

## 知的資産価値のビジネスモデルへの反映

～知的財産と製品の分離によるライセンス収益モデルへの移行～

2026年3月4日

経団連総合政策研究所

経済安全保障と知的財産研究会

日本企業は長年にわたり、自社が保有する知的財産を明示的にライセンスとして収益化することなく、製品に化体させて市場に届けるという方法を採用してきた。この「モノへの内包」を通じた知的財産活用は、日本的な製造美学や品質への信念の表れでもあるが、一方でその価値が企業価値として明示的に評価されにくいという構造的課題を抱えている。欧米企業のように、特許・著作権・ノウハウなどの無形資産を買収やライセンスを通じて「見える化」し、市場に提示することで投資家や市場の信頼を得る戦略に乏しいことが、日本企業の低PBR問題や株主還元政策の限界とも密接に関係している。東京証券取引所も2023年以降、資本コストと株価を意識した経営を要請しており、無形資産の可視化・収益化は投資家対話の重要論点となっている。

### 知的財産を重視した流通・ビジネスモデルの転換

現行の日本企業においては、しばしば自社保有の知的財産を明示的なライセンスとして収益化していないといわれる。特に特許所有件数が多い企業では、産業慣行として包括的クロスライセンス契約が主流であり、知的財産の個別的価値を曖昧にしてきた。製品販売を前提とした「モノ中心」の取引構造が、知的財産の独立価値形成を阻害している。

製造業やソフトウェア産業では、グローバル・ロイヤルティ・プールの導入・拡大が進展している。無形資産の流通を製品流通と切り離し、ライセンス・パッケージとして国際市場に提供する動きが強まっている。欧米企業は知的財産の権利行使・管理・ライセンス化を通じ、無形資産を「国際輸出財」として運用している。

企業は自社知的財産を製品とは独立した価値として定義し、国際展開に合わせて流通設計を再構築する必要がある。知的財産の独立流通は、企業の知的資産価値を市場に説明可能とする。知的財産を「独立した輸出財」として取引することで、製造中心型の高関税リスクを管理して、収益性と価格競争力を高められる。

## 関税が課される製品の中の知的財産

この知的財産の「モノ化」には、税務上・通商上の重大な不利も内在している。すなわち、製品に組み込んだ知的財産に対しても、その製品全体に課せられる関税の中に知的財産部分の価値が含まれてしまうため、企業は本来不要である知的財産部分にまで関税を支払うことになる。トランプ関税が話題になる以前から、欧米においては工業製品に関税がかけられており、製品と知的財産を分離して評価・対価化してこなかったことが、長年にわたって「関税を払いすぎてきた」ともいえるかもしれない。

知的財産を製品とは分離し、明示的にライセンス契約として提供する場合、一定の条件の下で当該ロイヤリティが関税価格に算入されない。米国の関税評価に関する法律では、知的財産のロイヤリティが関税評価に算入されるかは、当該ロイヤリティの支払が「米国への輸入取引の条件」として必要であるか否かが分水嶺となる（19USC § 1401a(b)(1)(D)）。これを元に、一般的には、製品と一体とみなされる製造プロセスに関する特許のロイヤリティは一般に算入対象となり得る一方、米国内での商標・著作権の使用料は通常は買主（輸入者）の販売費用として関税評価に非算入と整理されている（同上）。特許についても、「米国への輸入取引の条件」となっているか否かに左右されるため、契約設計と実務運用の適合性を確保することが不可欠である。

つまり、日本企業が自社の知的財産を「モノの中に埋め込む」のではなく、「契約として提供する」モデルに移行することで、条件次第ではグローバル市場における価格競争力と収益性を大幅に向上させることが可能となる。近年の通商環境の変化は、2025年には米国が IEEPA<sup>2</sup>等を根拠として追加関税や相互（Reciprocal）関税を段階的に導入し、当初の公表段階で日本に24%が掲示された局面があったものの、その後の2025年7月31日の改定で日本は15%とされるなど、国別・時期・品目で適用が変遷している。結果として、製品ベース輸出は高率関税のリスクに晒されやすく、知的財産ベースの価値移転モデルの検討余地は一層拡大している。

## 結語

知的財産を製品と切り離して「独立した輸出財」として捉える構造改革は、関税を考慮するか否かにかかわらず、本来の姿であり戦略的必然である。それは、企業が「価値をどのように届けるか」という流通設計の再構築であり、今後の日本経済が知の力によって国際競争に立ち向かい、企業価値と国家収益を同時に高めるためには、この知的財産ライセンス重視型の輸出モデルへの転換を政策として明確に支援することが不可欠である。

本件は企業経営全般の問題として取り組むべき課題であり、知的財産部門のみならず、経営戦略や経理など多くの部門を巻き込んで、対応を検討することが望ましい。

<sup>1</sup> 複数の特許保有者間の特許を、仲介組織などを通じて、包括的に当事者や第三者に対してライセンス提供する仕組み。

<sup>2</sup> 国際緊急経済権限法はアメリカ合衆国の法律。貿易上の不公平があるなど特定の場合に、緊急事態宣言の下、関税を課す権限を連邦議会から大統領へと移譲する。