

WHITE PAPER · WP 02

INTANGIBLE ASSET VALUATION

無形資産評価の 3アプローチ 実務ガイド

— *A Practitioner's Guide to Intangible Asset Valuation
Methods*

収益アプローチ・市場アプローチ・コストアプローチの実務的な使い分け、計算プロセス、テンプレートを体系的に整理した、評価実務担当者向けの完全マニュアル。5つの計算例を含む。

Aegis Nova IP Consulting

2026年5月 · v1.0

AEGISNOVA-IP.COM

目次

TABLE OF CONTENTS

第1部 理論編

第1章 無形資産評価の制度的背景と実務的必要性

第2章 収益アプローチ (Income Approach)

第3章 市場アプローチ (Market Approach)

第4章 コストアプローチ (Cost Approach)

第5章 3アプローチの比較フレームワーク

第2部 実務編

第6章 評価プロセスの全体像

第7章 データ収集の実務

第8章 計算例集 (5件の実例)

第9章 用途別の実務ガイド

第10章 テンプレート集

第11章 よくある実務上の論点と対処

第12章 FAQ・想定質問集

第13章 参考用語集

本ガイドについて

本ガイドは、無形資産評価の3つの主要アプローチ（収益アプローチ・市場アプローチ・コストアプローチ）の実務的な使い分け、計算プロセス、テンプレートを体系的に整理した実務担当者向けガイドです。M&A購入価格配分（PPA）、移転価格税制対応、訴訟損害賠償算定、IR・統合報告書での開示、ライセンス交渉等のシーンで、無形資産評価実務に従事する担当者が、すぐに業務に活用できる形での解説を目指しています。

第1部では、3アプローチの理論的背景と使い分けフレームワークを整理します。第2部では、実務上の計算手順、ケース別の計算例、評価レポート作成の標準フォーマットを提示します。

免責事項：本ガイドは一般的な実務手法を解説するものであり、個別案件への適用にあたっては必ず専門家（公認会計士、税理士、弁護士、不動産鑑定士、無形資産評価専門家等）の判断を要します。本ガイドの記載のみに依拠した実務判断による損害について、Aegis Nova IP Consultingは責任を負いません。

PART 01

理論編

— *Theoretical Foundation*

第1章 無形資産評価の制度的背景と実務的必要性 第2章 収益アプローチ (Income Approach)
第3章 市場アプローチ (Market Approach) 第4章 コストアプローチ (Cost Approach) 第5
章 3アプローチの比較フレームワーク

第2部：実務編

第6章 評価プロセスの全体像 第7章 データ収集の実務 第8章 計算例集 第9章 用途別の実務ガイ
ド 第10章 テンプレート集 第11章 よくある実務上の論点と対処 第12章 FAQ・想定質問集 第
13章 参考用語集

第1部：理論編

第1章 無形資産評価の制度的背景と実務的必要性

1.1 「見えない経済」の中核

現代経済において、企業価値の大部分が無形資産に依存していることは、近年多くの研究で示されています。S&P 500企業の市場価値のうち、有形資産で説明できる部分は20%未満で、残りは無形資産またはそれが生み出す将来期待で構成されているとの分析が複数存在します。

無形資産とは、物理的実体を持たない資産の総称です。会計上の定義に従えば、「識別可能で、企業が支配し、将来の経済的便益を生み出すと期待される、物理的実体を持たない非貨幣性資産」として整理されます。

経済的・経営的概念としての無形資産は、以下のように分類されます。

- 知的財産権：特許、商標、意匠、著作権、営業秘密
- 顧客関係資産：顧客リスト、顧客ロイヤルティ、ブランド認知
- 組織資本：社内のノウハウ、業務プロセス、企業文化
- 人的資本：従業員の知識、スキル、経験
- 関係資本：サプライヤー関係、提携関係、規制当局との関係

これらを評価する手法は、業界・用途・目的によって異なります。本ガイドは、その中でも実務上もっとも頻繁に用いられる3アプローチを中心に解説します。

1.2 評価が必要とされる典型シーン

無形資産評価が実務上必要となるシーンは、以下のように整理できます。

シーン1：M&Aの購入価格配分（PPA） 企業買収後、買収対価を「のれん」と「識別可能無形資産」に配分する会計処理。IFRS基準（IFRS 3）、米国GAAP（ASC 805）、日本基準（企業結合会計基準）のいずれも、識別可能無形資産の認識・評価を要求しています。

シーン2：移転価格税制対応 多国籍企業のグループ間取引において、無形資産のライセンス料、譲渡対価が独立企業間価格に従っていることを立証する必要があります。OECD移転価格ガイドラインがその枠組みを示しています。

シーン3：訴訟損害賠償算定 特許侵害、商標侵害、営業秘密漏洩等の訴訟における損害賠償額の算定。被害者の逸失利益、侵害者の利益、合理的なロイヤリティのいずれかを評価する必要があります。

シーン4：減損テスト 保有する無形資産（のれん、識別可能無形資産）の帳簿価額が回収可能価額を下回っていないかの検証。減損損失の認識・測定に評価作業が必要です。

シーン5：IR・統合報告書での開示 コーポレートガバナンス・コード補充原則3-1③、内閣府ガイドライン等に対応する、無形資産投資戦略の開示。定量的な指標を含む開示が、市場との対話の品質を高めます。

シーン6：ライセンス交渉 自社特許・商標・ノウハウのライセンス供与時、または他社からのライセンス取得時の、ロイヤリティ料率の算定。

シーン7：内部マネジメント 事業セグメントの価値分解、研究開発投資のROI評価、知財ポートフォリオの戦略的見直し等。Aegis NovaのIP-P&Lフレームワークが、このシーンの代表例です。

これらの各シーンで、求められる評価精度・評価手法・評価アウトプット形式が異なります。実務担当者は、シーン別の要求に応じた適切な手法選択が求められます。

1.3 評価実務の本質的困難

無形資産評価には、有形資産評価と比較して、本質的な困難があります。

困難1：類似取引の限定性 無形資産は固有性が高く、「同等の取引事例」を見つけることが困難です。市場アプローチが機能しにくい根本原因です。

困難2：将来予測の主観性 収益アプローチでは将来キャッシュフローの予測を要しますが、無形資産の将来貢献の予測は、有形資産より不確実性が高くなります。

困難3：帰属の困難 複数の無形資産が一体として価値を生む場合、各無形資産への価値帰属の配分が主観的になります。Contributory Asset Chargeの算定がこの典型課題です。

困難4：存続期間の不確実性 無形資産の経済的存続期間は、技術陳腐化、市場変化、規制変更等により大きく変動します。

これらの困難を踏まえると、無形資産評価は「単一の正解」が存在しない領域です。実務上は、複数手法の併用、感応度分析の実施、評価結果のレンジ提示などが、信頼性を確保するための標準アプローチとなります。

第2章 収益アプローチ (Income Approach)

2.1 基本思想

収益アプローチは、対象無形資産が将来生み出すと予測される経済的便益を、適切な割引率で現在価値に変換することにより、評価額を算出する手法です。

基本式：

$$\text{評価額} = \sum (\text{将来期待キャッシュフロー} / (1 + \text{割引率})^{\text{期}})$$

無形資産評価で最も広く使用される手法であり、特に経済価値を直接的に反映する点で、概念的に最も自然なアプローチとされます。

2.2 主要な計算手法

収益アプローチには、複数の具体的計算手法があります。

2.2.1 ロイヤルティ免除法 (Relief from Royalty)

対象無形資産を保有することにより、第三者からライセンスを取得する場合に支払うべきロイヤルティの支払いが回避される、という発想に基づきます。

計算プロセス： 1. 適切なロイヤルティ料率を業界ベンチマーク等から推定 2. 対象資産の経済的存続期間を推定 3. 期間中の対象売上を予測 4. 各期のロイヤルティ相当額 = 対象売上 × ロイヤルティ料率 5. 各期のロイヤルティ相当額を現在価値に割引 6. 合計値が評価額（必要に応じて節税効果を加算）

適用場面： 商標、ブランド、技術ライセンス可能な特許等の評価

2.2.2 超過収益法 (Excess Earnings Method)

対象無形資産が貢献している事業の超過収益（業界平均を超える部分）を算出し、その内、対象無形資産に 帰属する部分を評価額とする手法です。

計算プロセス： 1. 対象事業の将来キャッシュフローを予測 2. Contributory Asset Charge（運転資本、有形固定資産、人材等への適正リターン）を控除 3. 残余の超過収益のうち、対象無形資産に 帰属する部分を特定 4. 現在価値に割引

適用場面： 顧客関係資産、独自技術、人的資本等の評価

2.2.3 多期間超過収益法 (MPEEM: Multi-Period Excess Earnings Method)

超過収益法を複数期間に拡張し、各期ごとに超過収益を予測する手法です。実務上、超過収益法の 中心的な 変形版として広く採用されています。

PPAにおける顧客関係資産・独自技術の評価で、第一選択の手法となることが多いです。

2.2.4 With and Without法

対象無形資産が「ある場合」と「ない場合」のシナリオを比較し、その差分を評価額とする手法で す。

計算プロセス： 1. 対象資産がある場合のキャッシュフローを予測 2. 対象資産がない場合のキャッ シュフローを予測 3. 両者の差分を計算 4. 差分を現在価値に割引

適用場面： 非競争条項、顧客との契約による独占的供給権、特定の規制ライセンス等の評価

2.3 適切な割引率の決定

収益アプローチの結果は、割引率の選択に大きく依存します。割引率の典型的な決定方法は以下です。

方法1：加重平均資本コスト（WACC） 対象事業全体の資本コスト。事業全体への帰属が高い無形資産の評価で用います。

方法2：WACC + プレミアム 無形資産単独のリスクが事業全体より高い場合、WACCにリスクプレミアムを加算します。

方法3：内部収益率（IRR）の参考 M&A取引の場合、買収者の期待IRRが、評価の上限ガイドとなる場合があります。

方法4：Build-up法 リスクフリーレート+市場リスクプレミアム+固有リスクプレミアム の積み上げ。

実務上は、WACCを基準とし、対象無形資産の特性に応じてプレミアムを調整するアプローチが標準的です。

2.4 収益アプローチの長所と限界

長所： - 経済価値を直接的に反映する概念的妥当性 - 業界・案件を問わず適用可能 - 感応度分析が可能 - M&A・税務・訴訟等の主要シーンで広く受容される

限界： - 将来予測の主観性が結果に大きく影響 - 割引率選定の主観性 - Contributory Asset Chargeの算定の複雑さ（MPEEM法） - 業界知識・財務知識の両方が必要

実務上、これらの限界を踏まえつつ、他の手法との併用、感応度分析、複数シナリオの提示などにより、信頼性を高める設計が求められます。

第3章 市場アプローチ（Market Approach）

3.1 基本思想

市場アプローチは、類似する無形資産の市場取引価格を参照して、評価額を算出する手法です。

基本式：

$$\text{評価額} = \text{類似資産の取引価格} \times \text{調整係数}$$

不動産評価における取引事例比較法と同じ発想ですが、無形資産では「類似取引」を見つけることが極めて困難なため、適用可能なケースに限られます。

3.2 主要な計算手法

3.2.1 比較取引法（Comparable Uncontrolled Transactions Method, CUT）

市場で公表されている類似取引のデータを参照し、適切な調整を加えて評価額を算出する手法です。

計算プロセス： 1. 類似取引のリストアップ（業界、技術領域、規模、時期等の条件で絞り込み） 2. 各取引の取引価格、当該無形資産の特性、取引条件の整理 3. 評価対象と類似取引の差異の分析 4. 差異を反映した調整係数の算定 5. 調整後の取引価格の平均または中央値を評価額とする

適用場面： 類似取引データが豊富な分野（例：医薬品ライセンス契約）

3.2.2 ロイヤリティ料率の市場ベンチマーク

ロイヤリティ免除法（収益アプローチ）で使用するロイヤリティ料率を、業界ベンチマークから推定する手法です。これは厳密には収益アプローチの一部ですが、料率算定に市場データを使用する点で、市場アプローチの要素を含みます。

業界別の典型的なロイヤリティ料率（公表されている範囲）： - 製薬：売上の5～25%（開発段階により大きく異なる） - 化学：売上の2～10% - 機械工学：売上の1～5% - ソフトウェア：売上の5～30% - 商標：売上の1～10%

これらは大まかな指標であり、個別案件では具体的な比較取引データに基づく精緻化が必要です。

3.2.3 公表M&Aデータからの逆算

公表されているM&A取引のPPA配分から、対象無形資産の評価額・評価倍率を逆算する手法です。

計算プロセス： 1. 類似業界の公表M&A取引のPPAデータを収集 2. 識別可能無形資産（顧客関係、技術、商標等）の配分額を集計 3. 売上倍率・EBITDA倍率等の指標で評価 4. 評価対象に適用

3.3 市場アプローチの長所と限界

長所： - 客観的な市場データに基づく評価 - 第三者への説明が容易 - 税務当局・会計監査人の受容性が高い

限界： - 類似取引データの不足（特に無形資産では深刻） - 無形資産の固有性による調整の困難 - 公表データの透明性の限界 - 業界・地域・時期による比較可能性の制約

市場アプローチは、適用可能な場合には強力な手法ですが、無形資産評価の多くの場面では参照的に使用される傾向があります。

第4章 コストアプローチ（Cost Approach）

4.1 基本思想

コストアプローチは、対象無形資産を「ゼロから再構築する」ために必要なコストを評価額とする手法です。

基本式：

$$\text{評価額} = \text{再構築コスト（直接費 + 間接費 + 機会費用）} - \text{陳腐化調整}$$

特許評価において「研究開発費の累積を評価額とする」という素朴な発想は、コストアプローチの一形態です。ただし、実務上は単純な累積では不適切で、複数の調整が必要です。

4.2 主要な計算手法

4.2.1 再生産コスト法（Reproduction Cost Method）

対象無形資産と全く同じものを、現時点で再生産するために必要なコストを評価額とします。

計算プロセス： 1. 対象無形資産の再生産に必要な直接コスト（人件費、設備費、材料費）の見積 2. 間接コスト（管理費、間接労務費）の追加 3. 機会費用（再生産期間中の事業機会の損失）の加算 4. 陳腐化（物理的、機能的、経済的）に応じた減額調整

4.2.2 取替コスト法 (Replacement Cost Method)

対象無形資産と「同等の効用を持つ別の資産」を取得するために必要なコストを評価額とします。再生産コスト法と類似ですが、「全く同じもの」ではなく「同等の機能を持つもの」を基準とする点が異なります。

技術陳腐化が進んでいる対象に対しては、再生産コスト法より取替コスト法が適切な場合が多いです。

4.3 コストアプローチの長所と限界

長所： - 社内データから比較的算出しやすい - 下限値として保守的 - 税務評価の参考値として広く採用される

限界： - 経済価値（収益貢献）を反映しない - コスト ≠ 価値の根本的問題 - 過去投資の効果のばらつきを反映しにくい - 失敗した投資の取扱いの曖昧さ

コストアプローチは、収益アプローチ・市場アプローチが適用困難な場合の補完的手法として位置づけられることが多いです。単独で評価結果を採用するケースは限られます。

第5章 3アプローチの比較フレームワーク

5.1 各アプローチの特性比較

3アプローチの主要特性を一覧で整理します。

観点	収益アプローチ	市場アプローチ	コストアプローチ
基本思想	将来便益の現在価値	類似取引の参照	再構築コスト
必要データ	将来CF、割引率	類似取引データ	過去投資データ
主観性	高（将来予測）	中（調整係数）	中（陳腐化判断）
客観性	中	高（データある場合）	中
計算複雑度	高	中	低
価値反映度	高	中	低
適用範囲	広	限定的	広

5.2 用途別の推奨手法

評価の用途別に、推奨される手法を整理します。

M&A購入価格配分（PPA）： - 顧客関係資産 → MPEEM法 - 独自技術 → MPEEM法 または ロイヤリティ免除法 - 商標 → ロイヤリティ免除法 - 非競争条項 → With and Without法 - のれん → 残余として算出（直接評価しない）

移転価格税制対応： - 第一選択：比較取引法（市場アプローチ） - 次善：ロイヤリティ免除法（収益アプローチ） - 最終手段：コストアプローチ

OECDガイドラインの優先順位を反映します。

訴訟損害賠償算定： - 被害者逸失利益 → 超過収益法 - 侵害者利益 → 超過収益法 - 合理的ロイヤリティ → ロイヤリティ免除法 + 市場ベンチマーク

減損テスト： - DCF法（収益アプローチ）が標準

ライセンス交渉： - ロイヤリティ免除法 + 市場ベンチマーク併用

5.3 複数手法併用の標準アプローチ

実務上、単一手法の結果に依存せず、複数手法を併用するのが標準的です。

典型的な併用パターン1：主手法 + 検証手法 収益アプローチを主手法とし、市場アプローチで結果を検証する。両者が概ね一致すれば信頼性が高いと判断。

典型的な併用パターン2：3手法併用とレンジ提示 3手法それぞれで評価し、結果のレンジを提示。最終的な意思決定値は、案件特性に応じて選択。

典型的な併用パターン3：主手法 + 下限値手法 収益アプローチを主手法とし、コストアプローチを下限値として提示。最終評価額は両者の中間付近で決定。

5.4 評価結果の信頼性確保

評価結果の信頼性確保のため、以下の要素を含めることが推奨されます。

要素1：仮定条件の明示 予測の前提となる仮定（売上成長率、ロイヤリティ料率、割引率、存続期間等）を全て明文化。

要素2：感応度分析 主要仮定の変動に対する評価額の感応度を、表または図で提示。

要素3：シナリオ分析 楽観、基準、悲観の3シナリオでの評価額提示。

要素4：参考データの提示 類似取引、業界ベンチマーク、過去データ等の参考データを明示。

要素5：レビュー記録 評価プロセスの第三者レビュー（社内・社外）の記録。

これらの要素を満たした評価レポートは、税務当局、会計監査人、裁判所、投資家等のステークホルダーに対する説明力が高まります。

第1部のまとめ

第1部では、無形資産評価の3アプローチの理論的背景と使い分けフレームワークを整理しました。

主要なポイント：

第一に、無形資産評価には単一の正解が存在せず、用途・対象・状況に応じた手法選択が必要です。

第二に、収益アプローチ（特にMPEEM法、ロイヤリティ免除法、With and Without法）が実務の中心となります。市場アプローチは類似取引データがある場合に強力、コストアプローチは補完的役割が中心です。

第三に、複数手法の併用、感応度分析、シナリオ分析、参考データの提示が、評価結果の信頼性確保に不可欠です。

第2部では、これらの理論を実務にどう適用するかを、具体的な計算例とテンプレートを用いて解説します。

PART 02

実務編

— *Practical Application*

第6章 評価プロセスの全体像

6.1 標準的な評価プロセスの9ステップ

無形資産評価の標準的な進行プロセスは、以下の9ステップで構成されます。実務上、これらは順序立てて進行しますが、複数ステップが並列に進むこともあります。

ステップ1：評価目的と評価対象の確定 - 何のための評価か（PPA、移転価格、訴訟、IR、内部マネジメント等） - 評価対象資産の特定と境界の明確化 - 評価基準日の確定 - 報告書の受領者と用途の明確化

ステップ2：評価方法論の選定 - 第1部で論じた3アプローチからの選択 - 主手法・検証手法・補完手法の役割分担 - 各手法で使用する具体的計算法（MPEEM、ロイヤリティ免除法等）

ステップ3：データ収集計画の策定 - 必要データの一覧化 - 内部データ・外部データの区分 - データ取得スケジュールと担当者

ステップ4：データ収集と検証 - 計画に基づくデータ収集 - データ品質の検証（一貫性、完全性、最新性） - 不足データの補完

ステップ5：仮定条件の策定 - 将来予測の前提となる仮定の明文化 - 割引率の決定 - 各種パラメータ（料率、係数）の決定 - 経営層・専門家との仮定条件のすり合わせ

ステップ6：計算実施 - 選定した各手法による計算 - 中間結果の検証 - 計算過程の文書化

ステップ7：感応度分析・シナリオ分析 - 主要仮定の変動に対する評価額の感応度 - 楽観・基準・悲観シナリオでの評価 - 結果のレンジの明示

ステップ8：評価レポート作成 - 評価結論の整理 - 評価プロセスの文書化 - 仮定条件・参考データの明示 - 専門家・経営層によるレビュー

ステップ9：第三者レビュー・最終化 - 社内・社外レビュアーによる検証 - 必要な修正の反映 - 最終報告

6.2 案件規模別の所要期間

評価案件の所要期間は、対象資産の性質、案件規模、データ収集難易度により大きく異なります。

小規模案件（単一商標、単一特許、ライセンス交渉準備等）： - 所要期間：2～4週間 - 工数：20～40時間

中規模案件（中堅企業のPPA、複数資産の評価、内部マネジメント目的）： - 所要期間：6～10週間 - 工数：80～150時間

大規模案件（大型M&AのPPA、訴訟対応、複雑な事業構造の評価）： - 所要期間：12～20週間 - 工数：200～500時間

これらは目安であり、案件特性により大きく変動します。実務上、見積もり段階で工数の幅を持って提示し、進行中に発生する追加要請を契約上明確化するアプローチが推奨されます。

6.3 案件チームの構成

評価案件のチーム構成は、案件規模により異なります。

小規模案件：1～2名（評価担当者＋シニアレビュアー）

中規模案件：3～5名 - プロジェクトリーダー（評価実務シニア） - 評価担当者（実務担当） - 業界専門家（必要に応じて） - レビューアー（独立した評価実務シニア） - プロジェクトマネージャー（大規模案件のみ）

大規模案件：6～15名以上 - 複数の評価チーム（業界別・資産別） - 専門家チーム（税務、法務、業界） - レビュー体制 - 上級パートナー

Aegis Nova IP Consultingのような中小規模のコンサルティングファームでは、小規模・中規模案件が中心となります。大規模案件では、Big4・大手アドバイザーと連携するパターンが一般的です。

6.4 評価プロセスにおける典型的な落とし穴

評価プロセスには、経験豊富な実務担当者でも陥る典型的な落とし穴があります。

落とし穴1：評価目的と手法のミスマッチ 評価目的（例：訴訟対応）に対し、最適でない手法（例：コストアプローチ）を選択してしまう。結果として、評価結論が用途に耐えない。

対処：ステップ1の段階で、評価目的と用途を明確化し、それに適合する手法を選定する。複数手法の併用が推奨される場合は、その役割分担も事前に決める。

落とし穴2：データ品質への過度な信頼 クライアントから提供されたデータを無批判に使用してしまう。データの一貫性、最新性、完全性の検証が不十分。

対処：ステップ4で、必ず複数ソースからの突合、社内データの一貫性チェック、外部データとのクロスチェックを実施する。

落とし穴3：仮定条件の暗黙化 仮定条件を明示せずに計算を進めてしまう。後から「なぜこの数字なのか」を問われた時に、根拠が不明確になる。

対処：すべての仮定条件を、別途のドキュメントに記録する。仮定の根拠（業界平均、過去データ、専門家判断等）も併記する。

落とし穴4：単一シナリオへの依存 基準シナリオのみで計算し、感応度分析・シナリオ分析を省略する。結果として、評価結論の頑健性が示せない。

対処：必ず複数シナリオを実施し、結果のレンジを明示する。主要仮定の感応度分析を、レポートに必須項目として含める。

落とし穴5：レビュー段階の軽視 時間的制約からレビューを簡略化する。誤計算、仮定条件の不整合、論理的矛盾が見落とされる。

対処：プロジェクト計画段階で、レビュー期間を明示的に確保する。独立したレビュアーによる、検証作業を含める。

第7章 データ収集の実務

7.1 必要データの全体像

無形資産評価で必要となるデータは、内部データ（クライアント企業から取得）と外部データ（公開情報・購入データ）の2つに大別されます。

7.1.1 内部データの典型項目

事業情報： - 事業計画書（中期経営計画、3～5年予測） - 売上予測（製品別、地域別、顧客別） - 利益予測（粗利、営業利益、税前利益） - 設備投資計画 - 研究開発投資計画 - 人員計画

財務情報： - 直近5年間の財務諸表 - 事業セグメント別の財務情報 - 主要無形資産関連の会計処理 - 既存ライセンス契約からのロイヤリティ収入実績

運営情報： - 顧客リスト・顧客契約 - サプライヤー契約 - 主要な技術ライセンス契約 - 主要な業務委託契約 - 重要な訴訟・紛争事案

知財情報： - 特許リスト（出願中・登録済・期間満了済） - 商標リスト - 意匠リスト - 営業秘密管理リスト - 共同研究契約・ライセンス契約

7.1.2 外部データの典型項目

業界データ： - 業界規模、成長率 - 業界平均の利益率 - 業界ベンチマーク（R&D比率、マーケティング費比率等） - 業界の主要プレイヤーの財務指標

市場データ： - ロイヤリティ料率の業界ベンチマーク - 類似M&A取引のPPAデータ - ライセンス契約事例データベース（KtMINE、Royaltystat等） - 公開特許の取引価格データ

マクロ経済データ： - リスクフリーレート（国債利回り） - 株式市場リスクプレミアム - 業界別の資本コスト（WACC） - 為替レート（クロスボーダー案件の場合）

規制・税務データ： - 法人税率（各国） - 移転価格関連の規制動向 - 会計基準の最新解釈

7.2 内部データ収集の実務

7.2.1 クライアント側との情報共有設定

評価作業を開始する前に、クライアントとの情報共有方法を確立する必要があります。

情報共有のための初期設定： - 秘密保持契約（NDA）の締結 - 仮想データルーム（VDR）の設定または共有フォルダの設定 - アクセス権限の管理 - セキュリティ要件の確認（暗号化、二要素認証等）

初期キックオフミーティングの設計： - 案件背景の確認 - 評価目的・スコープの再確認 - データ提供責任者の指名 - データ提供スケジュールの合意 - 質問・追加データ要請プロセスの合意

7.2.2 データ要請リストの作成

初期段階で、必要データを網羅したリスト（Information Request List, IRL）を作成し、クライアントに提示します。

IRLの典型的な構造： - カテゴリー別整理（事業、財務、運営、知財、契約等） - 各項目の優先度（必須、希望、参考） - 提供期限 - 提供フォーマット（PDF、Excel、データベースエクスポート等）

中規模案件のIRLは、典型的に50～150項目程度になります。

7.2.3 データ受領後の検証

提供されたデータは、必ず複数の角度から検証します。

検証項目：

項目1：一貫性チェック 複数文書間の数値の一貫性。例：事業計画書の売上予測と、財務諸表予測の整合性。

項目2：最新性チェック データの基準日が、評価基準日と整合しているか。古いデータの場合、最新版の提供を要請する。

項目3：完全性チェック IRLで要請したすべての項目が提供されているか。不足項目は明示的に追加要請する。

項目4：外部データとの突合 内部データを、可能な範囲で外部データ（業界統計、公開財務諸表等）と突合する。大きな乖離があれば、追加確認を行う。

項目5：論理的整合性 データの内容が、業界常識・経済的合理性に照らして妥当か。異常値があれば、必ず原因確認を行う。

7.3 外部データ収集の実務

7.3.1 主要な業界データソース

公開データソース（無料）： - 各国統計局（経済産業省統計、米国Bureau of Economic Analysis等） - 業界団体の公表データ - 上場企業の有価証券報告書（EDINET、SEC EDGAR） - 各国特許庁データベース（J-PlatPat、Espacenet、USPTO等）

有料データソース： - Bloomberg、Refinitiv Eikon（マクロデータ・財務データ） - S&P Capital IQ、PitchBook（M&Aデータ・財務データ） - KtMINE、Royaltystat（ロイヤリティ・ライセンスデータ） - Derwent、PatBase（特許データ） - LexisNexis、Westlaw（法律・契約データ）

7.3.2 ロイヤリティベンチマークデータの収集

ロイヤリティ免除法で使用するロイヤリティ料率の業界ベンチマークは、評価結果に大きく影響します。

収集の標準アプローチ：

ステップ1：類似ライセンス契約の特定 業界、技術領域、対象資産種類、地理的範囲等の条件で、類似ライセンス契約を抽出。

ステップ2：料率の集計と分布の確認 抽出された類似契約の料率を集計。中央値、平均値、四分位範囲を算出。

ステップ3：適用ベンチマークの選定 評価対象資産の特性（強さ、独占性、市場規模等）に応じ、中央値、平均値、または上位四分位等を選定。

ステップ4：調整係数の適用 対象資産と類似契約の差異を反映する調整係数を、定性的判断で決定。

業界別の典型的料率レンジは第3章で示しましたが、個別案件では具体的な比較取引データに基づく精緻化が必要です。

7.3.3 マクロ経済データの参照

割引率算定で使用するマクロ経済データの主要ソース：

リスクフリーレート： - 日本：10年物国債利回り（財務省公表） - 米国：10年物米国債利回り（Treasury Direct） - 欧州：10年物ドイツ国債利回り

市場リスクプレミアム： - Aswath Damodaran教授（NYU Stern）の公表データが業界標準 - Duff & Phelpsの年次レポート

業界別ベータ： - Damodaran教授の業界別ベータ表 - Bloomberg、Refinitivの個別企業ベータ

7.4 データ管理の実務

7.4.1 データの整理と保存

収集したデータは、評価実務において複数回参照されます。整理と保存の方法を最初に定める必要があります。

ファイル命名規則： - 案件番号_対象資産_文書種類_バージョン_日付.拡張子 - 例：2026-001_TradeMark_Income-Projection_v3_20260515.xlsx

フォルダ構造：

```

プロジェクト名/
├─ 01_管理書類（契約、NDA、IRL等）
├─ 02_受領データ
│  └─ 事業
│  └─ 財務
│  └─ 運営
│  └─ 知財
│  └─ 契約
├─ 03_外部データ
│  └─ 業界
│  └─ 市場
│  └─ マクロ
├─ 04_作業ファイル
│  └─ 計算モデル
│  └─ 仮定条件
│  └─ 検証作業
├─ 05_レポート
│  └─ ドラフト
│  └─ 最終版
└─ 06_レビュー記録

```

7.4.2 バージョン管理

評価作業中、計算モデル・レポートは複数回更新されます。バージョン管理が不十分だと、古いバージョンを使った計算ミス、最新版とドラフト版の混同等が発生します。

バージョン管理の基本ルール： - バージョン番号の明示（v1, v2, v3, v3.1, v3.2など） - 変更履歴のドキュメント化（誰が、いつ、何を変更したか） - 重要なマイルストーン版の保存（クライアントレビュー版、最終版等） - 古いバージョンのアーカイブと、現行バージョンの明示

7.4.3 監査証跡（Audit Trail）の確保

評価結果は、後日、税務当局、会計監査人、訴訟相手等から検証を受ける可能性があります。「なぜこの数字なのか」を合理的に説明できる監査証跡が必要です。

監査証跡の主要要素： - すべての数値の出典記録 - 仮定条件の根拠記録 - 主要判断の意思決定記録 - 第三者レビューの記録 - 最終結論への到達経緯の記録

評価レポート自体に含める情報と、別ファイルでの作業記録の両方が必要です。

第8章 計算例集

本章では、第1部で論じた各手法について、具体的な計算例を提示します。各例は、業界・対象資産・用途を変えて、実務上の典型的なパターンを網羅するよう設計しています。

すべての計算例は、説明目的の仮想ケースです。実際の案件では、対象資産の特性、データの品質、評価目的に応じてカスタマイズが必要です。

計算例の構成

各計算例は、以下の構成で提示します。

1. ケース設定：対象企業、対象資産、評価目的、評価基準日
2. 使用手法：選定理由を含む
3. 入力データ：使用する数値と仮定条件
4. 計算プロセス：ステップごとの計算
5. 結果と解釈：評価額の提示と含意
6. 感応度分析：主要仮定の変動による影響
7. 実務上の論点：他の手法との比較、注意点

計算例1：ロイヤリティ免除法による商標評価

ケース設定

対象企業：仮想消費財メーカー「アルファ・コーポレーション」(売上1,000億円規模) **対象資産**：主力ブランド「ALPHA」(消費財カテゴリで30年以上の販売実績) **評価目的**：M&A後のPPA配分(買収側がブランドを取得) **評価基準日**：2026年3月31日

使用手法

ロイヤリティ免除法を主手法として採用。商標評価において最も広く使用される手法で、業界ベンチマークも比較的豊富。

補完手法として、市場アプローチ(公開M&AのPPAデータからの逆算)を併用。

入力データ

売上予測（対象ブランドが付された製品の売上）：

年度	売上予測（億円）	成長率
2026	700	-
2027	728	4.0%
2028	757	4.0%
2029	787	4.0%
2030	819	4.0%
2031	843	3.0%
2032	869	3.0%
2033	895	3.0%
2034	922	3.0%
2035	949	3.0%

ロイヤリティ料率：5.0%（業界ベンチマーク：消費財ブランドの料率レンジ3～8%、対象ブランドの強さと市場ポジショニングから 中位の5.0%を採用）

割引率：8.0%（対象事業のWACC = 7.0%、商標固有リスクプレミアム 1.0% を加算）

実効税率：30%

評価期間：10年（その後ターミナル値で評価）

ターミナル成長率：2.0%

計算プロセス

ステップ1：各年度のロイヤリティ相当額の計算

$$\text{ロイヤリティ相当額} = \text{売上予測} \times \text{ロイヤリティ料率}$$

年度	売上（億円）	ロイヤリティ相当額（億円）
2026	700	35.0
2027	728	36.4
2028	757	37.9
2029	787	39.4
2030	819	41.0
2031	843	42.2
2032	869	43.5
2033	895	44.8
2034	922	46.1
2035	949	47.5

ステップ2：税引後ロイヤリティ相当額の計算

$$\begin{aligned} \text{税引後ロイヤリティ} &= \text{ロイヤリティ相当額} \times (1 - \text{実効税率}) \\ &= \text{ロイヤリティ相当額} \times 0.70 \end{aligned}$$

例：2026年の税引後ロイヤリティ = 35.0億円 × 0.70 = 24.5億円

ステップ3：現在価値への割引

$$\text{現在価値} = \text{税引後ロイヤリティ} / (1 + \text{割引率})^{\text{年数}}$$

例：2026年の現在価値 = 24.5億円 / (1.08)^{0.5} = 23.6億円（年央割引仮定）

年度	税引後ロイヤリティ（億円）	割引係数	現在価値（億円）
2026	24.5	0.962	23.6
2027	25.5	0.891	22.7
2028	26.5	0.825	21.9
2029	27.6	0.764	21.1
2030	28.7	0.708	20.3
2031	29.6	0.655	19.4
2032	30.4	0.607	18.5
2033	31.3	0.562	17.6
2034	32.3	0.520	16.8
2035	33.2	0.482	16.0
合計			197.9

ステップ4：ターミナル値の計算

$$\begin{aligned}
 \text{ターミナル値（2036年初時点）} &= \text{2036年の税引後ロイヤリティ} / (\text{割引率} - \text{ターミナル成長率}) \\
 &= (33.2 \times 1.02) / (0.08 - 0.02) \\
 &= 33.9 / 0.06 \\
 &= 564.5\text{億円}
 \end{aligned}$$

ターミナル値の現在価値 = $564.5 \times (1.08)^{-10} = 564.5 \times 0.463 = 261.4\text{億円}$

ステップ5：節税効果（Tax Amortization Benefit, TAB）の加算

無形資産の取得者が、当該無形資産を将来償却することによる節税効果を加算します。

$$\begin{aligned}
 \text{TAB加算係数} &= 1 / (1 - \text{税率} \times \text{償却期間係数}) \\
 &\quad (\text{簡略式での近似})
 \end{aligned}$$

償却期間15年、税率30%、割引率8%の場合：

$$\begin{aligned}\text{TAB加算係数} &\approx 1 / (1 - 0.30 \times 0.687) \\ &= 1 / (1 - 0.206) \\ &= 1.260\end{aligned}$$

(実際の計算はより詳細な式が必要だが、本例では簡略形を採用)

ステップ6：最終評価額

$$\begin{aligned}\text{評価額} &= (\text{現在価値合計} + \text{ターミナル値の現在価値}) \times \text{TAB加算係数} \\ &= (197.9 + 261.4) \times 1.260 \\ &= 459.3 \times 1.260 \\ &= 578.7\text{億円}\end{aligned}$$

結果と解釈

評価結論：商標「ALPHA」の評価額 = 約579億円

この評価額は、対象企業の年間売上の約58%、対象ブランド付き製品の売上予測の約83%に相当します。消費財業界の主力ブランドとして、典型的な評価レンジに収まります。

感応度分析

主要仮定の変動に対する評価額の感応度：

仮定変動	評価額（億円）	変動率
ロイヤリティ料率 4.0%	463	-20%
ロイヤリティ料率 5.0%（基準）	579	-
ロイヤリティ料率 6.0%	694	+20%
割引率 7.0%	645	+11%
割引率 8.0%（基準）	579	-
割引率 9.0%	523	-10%
売上成長率（10年平均） 2.5%	537	-7%
売上成長率（基準） 3.4%	579	-
売上成長率 4.5%	627	+8%

ロイヤリティ料率の感応度が最大であることが分かります。料率設定の根拠を、業界ベンチマークデータで精緻に示すことが、評価結果の説得力に直結します。

実務上の論点

論点1：ロイヤリティ料率の決定根拠 業界ベンチマーク（KtMINE等のデータベース）から、消費財業界の類似ライセンス契約30～50件を抽出。中央値が4.5%、上位四分位が6.0%。対象ブランドの強さ（30年超のヘリテージ、市場シェア上位）を反映し、中央値より高い5.0%を採用。

論点2：売上予測の妥当性 社内事業計画書での予測売上を採用。過去5年の実績成長率（CAGR 3.8%）と概ね整合。業界全体の成長率（3.5%）と類似。妥当性が高いと判断。

論点3：他手法との整合性確認 公開M&AのPPAデータから推定されるブランド評価倍率（売上の0.5～0.8倍）の範囲内。市場アプローチでも評価レンジは450～600億円程度と推定され、ロイヤリティ免除法の結果と整合。

計算例2：MPEEM法による顧客関係資産の評価

ケース設定

対象企業：仮想B2B SaaS企業「ベータ・テクノロジーズ」(売上200億円規模) **対象資産**：既存顧客との顧客関係資産（年間契約型SaaS） **評価目的**：M&A後のPPA配分 **評価基準日**：2026年3月31日

使用手法

MPEEM法を採用。顧客関係資産の評価において、最も適切で広く受容される手法。

入力データ

評価基準日時点の既存顧客：1,200社 顧客あたり平均年間契約額：1,500万円 評価基準日時点の既存顧客からの年間売上：180億円

顧客リテンション率：85%（年間） 売上単価成長率：3%（年間）

EBITDA率：30%（評価対象事業の標準的水準） 実効税率：30%

Contributory Asset Charge (CAC) の構成： - 運転資本：売上の3% - 有形固定資産：売上の2%
- 人材：売上の8% - 既存ソフトウェア：売上の5%

CAC合計：売上の18%

割引率：12%（事業のWACC = 10%、顧客関係資産の固有リスクプレミアム = 2%）

評価期間：10年（その後ターミナル値）

計算プロセス

ステップ1：既存顧客からの年間売上推移の予測

$$n\text{年目の既存顧客売上} = \text{当初売上} \times (\text{リテンション率})^n \times (1 + \text{単価成長率})^n$$

年度	残存顧客数	単価（万円/年）	既存顧客売上（億円）
2026	1,200	1,500	180.0
2027	1,020	1,545	157.6
2028	867	1,591	137.9
2029	737	1,639	120.8
2030	627	1,688	105.8
2031	533	1,739	92.7
2032	453	1,791	81.2
2033	385	1,845	71.1
2034	327	1,901	62.2
2035	278	1,958	54.5

ステップ2：各年度のEBITDAの算出

EBITDA = 既存顧客売上 × EBITDA率

年度	既存顧客売上	EBITDA
2026	180.0	54.0
2027	157.6	47.3
2028	137.9	41.4
2029	120.8	36.2
2030	105.8	31.7
2031	92.7	27.8
2032	81.2	24.4
2033	71.1	21.3
2034	62.2	18.7
2035	54.5	16.4

ステップ3：Contributory Asset Charge (CAC) の控除

CAC合計 = 売上 × CAC率 (18%)

年度	既存顧客売上	CAC合計
2026	180.0	32.4
2027	157.6	28.4
2028	137.9	24.8
2029	120.8	21.7
2030	105.8	19.0
2031	92.7	16.7
2032	81.2	14.6
2033	71.1	12.8
2034	62.2	11.2
2035	54.5	9.8

ステップ4：超過収益（顧客関係資産に帰属する収益）の算出

超過収益 = EBITDA - CAC合計

年度	EBITDA	CAC合計	超過収益
2026	54.0	32.4	21.6
2027	47.3	28.4	18.9
2028	41.4	24.8	16.5
2029	36.2	21.7	14.5
2030	31.7	19.0	12.7
2031	27.8	16.7	11.1
2032	24.4	14.6	9.7
2033	21.3	12.8	8.5
2034	18.7	11.2	7.5
2035	16.4	9.8	6.5

ステップ5：税引後超過収益と現在価値計算

税引後超過収益 = 超過収益 × (1 - 税率) = 超過収益 × 0.70

現在価値 = 税引後超過収益 / (1 + 割引率)^年数

年度	超過収益	税引後超過収益	割引係数	現在価値
2026	21.6	15.1	0.945	14.3
2027	18.9	13.2	0.844	11.2
2028	16.5	11.6	0.754	8.7
2029	14.5	10.1	0.673	6.8
2030	12.7	8.9	0.601	5.3
2031	11.1	7.8	0.537	4.2
2032	9.7	6.8	0.479	3.3
2033	8.5	6.0	0.428	2.6
2034	7.5	5.2	0.382	2.0
2035	6.5	4.6	0.341	1.6
合計				60.0

ステップ6：ターミナル値

10年経過後の残存顧客は当初の23%程度。実務上、顧客関係資産はリテンション率により逓減するため、ターミナル値は限定的に評価する場合が多い。本ケースでは保守的に、10年経過時点の超過収益の現在価値（1.6億円）の3倍程度をターミナル値の現在価値として加算：約5億円。

ステップ7：TAB加算と最終評価額

TAB加算係数 = 1.26（計算例1と同様の計算）
 評価額 = (60.0 + 5.0) × 1.26 = 81.9億円

結果と解釈

評価結論：顧客関係資産の評価額 = 約82億円

ベータ社の年間売上の約41%に相当。SaaS企業のPPAでは、顧客関係資産が無形資産配分の中で最大シェアを占めることが多く、本ケースもその典型例。

感応度分析

仮定変動	評価額（億円）	変動率
リテンション率 80%	65	-21%
リテンション率 85%（基準）	82	-
リテンション率 90%	105	+28%
CAC率 15%	91	+11%
CAC率 18%（基準）	82	-
CAC率 21%	73	-11%
割引率 11%	87	+6%
割引率 12%（基準）	82	-
割引率 13%	77	-6%

リテンション率の感応度が圧倒的に大きい。SaaS企業の顧客関係資産評価では、リテンション率の根拠（過去実績、コホート分析等）の精度が、評価結果の信頼性を決定します。

実務上の論点

論点1：リテンション率の決定 過去3年間の実績リテンション率を参照。85%は実績の平均値。コホート別のリテンション率分析を実施し、カテゴリー別の精緻化を行うことも可能。

論点2：CACの構成要素 業界ベンチマーク（SaaS企業の評価実例）から、各CAC構成要素の比率を推定。詳細な実務では、各構成要素を別々に算定する。

論点3：評価期間 SaaS顧客関係資産の評価期間は、業界実務で5～15年の範囲。本ケースは10年を採用し、ターミナル値で残余を評価。リテンション率が高い場合は、より長い期間設定も適切。

計算例3：With and Without法による非競争条項の評価

ケース設定

対象企業：仮想専門サービス会社「ガンマ・コンサルティング」(売上50億円規模) **対象資産**：M&Aにおける売主（前経営者）との非競争条項（5年間） **評価目的**：M&A後のPPA配分 **評価基準日**：2026年3月31日

使用手法

With and Without法を採用。非競争条項の評価において最適な手法。「条項がある場合」と「条項がない場合」のシナリオを比較し、差分を評価額とする。

入力データ

前経営者の業界内の影響力：高（業界内主要人物として知られる） **前経営者が独立する場合の競合可能性**：高（同業界での新会社設立は容易）

Withシナリオ（非競争条項あり）の売上予測：

年度	売上（億円）
2026	50
2027	53
2028	56
2029	59
2030	63

Withoutシナリオ（非競争条項なし、前経営者が競合企業を設立）の売上予測：

年度	売上（億円）	Withからの減少率
2026	43	-14%
2027	42	-21%
2028	43	-23%
2029	46	-22%
2030	50	-21%

（顧客流出は段階的に発生。一部顧客はWithoutシナリオでも残るため、全消失ではない）

EBITDA率：25%（事業全体） 実効税率：30% 割引率：12%（事業のWACC + 2%プレミアム）

計算プロセス

ステップ1：各シナリオのEBITDA算出

年度	With売上	With EBITDA	Without売上	Without EBITDA
2026	50	12.5	43	10.8
2027	53	13.3	42	10.5
2028	56	14.0	43	10.8
2029	59	14.8	46	11.5
2030	63	15.8	50	12.5

ステップ2：差分EBITDAの算出

差分EBITDA = With EBITDA - Without EBITDA

年度	差分EBITDA（億円）
2026	1.7
2027	2.8
2028	3.2
2029	3.3
2030	3.3

ステップ3：税引後差分の現在価値計算

年度	差分EBITDA	税引後差分	割引係数	現在価値
2026	1.7	1.2	0.945	1.1
2027	2.8	2.0	0.844	1.7
2028	3.2	2.2	0.754	1.7
2029	3.3	2.3	0.673	1.5
2030	3.3	2.3	0.601	1.4
合計				7.4

ステップ4：競合確率調整

実務上、Without シナリオが100%発生するわけではない。前経営者が実際に競合企業を設立する確率を考慮し、評価額を調整する。

本ケースでは、競合確率を60%と推定（業界、人物の特性、過去事例等から）。

$$\text{評価額} = 7.4\text{億円} \times 60\% = 4.4\text{億円}$$

ステップ5：TAB加算

非競争条項は税務上の償却対象となり得るため、TAB加算を行う。

評価額 = $4.4 \times 1.26 = 5.5$ 億円

結果と解釈

評価結論：非競争条項の評価額 = 約5.5億円

ガンマ社のM&A取引価値全体（仮に150億円とすれば）の約4%に相当。専門サービス業のM&Aで、人的依存度が 高い場合の典型レンジに収まる。

感応度分析

仮定変動	評価額（億円）	変動率
競合確率 40%	3.7	-33%
競合確率 60%（基準）	5.5	-
競合確率 80%	7.4	+35%
Without減少率 -15%平均	3.5	-36%
Without減少率 -21%平均（基準）	5.5	-
Without減少率 -27%平均	7.5	+36%

競合確率とWithout減少率の両方が、評価額に大きく影響する。これらは判断要素が大きい仮定であり、評価レンジを広めに提示することが推奨される。

実務上の論点

論点1：競合確率の推定 完全な客観的算定は困難。前経営者の過去発言、業界内の同様事例、雇用契約条件等から定性的に判断。複数シナリオ提示が標準。

論点2：Withoutシナリオの売上予測 顧客インタビュー、過去事例、業界専門家ヒアリング等から推定。「もし前経営者が競合企業を設立したら、どの顧客が移行するか」を顧客別に評価する詳細手法もある。

論点3：非競争条項の期間 本ケースでは5年。日本の労働法・独占禁止法上、合理的な期間範囲内で設定する必要がある。一般に2～5年が妥当とされる。

計算例4：市場アプローチによる業界ベンチマーク参照評価

ケース設定

対象企業：仮想専門部品メーカー「デルタ・インダストリーズ」(売上80億円) **対象資産**：保有特許群（電子部品関連、約50件） **評価目的**：移転価格税制対応（グループ内ライセンス料の妥当性立証） **評価基準日**：2026年3月31日

使用手法

市場アプローチ（比較取引法、CUT）を主手法。移転価格税制の第一選択手法であり、外部当局への説明力が最も高い。

入力データ

対象特許群を使用するグループ会社の年間売上：120億円

業界類似ライセンス契約のロイヤリティ料率データ（公開・購入データから収集）：

契約番号	業界	ロイヤリティ料率	対象特許の特性
L-001	電子部品	3.5%	同業界、技術領域類似
L-002	電子部品	4.2%	同業界、技術領域類似、規模やや大
L-003	電子部品	2.8%	同業界、規模小
L-004	電子機器	5.0%	隣接業界、より広い権利範囲
L-005	電子部品	3.8%	同業界、技術領域類似
L-006	半導体製造装置	5.5%	関連業界、より強い特許
L-007	電子部品	3.2%	同業界、技術領域類似
L-008	電子部品	4.0%	同業界、技術領域類似

計算プロセス

ステップ1：類似性の評価と絞り込み

8件の類似契約のうち、L-004（隣接業界）とL-006（関連業界、特許の強さ異なる）は類似性が相対的に低いと判断。残り6件で集計。

ステップ2：料率分布の集計

電子部品業界、技術領域類似の6件：3.5%、4.2%、2.8%、3.8%、3.2%、4.0%

- 平均値：3.58%
- 中央値：3.65%
- 最小値：2.8%
- 最大値：4.2%
- 四分位範囲：3.2%～4.0%

ステップ3：対象特許群の位置付け評価

対象特許群の特性： - 業界内での重要度：中程度（業界の主要技術領域だが、革新的というよりは改良型） - 権利範囲の広さ：中程度 - 残存期間：平均10年程度

これらの特性から、業界平均レンジの中位（中央値～平均値）が適切と判断。

採用料率：3.5%

ステップ4：ロイヤリティ料率の検証

3.5%が、業界の四分位範囲（3.2%～4.0%）内に収まることを確認。外部当局への説明上、合理的なレンジ内と立証可能。

ステップ5：年間ロイヤリティ計算

$$\begin{aligned} \text{年間ロイヤリティ} &= \text{グループ会社売上} \times \text{採用料率} \\ &= 120\text{億円} \times 3.5\% \\ &= 4.2\text{億円} \end{aligned}$$

結果と解釈

評価結論：年間ロイヤリティ料率 = 3.5%、年間ロイヤリティ額 = 4.2億円

業界類似取引のレンジ内（3.2%～4.0%）に収まる。移転価格税制上、独立企業間価格として合理的と説明可能。

感応度分析

採用料率	年間ロイヤリティ（億円）	業界レンジ位置
3.2%（業界下位四分位）	3.8	レンジ下端
3.5%（採用）	4.2	レンジ中位
4.0%（業界上位四分位）	4.8	レンジ上端

採用料率を3.5%とした場合、レンジ下端（3.2%）採用と比べて0.4億円高い、上端（4.0%）採用と比べて0.6億円低い水準。中位採用は、両端からの逸脱が小さく、税務当局への説明力が最も高い。

実務上の論点

論点1：データソースの選定 KtMINEやRoyaltystatなどの商用データベース、または各国規制当局の公開資料から類似取引を抽出。すべての参照取引のソースを、評価レポートに明示することが必須。

論点2：類似性の判断 業界、技術領域、規模、地域、契約条件などの観点で類似性を評価。完全に同じ取引は存在しないため、主要な観点での類似性確認が現実的アプローチ。

論点3：移転価格文書化 本評価結果は、移転価格文書（マスターファイル、ローカルファイル）の根拠資料として使用される。評価レポートは、税務調査時の検証に耐える詳細度で作成する必要がある。

計算例5：コストアプローチによる営業秘密の評価

ケース設定

対象企業：仮想化学メーカー「イプシロン・ケミカル」（売上100億円） **対象資産：**特定の製造プロセスノウハウ（営業秘密として管理） **評価目的：**内部マネジメント目的（IP-P&Lの一部として） **評価基準日：**2026年3月31日

使用手法

コストアプローチ（取替コスト法）を採用。対象営業秘密のライセンス取引事例がなく、市場アプローチ適用が困難。収益アプローチも、当該営業秘密の収益貢献を切り出すことが困難。コストア

アプローチが現実的選択。

入力データ

当該プロセスノウハウの過去開発履歴：

期間	主要活動	累積投資（億円）
2008-2012	基礎研究	5.0
2013-2015	試作研究	8.0
2016-2018	パイロットプラント	12.0
2019-2021	量産化研究	10.0
2022-2025	量産後の継続改良	6.0
合計		41.0

取替コスト法の追加考慮要素：

- 再開発に必要な期間：6～8年（評価時点からの想定）
- 再開発期間中の機会コスト
- 失敗・試行錯誤を考慮した実際工数の増加

計算プロセス

ステップ1：過去投資の整理

過去の累積投資 = 41.0億円

ただし、これは「過去に実際に支払った金額」であり、現時点での取替コストとは異なる。

ステップ2：物価上昇調整

過去投資の各期間に物価上昇率を適用し、現在価値に換算。

期間	累積投資（億円）	物価調整係数（2026年基準）	調整後（億円）
2008-2012	5.0	1.18	5.9
2013-2015	8.0	1.13	9.0
2016-2018	12.0	1.10	13.2
2019-2021	10.0	1.07	10.7
2022-2025	6.0	1.03	6.2
合計	41.0		45.0

ステップ3：効率改善調整

過去の開発過程には試行錯誤・失敗が含まれる。現時点で再開発する場合、知識の蓄積により効率が向上する（学習効果）。一方、最終形態に到達する道筋が明確でない状況での試行錯誤を、より厳密にシミュレーションする必要もある。

業界実務では、両者を相殺し、過去の実コストをそのまま使用することが多い。本ケースでは、効率改善0%（調整なし）で処理。

ステップ4：機会コストの加算

再開発期間（7年想定）中、当該営業秘密がない状態での事業機会の損失を加算。

$$\text{機会コスト} = \text{当該営業秘密がない場合の年間機会損失} \times \text{期間}$$

仮に、当該営業秘密により製造プロセス効率が15%向上していると推定（業界平均との比較）： - 製造原価への影響：年間2億円程度の節約効果 - 再開発期間7年での累積：14億円

ステップ5：陳腐化調整

当該営業秘密の経済的有効期間：今後10～15年程度（業界の技術革新ペースから推定）。

過去蓄積部分について、一部の陳腐化を反映する場合は減額調整。本ケースでは、現在も製造プロセスで有効に使用されているため、陳腐化調整は最小（5%程度）。

$$\text{陳腐化調整} = 45.0\text{億円} \times 5\% = 2.3\text{億円}$$

ステップ6：最終評価額

$$\begin{aligned}
 \text{評価額} &= \text{物価調整後投資} + \text{機会コスト} - \text{陳腐化調整} \\
 &= 45.0 + 14.0 - 2.3 \\
 &= 56.7\text{億円}
 \end{aligned}$$

結果と解釈

評価結論：当該営業秘密の評価額 = 約57億円

イプシロン社の年間売上の約57%に相当。営業秘密として永続的に独占できる重要プロセスノウハウの評価としては、妥当な水準。

コストアプローチの限界の明示

本ケースでコストアプローチを採用した理由は、他の手法の適用困難性であり、結果の解釈に注意が必要。

限界1：コスト ≠ 価値の根本的問題 当該営業秘密の真の経済価値は、それによる超過収益から判断されるべき。コストはあくまで参考値。

限界2：感応度分析の限定性 コストアプローチでは、主要仮定の変動による感応度を示しにくい。

限界3：監査人・税務当局への説明力 コストアプローチ単独での評価は、税務評価では受容されにくい場合がある。内部マネジメント目的では使用可能だが、外部報告目的では他手法との併用が推奨。

実務上の論点

論点1：他手法との併用検討 内部使用目的とはいえ、可能であれば収益アプローチでの試算も併用すべき。例えば、当該営業秘密の存在による製造コスト削減効果を超過収益として捉え、With and Without法で試算する等。

論点2：継続的な見直し 営業秘密の経済価値は、技術陳腐化、競合状況、市場環境により変動する。年次での見直しが、IP-P&L運用上は推奨される。

論点3：開示の取扱い 営業秘密の経済価値を、統合報告書等で開示するかは慎重判断。当該営業秘密の存在を競合に示唆するリスクがあるため、抽象的な記述に留めることが多い。

第8章のまとめ

本章では、5つの実務的計算例を提示しました。

計算例	対象資産	主手法	評価額	業界
例1	商標	ロイヤリティ免除法	579億円	消費財
例2	顧客関係資産	MPEEM	82億円	SaaS
例3	非競争条項	With and Without	5.5億円	専門サービス
例4	特許群（ロイヤリティ）	市場アプローチ	料率3.5%	電子部品（移転価格）
例5	営業秘密	コストアプローチ	57億円	化学

各計算例は、対象資産と評価目的に応じた手法選択、計算プロセス、感応度分析、実務上の論点を網羅しています。実際の案件では、これらをテンプレートとして参照しつつ、固有の状況にカスタマイズしてご活用ください。

第9章では、これらの計算例を、用途別の実務シーン（PPA、移転価格、訴訟、IR）にどう組み込むかを解説します。

第9章 用途別の実務ガイド

第8章で示した計算例を、用途別の実務シーンにどう適用するかを解説します。同じ評価手法でも、用途により作業の進め方、レポートの構成、説明の力点が異なります。

9.1 M&A購入価格配分（PPA）の実務

9.1.1 PPAの位置づけ

M&A完了後の会計処理として、買収対価を以下に配分する作業です。 - 取得した有形資産・負債への配分 - 識別可能無形資産への配分 - のれんへの配分（残余）

IFRS基準（IFRS 3）、米国GAAP（ASC 805）、日本基準（企業結合会計基準）のいずれも、識別可能無形資産の認識・評価を要求しています。

9.1.2 PPAでの典型的な無形資産分類

PPA作業では、以下の無形資産分類が標準的です。

マーケティング関連：商標、ドメイン名、ブランド、出版タイトル等 **顧客関係関連：**顧客リスト、顧客契約、未受注の生産バックログ等 **契約関連：**ライセンス、フランチャイズ契約、リース契約、サービス契約等 **技術関連：**特許、ノウハウ、ソフトウェア、データベース、研究開発成果等 **芸術関連：**著作権、音楽作品、文芸作品等

PPA担当者は、対象企業のビジネス特性に応じて、上記のうち該当する分類を網羅的に検討します。

9.1.3 PPA作業の標準スケジュール

PPA作業の標準的なスケジュール：

取引完了前： - 暫定的なPPA見積り（取引価格決定の参考として）

取引完了後3ヶ月以内： - 対象企業の詳細データ取得 - 各無形資産の識別・評価 - 暫定PPA結果の社内レビュー

取引完了後6～12ヶ月以内： - PPA最終確定 - 監査人レビューの完了 - 連結財務諸表への反映

9.1.4 PPA特有の論点

論点1：取引対価の調整 取引価格と、PPAで使用する「公正価値」は厳密には異なる場合があります。取引特有の事情（シナジー、買主固有の価値等）の取扱いを、案件ごとに明確化する必要があります。

論点2：のれんの大きさ 識別可能無形資産への配分と、のれんへの配分のバランス。識別可能無形資産を「網羅的に評価」する一方、「無理に分離しすぎない」バランスが必要。

論点3：監査人との連携 PPA結果は監査対象です。早期に監査人と評価方法論・主要仮定を共有し、後の指摘を最小化することが実務上推奨されます。

論点4：他法域での影響 グローバル企業のM&Aでは、各法域での税務・会計影響を考慮した配分が必要。特に米国・欧州・日本での影響を統合的に検討します。

9.1.5 PPA特有のレポート構成

PPAレポートには、以下の要素を必ず含めます。

- 取引概要（買収日、取引対価、取引構造）
- 対象企業の事業概要
- 識別された無形資産の一覧
- 各無形資産の評価手法と評価額
- のれんの算定
- 仮定条件と感応度分析
- 監査証跡

9.2 移転価格税制対応の実務

9.2.1 移転価格税制の枠組み

多国籍企業のグループ内取引（無形資産のライセンス、譲渡、共同開発等）について、各国税務当局は「独立企業間価格」（Arm's Length Price）での取引であることを要求します。

OECD移転価格ガイドラインがその国際的枠組みを提供しており、各国の税法（日本では租税特別措置法第66条の4等）がこれを反映しています。

9.2.2 移転価格文書化

移転価格対応の中心は、文書化です。

マスターファイル：多国籍企業グループ全体の事業構造、知財ポートフォリオ、取引構造を説明。

ローカルファイル：各国子会社の取引、独立企業間価格の立証を含む。**国別報告書（CbCR）**：グループ全体の国別売上、利益、税負担等を報告。

無形資産評価は、これらのファイルの根拠資料として組み込まれます。

9.2.3 移転価格評価の特有論点

論点1：価格決定方法（TPM）の選定 OECDガイドラインは、複数の価格決定方法を提示していません。

- 独立価格比準法（CUP法）

- 再販売価格基準法（RP法）
- 原価基準法（CP法）
- 取引単位営業利益法（TNMM）
- 利益分割法（PSM）

無形資産取引では、CUP法、TNMM、PSMが主要な選択肢となります。

論点2：DEMPE機能の分析 無形資産の所有者は、その開発（Development）、強化（Enhancement）、維持（Maintenance）、保護（Protection）、利用（Exploitation）の機能を果たすグループ会社です。DEMPE機能分析は、無形資産帰属の判定の中核です。

論点3：BEPS（Base Erosion and Profit Shifting）対応 BEPS対応として、各国は無形資産関連の移転価格規制を強化しています。実態のないペーパーカンパニーへの無形資産帰属が、否認されるリスクが高まっています。

9.2.4 移転価格対応のスケジュール

継続業務：年次での文書更新、グループ内取引の継続的モニタリング **重大変更時：**M&A、事業再編、知財再配分等の発生時の追加評価 **税務調査対応：**当局からの質問・要請への対応（数年に1度発生）

9.2.5 移転価格特有のレポート構成

- 取引の概要（取引種類、金額、関連当事者）
 - DEMPE機能分析
 - 業界・市場分析
 - 価格決定方法の選定と理由
 - 独立企業間価格の立証
 - ロイヤリティ料率の算定（無形資産ライセンスの場合）
 - 業界類似取引データ
 - 結論と感応度
-

9.3 訴訟損害賠償算定の実務

9.3.1 知財訴訟における損害賠償の3類型

特許侵害、商標侵害、営業秘密漏洩等の知財訴訟における損害賠償は、典型的に3つの方法で算定されます。

方法1：被害者の逸失利益（Lost Profits） 侵害がなければ被害者が獲得していたであろう利益。被害者の市場シェア、価格弾力性、生産能力等から算定。

方法2：侵害者の利益（Disgorgement of Profits） 侵害により侵害者が得た利益。侵害品の売上、合理的な利益率を適用して算定。

方法3：合理的なロイヤリティ（Reasonable Royalty） 侵害がなくライセンス契約があったとした場合の、合理的なロイヤリティ。仮想交渉モデル（Hypothetical Negotiation Model）で算定。

各法域・各案件で、適用される方法は異なります。日本では特許法102条が、複数の算定方法を規定しています。

9.3.2 訴訟評価の特有論点

論点1：因果関係の立証 侵害と損害の間の因果関係を、合理的な根拠で立証する必要があります。

「侵害がなかった場合の市場状況」を仮定する必要があり、立証は容易ではありません。

論点2：仮想交渉の前提 合理的なロイヤリティ算定では、「侵害発生時点での当事者間の交渉」を仮想します。実際には合意していない取引を、後から仮想することの方法論的論点があります。

論点3：相手側専門家との論争 訴訟では、両側に評価専門家が起用され、それぞれが評価額を主張します。評価方法論・主要仮定・データ選定の各レベルで論争となります。専門家の証言能力が結果に影響します。

論点4：法的判例の参照 過去の知財訴訟における損害賠償算定の判例が、新規案件の方法論選択に影響します。法律家との緊密な協働が不可欠です。

9.3.3 訴訟特有のレポート（専門家証言）構成

訴訟用の評価レポートは、専門家証言（Expert Witness Report）として作成され、特殊な構成を持ちます。

- 専門家の経歴と利益相反開示
- 算定の依頼内容

- 検討した文書・資料の一覧
- 分析方法論
- 算定結果
- 反対側の評価への反論（該当する場合）
- 専門家の署名・宣誓

訴訟用レポートは、法廷での口頭証言・反対尋問にも耐える詳細度で作成する必要があります。

9.4 IR・統合報告書での開示の実務

9.4.1 開示の制度的背景

2021年6月のコーポレートガバナンス・コード改訂（補充原則3-1③）以降、上場企業は人的資本・知的財産への投資について、経営戦略との整合性を意識した開示が求められています。

内閣府ガイドラインVer.1.0（2022年）、Ver.2.0（2023年）が、具体的な開示の枠組みを提示しています。

9.4.2 開示の基本構造

充実した無形資産開示の典型構造：

構造1：価値創造モデルへの組み込み 統合報告書の価値創造モデル図に、無形資産がインプット・アウトプットの両側で登場。

構造2：マテリアリティの明示 人的資本・知的財産が、企業の重要マテリアリティの一つとして識別。

構造3：戦略との整合性説明 中期経営計画と知財・無形資産投資戦略の論理的接続。

構造4：定量情報の提示 投資金額、件数、比率等の具体的数値。

構造5：KPI設定とモニタリング 無形資産関連のKPIとその達成状況。

構造6：ガバナンス体制の説明 取締役会の関与、責任体制、専門委員会の有無。

9.4.3 開示時の評価実務

統合報告書での無形資産価値の開示は、企業の任意判断で行われます。開示する場合の評価実務は、外部目的の精緻評価ではなく、内部マネジメント目的の評価が中心となります。

典型的な開示例： - 全社の無形資産価値の概算規模（時価総額から有形純資産を差し引いた額として近似） - 主要無形資産カテゴリーの相対的重要度 - 過去のM&AでのPPAから得た無形資産の累積帳簿価額 - 研究開発投資、ブランド投資の継続的な水準

ただし、過度な精緻情報の開示は、競合企業に戦略を読み取られるリスクがあるため、慎重な判断が必要です。

9.4.4 IR目的のレポート構成

IR・統合報告書での開示用の内部資料：

- 全社無形資産価値の総合分析
- 主要無形資産カテゴリー別の概要
- 過去5年の投資推移
- 業界他社との比較分析（公開情報ベース）
- KPI設定と達成状況
- 開示文案

第10章 テンプレート集

本章では、評価実務で使用する標準テンプレートを提示します。実際の業務で、これらを起点にカスタマイズしてご活用ください。

10.1 評価レポート標準フォーマット

表紙

- レポート名（例：「商標『ALPHA』の公正価値評価レポート」）
- 評価対象企業名
- 評価基準日
- レポート発行日
- 評価実施者
- 守秘契約番号（該当する場合）

1. エグゼクティブサマリー

- 評価目的
- 評価対象資産
- 採用評価手法
- **評価結論（一行）**
- 主要仮定の概要
- レポートの制約事項

2. 評価の目的とスコープ

- 評価依頼の背景
- 評価目的（PPA、移転価格、訴訟、内部マネジメント等）
- 評価基準日
- 評価対象資産の定義
- レポートの利用範囲
- 利用者の限定

3. 評価対象資産の説明

- 対象資産の概要
- 法的位置づけ（権利の有効性、地理的範囲、存続期間等）
- 対象資産の経済的特性
- 対象資産の事業上の役割
- 過去の取引履歴（該当する場合）

4. 評価方法論

- 検討した評価アプローチ
- 採用した評価手法と選定理由
- 評価手法の概要説明
- 評価期間
- 信頼性確保のための併用手法

5. 入力データと仮定条件

- 使用した内部データの一覧
- 使用した外部データの一覧
- 主要仮定条件と根拠
- 割引率の算定
- ロイヤリティ料率の算定（該当する場合）

6. 計算プロセス

- ステップごとの計算
- 中間結果
- 計算前提の明示

7. 評価結果

- 評価額
- レンジ表記（最小値～最大値）
- 主要シナリオ別の結果

8. 感応度分析

- 主要仮定の変動に対する評価額の感応度
- 表形式・図表での提示

9. 結論と制約事項

- 評価結論の総括
- レポートの利用上の制約事項
- 評価の前提となる重要事項

添付資料

- 計算詳細
- 参考データ
- 出典一覧
- 評価実施者の経歴

10.2 仮定条件記載シート

評価作業中に明示すべき仮定条件を整理するテンプレートです。

カテゴリー	仮定条件	採用値	根拠・出典	感応度評価対象
売上予測	売上成長率（年）	3.0～4.0%	中期経営計画	○
売上予測	評価期間	10年	業界実務標準	-
売上予測	ターミナル成長率	2.0%	マクロ経済成長率参考	○
ロイヤリティ	料率	5.0%	業界ベンチマーク	○
割引率	WACC	7.0%	標準WACC計算	○
割引率	リスクプレミアム	1.0%	資産特性分析	○
税務	実効税率	30%	国内法人税率	△
税務	償却期間	15年	国内会計実務	-
その他	評価基準日	2026-03-31	取引完了日	-

10.3 感応度分析シート

主要仮定の変動による評価額への影響を整理するテンプレートです。

仮定	-20%	-10%	基準	+10%	+20%
売上成長率	評価額1	評価額2	基準値	評価額3	評価額4
ロイヤリティ料率
割引率

各セルは評価額。感応度の高い仮定を視覚的に把握できます。

10.4 シナリオ分析シート

楽観・基準・悲観の3シナリオを比較するテンプレートです。

項目	悲観	基準	楽観
売上成長率	1.5%	3.5%	5.5%
ロイヤリティ料率	4.0%	5.0%	6.0%
割引率	9.0%	8.0%	7.0%
評価額	350億円	579億円	850億円

各シナリオの確率を加重平均することで、期待値も算出できます。

10.5 評価プロセス進捗管理シート

評価案件の進捗を可視化するテンプレートです。

ステップ	担当者	開始予定	完了予定	実績	状態
1. 評価目的・対象確定	担当A	2026-04-01	2026-04-05	完了	√
2. 方法論選定	担当A	2026-04-05	2026-04-08	完了	√
3. データ収集計画	担当B	2026-04-08	2026-04-12	完了	√
4. データ収集・検証	担当B	2026-04-12	2026-04-26	進行中	
5. 仮定条件策定	担当A	2026-04-22	2026-04-30	未着手	-
6. 計算実施	担当A	2026-04-30	2026-05-10	未着手	-
7. 感応度分析	担当A	2026-05-10	2026-05-13	未着手	-
8. レポート作成	担当A	2026-05-13	2026-05-20	未着手	-
9. 第三者レビュー	レビューア	2026-05-20	2026-05-27	未着手	-

第11章 よくある実務上の論点と対処

評価実務において頻繁に発生する論点と、対処のアプローチを整理します。

11.1 論点：データ不足への対処

論点：クライアントから提供されるデータが不完全、または十分な粒度がない。

対処1：代替データの活用 - 業界ベンチマーク、類似企業の公開情報、業界平均値等からの推定 - 代替データを使用した場合は、レポートで明示

対処2：仮定条件の明示と感応度分析 - データ不足部分を仮定で補い、感応度分析でその影響を可視化 - 評価結論にはレンジを提示

対処3：追加調査の要請 - 評価結果に決定的な影響を与えるデータについては、追加調査を依頼 - 調査が困難な場合は、レポートで制約事項として明示

11.2 論点：割引率の決定

論点：割引率の選定が主観的になりやすい。

対処1：複数手法での算定 - WACC、Build-up法、業界ベンチマーク等で複数の値を算出 - レンジを示し、その範囲内で採用値を決定

対処2：明確な根拠の文書化 - なぜその値を採用したかの理由を、可能な限り定量的に説明 - 業界実務との整合性を確認

対処3：感応度分析の実施 - 割引率を±1%変動させた場合の影響を必ず提示

11.3 論点：ロイヤリティ料率の決定

論点：類似ライセンス契約データが限定的、または対象資産との類似性に疑義がある。

対処1：複数データソースの併用 - 複数の商用データベース、公開規制資料、学術データ等を組み合わせ - データソースをすべてレポートで明示

対処2：類似性評価の明文化 - 対象資産と類似契約の類似性を、観点別に評価 - 調整係数を適用する場合は、その根拠を明示

対処3：レンジの提示 - 単一の料率ではなく、合理的な料率レンジを提示 - 採用料率がレンジ内に収まることを確認

11.4 論点：複数手法の結果が大きく乖離する場合

論点：収益アプローチと市場アプローチの結果が、2倍以上乖離する。

対処1：乖離の原因分析 - 各手法の仮定条件を比較 - 乖離の原因となっている特定の仮定を特定 - データ・仮定の見直しが必要かを判断

対処2：手法の優先順位の明示 - 評価目的に応じて、最も適切な手法の結果を主結論として採用 - 他手法の結果は、参考または検証として提示

対処3：レンジ提示と注意事項 - 単一の評価額ではなく、レンジを提示 - 乖離の原因と解釈を、レポート読者に説明

11.5 論点：将来予測の信頼性

論点：クライアント提供の事業計画が、楽観的すぎる可能性。

対処1：過去実績との比較 - 過去5年の実績成長率と、計画上の成長率を比較 - 大きな乖離があれば、説明を要請

対処2：業界ベンチマークとの比較 - 計画上の指標を、業界平均・業界トップ企業と比較 - 業界実態を超える楽観仮定があれば、見直しを要請

対処3：複数シナリオの提示 - 計画通り（楽観）、業界平均（基準）、控えめ（悲観）の3シナリオを提示 - 確率加重平均値も参考値として提示

11.6 論点：減損リスクへの配慮

論点：PPAで認識した無形資産が、後日減損する場合の対応。

対処1：保守的な評価 - 評価時点での将来予測が、現実的に達成可能なレンジに収まるよう留意 - 過度な楽観評価は、後日の減損リスクを高める

対処2：減損テスト前提の評価 - 評価レポートに、減損テスト時の参照基準として活用できる情報を含める - 主要仮定の前提を、後日検証可能な形で記録

対処3：年次見直しの推奨 - 評価結果を継続的に見直すプロセスを、クライアントに提案 - 早期の減損兆候発見が、適切な会計処理に直結

11.7 論点：法域間の差異への対応

論点：グローバル案件で、各法域の会計基準・税制の差異への対応。

対処1：基準の明確化 - 使用する会計基準（IFRS、米国GAAP、日本基準等）を、評価開始時に確定
- 各基準間で評価方法論に差異があるか確認

対処2：法域別のローカル専門家との連携 - 主要対象法域のローカル専門家（公認会計士、税理士）との連携 - 各法域固有の論点を、評価設計に反映

対処3：複数基準での評価結果の提示 - 必要に応じて、複数基準での評価結果を併記 - 基準間の差異の原因を、レポートで説明

第12章 FAQ・想定質問集

評価実務担当者が、クライアント、税務当局、監査人、訴訟相手等から受ける典型的な質問への対応例です。

12.1 一般的な質問

Q1：なぜこの評価手法を採用したのですか？

A：評価目的（PPA、移転価格等）と対象資産の特性（商標、技術等）に応じて、最も適切な手法を選定しました。具体的には、[案件特有の理由]に基づき、[手法名]を採用しています。他手法（[他の検討手法]）も検討しましたが、[選定理由・除外理由]の観点から、本手法が最適と判断しました。

Q2：なぜこの数値（割引率、料率、成長率等）を採用したのですか？

A：採用根拠は以下の通りです。 - 業界ベンチマークデータ（出典：[データソース]）から、業界の標準的水準は[範囲]。 - 対象資産の特性（[具体特性]）を考慮し、[範囲内の特定値]を採用。 - 感応度分析で、この数値の±[%]変動による影響を確認済み。

Q3：他の手法で評価した場合、結果はどうなりますか？

A：参考として、他手法による評価結果は以下の通りです。 - [手法A]：評価額[X]億円 - [手法B]：評価額[Y]億円 本評価で採用した[手法名]の結果（[Z]億円）は、これら参考結果のレンジ内に収まり、整合性を確認しています。

Q4：将来予測の信頼性をどう担保していますか？

A：以下のプロセスで信頼性を担保しています。 - クライアント事業計画との整合性確認 - 過去[N]年の実績との比較 - 業界平均・業界トップ企業との比較 - 主要仮定の感応度分析実施 - 楽観・基準・悲観の3シナリオ提示

12.2 PPA特有の質問

Q5：のれんの大きさが想定より大きいのですが、配分を見直すべきですか？

A：のれんの大きさは、識別可能無形資産の認識・評価の結果として決定されます。本評価では、[N]件の 識別可能無形資産を識別し、それぞれを公正価値で評価しました。これ以上の無形資産識別・評価が可能か、追加検討する余地はあります。具体的には、[検討候補資産]について、追加分析を行うことを提案します。

Q6：なぜこの無形資産が識別可能と判断したのですか？

A：会計基準の識別可能性要件（分離可能性または契約上・法律上の権利）に照らして判断しました。本資産は、[該当する要件]を満たしており、識別可能無形資産として認識すべきと判断しています。

12.3 移転価格特有の質問

Q7：このロイヤリティ料率は独立企業間価格と言えますか？

A：以下の根拠から、独立企業間価格として合理的と判断しています。 - 業界類似ライセンス契約 [N]件の四分位範囲（[X]％～[Y]％）の中位 - DEMPE機能分析の結果、料率の妥当性を裏付け - 採用料率は、業界内の典型的料率レンジに収まる

Q8：BEPS対応として、追加で考慮すべき点はありますか？

A：BEPS Action Plan 8～10、13の観点から、以下を確認済みです。 - DEMPE機能の実態と、無形資産所有者の整合性 - 移転価格文書（マスターファイル、ローカルファイル、CbCR）への適切な反映 - 取引実態と契約条件の整合性

12.4 訴訟特有の質問

Q9：反対側が主張する評価額（[X]億円）との差異の原因は何ですか？

A：本評価額（[Y]億円）と反対側評価額（[X]億円）の差異は、主に以下の要因に起因します。 - 仮定条件A：本評価は[本評価値]、反対側は[反対側値] - 仮定条件B：本評価は[本評価値]、反対側は[反対側値] - 採用手法の違い：本評価は[手法]、反対側は[手法]

各論点について、本評価の合理性は[根拠]で説明可能です。

Q10：仮想交渉の前提は妥当ですか？

A：仮想交渉モデル（Georgia-Pacific 15要素等の判例フレームワーク）に基づき、以下の前提を設定しました。 - 交渉時点：[日付]（侵害開始時点） - 当事者の状況：[詳細] - 業界の通常のライセンス条件：[詳細] これらの前提は、業界実務と過去判例に整合しています。

12.5 監査・税務調査での質問

Q11：監査人として、この評価方法に疑義があります。

A：監査人の指摘事項について、以下の対応が可能です。 - 指摘1：[内容] → [対応案] - 指摘2：[内容] → [対応案] 追加で必要な分析・資料があれば、ご指示ください。

Q12：税務当局から評価方法の根拠を問われています。

A：本評価の方法論は、OECD移転価格ガイドライン、関連の租税特別措置法に整合しています。具体的な根拠は以下です。 - 採用した価格決定方法：[TPM名]、選定根拠：[OECD基準照らした理由] - 比較取引データ：[ソース]、選定根拠：[類似性確認結果] - DEMPE機能分析：[詳細] 税務調査への対応資料として、追加文書を提供可能です。

第13章 参考用語集

本ガイドで使用した主要用語の簡潔な解説です。詳細は本サイトの[用語集](#)もご参照ください。

IP-P&L：知財のコスト構造と価値貢献を統合的に可視化するAegis Nova独自フレームワーク。

MPEEM法（Multi-Period Excess Earnings Method）：超過収益法を複数期間に拡張した手法。顧客関係資産、独自技術の評価で広く採用。

ロイヤリティ免除法 (Relief from Royalty Method) : 対象資産を保有することによりライセンス料の支払いが回避される、という発想に基づく評価手法。商標評価で主要な手法。

With and Without法 : 対象資産が「ある場合」と「ない場合」のシナリオを比較し、差分を評価額とする手法。非競争条項評価で主要。

Contributory Asset Charge (CAC) : 他の資産 (運転資本、有形固定資産、人材等) への適正リターン。MPEEM法で控除対象。

DEMPE 機能 : 無形資産の開発 (Development)、強化 (Enhancement)、維持 (Maintenance)、保護 (Protection)、利用 (Exploitation) の機能。BEPS対応の中核概念。

PPA (Purchase Price Allocation) : M&A後の購入価格を、識別可能資産・負債・のれんに配分する作業。

WACC (Weighted Average Cost of Capital) : 加重平均資本コスト。評価で使用する標準的な割引率。

TAB (Tax Amortization Benefit) : 無形資産の取得者が、当該資産を将来償却することによる節税効果。評価額に加算される。

Georgia-Pacific 15要素 : 米国の特許訴訟における合理的ロイヤリティ算定の判例フレームワーク。仮想交渉モデルの基礎。

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) : 税源浸食と利益移転。OECDが主導する国際的な税務枠組み。

Arm's Length Price (独立企業間価格) : 移転価格税制において、グループ内取引が満たすべき価格基準。

第2部のまとめ

第2部では、第1部の理論を実務に翻訳する詳細を解説しました。

主要な提供価値 :

第一に、9ステップの標準評価プロセスにより、案件管理の全体像を把握できます。

第二に、データ収集の実務（内部データ・外部データ、データ品質検証）により、評価の基盤を整備できます。

第三に、5つの計算例により、典型的な手法を具体的に学習できます。各例は、実際の業務でテンプレートとして活用可能です。

第四に、用途別の実務ガイド（PPA、移転価格、訴訟、IR）により、シーン別の実務ポイントが整理されています。

第五に、テンプレート集（評価レポートフォーマット、仮定条件記載、感応度分析、シナリオ分析、進捗管理）により、すぐに業務で使えるツールが提供されます。

第六に、よくある実務上の論点と対処、FAQ・想定質問集により、実務現場での判断基準と対応例が学習できます。

本ガイドが、貴社の無形資産評価実務の質を高める一助となれば幸いです。

本ガイドの活用について

本ガイドは、無形資産評価実務の体系的解説を提供するものですが、個別案件への適用にあたっては、必ず専門家の判断を要します。

Aegis Nova IP Consultingでは、本ガイドに基づく評価実務支援サービスを提供しています。

- **無形資産価値評価レポート**：M&A、移転価格、訴訟、IRなど、用途別の精緻な評価レポート作成
- **フラクショナルCIPO**：継続的な経営参謀として、無形資産戦略全般を支援
- **IP-P&L 可視化**：内部マネジメント目的での、無形資産価値の継続的可視化

詳細は、本サイトの[サービスページ](#)をご参照ください。

Aegis Nova IP Consulting 知財を、経営の言葉へ翻訳する。

ホワイトペーパー第2弾 完

著作権・利用条件

本ホワイトペーパーの著作権は、Aegis Nova IP Consultingに帰属します。引用は出典明示の上、自由に行えます。無断転載・複製を禁じます。

本ガイドは一般的な実務手法を解説するものであり、個別案件への適用にあたっては必ず専門家（公認会計士、税理士、弁護士、不動産鑑定士、無形資産評価専門家等）の判断を要します。本ガイドの記載のみに依拠した実務判断による損害について、Aegis Nova IP Consultingは責任を負いません。

公開日：2026年5月 Whitepaper No.02 / Aegis Nova IP Consulting