

特許情報を経営の羅針盤に

－金融機関が顧客と共に未来を拓く特許分析－

2025年5月

Executive Summary

1 ビジネスにおける新たな情報源「特許情報」

- 近年、企業を取り巻く事業環境は経済のグローバル化や技術革新の加速とともに刻々と変化し、ビジネスの未来を予測することが難しくなった。そのリスクは企業のステークホルダーも分担するもので、金融機関にも従来の融資よりもリスクを伴う資金の供給や企業のリスク管理・成長支援の役割が求められている。そのため今まで以上に企業を理解することが必要となり、当行は製造業の核となる「技術力」を理解する新たな情報源として「特許情報」に注目した。
- 特許情報活用のメリットは、社内外とのコミュニケーションの円滑化と、データドリブン（客観的なデータに基づいた意思決定）の促進にある。データベースの整備により特許情報を基に技術を可視化し、競合他社との比較、技術動向などをわかりやすく示すことができるようになった。これにより技術的な知識の有無に関わらず、ステークホルダーに共通の地図・議論の土台となり対話が可能となる。結果として、ビジネス判断の精度を向上することに寄与する。

2 金融機関（当行）における特許分析の活用事例

- 当行は特許分析を通じてさまざまな企業と対話を行ってきた。本レポートでは特許情報の活用事例として、M&A対象会社の分析、主力製品のリスク分析、社外への開示に特許情報を利用するケースを紹介する。これらの事例は、特許分析を通じて課題を可視化し、顧客との議論の質を高めた。こうしたプロセスは、金融機関にとっては、企業の潜在的な価値や成長機会、リスクなどを解像度高く発見することにつながる。また、企業にとっては金融機関からそれらの課題解決に資する提案を引き出す機会になる。

3 企業における特許分析、関心と現実のギャップ

- 広く活用が期待される特許情報であるが、当行が大企業向けに実施したアンケート調査によれば、特許など知的資本データ分析の関心は高いものの、実際に活用している企業は限定的であった。特許情報の活用は単一部署のみで完結することはなく、知財部と経営層・経営部門との連携が欠かせないが、歴史的に両部門の距離が遠いことが取り組みのハードルとなっていると考える。
- また、特許分析には労力と時間がかかるため、そのメリットに疑問を持つこともあるだろう。そこで、特許情報の活用が企業収益に与える影響についても調査を行った。因果関係を示すことは難しいが、特許件数・価値と利益の間には正の相関関係が確認された。さらに高い利益率の企業はその他の企業に比べて約2倍知的資本データの活用が進んでいるという結果が得られた。これらの結果から、特許に関する取り組みは企業収益にプラスの影響を与える傾向があると結論づけられる。
- 特許分析は、直接的な収益獲得や事業の成功を保証するものではない。しかし、企業の潜在的な価値や将来的な成長機会、リスクの発見を促進し、その解決に社内外のアイデアやリソースを引き出すことにより、精度の高いビジネス判断を可能にするものとする。特許情報は、企業内部における活用のみならず、金融機関や投資家なども理解を深めることで、適切な投資判断やリスク評価につながり企業の成長に貢献する有効なツールとなり得る。

目次 | 特許情報を経営の羅針盤に – 金融機関が顧客と共に未来を拓く特許分析 –

1	ビジネスにおける新たな情報源「特許情報」	
1-1.	予測困難な事業環境におけるビジネスには多くの情報と知恵が必要	04
1-2.	データドリブン（客観的なデータに基づいた意思決定）において優れた特許情報	05
1-3.	コーポレート・ガバナンス・コードの改定は知的財産への関心を高めた	06
1-4.	特許分析による現状把握は経営戦略、事業戦略の立案・実行に有用	07
2	金融機関（当行）における特許分析の活用事例	
2-1.	当行が特許分析を活用するねらい	09
2-2.	当行が特許分析を活用した顧客のケース例	10
2-3.	事例 1 M&Aの対象会社の技術分析（投資判断）	11
2-3.	事例 2 主力製品における自社の強み・弱み分析（経営戦略の議論促進）	12
2-4.	事例 3 社外の投資家などへの開示（対外情報発信）	13
3	企業における特許分析、関心と現実のギャップ	
3-1.	企業の関心と取り組みの乖離（DBJ意識調査結果）	15
3-2.	企業の特許情報活用のハードル	16
3-3.	知財部と経営層・経営部門の間にある「情報・意識の壁」	17
3-4.	知財部のコトバ、経営部門のコトバ	18
3-5.	マクロ的な視点から見た特許と収益の関係	19
3-6.	特許指標と経営指標の相関①	20
3-7.	特許指標と経営指標の相関②	21
3-8.	高収益率企業 of 知的資本データの活用状況	22
	おわりに	23
Appendix	本レポートにおける特許価値（Patent Asset Index）について	25
	知的財産とは	26
	特許と企業業績の関係にかかる先行研究	27

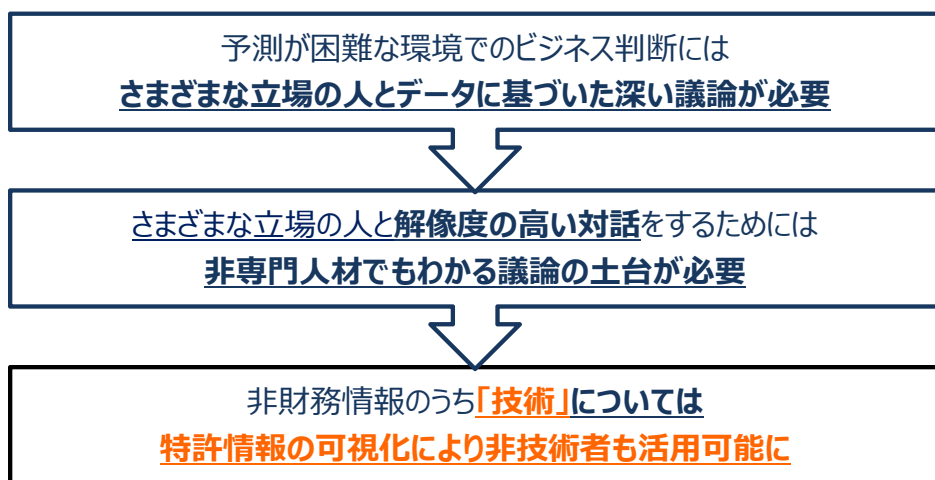
Section 1

ビジネスにおける新たな情報源「特許情報」

1-1. 予測困難な事業環境におけるビジネスには多くの情報と知恵が必要

- 近年、企業を取り巻く事業環境は不確実性が増し、企業の未来を予測することがますます困難になっている。このような状況下では、社内外のさまざまな利害関係者とデータに基づいた対話により課題設定の精度を上げ、解決のヒントやアイデアを引き出し、意思決定の精度を上げることが重要となる。
- 金融機関もまた従来の融資業務に加え、リスクを伴う資金の供給や企業のリスク管理や成長支援を行う役割が求められている。そのため、①**有用な情報を増やし**（財務情報に加えて非財務情報も）、②**さまざまな立場の人と**（財務部や経営層だけでなく、経営企画部・事業部・技術開発部など）、③**解像度の高い対話をする**ことで企業を深く理解することが不可欠と考えている。
- そこで当行は、新たな情報源として「特許情報」に注目した。特許分析による技術の可視化は、技術的な知識の有無に関わらず、全てのステークホルダーに共通の議論の土台となり、社内外の円滑なコミュニケーションを促進する。

金融機関がなぜ特許分析を行うのか



信頼性の高い客観的なデータに基づき

技術情報の現状を可視化できる

→立場や知識の異なるステークホルダーで

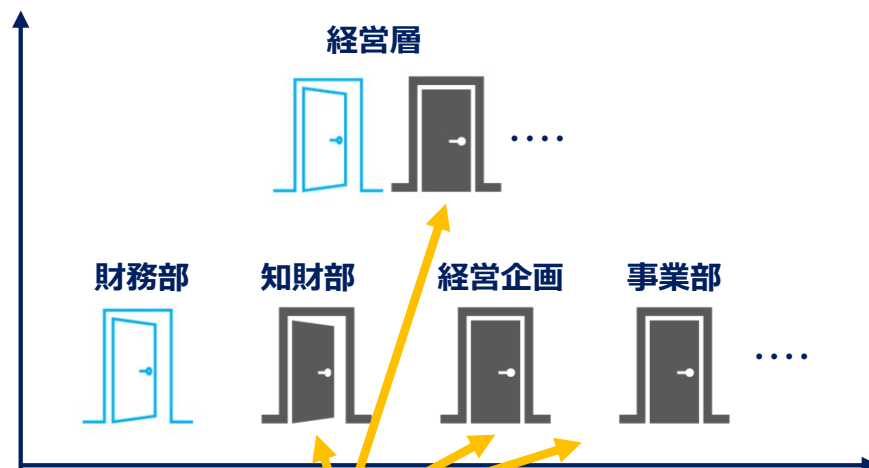
共有できる地図になる



金融機関

財務情報

+非財務情報



統合報告書では…

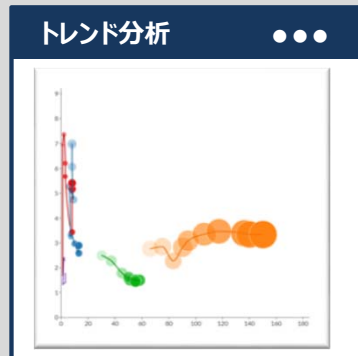
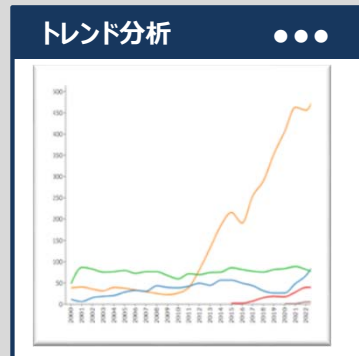
- 製造資本
- 知的資本 (**特許**ほか)
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 自然資本

1-2. データドリブン（客観的なデータに基づいた意思決定）において優れた特許情報

- 長らく「特許」は自社の事業や技術を守るものと考えられてきた。そのため、特許情報の活用というと、出願戦略や特許ポートフォリオ管理、ライセンスなどのイメージを持つかもしれない。しかし近年は、IPランドスケープなど特許情報を経営に生かす動きが注目されている。
- 特許情報がエビデンスとして優れている点は二つある。第一に、特許は各国特許庁の審査を経て登録されるため、情報の信頼性が高いという点。第二に、特許情報のデータベースが整備され、世界中のデータを利用できるようになり、技術を定量的に可視化できるようになった点である。
- データドリブンにおいては、データの質を確保することが課題となる場合が多い。しかし、特許情報はその信頼性が高く、データベースを利用することで収集や分析にかかるコストを大幅に削減可能だ。戦略的に秘匿する技術など特許として開示されない情報がある点を差し引いても、特許情報には将来の事業展開に関する重要な情報が凝縮されており、そこから得られるインサイトは経営、研究開発、事業、知財の各戦略など企業の意味決定において価値が高い。活用ハードルが下がった今、特許情報は活用コストを上回るパフォーマンスをもたらす可能性を秘めている。

整備された特許データ

世界の特許を集約したデータベース



データドリブンにおいて優れた特許情報

■ データドリブンの効果	■ データドリブンの課題	■ 特許分析において
客観的なデータに基づいた意思決定が可能となる	データの収集・分析に時間がかかる	審査を経て登録された信頼性の高い世界中のデータを活用できる
経験や勘に頼らず属人的な判断を減らせる	データ分析のスキルや知識の人材育成が課題	データベースの進化により、非専門人材でも活用できる
過去のデータから将来を予測できる	データの質が低い場合、誤った分析結果となるリスクがある	過去も信頼性の高いデータが蓄積されている
競合他社との差別化要因を明確にできる	データ分析の結果を具体的なアクションに結びつけるため戦略立案	データベースの進化により、直感的にわかりやすい競合比較が可能
データに基づいた仮説検証を繰り返すことで、成功確度を高められる	過度にデータに依存すると、インベーションが阻害される可能性	容易に仮説検証を繰り返すことができる。適切な論点設定が重要
データを可視化することで、関係者間で情報共有できる	データリテラシーが低いと、メリットを十分に享受できない	対話を重ねることで、関係者間の相互理解を深めるプロセスが必要

(備考) LexisNexis® PatentSight+

1-3. コーポレート・ガバナンス・コードの改定は知的財産への関心を高めた

- 知的財産・無形資産が企業価値の源泉として重要視されていることも、特許情報の活用を後押ししている。2021年のコーポレート・ガバナンス・コード（以下「CGC」）改訂では、企業は経営戦略を開示する際に、知的財産への投資状況などを明記することが求められるようになった。これにより、知的財産への関心が高まり、特に製造業においては特許がその核となることから、特許情報の活用が注目されている。
- さらに、内閣府は2022年に「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」を策定し、7つのアクションを示した。このガイドラインでは、CGCにおける「開示」は、単なる情報開示にとどまらず、企業が保有する知的財産・無形資産の現状を把握し、その価値を最大化するための戦略を策定・実行し、そのプロセスを外部に開示することと位置づけている。
- これらの動きは「経営戦略と整合性のある知的財産の投資・活用」を重視していると言えるだろう。特許に焦点を当てると、従来の特許ポートフォリオ構築だけでなく、経営戦略の立案、実行、そして外部への開示まで、特許を重要な資産と認識し、情報源として活用することが求められている。そして、そのプロセスにおいて特許分析は欠かせないツールとなる。

コーポレート・ガバナンス・コード（抜粋）

補充原則4-2②

取締役会は、中長期的な企業価値の向上の観点から、自社のサステナビリティを巡る取組みについて基本的な方針を策定すべきである。

また、人的資本・**知的財産への投資等の重要性**に鑑み、これらをはじめとする戦略の実行が、企業の持続的な経営資源の配分や、事業ポートフォリオに関する成長に資するよう、**実効的に監督を行うべきである。**

補充原則3-1③

上場会社は、経営戦略の開示に当たって、自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示すべきである。また、人的資本や**知的財産への投資等**についても、**自社の経営戦略・経営課題との整合性を意識しつつ**分かりやすく具体的に情報を開示・提供すべきである。

知財・無形資産ガバナンスガイドライン7つのアクション

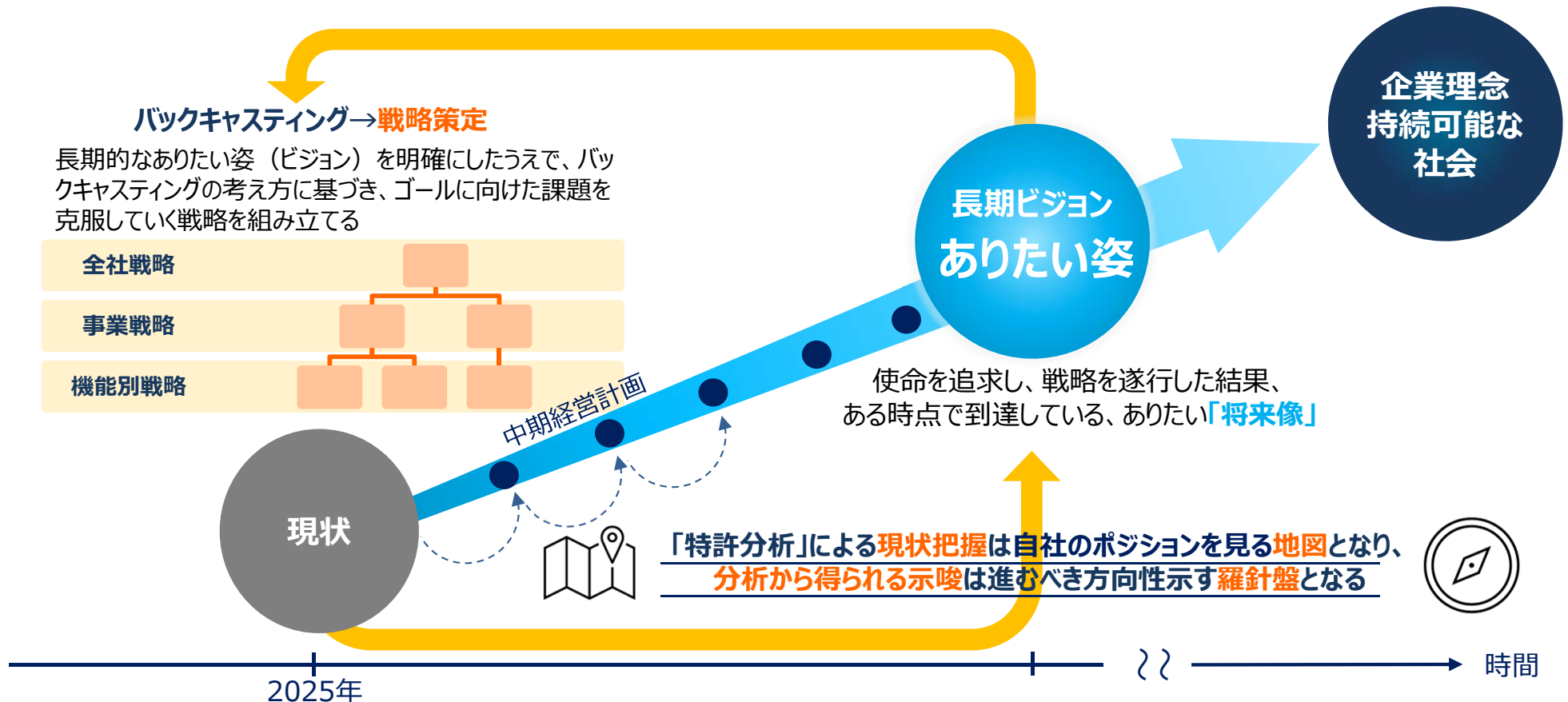
内閣府による知財・無形資産の投資・活用戦略の開示やガバナンスの構築の指針

- 1 現状の姿の把握
- 2 重要課題の特定と戦略の位置づけ明確化
- 3 価値創造ストーリーの構築
- 4 投資や資源配分の戦略の構築
- 5 戦略の構築・実行体制とガバナンス構築
- 6 投資・活用戦略の開示・発信
- 7 投資家等との対話を通じた戦略の錬磨

1-4. 特許分析による現状把握は経営戦略、事業戦略の立案・実行に有用

- 特許情報の活用方法は多岐にわたるが、当行がとりわけ有用と考えるのは、特許分析による現状把握だ。特許分析では、客観的なデータを基に、自社の技術の変遷や競合との比較を通じて、自社のポジションを明確に把握することができる。
- 企業は、長期ビジョンを達成するために、現状と目標のギャップを分析し、戦略を立案・実行し、その効果を定期的に評価することで成長する。このサイクルの中で、特許分析は自社のポジションを把握し、今後の戦略の方向性を検討するための羅針盤として機能するのだ。さらに、特許分析を通じて特定された課題を深く掘り下げることで、より具体的な改善策を導き出し、企業の成長を加速させることも可能となる。

特許分析を戦略策定に利用するイメージ



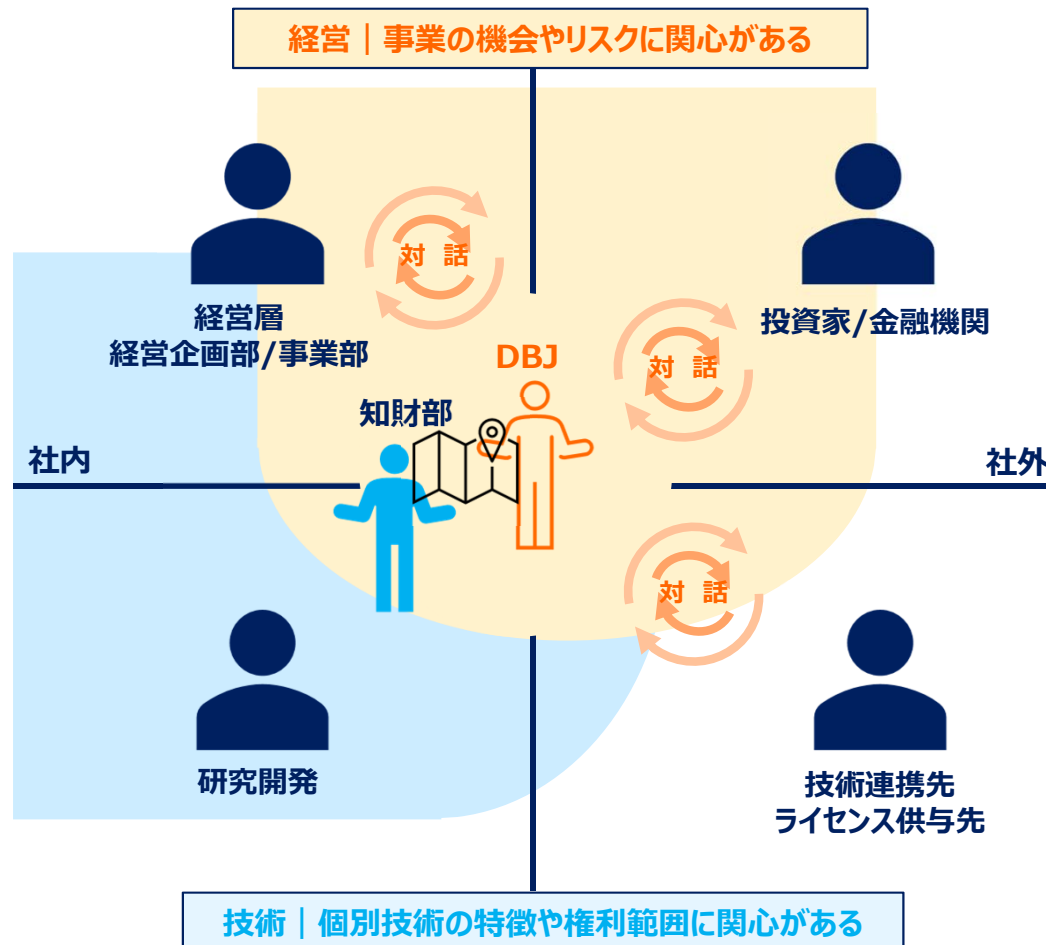
Section 2

金融機関（当行）における特許分析の活用事例

2-1. 当行が特許分析を活用するねらい

- 当行は数年前から特許分析を通じてさまざまな企業と対話を行ってきた。これらの取り組みは、企業評価の高度化をもたらすだけでなく、顧客との関係強化にも有効と感じている。同じ特許情報を基に分析を行う場合でも、事業会社と金融機関では得意とする活用方法が異なる。分析者の有する知識やフレームワークに影響を受けるためであり、当行の場合は事業の機会やリスクに関心がある経営側との対話を得意としている。

誰と何を話すための特許分析なのか



DBJが特許分析を活用するねらい

企業評価の高度化

- 特許情報を分析することで、企業の技術力や成長性をより深く理解し、従来の財務情報だけでは捉えきれない企業価値を評価することができる

顧客との関係強化

- 顧客の技術に対する理解が深まり、新たな部門にアクセスしたり、深い議論をしたりすることにより、顧客企業との信頼関係が築かれ、顧客に適したソリューションを提供することができる

新規事業の発掘

- 特許情報から、新たなビジネスチャンスを発見し、顧客企業の成長を支援することができる

リスク管理の強化

- 技術面からも企業の成長機会やリスクの現状を把握し、投融資先の経営安定性を高めることができる

2-2. 当行が特許分析を活用した顧客のニーズ例

- 金融機関の役割は、顧客の課題を的確に捉え、その成長を促すソリューションを提供することである。しかし、顧客自身が課題を十分に把握できていない場合や、ソリューションが多様化している現状を踏まえると、金融機関と顧客との間でもデータに基づいた対話が不可欠である。
- 以下に、当行が顧客と行った対話の中で得られたニーズの具体例を示す。これらの顧客は、投資判断、経営戦略の議論の促進、対外的な情報発信など、多岐にわたる場面で特許分析を活用している。そして足元では、当行に寄せられるニーズは、特定の課題に対する分析から、分析を基にした社内議論の促進による戦略策定へと変化してきている。
- 次項以降では、ニーズの中から三つの事例を紹介する。これらの事例から、特許分析を活用することで、顧客との間で適切な問いを設定し、質の高い議論が実現可能であることがわかる。このプロセスは、顧客が潜在的に持つ価値、成長機会、リスクなどをより明確に把握することに貢献し、金融機関がこれらの課題解決に資する提案を行う機会を創出する。

当行が特許分析を活用した顧客ニーズ例

特定の課題に対する分析

戦略策定（IPランドスケープ）

競合企業の開発動向調査

“M&Aを繰り返している競合企業の技術開発動向を知りたい。
当社と競合している分野の開発を縮小しているように見えるが実際どうか？”
(知財部、22年度)

提携先探索

“提携先探索のため、当社の特許を引用している後願特許オーナーの動向を知りたい。自業界以外からはどのような企業が自社技術に関心を持っているのか？”
(知財部、22年度)

スタートアップ出資検討

“新規事業としてスタートアップ出資を検討中。当該分野に勘所ない中、取得対象企業の技術優位性を確認したい”
(新規事業担当役員、23年度)

開示/対投資家材料

“CGC改定に従い、特許情報を統合報告書で開示するため、戦略分野への技術開発の注力度や競合との比較を示したい”
(知財部 to 投資家、24年度)

自社ポジションの定点観測

“自社と競合他社の技術力を定点観測し、自社のポジションを確認したい。
サステナブルな企業となるために、自社が目指すべき方向性を確かめたい”
(知財部・経営企画部、23年度)

自社ポジションの定点観測

“社内に特許情報の活用を定着させたい。
モデルケース分析や自社のビジネスとのつながりの検証を通じて経営部のニーズを探り仕組みづくりをしたい”
(知財部 to 経営部、24年度)

次世代製品開発

“新規事業の技術開発に悩んでいる。次世代製品開発に生かせる顧客や競合の動向を知りたい”
(知財部 to 経営部・事業部、24年度)

知財部と経営部門の対話

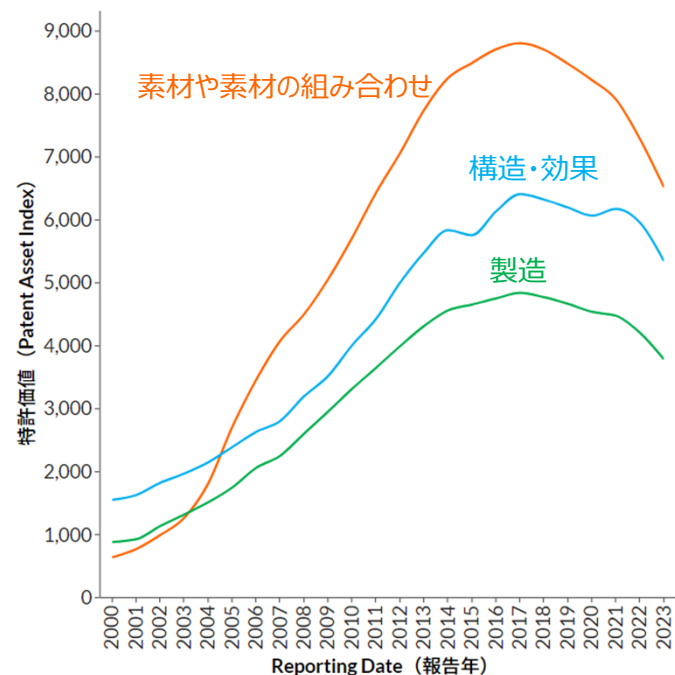
“自社主力製品分野について競合他社と比較して自社の強み・弱みを特定し、経営層に報告したい”
(知財部 to 経営層、24年度)

2-3. 事例 1 | M&Aの対象会社の技術分析（投資判断）

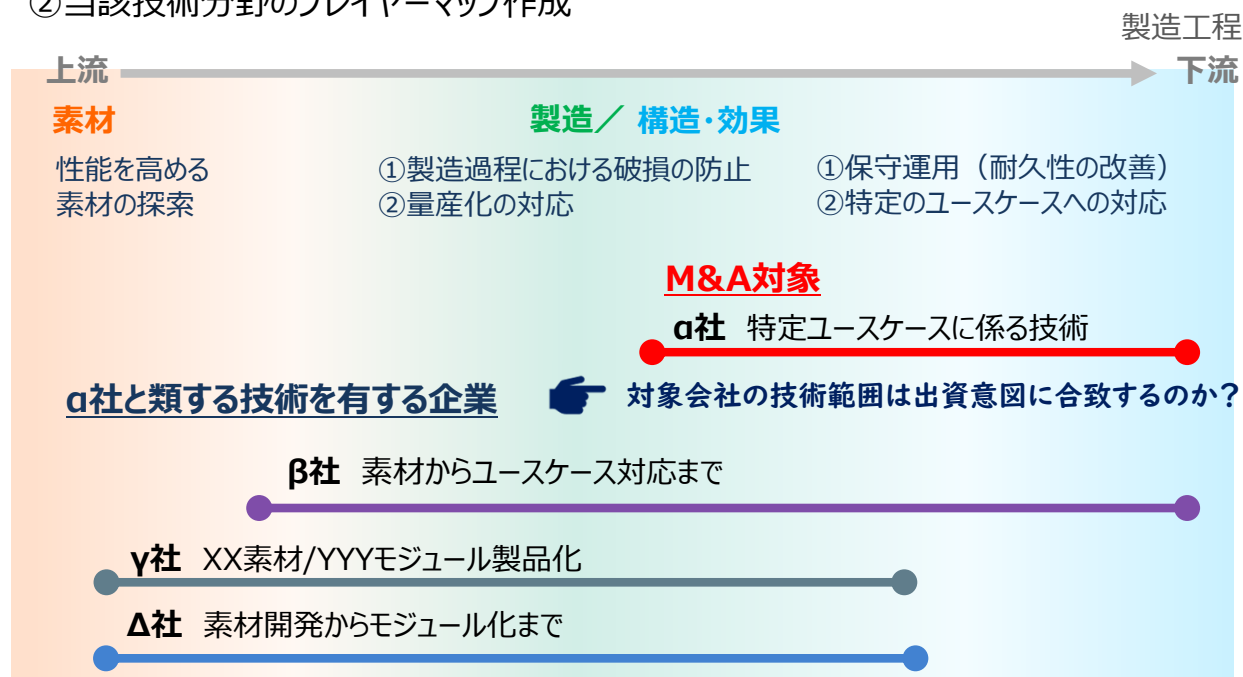
- 一つ目は、M&Aにおける特許分析活用の事例である。M&Aは金融機関が投資対象となる企業や投資先の価値、リスクなどを調査するデューデリジェンスで関与することもある。技術的な評価が必要な場合、外部の専門機関による調査を行うが、コストと時間がかかるため、検討段階では特許分析による簡易的技術デューデリジェンスが有効な場合がある。
- 以下の事例は、メーカーA社が自社の技術分野とは異なる新規分野のスタートアップa社への出資を検討する際に特許分析を行ったものである。当該技術分野の出願状況を確認すると、性能を高める素材に関する出願が活発であり、製品や製造（量産化）に係る出願は相対的に少なかった。その上で、a社の特許のカバー範囲を確認すると、特定のユースケースに係る製品の技術に限定されていた。一方で競合他社は素材から製品まで広く特許ポートフォリオを形成していた。
- こうした情報を基に、A社がa社への出資で得られる効果について特許情報をエビデンスとして解像度の高い議論につなげた。

対象分野の技術動向とM&A候補企業の当該分野におけるポジション確認

① 当該技術分野の出願状況確認



② 当該技術分野のプレイヤーマップ作成

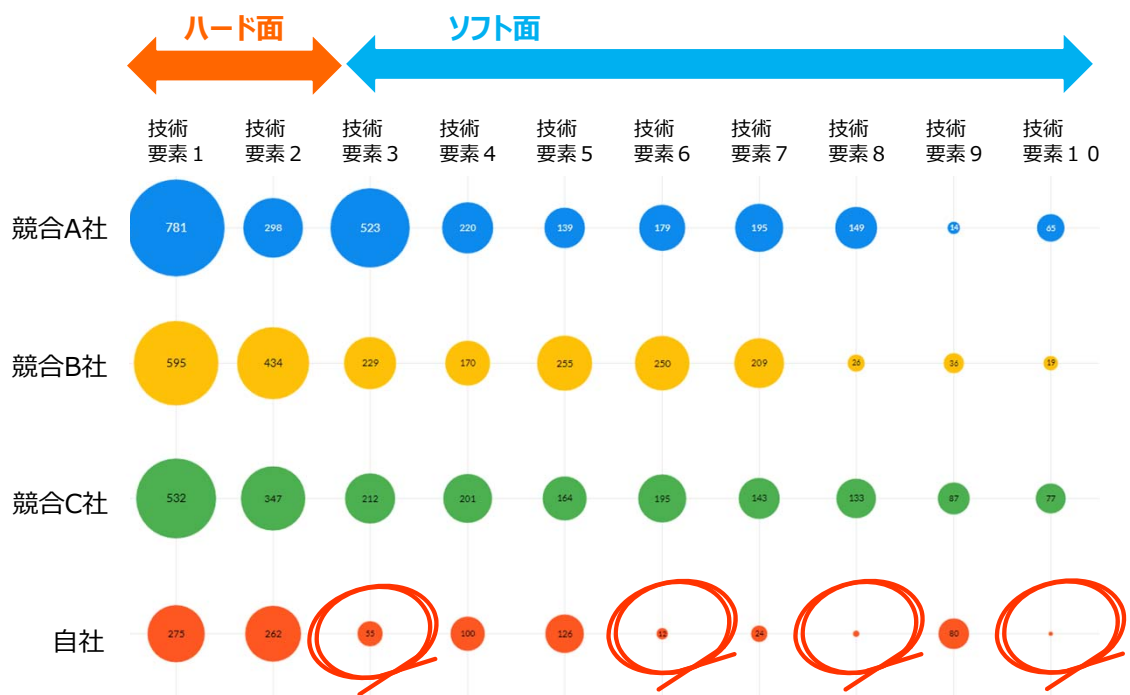


(備考) 米レクシスネクシス社の特許情報分析ソリューション「LexisNexis® PatentSight+」(以下、PatentSight+) によりDBJがデータ作成

2-3. 事例2 | 主力製品における自社の強み・弱み分析（経営戦略の議論促進）

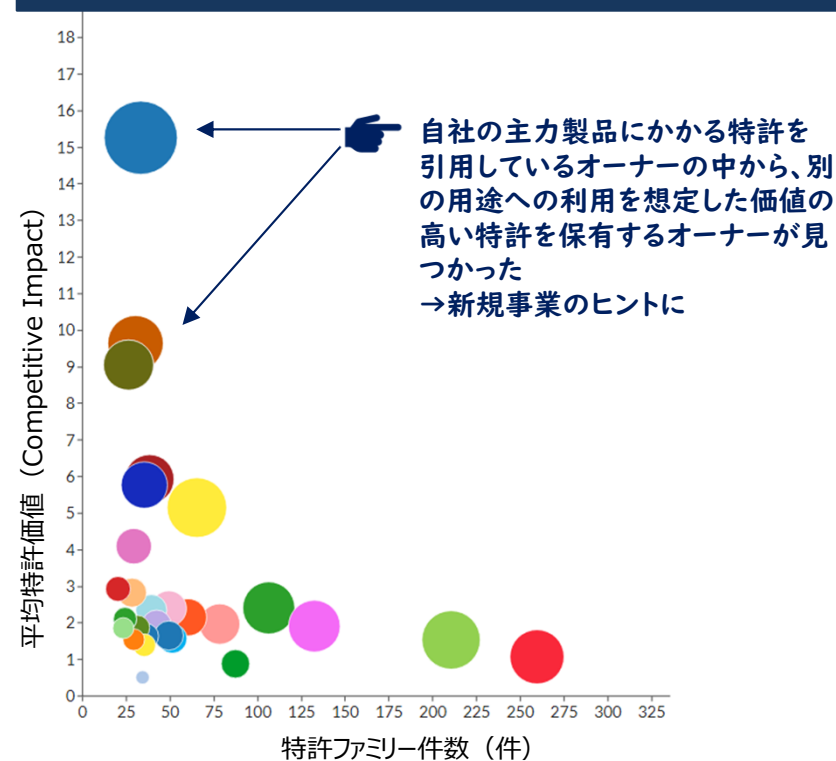
- 二つ目は、主力製品における自社の強み・弱み分析の事例である。事業の次の一手を考えるには、売上やシェアなどの情報だけでなく、業界全体の動向や競合の意図を把握した上で、自社の方向性を定める必要がある。
- 以下の事例は、あるメーカーにおける部署を超えた社内の対話のために、主力製品の開発動向について競合他社と自社の差を可視化したものである。国際特許分類（IPC）を用いた技術要素ごとのマトリックスで差異を見たところ、ハード面で高い技術力を有する自社に対し、競合他社はソフト面での開発を進めており、次世代製品を企図した出願が見られた。
- こうした情報を基に自社の取り得る戦略を考える際、例えばハード面の技術の強みを生かした新しい用途への技術展開を検討する場合、自社の特許を引用した後願特許を調べることが事業のヒントとなることがある。このような情報は金融機関にとっても企業に対する理解の解像度を上げ、ファイナンスやマッチングの的確な提案につなげることが可能となる。

自社と競合他社の技術マトリックス（特許価値合計：PAI）



自社が相対的に弱い要素が可視化された→自社の取り得る戦略は？

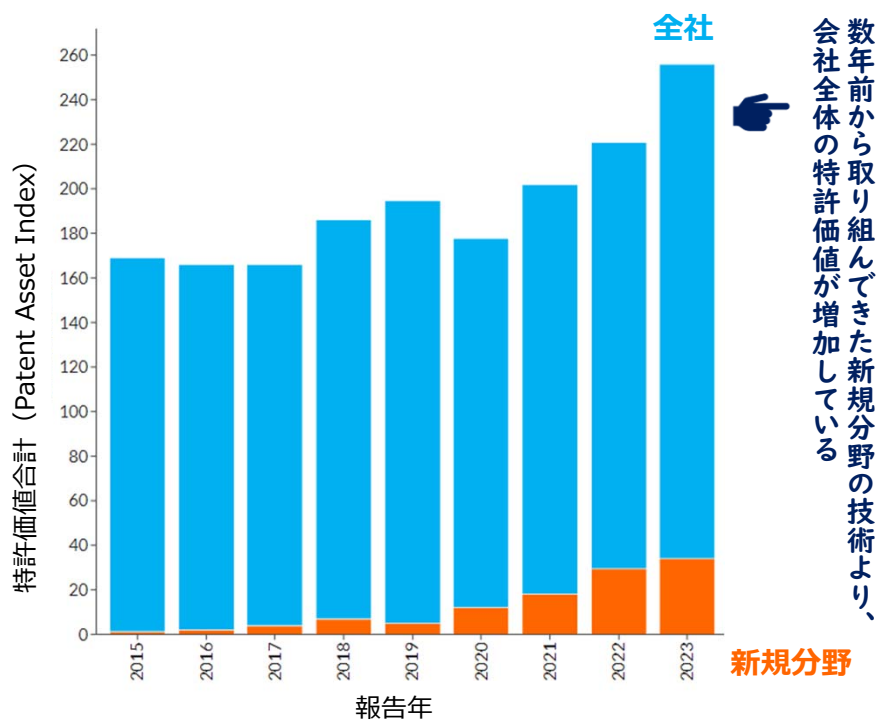
自社特許を引用しているオーナーの特許ポジション



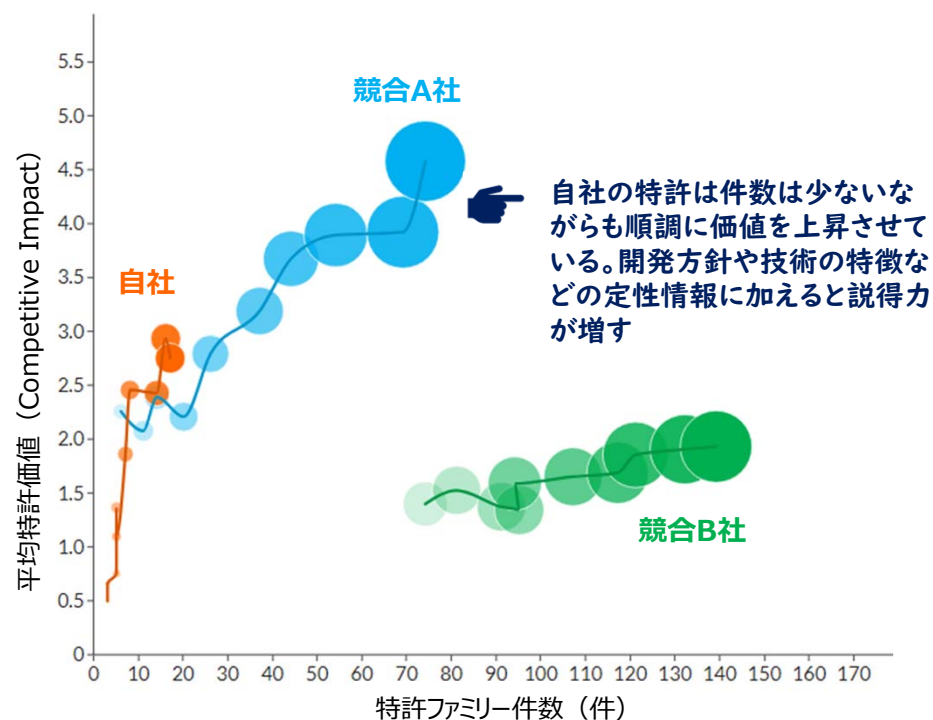
2-4. 事例3 | 社外の投資家などへの開示（対外情報発信）

- 三つ目は、社外のステークホルダーへの開示に特許情報を利用する事例である。CGCの改定など、企業の無形資産に対する透明性が求められる中、企業は効果的で投資家への訴求力の高い開示を行いたいと考えている。
- 以下の事例は、数年前から主力技術の新規用途開発を進めているあるメーカーが、その成果を投資家向けに開示するために行った分析である。自社特許ポートフォリオにおける存在感や、当該分野で後発ながらも特許価値を上昇させている様子を可視化した。投資家にとって新技術の開発動向は関心が高いが、売上が立っていない技術は定量的な評価が難しい。その点、特許情報は客観的な技術情報として有力な議論のエビデンスとなる。
- また、企業からの発信だけでなく、金融機関や投資家側からもこうした分析を行うことが重要である。企業の発信の確からしさを確認するとともに、企業の技術力や成長性をより深く理解し、従来の財務情報だけでは捉えきれない企業価値を評価することができる。

自社特許ポートフォリオにおける新規分野の割合



新規分野における競合他社とのポジション



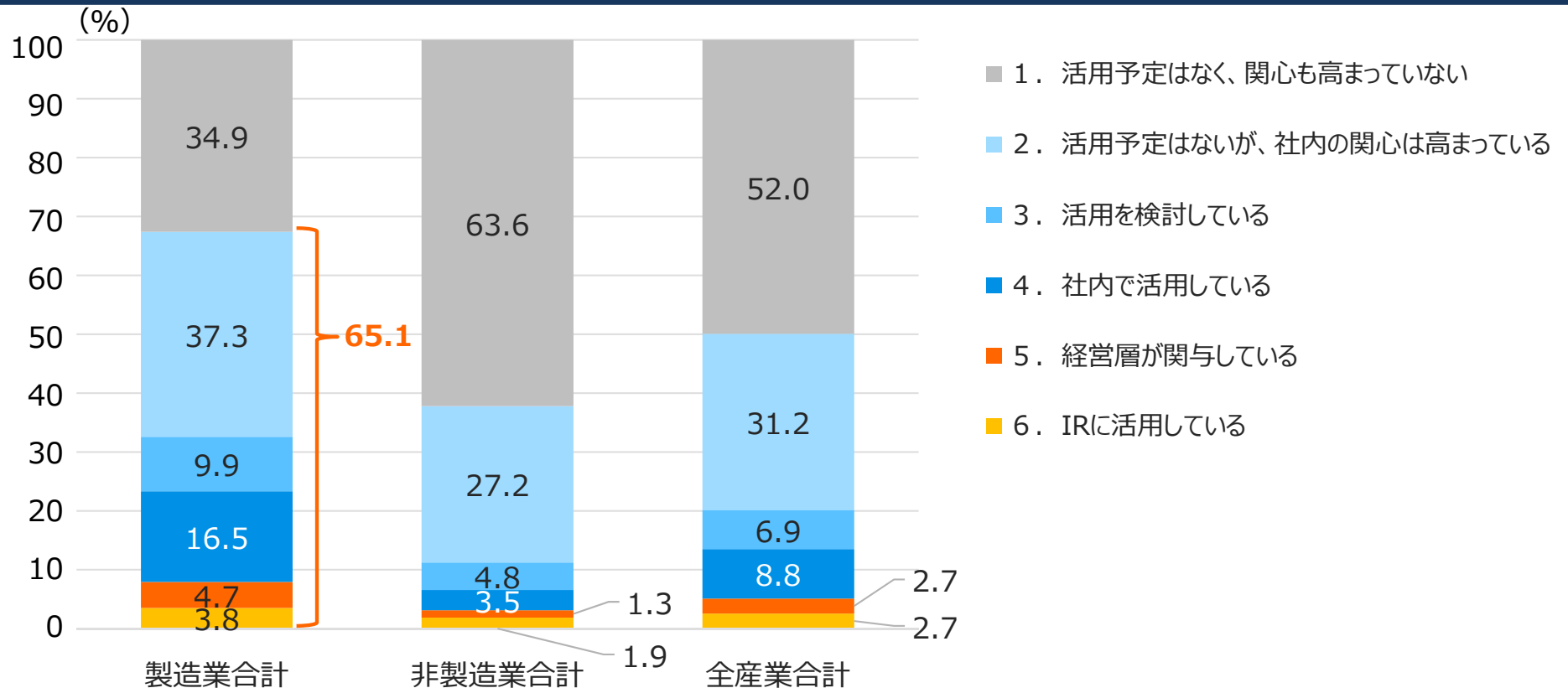
Section 3

企業における特許分析、関心と現実のギャップ

3-1. 企業の関心と取り組みの乖離（DBJ意識調査結果）

- 広く活用が期待される特許分析であるが、実際にはどのくらいの企業が取り組んでいるのだろうか。
- 当行が2024年6月に実施したアンケート調査において、経営・事業企画への活用としての特許など、知的資本データ分析の検討状況を聞いたところ、製造業の企業の6割以上から知的資本データ分析を「活用している」「活用予定がある」「社内の関心が高まっている」と前向きな回答があった。しかし、「社内で活用している」と回答した企業は16.5%、さらに「経営層が関与している」は4.7%にとどまり、特許情報を経営や事業戦略の策定に活用している企業は限定的であることがうかがえた。
- このように、知的資本データ分析への関心は高いものの、実際の活用には課題があることが示唆されている。

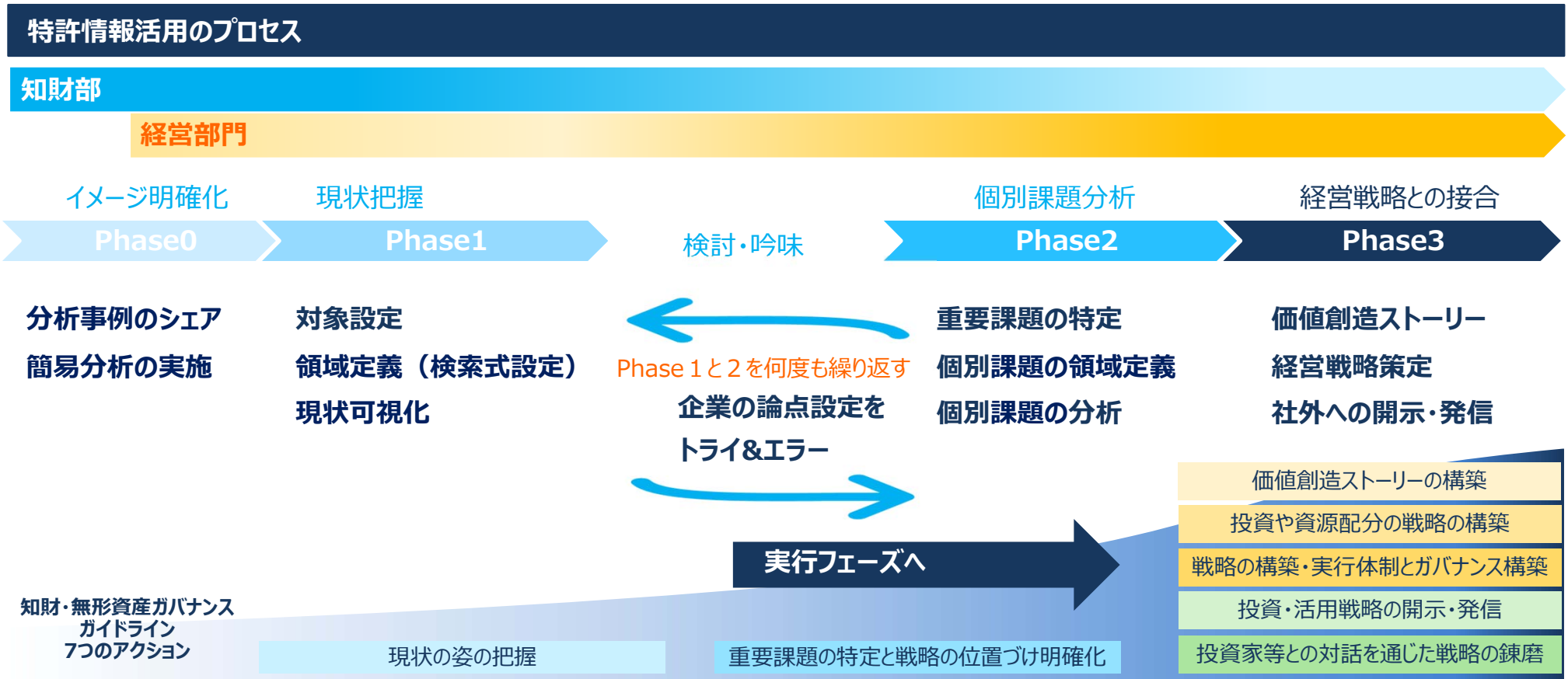
経営・事業企画への活用としての特許など、知的資本データ分析の検討状況



(備考) 1. 日本政策投資銀行（2024）「企業行動に関する意識調査（大企業）」
 2. 対象企業：資本金10億円以上の大企業
 3. 回答企業：939社（製造業393社、非製造業546社）

3-2. 企業の特許情報活用のハードル

- 特許情報の活用を阻害する要因の一つは、単一部署のみで完結できない点である。特許を管轄する知財部が分析を行う場合でも、「経営戦略と整合性のある知的財産の投資・活用」に至るには、知財部だけでは完結せず、経営層・経営部門との連携が欠かせない。ところが、多くの企業において知財部と経営層・経営部門の間には歴史的にあまりコミュニケーションがなされてこなかったため、本質的な連携を実現するには時間と労力のかかるプロセスが必要である。
- 以下は、当行が顧客と行っている特許情報活用プロセスであるが、知財部が社内で経営層・経営部門と進める際も同様の手順となる。一足飛びに経営戦略に直結する分析を行うことは不可能であり、基本的にはPhase1（現状把握）とPhase2（個別課題分析）を繰り返すことで相互理解を進めて、知財部と経営層・経営部門（場合によっては事業部や開発部なども含む）の連携を深めていく必要がある。



3-3. 知財部と経営層・経営部門の間にある「情報・意識の壁」

- 知財部と経営層・経営部門の間には「情報・意識の壁」が存在する。知財部と経営部門は双方とも「知財部は自社の技術や事業を守る管理者」という認識が根強い。また知財部は知的財産や技術に関する高度な専門性を有する一方、経営部門が重視する経営課題や企業のあるべき姿を十分に共有できていない。そのため知財部が特許分析のスキルを得たとしても、経営戦略に資する分析は簡単には実現できない。
- 経営戦略・事業戦略に貢献する実りある議論を社内で展開するためには、まず知財部が従来の「管理者」という役割から脱却し、「情報提供者」として分析と対話を重ねることが重要だ。この過程を通じて相互理解が深まり、経営部門が求める情報と知財部が提供可能な情報の方向性が一致することで、より有益な情報が生み出されるだろう。最終的には、知財部が経営戦略・事業戦略の立案・実行を担う「チームの一員」となることが期待される。

知財部と経営層・経営部門の間にある「情報・意識の壁」

1

知財部 = 「知財の管理人」

知財の専門家として知財管理を行う

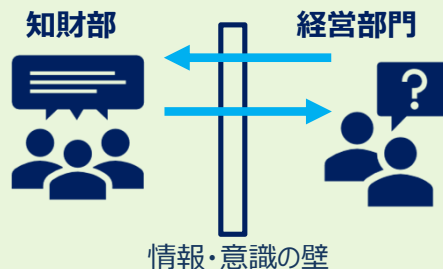


- 知財部および経営部門は「知財部は自社の技術や事業を守る知財権の管理人」という認識
- 知財部は知的財産や技術に関する高い専門性を有するが、経営部門の考える企業の課題やありたい姿を同じレベルで共有していない

2

知財部 = 「情報提供者」

知財の専門家として個別の問いに対し、情報を提供する



- 知財部・経営部門ともに特許分析から得られる情報への関心があるが、双方の有する情報や価値観のギャップが解消できていないと、生成された情報にモヤモヤが残る
- 経営部門が設定した問い（例：競合A社の開発動向は？）をそのまま受け取り、返している状態

3

知財部 = 「チームメンバー」

経営戦略・事業戦略のために経営部門と **共創**して問いを立て、分析・提案を行う



- 何度も情報屋を繰り返すことで、相互理解が進み、経営部門が必要としている情報と知財部が提供できる情報の目線が一致することで、社内のかみ合った議論に発展
- 経営部門の問いの意図（例：A社が○○なら自社はどうするか、競争？差別化？別事業？）を組んで分析、提案をする状態

3-4. 知財部のコトバ、経営部門のコトバ

- 知財部と経営層・経営部門の間に存在する「情報・意識の壁」の一例として、言葉の違いが挙げられる。特許分析の結果を経営戦略や事業戦略のエビデンスとして活用するには、特許情報を経営情報に変換する必要がある。これは単なる翻訳ではなく、経営層や経営部門が持つ事業戦略や投資判断といった大きな視点において、それぞれの言葉が何を意図するのかを理解することが求められる。
- 特許分析を通じた情報生成において、技術動向や競合状況、自社の技術的な強み・弱みを定量的に示すことで、経営戦略と技術戦略の整合性を議論しやすくなる。具体的な根拠に基づいた説明は、経営層の理解と共感を得やすく、質の高い対話につながる。

特許情報と経営情報の接合イメージ

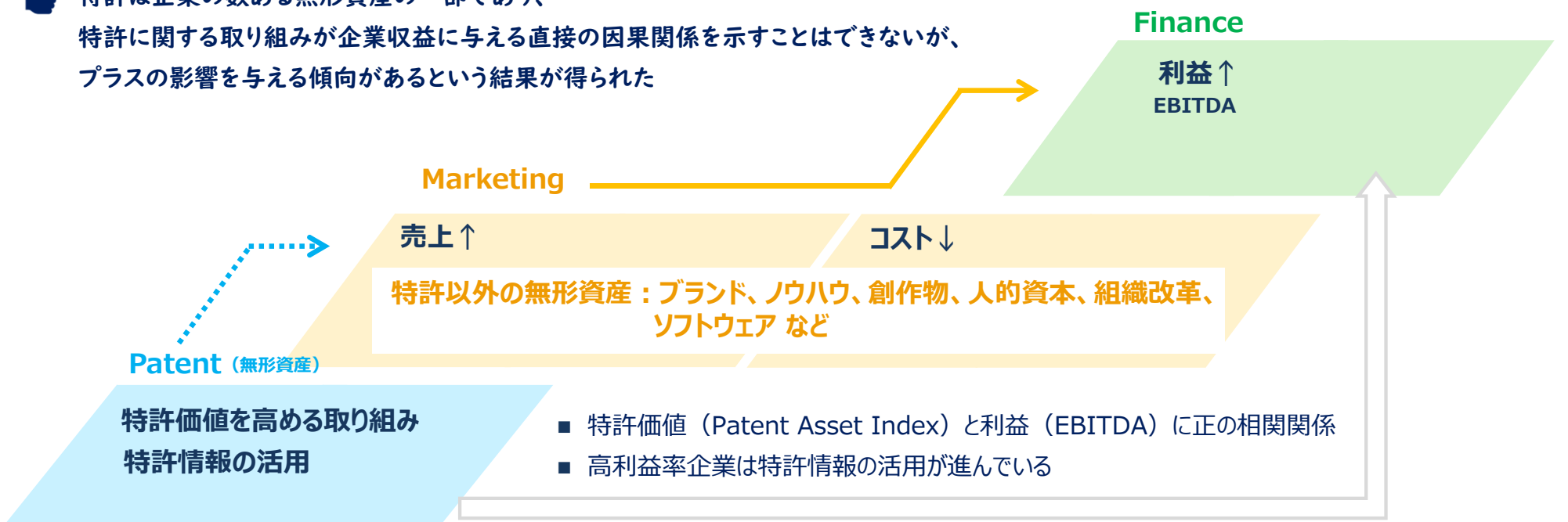
特許情報（例）	読み替え	経営情報（例）	
特許分類（IPCなど）	▶	技術領域、製品群	特許と経営（事業・製品）の技術分類は整合しないことが多く、IPCの組み合わせなどにより読み替えることで、ビジネスに対応した自社分析や競合比較を行う
特許件数・特許価値	▶	無形資産	保有特許を無形資産と捉え、活用に向けたモニタリング・戦略立案を行う併せて、投資家への訴求へ生かしていくことも考えられる
外部引用	▶	他社、業界からの技術注目度	外部企業から自社特許がどのように活用されているかという観点で、自社技術の応用例やユースケースがわかり、製品開発・提携先探索についても示唆が得られる
内部引用	▶	自社での技術開発	自社でどの程度継続的な技術開発が行われているかなど、研究開発に関する指標になり得る
出願国	▶	マーケット	特許出願国によって関心のあるマーケットがわかる
特許分析 特許データベース 特許公報		企業分析・産業分析 各社IR情報、産業動向、 経済動向、技術開発動向など	経営戦略との接合 競合分析、M&A、新事業開発 新規マーケットの開拓など

3-5. マクロ的な視点から見た特許と収益の関係

- 特許分析には、多大な時間と労力がかかる。そのため、分析を実施することの費用対効果に疑問が生じる場合もあるだろう。本レポートでは、特許活用のメリットを理解する一助として、マクロ的な視点から特許と収益の関係性を分析した。
- そこで、電気機械・化学・自動車部品業界の上場企業252社を対象に、特許指標と利益（EBITDA）の相関関係について調査した。特許指標の算出には、LexisNexis® PatentSight+を用いた。加えて、企業における特許情報の活用状況と収益性の相関関係についても分析した。その結果、多くの先行研究と同様に特許価値と利益の間には、正の相関関係が認められた。さらに中計など具体的な計画に記載がある場合は相関が強まることが確認された。また、経常利益率上位10%の企業は、特許情報の活用に積極的な傾向が見受けられた。
- これらの結果から、特許と収益の因果関係を示すことは難しいものの、特許分析に関する取り組みは企業収益にプラスの影響を与える可能性がある」と結論づけた（詳細は次項以降）。

特許と企業収益の関係

☞ 特許は企業の数ある無形資産の一部であり、特許に関する取り組みが企業収益に与える直接の因果関係を示すことはできないが、プラスの影響を与える傾向があるという結果が得られた

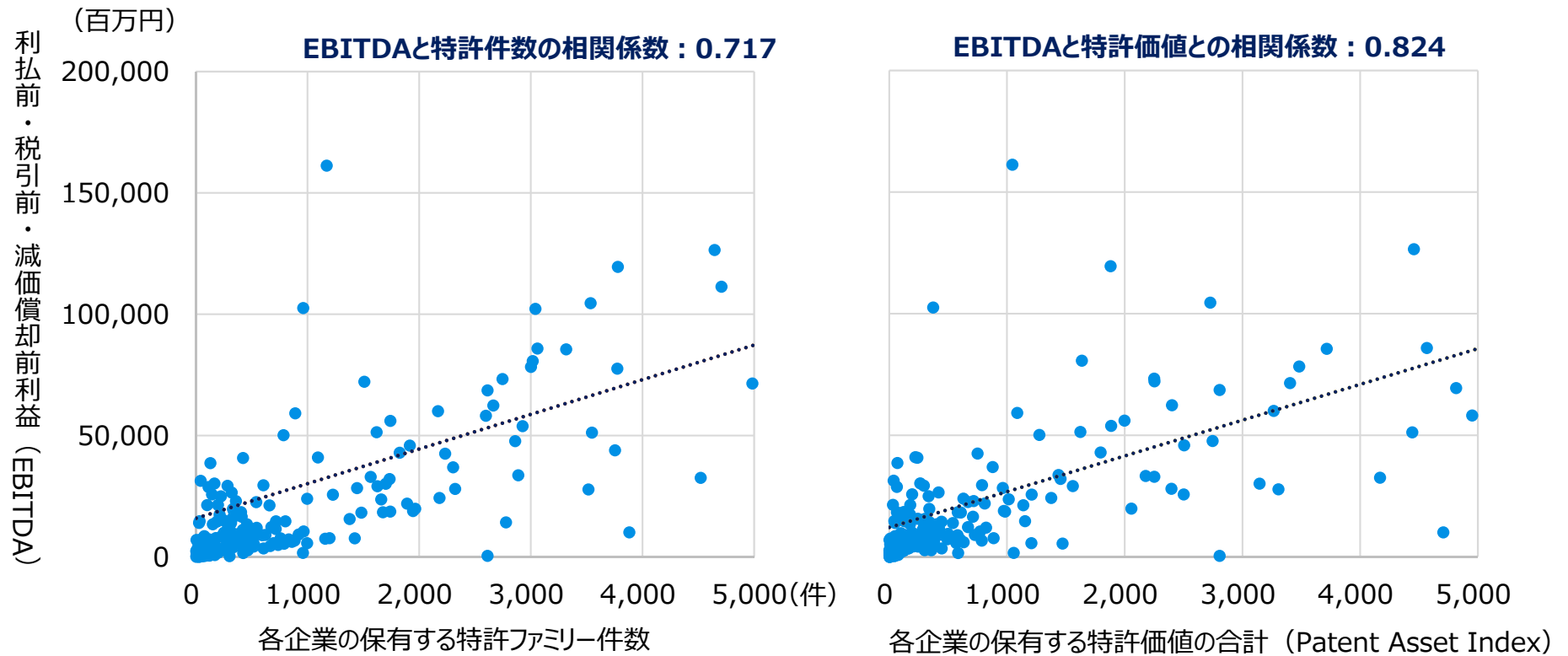


（備考）先行研究についてはP27参照

3-6. 特許指標と経営指標の相関①

- 電気機械・化学・自動車部品業界の上場企業252社を対象に利益（EBITDA）とLexisNexis® PatentSight+を用いて特許ファミリー件数（以下、「特許件数」）および特許の被引用数と出願国の市場価値から算出する特許価値（Patent Asset Index）の関係を調査した。
- 先行研究と同様に、特許件数および価値ともに利益との正の相関関係が見られたが、価値の方がより強い相関関係が見られた。このことから、特許価値の高いポートフォリオを保有する企業は利益が大きい傾向があり、特許は件数だけではなく質に着目してポートフォリオを形成することにより企業収益への貢献に寄与する可能性が示唆された。

電気機械・化学・自動車部品業界の上場企業252社のEBITDAと特許指標（件数・特許価値）の相関関係



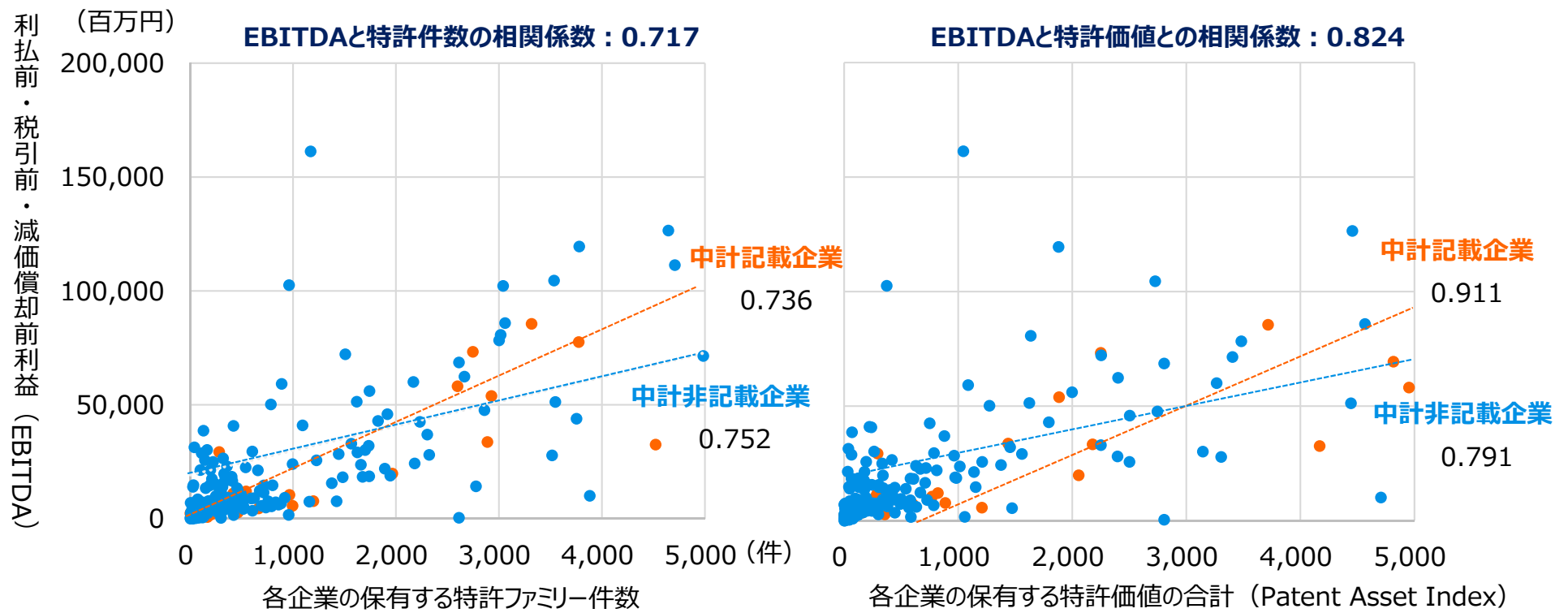
政策銀業種電気機械・化学・自動車部品業界の上場企業のうち、財務情報とLexisNexis® PatentSight+の特許情報が2024年11月末時点に対応した252社を対象とする。EBITDAはコロナ禍の影響を除くため2019・2022・2023年度の平均値とし、PAIは2023年末時点の値としている。グラフは件数の多いEBITDA2千億円以下、特許件数5千件以下を表示している。

(備考) LexisNexis® PatentSight+ Patent Asset Indexの算出方法についてはP25、先行研究についてはP27参照

3-7. 特許指標と経営指標の相関②

- さらに具体的な計画への活用による影響を調べるため、中期経営計画に特許に関連する記載がある企業とない企業に分けて、相関関係の調査を行った。対象の252社のうち、中計に記載有は41社、非掲載は211社であった。
- 中計記載企業と中計非掲載企業を比較すると、EBITDAと特許価値との相関関係において、中計記載企業の方が非掲載企業より強い正の相関が見られた。また、中計記載企業の方が、特許価値の上昇に伴う利益の増加の割合が大きくなる傾向も示された。
- つまり、特許に関する項目について中計に関連して取り組む企業ほど特許指標の上昇が企業収益向上に寄与する傾向が見られた。

電気機械・化学・自動車部品上場企業252社のEBITDAと特許指標（件数・特許価値）の相関関係と中計記載有無



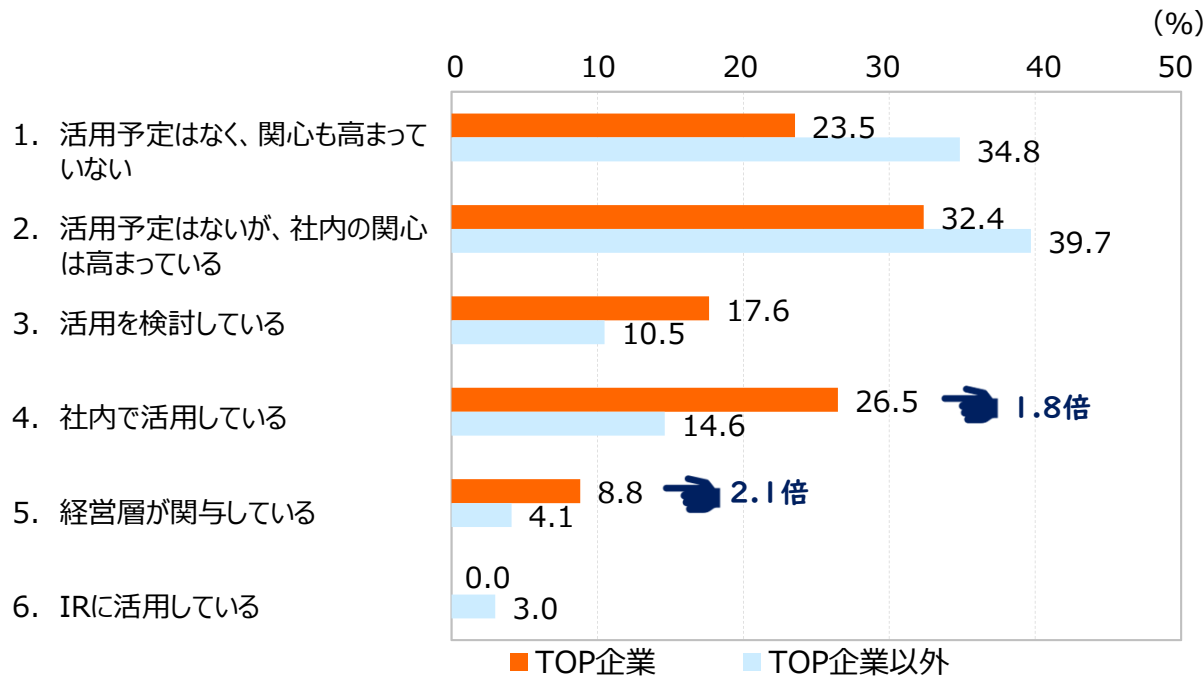
政策銀業種電気機械・化学・自動車部品業界の上場企業のうち、財務情報とLexisNexis® PatentSight+の特許情報が2024年11月末時点で対応した252社を対象とする。EBITDAはコロナ禍の影響を除くため2019・2022・2023年度の平均値とし、PAIは2023年末時点の値としている。グラフは件数の多いEBITDA2千億円以下、特許件数5千件以下を表示している。

(備考) LexisNexis® PatentSight+ Patent Asset Indexの算出方法についてはP25、先行研究についてはP27参照

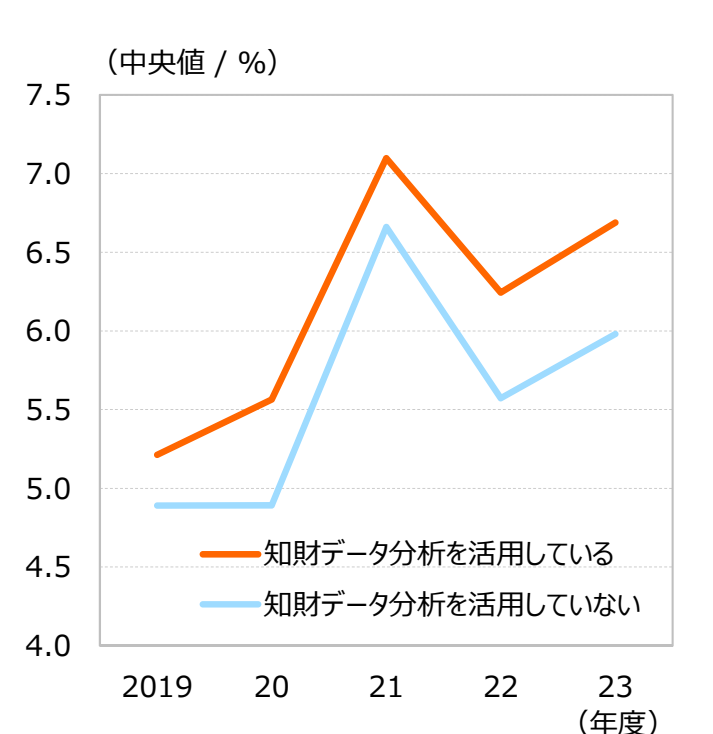
3-8. 高収益率企業の知的資本データの活用状況

- また、前述のアンケート調査の結果について利益率の高い企業とそれ以外の企業の差異を調査した。特許情報などの知的資本データ分析を「活用している」「活用予定がある」「社内の関心が高まっている」と前向きに回答したのは、利益率上位10%企業（TOP企業）で76.5%であった一方、TOP企業以外は65.2%と10ポイント以上の差があった。特に実際に活用しているとの回答では、TOP企業はTOP企業以外の1.8倍、経営層が関与しているとの回答では2.1倍となった。さらに過去5か年にわたり、知財データ分析を活用している企業の方が経常利益率（中央値）が高いという結果が得られた。
- 高収益の要因は多岐にわたると推察されるものの、その一因として特許情報の活用がビジネス判断の精度向上につながったのだとすれば、この分析は企業の特許活用という視点で見ると興味深い洞察と考える。実際には単純な活用有無ではなく、自社の価値創造プロセスにおいて他の資本との関係を見極めて実践的に活用することが成果に影響すると考えるため、今後も検討を続けたい。

【製造業】知的資本データ分析の検討状況における利益率上位企業との比較 **知財データ分析活用と経常利益率**



知財データ分析活用と経常利益率



※TOP企業：回答企業を対象とした業種別における売上高経常利益率上位10%の企業

(備考) 1. 日本政策投資銀行（2024）「企業行動に関する意識調査（大企業）」
 2. 対象企業：資本金10億円以上の大企業
 3. 回答企業：939社（製造業393社、非製造業546社）

おわりに

- 本レポートにより、特許指標（件数・特許価値）と財務指標（EBITDA）の間には正の相関関係が認められ、特許への積極的な取り組みが企業収益に貢献する可能性が示唆された。
- しかしながら、特許が収益に結びつくまでには多様な要素が介在するため、両者の関係は単純な因果関係として捉えるべきではない。本レポートで提示する特許分析も、直接的な収益向上や事業の成功を保証するものではない点に留意が必要である。
- 他の資本と同様、特許に関しても現状を正確に把握し、明確なビジョンを提示すること、そしてそのビジョン達成に向けた価値創造ストーリーを、社内および投資家を含む社外ステークホルダーと共有することが肝要となる。
- その際、特許情報は信頼性が高く、技術力を定量的に可視化できる優れたエビデンスとして機能し、客観的データに基づいた意思決定を支える。実際に当行のアンケート調査では、知的財産に関するデータ分析を積極的に活用している企業においては、経常利益率が高い傾向が見られた。
- 特許情報は、無形資産の中でも定量的かつ信頼性の高いデータに基づいて議論を可能にする貴重な情報源である。企業内部での活用にとどまらず、金融機関や投資家はその価値への理解を深めることにより、適切な投資判断やリスク評価に基づく建設的な対話が促進され、ひいては企業成長を後押しする有効なツールとなり得る。
- 日本の製造業は、長年にわたり培われた高い技術力を有するものの、近年はグローバル競争の激化や国内市場の縮小といった課題に直面している。このような状況下において、技術に関する定量的な現状把握と客観的なデータに基づいた意思決定は、変動の激しいビジネス環境における判断精度を高め、日本の製造業の再興に寄与するものと期待される。

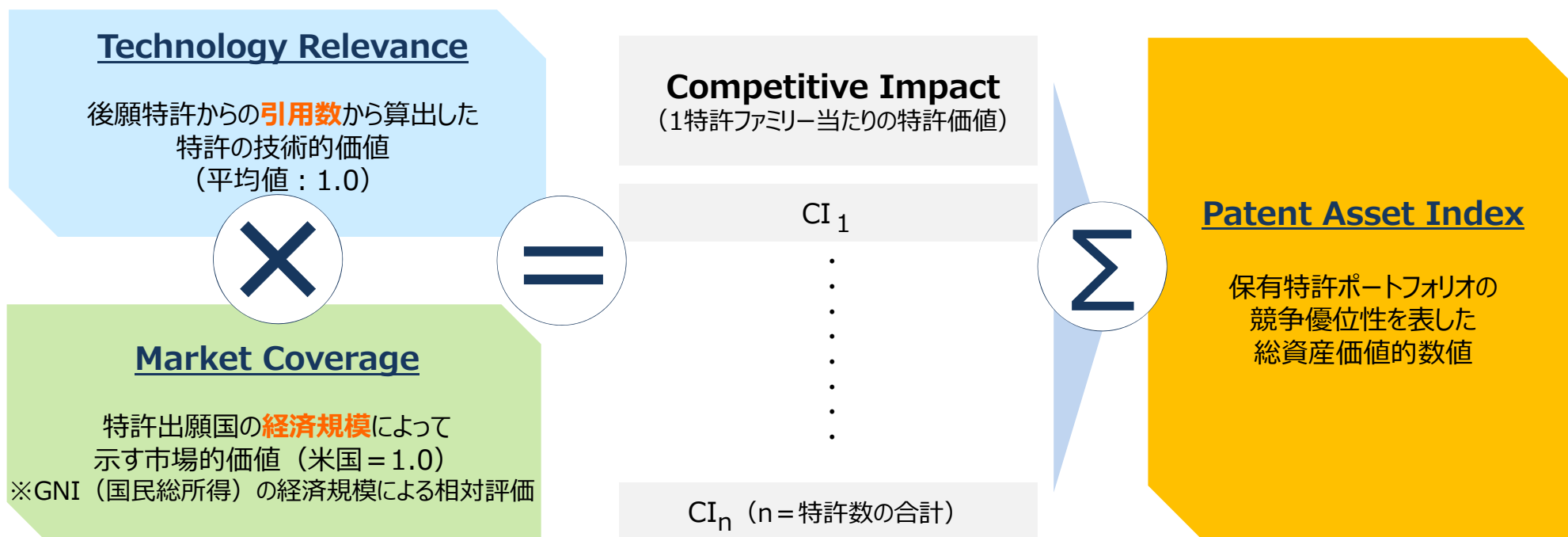
以上

Appendix

本レポートにおける特許価値（Patent Asset Index）について

- 現在、さまざまな特許データベースが存在し、一部では「特許価値」の算出が行われている。「特許価値」には経済面、権利面、技術面などさまざまな視点があり、各データベースが独自に算出している。
- 当行で使用している LexisNexis® PatentSight+ では、後願特許の引用数から算出した特許の技術的価値と、出願国の経済規模によって示される市場的価値からなる Patent Asset Index（PAI）が用いられている。特許に関する企業比較は、特許件数で行うことが一般的だが、権利化されても使用されない特許も多い。その点、PAIは引用数が多いほど注目度が高いことを示すため、単なる件数の比較ではなく、どの特許が注目されているのかを確認することで企業の強み・弱みを把握しやすい。

Patent Asset Indexの算出方法



詳細は下記学術論文参照

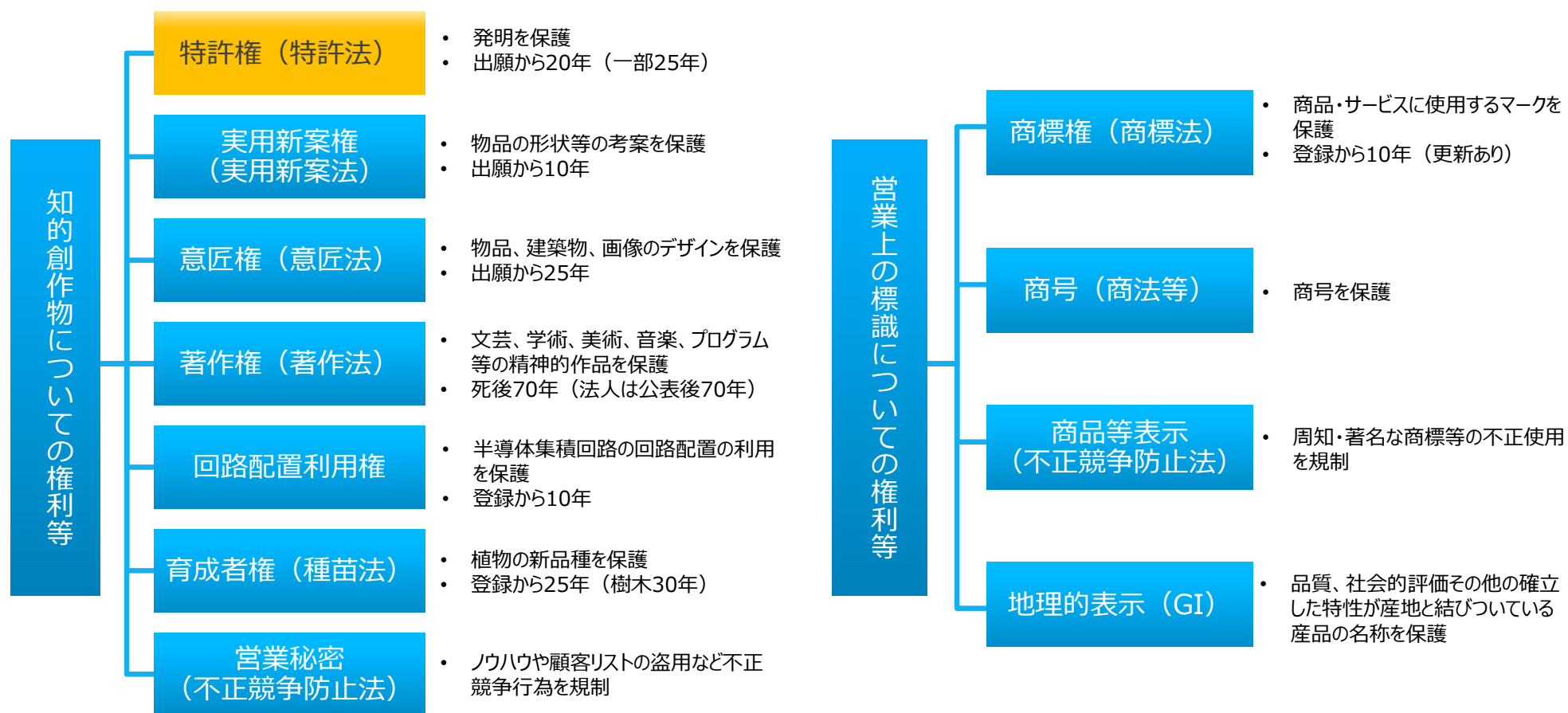
Ernst, H., Omland, N. (2011) "The Patent Asset Index – A New Approach to Benchmark Patent Portfolios" *World Patent Information*, 33, pp. 34–41.

(備考) LexisNexis® PatentSight+

知的財産とは

- 本レポートで扱った特許権の他にも、企業の知的財産は、意匠権（デザイン）、商標権（商品・サービスに使用するマーク）、著作権、営業秘密（ノウハウ、顧客リスト）など幅広い。これらの無形資産をデータに基づいたビジネス判断を行うことが課題となっている。企業が成長していくために、これらの無形資産をデータに基づいて適切に管理・活用していくことが、これからの企業にとって重要な課題となっている。

知的財産権の種類



（備考） 特許庁「2024年度知的財産権制度入門テキスト」

特許と企業業績の関係にかかる先行研究

- 特許と企業業績の関係性は、かつて特許数と利益の関係が議論されていたが、近年では、より多角的な視点へと進化している。初期の研究が特許の「量」に焦点を当てていたのに対し、現在では特許引用件数に代表される「質」的指標の重要性が増している。
- 多くの研究で特許情報と企業業績の間には正の相関が示されている。しかしながら、個々の研究結果では研究対象や手法により特許情報と企業業績の関係性への見解は異なっている。このことから、特許の取り組みと企業業績の関係性ははまだ結論がでていないものではなく、特許と企業業績を結びつけるメカニズムが複雑であることが示唆される。
- このメカニズムを説明するために、現在では特許取得から企業業績向上に至るまでの期間や、産業分類、企業の特徴に着目した研究が行われている。例えば、特許取得から企業業績への波及にかかるタイムラグについて、特に基礎研究に近い特許や革新的な特許では、実用化や収益化までに時間を要する傾向がある。さらに、産業類型によって特許の意義や業績への貢献度は異なる。例えば、医薬品産業やハイテク産業のように、知的財産そのものが競争力の源泉となる分野では、特許の質と量が企業の収益力に直結しやすい。一方で、技術が成熟し、製品ライフサイクルが長期化している産業においては、特許による製品・サービスの差別化が困難となり、業績への影響も限定的となる場合がある。
- 企業規模もまた、特許戦略と業績の関係に影響を与える重要なファクターである。一般的に大企業は、潤沢な資金力と組織的な研究開発体制を背景に、質の高い特許を体系的に取得・管理し、それを事業展開に有利に活用する戦略を採る。これに対し、中小企業やスタートアップでは、リソースの制約から包括的な特許戦略の展開が難しいこともあり、特定のニッチ分野に特化した特許を取得することで競争優位性を確立する戦略が見られる。
- このように現在では企業や産業のさまざまな前提条件を加味して特許と企業業績の関係性について研究が進められている。今後の研究においては、特許の質的側面、企業の戦略的意図、そして外部環境といった要素を統合的に評価する、より包括的な視点が求められることになるだろう。

参考文献

- Adam B. Jaffe (1986) "Technological Opportunity and Spillovers of R&D : Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Value."
- Emanuel Bagna, Enrico Cotta Ramusino, Stefano Denicolai (2021) "Innovation through Patents and Intangible Assets: Effects on Growth and Profitability of European Companies"
- 荒井将志 (2006) 「知的財産権の専有可能性と持続的競争優位の再考」
- 井出真吾・竹原均 (2016) 「株式市場における特許情報の価値関連性に関する実証分析」
- 岩城康史、岡田克彦 (2016) 「知的財産評価と企業価値」
- 小田切宏之・羽田尚子・本庄裕司 (1997) 「製薬企業における研究開発の効率性と企業価値」
- 後藤晃・玄場公規・鈴木潤・玉田俊平太 (2006) 「重要特許の判別指標」
- 生山亜希子 (2014) 「登録特許及び被引用特許数が将来利益に与える影響」
- 杉光一成・立本博文・波多野紅美・天野達郎 (2022) 「重要特許が企業の財務データに及ぼす影響の一考察」
- 杉光一成・立本博文 (2022) 「コーポレートガバナンス・コード改訂に伴う知的財産に関するKPI等の設定 (中間報告)」
- 鈴木潤 (2011) 「日本企業の研究開発活動から商業化へのラグ構造の分析」
- 譚鵬 (2009) 「研究開発投資と企業の財務特性」
- 野尻泰民 (2018) 「企業の特許活動と企業価値や収益との関係ーファインケミカル産業の場合についてー」
- 六車正道 (2006) 「引用特許分析の有効性とその活用例」

ディスクレーマー・問い合わせ先

本レポートに関するお問い合わせは以下の宛先までご連絡ください。

株式会社日本政策投資銀行

産業調査部

藤田 麻衣



03 - 3244 - 1840



E-mail: report@dbj.jp

著作権 (C) Development Bank of Japan Inc. 2025

当資料は、株式会社日本政策投資銀行 (DBJ) により作成されたものです。

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引などを勧誘するものではありません。本資料は当行が信頼に足ると判断した情報に基づいて作成されていますが、当行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しましては、ご自身のご判断でなされますようお願いいたします。

本資料は著作物であり、著作権法に基づき保護されています。本資料の全文または一部を転載・複製する際は、著作権者の許諾が必要ですので、当行までご連絡ください。著作権法の定めに従い引用・転載・複製する際には、必ず『出所：日本政策投資銀行』と明記してください。