

<div style="text-align: right;">手法名</div> <div style="text-align: center;">手法説明</div> <div style="text-align: left;">評価項目</div>	マーケット・アプローチ	インカム・アプローチ	コスト・アプローチ	 <b>YKS・アプローチ</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許価値を、特許取引市場での同等特許の取引価格とする手法。ただし特許取引市場は存在しない。</li> <li>・単位は原則として金銭単位。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許価値を、その特許発明製品がもたらす将来キャッシュフロー（稼ぐお金）に基づいて算出する手法。</li> <li>・単位は原則として金銭単位。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許の取得や維持に要した費用を特許価値とする手法。</li> <li>・単位は原則的に金銭単位。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許価値を、その特許に対して行われた競争相手からの攻撃（閲覧請求、情報提供、異議申立、無効審判などで最終的には特許の成立・維持を妨げられなかったもの）に費やしたコストを指標化したもの。</li> <li>・単位は特になし。便宜的に「点、ポイント」を用いる。相対的評価指標。</li> </ul>
特許権者の社内資料の必要性	不要 ○	必要 ×	必要 ×	不要 ○
特許発明製品の競争力（販売に際して他社製品に勝つ力）の評価	困難 △	不能 ×	不能 ×	可能 ○
企業成長性の評価（株価、時価総額など）	不能 ×	不能 ×	不能 ×	可能 ○
企業や事業の将来収益性の評価	不能 ×	不能 ×	不能 ×	可能 ○
ポートフォリオ分析（収益性の強い事業領域、弱い事業領域：他社比較）	困難 ×	困難 ×	困難 ×	可能 ○
多数特許(例えば1万件以上)の評価	困難 ×	困難 ×	困難 ×	可能 ○
セクター（事業領域、業種、業界）成長性の評価	不能 ×	不能 ×	不能 ×	可能 ○
デフォルト（企業の債務不履行）可能性の評価	不能 ×	不能 ×	不能 ×	可能 ○
採用実績				日本銀行、東京証券取引所、日経グループ、SBI証券、東証一部上場企業多数、金融機関、シンクタンク、大学・研究機関、など