフトウェア担保融資研究会(1996)『ソフトウェア担保融資研究会報告書』情報処理振興事業協会。
- (13) 竹原司・新江孝(1996)「ソフトウェア担保融資」『企業会計』48(12): 51-60。
- (14) 田代泰久(1996)『知的財産権担保融資の理論と実務』清文社。
- (15) 日本公認会計士協会東京会経営委員会(2000)「答申書：知的資本の測定と管理につ

- いて」『公認会計士業務資料集第40号』日本公認会計士協会東京会。
- (16) 発明協会研究所編(1993)『実施料率(第四版)』社団法人発明協会。
- (17) 発明協会編(2000)『ライセンス契約実務ハンドブック』社団法人発明協会。
- (18) 榛沢明浩(1999)『知的資本とキャッシュフロー経営』生産性出版。

出講者一覧

年月日	出講者名	肩書	テーマ名
H11. 7.16	中尾 宏	東京情報大学 教授	知的資産・知的財産としての情報資源の検討
H12. 5.12	村松 直	スタン スチュアート LLC ヴァイスプレジデント	EVA経営システムについて
H12. 6.27	吉田 浩	(財)日本不動産研究所 研究部 上席主幹	不動産の評価について
H13. 3.16	坂井賢二	アーサーアンダーセン パートナー	バリューダイナミクスについて
H13. 4. 6	荒川幸式	システム監査人協会 副会長	情報システムの評価について
H13. 5.10	猿山義広	駒澤大学 経営学部 教授	ブランド評価について