

<オランダ>



知的財産評価を中堅企業の意思決定に 組み込む簡潔な手順

V.O. Patents & Trademarks
Partner

Martin Klok

知的財産の評価において、あらゆる意思決定の度に複雑なモデルや外部専門家を必要とするわけではない。特に中堅企業にとり、高額な専門家の助言を必要とせず、妥当な見積りを導き出す近道の実在を認識することが重要である。

まず、収益を支え、自社製品を差別化し、又は競争上の障壁となる中核的な知的財産(IP) 資産、とりわけ特許、商標、意匠、営業秘密の概要を纏める。次に、初期段階の概算や社内の優先順位付けのために、迅速に最低価値を算出できる、適用しやすい評価手法(例えば、原価法(取得原価または再取得原価))を選択する。キャッシュフローを現に生成し、又は生成し得る選定された知的財産については、収益ベースの手法、特に社内データに基づく DCF 法などを適用して評価を精緻化する。推定される法的強さと予想キャッシュフローに基づく体系的アプローチにより、コストを抑えて結果を更に精緻化できる。可能なら、業界のロイヤリティ率や類似取引事例等の入手可能な市場データと照合する。その結果得られる実用的な価値の範囲は、専門家による本格的な評価ほど正確ではないにせよ、遥かに低コストで算出可能である。この範囲を定期的に更新し、製品ラインや戦略的目標と連動したシンプルな一覧を通じて経営陣に提示する。これにより、知的財産は単なる法的コストセンターから、リソース配分やリスク評価の指針となる、可視化された財務的・経済的資産へと変貌を遂げる。

この「簡便」な評価アプローチは、重要なビジネス交渉を直接的に支援し得る。ライセンス交渉においては、説得的なロイヤリティ範囲を示し、当該知的財産がライセンシーの予想利益に寄与する程度を明確にすることで、アウトバウンドおよびインバウンドの取引を強化する。投資の獲得や資金調達ラウンドの準備にあたり、実用的な評価を行うことで、無形資産が貸借対照表には表れない測定可能な価値を有していると投資家に示し得る。M&A プロセスにおいては、非中核的なライセンスの可能性を定量化することで評価額の乖離を解消し、買収価格の配分を支援するとともに、最も価値の高い知的財産資産について、所有権、残存期間及び権利行使可能性に関するデューデリジェンスの優先順位付けを支援する。こうした実用的な評価を日常的な意思決定に組み込むことで、企業は過度なコストや複雑さを伴わず、知財戦略をライセンス機会、資金調達及び出口計画と整合させる有用な経営ツールを手に入れることができる。

(邦訳：当研究所)

< the Netherlands >

Simple Steps for Integrating IP Valuation into Mid-Sized Company Decision-Making

V.O. Patents & Trademarks
Partner
Martin Klok

IP valuation does not require complex models or external experts for every decision. In particular for mid-sized companies, it is important to realize that there are shortcuts toward decent estimates which do not require expensive expert advice.

Start by creating an overview of the core IP assets that support revenues, differentiate your product(s) or provide competitive barriers, most notably patents, trademarks, designs and trade secrets. Then select a valuation method which is easy to apply for a quick minimum value for early-stage estimates or internal prioritization, such as the cost approach (historical or replacement cost). Refine by application of income-based methods for selected IP which generates or can generate cash flows, particularly discounted cash flow methods based on in-house data. A structured approach based on both estimated legal strength and expected cash flows can further refine the result while keeping costs low. Cross-check with available market data such as industry royalty rates or comparable transactions, where available. The outcome is a practical value range that may be less precise than a full expert valuation, but is obtainable at much lower cost. Update this range periodically and present it to management in simple dashboards linked to product lines or strategic goals. In this way IP moves from a pure legal cost center to a visible financial and economical asset that guides resource allocation and risk assessment.

The same "light" valuation approach may directly support key commercial discussions. In licensing negotiations it provides a defensible royalty range and clarifies the IP's contribution to the licensee's expected profits, strengthening both outbound and inbound deals. When seeking investment or preparing funding rounds, a practical valuation shows investors that intangible assets possess measurable value beyond the balance sheet. In M&A processes it helps close valuation gaps by quantifying non-core licensing potential, supports purchase-price allocation and helps prioritize due diligence efforts regarding ownership, remaining term and enforceability on the highest-value IP assets. By embedding these practical valuations into routine decision making, companies obtain a useful management tool that aligns IP strategy with licensing opportunities, capital raising and exit planning, without excessive cost or complexity.