

知財金融を通じた事業性評価の進化

知財・無形資産と企業価値担保権への示唆

株式会社 福岡銀行
(株式会社 ふくおかフィナンシャルグループ兼務)

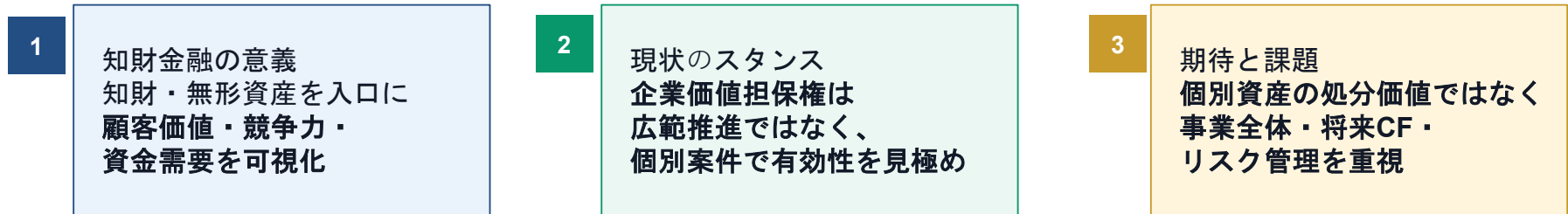
営業統括部 藤井 努

2026年7月24日

私見が多分に含まれていることに留意ください

知財金融は「保全評価」というよりも「事業理解」を深める実務ツール

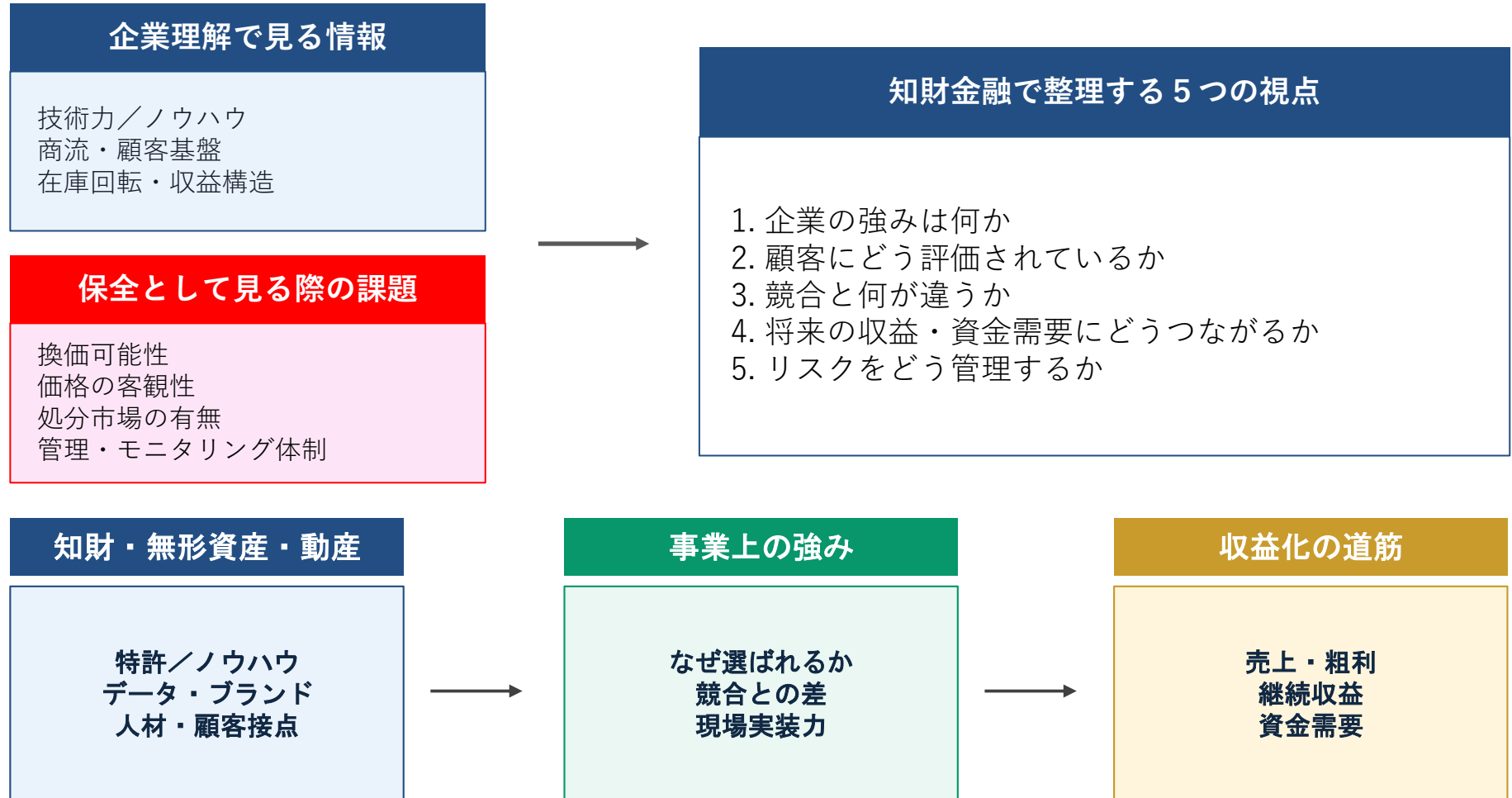
- 知財・無形資産・動産などは、担保として過大に評価するものではなく、企業の強み・事業実態・将来CFを理解するために重要



知財金融を通じて「知財・無形資産」をどう評価し、
企業価値担保権の検討にどのような示唆があるか

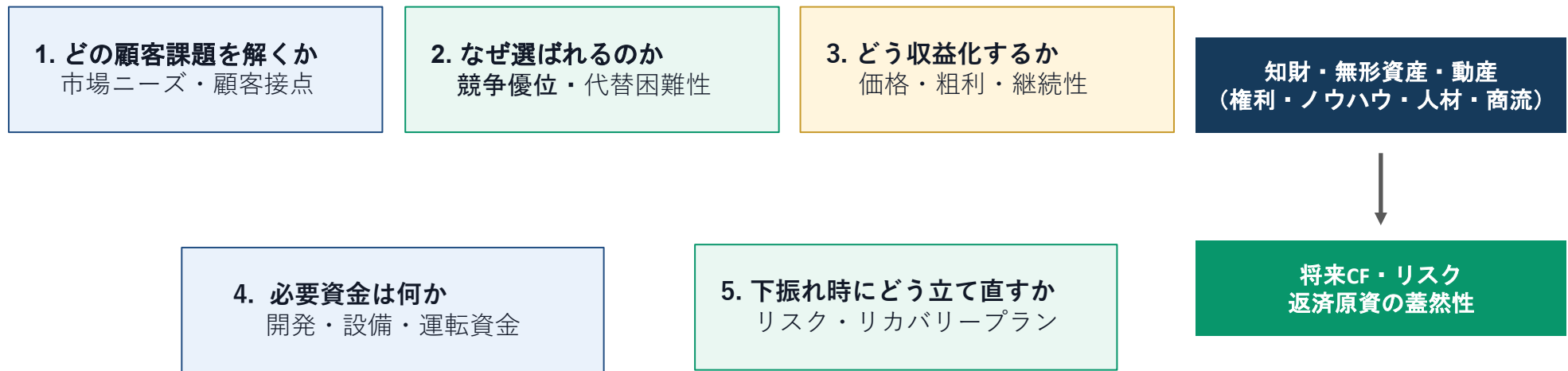
知財・無形資産を事業性評価性評価に活用する

- 知財・無形資産・動産などは、企業の技術力・商流・在庫回転・収益構造などを把握するうえで重要な情報
- 一方で、単体で不動産担保と同様の保全価値として評価することに限界はある
- 担保として過大評価するのではなく、事業性評価を深めるための重要な補助線として位置付ける



事業性評価のフレーム：見えにくい価値を5つの問いで整理する

- 知財・無形資産・動産などは、企業の「強み」を構成するが、そのままでは融資判断に使いつらい
- 金融機関としては、将来CFとリスクに接続できる粒度まで問いを立てる
- 評価すべきは、権利そのものの価格ではなく、競争優位の源泉と収益化までの道筋



知財金融の成果物は「答え」ではなく、企業と金融機関が同じ論点で対話するための問いの整理

中小企業の知財活用における二つの壁

- 中小企業が知的財産を事業化する際は、「良い技術を持つこと」と「売れる事業にすること」の間に大きな距離がある

1 技術・特許 ≠ 市場性

革新的な技術や特許があっても、
それだけで商品が売れるとは限らない

必要なのは、技術をそのまま売のではなく、
顧客課題をどう解決するか、
使いやすい商品・サービスになっているかを
顧客目線で確認すること

技術的な新規性と、事業としての市場性は
別の問題

2 商品化しても、販路がない

商品を開発できても、販売ルートがなければ
事業にはならない

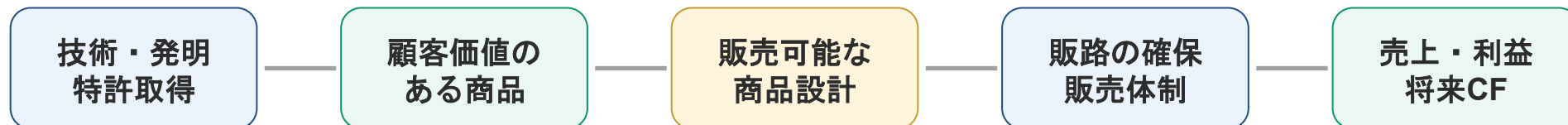
中小企業では、営業人員・販売先ネットワーク・
通販／量販店等へのアクセス・新規開拓
ノウハウが限られることが多い

優れた商品でも、市場に届けられなければ
売上・利益には結びつかない

中小企業の知財活用では、「商品化」と「販路開拓」（＝収益化）をセットで考える必要がある

本質的な課題は「権利化」と「事業化」の間にある

- 特許を取得することと、その特許を使って利益を上げることは別
知財は、顧客価値・商品設計・販路を通じて初めて経済価値に変わる



権利取得後の「事業化支援」が不可欠

顧客目線での商品改良、価格・販売設計、パートナー探索、販路開拓までを設計する

顧客目線による商品改良

開発者は技術への思い入れが強く、弱点や使いにくさに
気づきにくい
第三者が顧客目線で関与し、技術の本質を損なわずに改良
する意義がある

開発と販売は分けて考える（事も必要）

開発者には技術開発へ集中してもらい、販売・販路開拓は
商品企画・販売会社、金融機関・支援機関等が連携して担う
役割分担も重要

金融機関への示唆：知財評価から、知財を活用した事業化支援へ

- 銀行が見るべきは「特許を持っているか」だけではなく、その知財が顧客課題・商品性・販路・CFにどうつながるか

確認すべき5つの問い

1. その知財は、どの顧客課題を解決するのか
2. 商品・サービスとして完成しているのか
3. 誰が購入するのか、意思決定者は誰か
4. どの販売ルートを使うのか
5. 売上・キャッシュフローにどう結び付くのか

連携

事業化に必要な連携体制

1. 開発者
2. 弁理士・知財専門家
3. 商品企画・デザイン専門家
4. 販売会社・通販事業者・量販店
5. 金融機関・支援機関

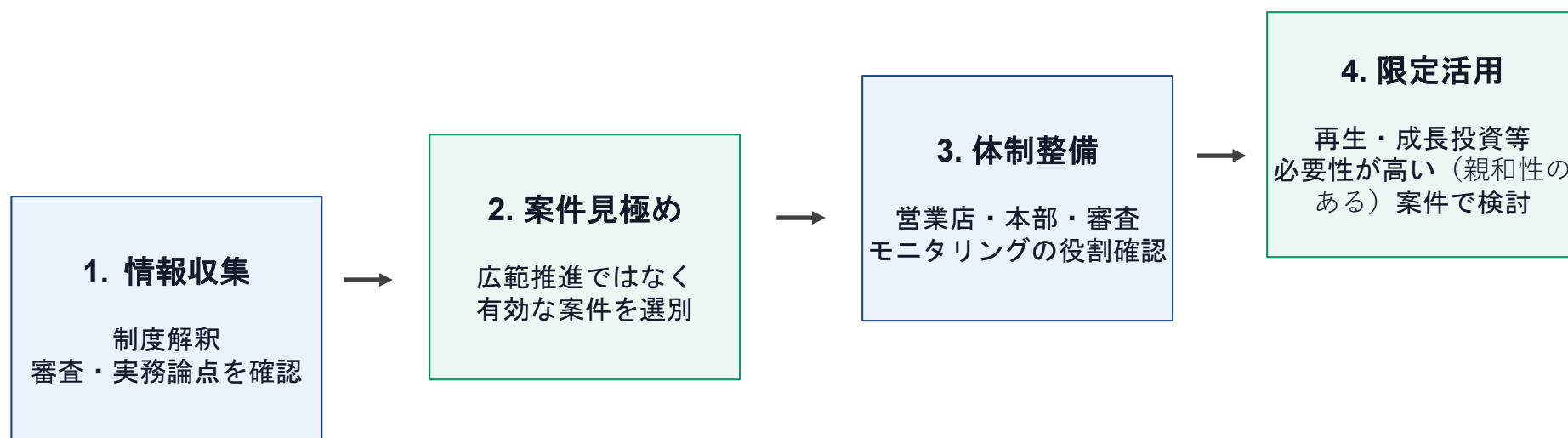
銀行の役割 の一つ

取引先ネットワークやビジネスマッチングなどの機能を活用し、
「知財の評価」から「知財を活用した事業化支援」へ進む

※ 知財を担保として過大評価するのではなく、顧客価値・販路・将来CFを確認するための入口として活用する

「企業価値担保権」における現状スタンス

- 企業価値担保権は、個別資産の処分価値に依拠するのではなく、事業全体の継続性・成長性・将来キャッシュフローに着目するもの
→ 現時点の実務知見を蓄積する段階



自然体で実務知見を積み上げながら、対象案件・体制・モニタリングのあり方を構築している

企業価値担保権への期待と課題：個別資産ではなく事業全体をどう見るか

- 知財金融で見た「無形資産・将来CF・リスク」の論点は、企業価値担保権の検討にも通じるただし、従来の担保評価とは異なる目線での活用が必要

期待

何を期待するか

- 不動産担保・保証過度に依存しない事業性融資の選択肢
- 成長投資・事業承継・再生局面での資金供給余地
- 事業全体の継続価値・将来CFを丁寧に見る融資実務の高度化

課題

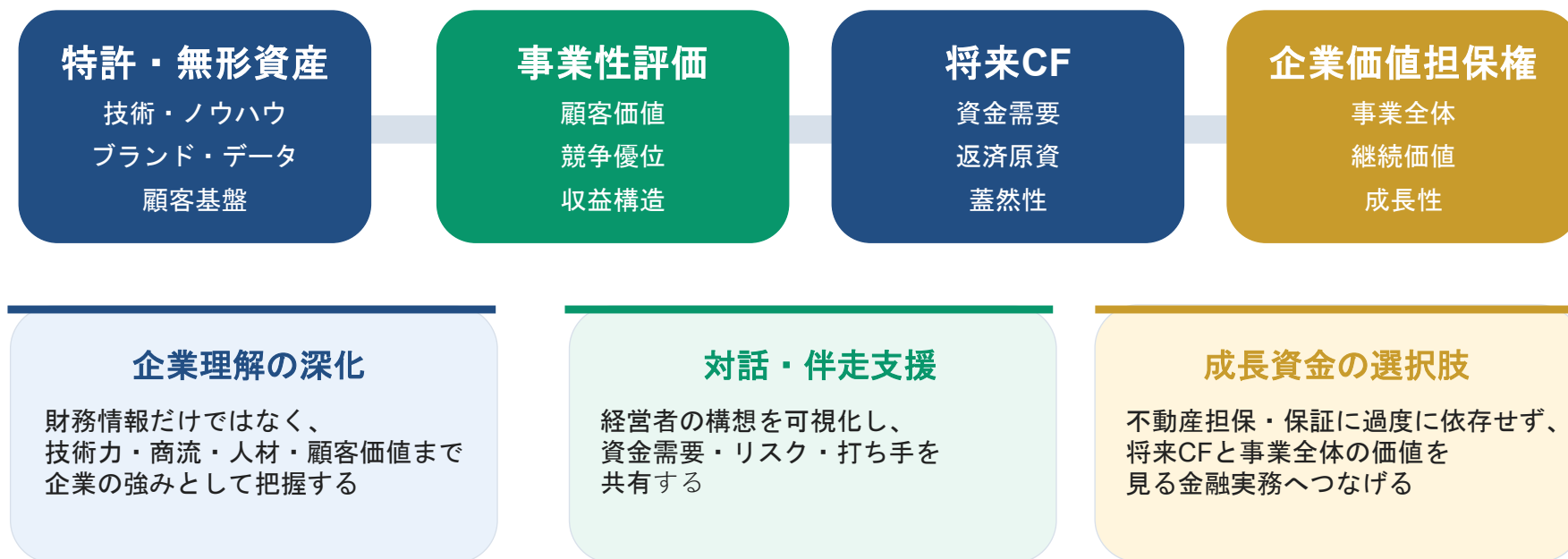
何が難しいか

- 事業価値・将来CF評価の客観性
- 知財・人材・商流などの無形資産の把握
- 期中モニタリングの負荷と実効性
- 他行取引・開示・風評への影響
- 事業悪化時のリカバリープラン

知財金融は「入口」：無形資産を可視化し、将来CFとリスクを議論する土台

特許・無形資産を起点に事業性評価と「企業価値担保権」をつなぐ

- 特許・無形資産は、決算書だけでは捉えにくい「企業価値」を可視化し、金融機関と企業が将来を議論するための共通言語になる



知財金融の意義は、制度の利用そのものではなく、地域企業の「見えにくい価値」を
将来CFと金融支援に結びつける目線を育てること

結論：知財金融を企業価値を理解する入口に

知財金融は、知財・動産等を担保として過大評価するものではなく、企業の見えにくい強みを可視化し、事業性評価・将来CF・金融支援の議論を深めるための手段

知財金融の示唆

特許・ノウハウを通じ、
顧客価値・競争優位・
資金需要を前向きに確認

姿勢

企業価値担保権は、
個別案件で有効性を見極め
ながら、実務知見を蓄積

今後の論点

事業全体の継続性・成長性・
将来CF・リスク管理を
どう実装するか

一つひとつの案件に丁寧に向き合い、地域企業の本質的価値をより深く理解する

ご清聴ありがとうございました