

日本企業におけるロイヤルティ監査の実態

梅 村 久美子*
木 村 秀 偉**
寺 内 章 太郎***

抄 録 企業が第三者と行う特許権等のライセンス取引において、ライセンサーが、その対価であるロイヤルティ金額がライセンシーから正しく報告されたことを検証する手段として「ロイヤルティ監査」を実施することがある。ロイヤルティ監査は、①ライセンシーへの監査実施を通知する「事前準備」、②ライセンシーへの「立入監査」、③未了事項の調査と発見事項のとりまとめを行う「フォローアップ作業・監査報告書の作成」、④監査結果についての交渉を行う「ライセンサーとライセンシーの協議」という流れで行われる。このような監査の実務においては、ライセンシーから、立入監査日程の引き延ばしや、調査に必要なデータ類の提供・閲覧の制限を受けたり、ライセンス契約の理解不足や解釈の相違、あるいは過小報告されていたロイヤルティの支払不能といった課題に直面することがあり、状況に応じた判断と対処が必要となる。本稿では、ロイヤルティ監査の一連のステップと共に実務で直面する課題を説明する。

目 次

1. はじめに
2. ロイヤルティ監査
 2. 1 ライセンス契約における監査条項
 2. 2 ロイヤルティ監査の進め方
 2. 3 事前準備
 2. 4 立入監査の実施
 2. 5 フォローアップ作業・監査報告書作成
 2. 6 ライセンサー・ライセンシー間での協議
3. 監査に踏み切れない要因についての考察
 3. 1 2つの要因
4. おわりに

1. はじめに

技術革新のスピードが益々速まってきている現代においては、自社技術だけで製品開発を行うことは極めて困難であり、製品化にあたり第三者との間で技術や特許を供与したり、必要な特許について使用許諾を受けたりすることは、

日常的に行われている。

技術・特許の許諾や供与を行う際には、相手企業の調査や許諾条件の交渉が行われ、合意内容にてライセンス契約が締結されるが、契約締結後概ね表1のようなライセンス取引サイクルで実施・運用されている。

企業の知財部門は提携先の選定や契約交渉に関わることが多いと思われるが、実施状況のモニタリングやロイヤルティの検証（「ロイヤルティ監査」以下、「監査」という。一般的な会計監査とは異なることに留意）に関わることは多くはないようである。一方で、筆者の個人的な見解だが、2000年代中頃までは、ライセンサ

* 有限責任監査法人トーマツ パートナー
Kumiko UMEMURA

** 有限責任監査法人トーマツ シニアマネージャー
Shui KIMURA

*** デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー
株式会社 デイレクター Shotaro TERAUCHI

表1 ライセンス取引サイクル

	ライセンス 契約締結	知的財産・ロイヤルティ の管理/モニタリング	ロイヤルティ料 の検証・回収	契約見直し・更改	契約の紛争・解除
主要 タスク	<ul style="list-style-type: none"> ■事業戦略と適合するライセンス戦略の立案 ■候補先となるライセンシーの探索, 事前調査 ■ライセンシーとの契約条件の交渉 ■法務および財務専門家の利用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ライセンシーの利用状況と契約の範囲との整合性の確認 ■関係会社等へのライセンス導出時の管理 ■外部環境の変化によるライセンス契約への影響について把握 ■管理体制・方法の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■リスクに応じた検証方法確立 ■監査権行使 ■検証結果を踏まえた対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ライセンス契約の見直し, 更改の必要性の検討 ■ライセンシーと交渉するための資料の作成 ■法務, 財務専門家の利用 	<ul style="list-style-type: none"> ■紛争・解除の必要性の検討 ■法務専門家の選定 ■(必要に応じて)外部会計専門家に侵害額・逸失利益算定依頼の検討
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ■不適切なライセンシー選択 ■経済的に不利な契約 	<ul style="list-style-type: none"> ■過度利用による不利益 ■不正流出 ■適時防止, 発見の障害 	<ul style="list-style-type: none"> ■不払い, 過少報告 ■利益喪失 ■再発防止 	<ul style="list-style-type: none"> ■ライセンシー管理強化機会の喪失 ■経済的に不利な条件での契約更新 	<ul style="list-style-type: none"> ■係争・敗訴 ■知的財産喪失
対応	<ul style="list-style-type: none"> ■有利な締結交渉に向けた判断材料のためのライセンス料の価値シミュレーション ■ライセンシーの簡易バックグラウンド調査 	<ul style="list-style-type: none"> ■受取ロイヤルティ分析 ■ライセンス管理組織, 内部統制の再考 	<p style="text-align: center;">本稿の範囲</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ロイヤルティ監査に基づく過少報告額の検証 ■管理強化のための契約変更, 追加契約の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ■有利な更改交渉に向けた判断材料のためのライセンス料の価値シミュレーション ■契約上財務的に論点となる項目の整理 	<ul style="list-style-type: none"> ■紛争時において, ライセンサー(もしくはライセンシー, 第三者)の侵害金額もしくは逸失利益の算定

ーである日本企業がライセンシーに対し監査を実施することは極めて稀で、主にはライセンシーである日本企業が被監査先として欧米ライセンサーから監査を受けることが多かった。その結果として、当該日本企業としては「ライセンス契約に基づき適切にロイヤルティ金額を計算・申告している」と自負していたにもかかわらず、ロイヤルティ計算方法に関する条文解釈の違い(間違い)等により多額の追加ロイヤルティを支払うことを余儀なくされた。近年監査を実施する日本企業が増加してきた背景のひとつには、「適切に支払っていると信じていた自分達でさえ多額の追加ロイヤルティが見つかったのだから、うちのライセンシーは大丈夫(本当に契約書に準拠したロイヤルティを支払っている)なのか?」という疑問があると推測している。

そこで、本稿では、「ロイヤルティ金額の検証・回収」フェーズにおいて、ライセンサーとして積極的にロイヤルティ金額を検証する手段としての「ロイヤルティ監査」について、監査

を実施している実務者の立場から、監査の流れ、手続き、発見事項の例、注意点等に関して述べていく¹⁾。

2. ロイヤルティ監査

2.1 ライセンス契約における監査条項

ライセンス契約においては、通常、監査条項が記載されるが、この監査条項こそが、ライセンサーがロイヤルティ監査を実行できる根拠となる。ロイヤルティ監査を効果的に実行するために、例えば以下のような条項を記載することが考えられる。

(1) 監査人に関する項目

ロイヤルティ監査は、通常、ライセンサーが選出した監査人が実施することが多い。例えば、ライセンス契約書に『ライセンサーが必要と判断した場合には、ライセンサー自らもしくはライセンサーの指定する外部監査人による監査を

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

ライセンシーが受けるものとする。』といった条項を入れる。

(2) 監査対象期間

監査対象期間については、例えば、『契約期間中および最後のロイヤルティ対象期間から3年以内であれば、年に1回に限り、ライセンシーの就業時間中におけるライセンサーによる監査を可能とする。』のような規定が見られる。

(3) ロイヤルティ報告の計算根拠となる証拠の保管期間

この条項により、将来、ロイヤルティ監査を実施する際に、いつの時点まで遡って調べることができるかが決まる。契約書で保管期間が10年と規定されていても、実務上は、3年から5年程度の期間に限定して監査を実施するケースが多い。

(4) 監査協力に関する事項

ライセンシーの監査対応者にとっては、日常業務をこなす中での対応となるため、遅延なく真摯に対応する旨も盛り込まれると良い。

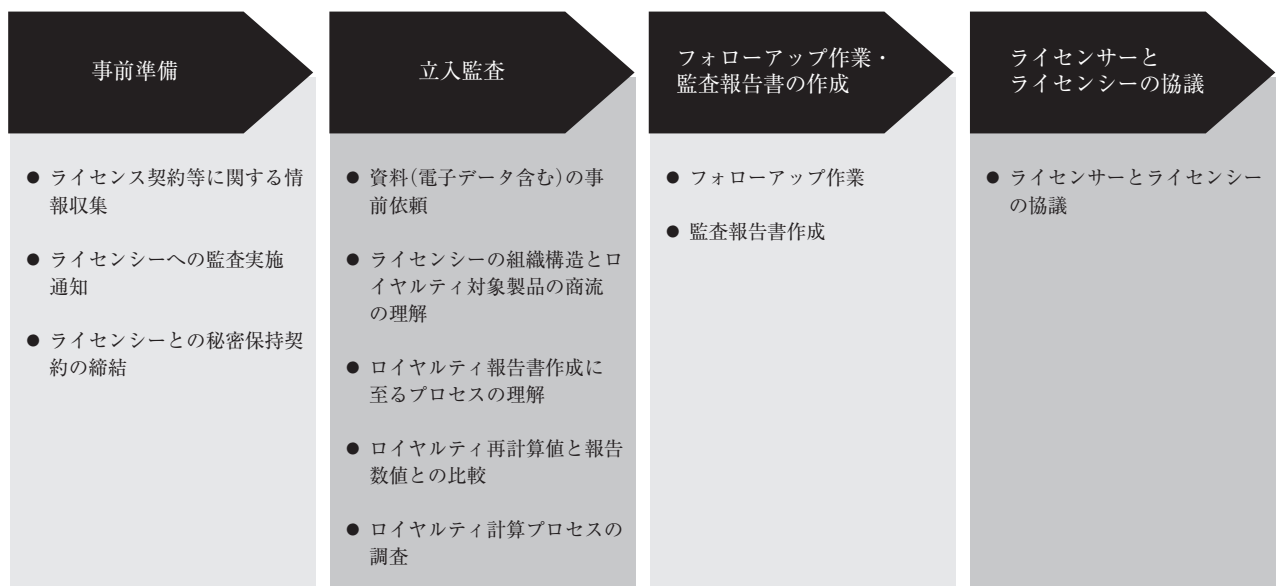
(5) 監査費用の負担

ロイヤルティ監査の費用は、対象案件の複雑さによって異なるが、通常は時間制の報酬体系となることが多く、難易度が低い案件であれば数百万円で実施できる場合もある。ライセンス契約に、ライセンシーへの監査費用の負担に関する条項を入れるケースがある。例えば、『監査で発見された過少支払額が、実際に支払われたロイヤルティ額の5%以上であったときは、不足額の支払いとは別にライセンシーが監査費用を負担する。』などである。これは、ロイヤルティ監査をした際に、既に報告されているロイヤルティ金額から一定割合（例えば5%）を上回る支払漏れが見つかった場合、監査に費やされた費用をライセンシーが負担するというものである。ライセンサーからすると、ゼロコストでの監査を可能とするとともに、ライセンシーにコスト面でのペナルティを課すことによる牽制効果もある。

2.2 ロイヤルティ監査の進め方

ロイヤルティ監査は、一般的には、表2のロイヤルティ監査のステップで示すような4つの

表2 ロイヤルティ監査のステップ



ステップで実施される。

ライセンサーへの監査実施通知を含む「事前準備」に始まり、ライセンサーに訪問してインタビューや会計帳簿等の閲覧による「立入監査」を実施した後、未了事項の調査をしたうえで、発見事項をとりまとめる「フォローアップ作業・監査報告書の作成」を経て、「ライセンサーとライセンサーの協議」で監査による発見事項についての協議を行う。筆者の経験によれば、このロイヤルティ監査には、おおよそ6ヶ月から1年程度の期間を要するのが通常である。ライセンサーによる非協力的な姿勢があった場合や多額のロイヤルティの支払い漏れで協議が長期化する場合などは数年かかることもある。

以下に、この4つのステップについて、それぞれ作業概要と実務で直面する課題を説明する。

2.3 事前準備

(1) 作業概要

1) ライセンス契約等に関する情報収集

まず、ライセンサーや監査人は、ロイヤルティ調査の対象となるライセンス契約等の内容について理解することが必要である。ロイヤルティ

監査を始めるに当たり、ライセンサーや監査人が収集しておくべき情報の例は表3のとおりである。

ライセンサーは、監査人が、ロイヤルティ監査を行うにあたり、ライセンス契約やライセンサーに関する情報、過去のロイヤルティ報告内容のほか、監査中にライセンス対象製品か否かを見分ける必要が出てくることから、ライセンス対象製品を見分けるポイントについても十分に監査人に説明しておく必要がある。

また、ロイヤルティ監査は、単に過小報告の疑義があるライセンサーに対して過去の支払漏れを調査することを目的に実施するケースがあるが、他にも自社のコンプライアンス強化の一環として実施するケースや、今後の取引関係を強化すべくライセンサーへアプローチするために実施するケースもある。

ライセンサーは、監査人に、例えば、ライセンサーとの取引関係、ライセンス取引における窓口担当者や普段のライセンサーとの連絡状況のほか、ロイヤルティ監査を実施するに至った経緯等について説明すると共に、ロイヤルティ監査におけるライセンサーの目的や優先事項が

表3 収集すべき情報（例）

項目	収集すべき情報	情報源
ライセンス契約に関する情報	<ul style="list-style-type: none"> ● ライセンス対象の知的財産 ● ライセンス対象製品 ● ロイヤルティ計算方法（正味販売価格、控除項目、ロイヤルティ料率等） ● 監査条項 	<ul style="list-style-type: none"> ● ライセンス契約書
ライセンサーに関する情報	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業内容 ● 業績 ● 主な取引先 ● 製造・販売拠点 	<ul style="list-style-type: none"> ● 有価証券報告書（Annual Report） ● ホームページ ● インターネット
ロイヤルティ報告書における報告内容	<ul style="list-style-type: none"> ● ロイヤルティ報告金額 ● 計算明細 	<ul style="list-style-type: none"> ● ロイヤルティ報告書
ライセンス対象製品に関する知識	<ul style="list-style-type: none"> ● ライセンス対象製品と非対象製品との見分け方 	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品カタログ ● ホームページ ● ライセンサー技術者へのインタビュー

何であるのかを理解してもらう必要がある。

2) ライセンサーへの監査通知

ライセンサーは、監査条項に基づき、ライセンサーに対して、監査実施通知を行う。監査実施通知には、例えば、以下の項目を記載する。

- ロイヤルティ監査を実施する旨
- 監査の根拠となるライセンス契約上の条項
- 監査対象期間
- 監査人に関する情報（承諾後、監査人から連絡がある旨）
- 立入監査の実施時期
- ライセンサーの責任者の連絡先の通知依頼
- 返信の期限

ライセンス契約書上、監査実施通知をした後、2週間程度の短期間のうちに立入監査を実施できる旨が規定されていることがあるが、それにこだわらず、合理的と思われる準備期間をライセンサーに与える必要がある。逆に言えば、監査実施通知は、準備期間と立入監査のタイムングから逆算して適当な時期に行う。

なお、監査対象期間は、監査上合理的と思われる適当な期間（例えば、過去3年間など）を設定する。これは、ロイヤルティ監査の実効性を確保するためである。ライセンス契約書上で特別な定めがない限り、関連データや資料はライセンサーの所在国の法定保存年限や社内の文書保存期間を経過すれば廃棄される。また、システム変更、担当者の配置換え、組織再編などによって業務の継続性が断たれている場合がある。このような状況では、ライセンス契約書上は、たとえ過去10年を監査対象とすることが可能であったとしても、実効性は乏しい。

3) ライセンサーとの秘密保持契約の締結

監査人は、ライセンサーとライセンサー間で締結されているライセンス契約に基づきロイヤルティ監査を実施するが、ライセンサーとは直接的な契約関係はない。よって、監査人がライセンサーから情報提供を受けるに当たり、ライ

センサーを含む第三者への情報開示を制限する秘密保持契約（Non-Disclosure Agreement）の締結を要求されることがある。

(2) 実務で直面する課題

1) 秘密保持契約締結の引き延ばし

ロイヤルティ監査を実施するに当たって、ライセンサーとの秘密保持契約の締結が課題となることが多い。その一例として、ライセンサーが、ロイヤルティ監査実施への抵抗手段として、意図的に秘密保持契約の締結を引き伸ばしていると疑わざるを得ない場合がある。例えば、法務によるコンプライアンスチェック待ちで承諾がとれていないといった説明がライセンサーからなされることがある。秘密保持契約の締結までに、数ヶ月にわたってライセンサーと当該契約書面のドラフト交渉が発生することもある。ロイヤルティ監査を実施するうえでは、このようなリードタイムも考慮してスケジューリングする必要がある。

2) 立入監査日程の引き延ばし

無事に秘密保持契約の締結ができたとしても、立入監査の日程を意図的に引き延ばそうとしているのではないかと疑われる場合もある。このような場合、「担当者が長期間、出張のために不在となる」「各部署と調整中だが当面は日程が合わない」といった理由が多い。また、立入監査間近になってから、「他の来客で対応できない」「出張のため数日間に対応できない」といったケースもある。あるいは、一度、取り決めた立入監査日程を延期されることもある。場合によっては、監査人が、ライセンサーとの立入監査の約束を取り付けるために、ライセンサーに協力を求めることもある。実際に、提出資料の督促やロイヤルティ調査日程の確定のために、ライセンサーとともに、ライセンサーを直接訪問し、決着を図ったこともある。なお、このようなケースも想定し、ライセンサーから

の協力体制を確保するために、ライセンス契約には監査費用の転嫁の条項を入れておくことが望まれる。

2. 4 立入監査の実施

(1) 作業概要

1) 資料（電子データ含む）の事前依頼

監査人は、立入監査を実施する前に、ロイヤルティ監査のために必要な資料（電子データを含む）をライセンシーに依頼しておく。表4に、事前に依頼しておくべき資料の例を示す。

表4 事前依頼資料（例）

- ライセンシーのロイヤルティ計算方法及び担当部署
- ロイヤルティ対象製品の商流及び製造・販売拠点
- ロイヤルティ対象製品一覧
- ロイヤルティ計算の基礎となる売上データ
- 売上証憑（注文書、出荷伝票（控）、請求書（控）等）
- 財務諸表（財務諸表監査済みのもの、あるいは、税務申告書に添付されたもの）
- ロイヤルティ対象製品に関する説明文書、カタログ等

なお、ロイヤルティ監査に必要な資料は、ライセンス契約書上、具体的には定められていないことが多い。そのため、立入監査の実施にあたっては多くの議論がなされる場所である。ライセンサーは、広範囲にデータを入手したいが、ライセンシーは外部者に提供する情報は出来るだけ限定したいものである。ライセンサーとライセンシーは同業種に属することも多いため、ライセンシーとしては、他の取引先との守秘義務や個人情報保護だけでなく、自社の販売先や販売価格等の営業機密情報、原価情報やコア技術に関連する情報などに敏感になるのは当然である。この点、監査人は、図1に示す情報の流れのとおり、ライセンシーに事前に承諾を得た情報に限り、ライセンサーに開示するという約束をするのが一般的であり、ライセンシーから、前述の秘密保持契約書で詳細条件を求められることもある。

2) ライセンシーの組織構造とロイヤルティ対象製品の商流の理解

監査人は、立入監査のはじめに、ライセンシーの組織の構造とロイヤルティ対象製品・商品の商流・物流を理解する必要がある。ロイヤル

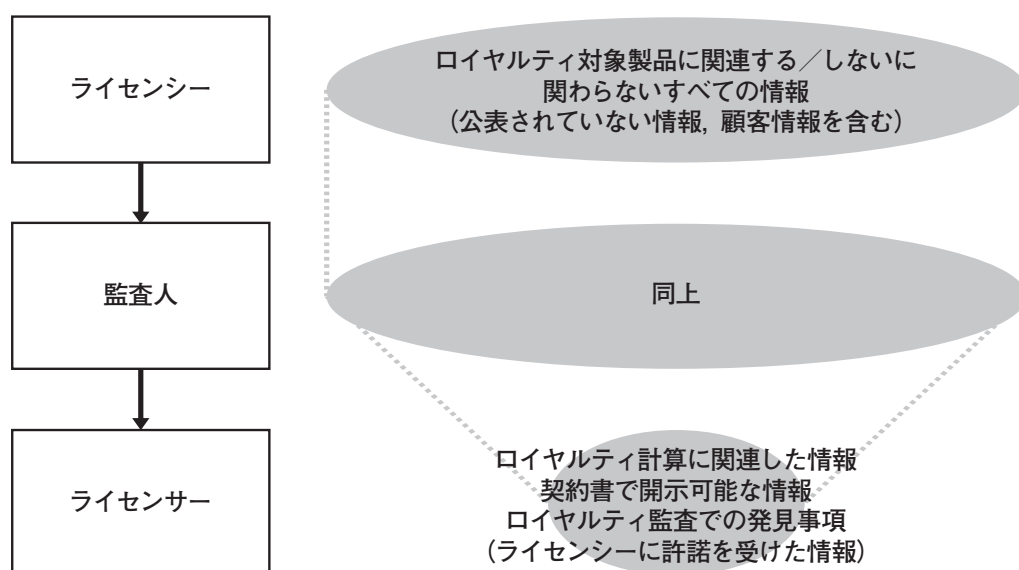


図1 情報の流れ

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

ティ対象製品には、親会社、子会社等の関係会社、製造委託先、委託倉庫など様々な拠点が関係していることがある。そのため、ロイヤルティ対象製品の識別漏れがないように、全体像の把握に努める。

3) ロイヤルティ報告書作成に至るプロセスの理解

次に、監査人は、ロイヤルティ報告に関連する一連の業務プロセス、関連する販売システムや会計システムの概要、ロイヤルティ計算数値の集計方法などを理解する。主に、ロイヤルティを計算するための情報をどのように抽出し、編集しているかについて確認する。この点、多くのライセンシーは情報システムから関連データをダウンロードし、エクセルやアクセスを使って加工するなどにより手作業で報告数値をまとめている。

4) ロイヤルティ再計算と過去の報告数値との照合

前提知識として、ライセンシーの組織構造とロイヤルティ対象製品の商流、ロイヤルティ報告書作成プロセスを確認した後、ロイヤルティ金額に関する計数面での確認を行う。一般的な監査の作業内容の例は表5のとおりである。

この作業は、大きくは2つの目的から分類される。まずは、ライセンス契約に規定する許諾製品が、もれなくロイヤルティ報告に含まれていることを確かめる作業である。ライセンシー側のロイヤルティ対象製品の識別方法等を確認するとともに、ロイヤルティの計算対象となっていない製品から適宜サンプルを選んで、本来はロイヤルティ対象とすべきではないかといった観点から検討を行う。ライセンシー側で、ロイヤルティ対象製品が漏れなく識別されていないケースも散見されるためである。次に、ロイヤルティが正しく計算されていることを確かめる作業である。提供された売上データを用いてロイヤルティ金額を再計算し、実際に報告された数値と比較する。この際、リベート、返品や試供品に関するロイヤルティ計算上の取扱いについては、契約条項の誤解や計算ミスが生じやすいところである。比較の結果生じた差異については、ライセンシー担当者に確認を依頼し、その回答により合理的な説明がつくかどうかを分析する。

5) ロイヤルティ計算プロセスの調査

ライセンサーとして、ライセンシーにおけるロイヤルティ報告書に至る業務自体の透明化や

表5 ロイヤルティ再計算の作業内容 (例)

目的	作業内容	作業に必要な資料
ライセンス契約に規定する許諾製品が、もれなくロイヤルティ報告に含まれているか？	ライセンス許諾製品の定義の確認	● ライセンス契約書
	ロイヤルティ対象製品のレビュー (ロイヤルティ非対象製品のサンプルチェックを含む)	● ロイヤルティ対象製品に関する説明文書、カタログ等 ● ロイヤルティ対象製品一覧
ロイヤルティは正しく計算されているか？	正味販売価格 (ロイヤルティ計算上控除できる項目) のレビュー	● ロイヤルティ計算基礎資料
	ロイヤルティの再計算 (売上証憑との照合による売上データの正確性の確認を含む)	● ロイヤルティ計算の基礎となる売上データ ● 売上証憑 (注文書, 出荷伝票(控), 請求書(控) 等) ● 財務諸表 (財務諸表監査済みのもの, あるいは, 税務申告書に添付されたもの)
	ロイヤルティ再計算値と報告額との照合	● ロイヤルティ報告書

最適化を求める場合には、ロイヤルティ監査において、過去のロイヤルティ報告額の適正計算だけでなく、業務のデザインや、そこに組み込まれている内部統制の機能を検証することもある。

監査人は、ロイヤルティ報告書の作成に関与するライセンサー担当者にヒアリングを実施し、以下のような事項を確認することがある。

- － ライセンス契約内容、報告すべき項目の理解
- － 契約条件の変更、プロセスの変更、報告すべき項目の変更、ロイヤルティに関係しそうな新製品の情報等に関するタイムリーな対応（担当者への通知、システム内のデータへの反映等）
- － ロイヤルティ報告書ドラフトのチェック体制

また、ロイヤルティ計算で間違いやすいポイントには細かな点も多いため、実際の計算例をサンプルに選び、数字を追いながらレビューするのも有効である。内部統制上の不備については、ライセンサーに確認のうえ、発見事項に含めてライセンサーに報告することもある。

(2) 実務で直面する課題

1) 紙での売上データの提供

ロイヤルティを再計算するには、売上データを入手する必要があるが、通常、明細レベルでの売上データは膨大であり、監査作業をするうえでは、電子データの形式での入手が必須である場合がほとんどである。しかしながら、ライセンサーが販売システムや会計システムから売上の電子データを抽出することができず、紙ベースでしか提供できないといわれることがある。情報システムを入れ替えて過去の古いデータが使用できないといった理由や、技術的に情報システムからデータ抽出することができないといった理由による。

2) データの譲渡制限（ライセンサーの情報システムの利用）

前述のとおり、ロイヤルティの再計算では、大量の売上データの処理が必要となるが、機密情報であることを理由に、データの受け渡しが許可されず、ライセンサーが用意したPC内での閲覧に限定されることがある。立入監査時に、ライセンサーの用意した作業ルームに自由に閲覧できるPCを設置してもらおうが、台数やスペックの制約から監査作業が思うようにはかからないこともある。

3) 決算書の信頼性欠如・会計記録の改ざん
売上データの検証の一環として決算書上の売上高との照合を行うことがあるが、財務諸表監査を受けていない決算書の場合には、決算書自体に信頼がもてないケースがあるため、慎重に対処する必要がある。特に新興国企業に対してロイヤルティ監査を行う際には留意が必要である。

また、ロイヤルティ対象製品に関連する売上データを本来の売上区分とは別の区分で集計するなど、隠蔽工作とも思われるような会計記録を提出してくるライセンサーもある。ライセンサーから説明を受けたロイヤルティ計算方法を鵜呑みにせず、「他にもロイヤルティ対象の売上があるのではないか」との懐疑心をもって監査を進める必要がある。

2. 5 フォローアップ作業・監査報告書作成

(1) 作業概要

前ステップの立入監査では、ライセンサーの準備不足や追加の調査事項の発生により、すべての監査作業を終了できないことが多い。そのため、立入監査後に、未了事項をフォローアップする作業が必要となる。

監査作業が終了すると、その結果をロイヤルティ監査報告書にまとめる。ロイヤルティ監査の次のステップでは、当該報告書の記載をもと

にライセンサーとライセンシーとが、ロイヤルティの過小報告額等について交渉を行うことになる。ロイヤルティ監査報告書には、例えば、以下のような事項が記載される。

- 監査結果の要約（ロイヤルティ報告金額との差異とその原因、その他発見事項の要約）
- ロイヤルティ監査の実施概要（目的・範囲・実施者・実施方法）
- ロイヤルティ再計算結果
- 発見事項に関する詳細説明

監査人は、ライセンサーへの報告に先立ち、ライセンシーに監査結果の報告内容を確認しておく必要がある。これは、監査人がライセンシーより、ライセンサーへの情報開示の許諾を受けるとともに、その後の交渉の基礎として情報に誤りがないか事実確認を行うためである。

(2) 実務で直面する課題

1) ライセンシーによる回答の引き延ばし

立入監査後のフォローアップ作業を経なければ、監査結果がまとまらないことが多いが、この局面でもライセンシーから回答を引き延ばすような対応をとられることがある。ライセンシーからすると、ロイヤルティ監査の発見事項の端緒が見えてきたことによる追加的な情報提供依頼である場合には、特に警戒心が高まる局面である。監査人は、このような場合にも、状況に応じて、ライセンサーからの督促等の協力が必要なこともある。

2) 契約内容の理解不足・解釈の相違

ライセンシーのロイヤルティ計算担当者が、ライセンス契約の条項を読まずにロイヤルティ計算を行っていたり、契約条項を正しく理解していなかったりすることがある。こうした場合、ライセンシーに都合よく解釈されていることが多い。ロイヤルティ監査の結果、例えば、以下のような発見事項が見つかる。

- ロイヤルティ計算の基礎となる売上から

の、契約書に規定した上限を超えたりベータの控除や、運送費・梱包費の過大控除

- 関係会社で販売したロイヤルティ対象製品の集計漏れ
- ロイヤルティ対象と規定されている試供品の集計漏れ
- 関係会社を通じた販売で、契約書に規定する「独立会社間取引」での計算が行われていない

また、ロイヤルティ計算担当者の理解不足、あるいは、前任者からの不十分な引継ぎや部署間の連携不足により、以下のような点が見つかることもある。

- ロイヤルティ支払対象となる新製品の登録漏れ
- 表計算の数式の入力ミス
- ロイヤルティ計算の基礎となる売上からの控除項目に関する不明確な計算根拠

2. 6 ライセンサー・ライセンシー間での協議

(1) 作業概要

ロイヤルティ監査終了後、ライセンサーとライセンシーとの間で監査結果（発見事項）についての協議を行う。過去のロイヤルティ報告額が過小であることが判明した場合、双方の協議結果に基づき、ライセンサーは、ロイヤルティの追加請求を行う。また、ロイヤルティの過小報告の多くは、単純な集計ミスなどの内部統制上の問題を原因とするため、ライセンサーは、将来にわたって正確な報告がなされるようライセンシーに対して改善を要求することになる。

ライセンス契約の解釈の相違、あるいは契約上不明確になっていた事項があった場合には双方の納得が得られるよう十分に協議することが必要であるが、場合によっては、契約条件の変更や追加覚書の取り交わしを行うこともある。

なお、ライセンサーとライセンシーとの間での交渉が妥結に至らない場合には、仲裁・訴訟

等に発展することもある。

(2) 実務で直面する課題

1) 過小ロイヤルティの支払不能

ロイヤルティ監査の結果、遅延利息まで含めると、ロイヤルティの過小報告額が多額に上ることもある。デロイト・トウシュ・トーマツ・グループが実施したロイヤルティ監査事例の中では、4百万ドルを超えるロイヤルティの過小報告が見つかったこともある。ロイヤルティ監査でロイヤルティの過小報告が見つかって、それが多額の場合、ライセンシーに資金的な支払能力がなく、結果としてライセンサーが過小報告額の全額を回収できないことがある。この点、ライセンス契約の初期段階においては、ロイヤルティ収入が少額だから監査に値しないと考えるのではなく、むしろ、少額のうちロイヤルティ監査を行い、将来の未払いを予防することが効果的である。

2) ロイヤルティ監査のタイミング

ロイヤルティ監査を実施するタイミングについては、ライセンス契約が始まって例えば5～6年も経過してから実施しようとしても、きっかけがつかみにくく、ライセンシーの抵抗感も生まれるであろう。この点、『知的財産のライセンス契約に伴うロイヤルティ監査に関する調査研究報告書』（平成22年度特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書）²⁾では、『信頼関係が損なわれてからロイヤルティ監査を行うよりも、契約締結後間もない時期から実施した方が、相対的にコストも掛からず、両当事者間の信頼関係を維持していくのに有用である』としている。前述のとおり、ロイヤルティ計算の誤りは、契約条件の解釈の相違や単純な事務処理のミスに起因することも多く、ライセンス契約の初期段階で双方の認識を合わせるとともに、ライセンサー側に正しく計算処理を行うチェック作業を組み込んでもらうことが、長期にわたるライ

センシーとの信頼関係づくりに役立つといえる。

3. 監査に踏み切れない要因についての考察

近年では、市場拡大をめざし、日本企業は、中国を始めとする新興国に進出し、ビジネスを展開するケースが増えている。新興国でビジネスを展開するにあたり現地に子会社を設立する場合もあれば、合弁会社を設立する場合、あるいは初期段階においては、現地企業に技術・ノウハウを提供（技術導出）して、ロイヤルティを受ける形態をとる場合もある。

中国をはじめとする新興国企業とのライセンス契約においては、従来の先進国企業相手のライセンス契約とは異なった課題に多々直面する。現地企業が、特許技術を使用し類似製品を製造・販売する、あるいは現地製造委託先が製品を正規ルート以外のルートで販売する（グレーマーケット）など技術・ノウハウの流出や悪用が存在しているのが実態である。また、ロイヤルティ報告は提出されているが、ロイヤルティ支払が遅延しているという事象も発生している。

これまでは、ロイヤルティ監査は実施していなかったが、新興国現地企業との関係において、今後ロイヤルティ監査を検討する必要があると回答する日本企業が増えている。

それにもかかわらず、未だに監査に踏み切れていない背景・理由には何があるのか。

3.1 2つの要因

監査に踏み切れていない背景として主に2つの理由が考えられる。1つは、ビジネス関係などの外部要因、2つめは、社内管理体制などの内部要因である。

(1) 外部要因

多くの日本企業は、監査を実施すると通知す

ること自体、ライセンシーとのビジネスに悪影響が出ると考えている。従来より信頼関係に基づき取引を行ってきたため、監査の実施は、すなわち相手を信用していないとライセンシーが受け取るのではないかと考えている。技術供与契約締結から10年も経過しているような場合には、なおさらである。

まずは、ビジネス上の信頼関係と契約遵守は、相反するものではないことを理解することが必要である。定期的にロイヤルティをライセンシーから受け取っているが、ロイヤルティ報告の数値が正しいとの心証を得られているか。そうでなければ、その数値に客観性、透明性を持たせる必要はないのかを考えてみてもいいのではないだろうか。

(2) 内部要因

一般的に、技術提携の主管部署は、知的財産部門となっている。企業によっては、技術開発部門、あるいは営業部門であることもある。技術供与契約の締結に当たっては、法務部門が関与する。では、契約締結後、ライセンシー管理の責任部署はどの部門となっているのかを今一度考えてみるべきである。社内で、ライセンシー管理の責任部署および具体的な役割を含む内部管理体制が正式に構築されていない場合がある。

その場合、まずは、ライセンシー管理の責任部署を社内で正式に決定し、ライセンシー管理手

法を含む具体的な役割を規定する必要がある。

4. おわりに

ライセンス・ビジネスを取り巻く環境は、新興国の台頭により大きく変化している。それに伴い、日本企業も従来の信頼関係に基づく受動的なライセンス供与から数値の検証を含む能動的なライセンス・ビジネスへと転換していく必要がある。その為には、ライセンス・ビジネスをサポートする内部管理体制を整備することが第一ステップではないだろうか。その後、ライセンス・ビジネス推進の一手法として監査を活用することが有効であると思う次第である。

最後に、知的財産を企業の収益性アップに活かすツールとして、ロイヤルティ監査にチャレンジすることをお勧めしたい。

注 記

- 1) 本稿は、執筆者の私見であり、有限責任監査法人トーマツの公式見解ではない。
- 2) 『知的財産のライセンス契約に伴うロイヤルティ監査に関する調査研究報告書』（特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書、平成23年2月）85頁

参考文献

『ロイヤルティの実務詳解 ライセンス契約をめぐる法務・会計・税務と監査手法』（中央経済社、淵邊善彦、吉野仁之、寺内章太郎、長谷部智一郎著、平成24年10月）

（原稿受領日 2013年7月19日）