

スタートアップの価値形成 ～無形資産で資金調達を加速～

知財がカギに

近年、知財を含む無形資産の価値を積極的に評価する動きがみられる。例えば、米国市場では時価総額に占める無形資産比率が9割に及ぶ。

一方、日本では3割にとどまるが、政府の「知的財産推進計画2025」では、2035年までにその比率を5割以上とする重要業績評価指標

(KPI)を設けている。また、24年6月には、「事業性融資の促進等に関する法律」が成立し、無形資産を企業価値として評価し融資する制度も創設された。

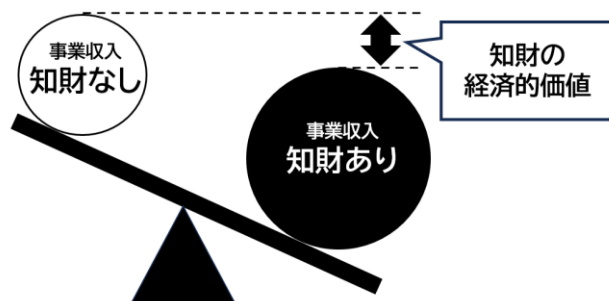
とりわけ、初期投資を要し短期成長を志向するスタートアップにとっては、無形資産の形成が資金調達力や企業価値を高める好機となるであろう。

密接性を示す

知財の経済的価値を評価し融資する取り組みとして、特許庁の知財金融事業や金融機関の知財担保融資が一定の成果を上げてきた。しかし、現状は小口融資にとどまっている。知財の経済的価値については、これまでさまざまな手法が論じられてきたが、いまだ簡便で汎用性のある手法が確立・定着していないこともその理由にある。

もっとも、知財と事業活動の結びつきが強まる中、知財を独立した資産として経済的価値を評価する合理性は乏しくなりつつある。実際、ベンチャーキャピタルなどでは、事業全体として評価する傾向がみられる。

こうした状況を踏まえると、スタートアップが大口の資金を調達するためには、知財と収益との密接性を一層分かりやすく示す工夫が求められる。



損失から逆算

その一つとして、「知財がない場合に事業がどの程度の損失を受けるか」に着目する手法が考えられる。単純化すれば、知財を保有していれば市場を独占できるのに対し、保有していなければ他社の参入により市場シェアが分散される。その減収分を、知財の経済的価値とみなす考え方である。もちろん、知財だけが市場独占の要素ではないが、この手法はスタートアップが自ら簡便に算定できる利点がある。

筆者が出口をイメージした知財取得や成果の対外発信に重きを置いて支援した医療系スタートアップの事例では、創業期から知財を取得することで競争優位性を確保している。同社ではその効果を知財の経済的価値として評価した結果、大口の資金調達に成功した。このように、知財が収益に大きく貢献する経営資源であることを説得的に示すことで、スタートアップの資金調達がより円滑に進むことが期待される。工業所有権情報・研修館（INPIT）は、スタートアップに向けた質の高い知財支援を継続していく所存である。

著者プロフィール

INPIT知財戦略エキスパート 広瀬 勇一

電機メーカー事業部門を経て、知財部門で知財ライセンスや譲渡交渉、契約、訴訟業務を経験。開放特許活用業務にも携わり、中小企業の新事業創出を通じた知財の社会実装を経験。その後、インキュベーション施設での起業支援や株式会社創業を経験。LES(スタートアップWG)会員。

