

無形資産投資をどう支援するか

東京財団政策研究所 研究主幹 **森信 茂樹**

今やIT企業の企業価値の大部分は無形資産だという。一方わが国の無形資産投資額は米英等と比較して少なく、これが生産性の低迷や国際競争力の低下、ひいては経済成長の低迷につながっているという。統計で見ると、米国や英国では、無形資産投資が有形資産投資を上回っているのに対しわが国では無形資産投資が有形資産投資よりも下回っており、いまだ機械や工場などモノ優位の投資が続いている。

たしかにGAFAsは、製造業のような有形の生産設備は必要としない一方、大量のビッグデータをAIとアルゴリズムで無形資産を形成し、それを活用して莫大な収益を上げており、無形資産の重要性が実感される。

無形資産は一般的に、ソフトウェアやデータベースといった「情報化資産」、研究開発(R&D)やデザインなどの「革新的資産」、人材や組織などの「経済的競争力」の3つに分けられる。

わが国が特に少ないのは「経済的競争力」だという。これにはノウハウ、アイデア、デザイン、研修、ブランディング、組織資本などが含まれる。もっとも投資額を評価する手法として、CEOの給与の一部が計上されており、日米の給与の比較からして投資額は少

なくならざるを得ないという事情もある。

無形資産礼賛という見方に対しては有力な反論もある。無形資産へのシフトが進むと、そこへの投資が資金を吸い上げ、賃金上昇を抑え、労働分配率が低下する。その結果、利益が資本家や一部のCEOに偏り、所得格差拡大の要因になっているという研究である。アマゾンでは、一部幹部と倉庫で働く労働者との間で、100倍を超える給与格差があるといわれている。またシリコンバレーのように、企業が一部都市や地域に集中し、地価を押し上げ富の偏在が拡大するとともに、家賃を払えない住民が押し出されたりホームレスになったりすると負の部分が拡大しているという研究成果もある。

英国の経済学者ジョナサン・ハスケルらの「無形資産が経済を支配する」(東洋経済新報社、2020年)を読むと、無形資産の特性を4つのSで説明している。有形資産に比べてスケラブル(scalable)で、その費用は埋没(sunk)していることが多く、スピルオーバー(spillover)効果を持つ傾向があり、お互いにシナジー(synergy)を持つという特色があるということだ。

スピルオーバー効果やシナジー効果が見込

まれるのなら、公共政策的には、国が無形資産投資の拡大について、税制や補助金で支援する根拠があるといえよう。その財源について、前述のハスケル氏は極めて興味深い提言をしている。「公共研究開発の恩恵を受ける企業の株を政府が持ち、その収益を次世代の無形投資に投入すること」を主張しているのだ。

実はこれに近い政策を実施している国がある。IT国家イスラエルでは、毎年800近いスタートアップ企業が誕生しているが、政府は彼らが実施する研究開発活動に対して補助金などを積極的に出して支援している。その際、コンディショナルローンの形をとっており、支援を受けたプロジェクトが商業化に成功し

た場合、支援額に低利の金利を加えた金額に達するまで、売上の3%から5%を国がロイヤリティとして徴収することとされている。支援対象プロジェクトが産み出した知的財産が多国籍企業等の他企業に売却される場合には、最大で支援額の6倍を知識移転チャージとして課すという政策も導入している。

国はスタートアップ企業の研究開発などに積極的な財政支援を行う一方で、その果実の一部は国もシェアする（国と民間とがリスクを取り合う）という考え方は大変魅力がある。とりわけロイヤリティで国庫に還元するという方法は、税金とは異なりわかりやすいので、わが国も参考にできないだろうか。