

Capability Statement

私たちは何を解くか

同じ強さの知的財産（IP）が、ある企業では資産として積み上がり、ある企業では一度きりで消えていきます。その分かれ目は、IPの強さそのものではなく、IPを財務インパクトへ変える「変換層」の設計にあります。

強いIPを持っていても、それが自動で利益になるわけではありません。利益に変わるかどうかは、IPを収益へ変える力——変換能力（Conversion Layer Capability／CLC）——で決まります。Aegis Nova は、この「変換層」を可視化し、構造的に評価し、設計し直すことを支援します。

私たちの立ち位置 — 何が違うか

- **金額評価ではなく、能力評価。** いくらかではなく「変換できているか／どこで漏れているか」を診ます。知財デューデリジェンスやIP金額評価を代替するのではなく補完します。
- **コンテンツ／自己創出IPに特化。** 会計に載りにくいIP（作品・ブランド・ノウハウ・データ）を起点に設計します。
- **思想的な裏付け。** 独自に体系化したIP価値変換理論（IPCT）を基盤としています。

中核となる視点 — IP価値変換構造

知財の「価値発生」を会計の手前で一枚に可視化します。

- **Shadow IP（簿外IP）**：自己創出したIP・ブランド・ノウハウ・データの多くは会計上は費用処理され、貸借対照表に載りません。簿外に滞留するこの価値を可視化します。
- **変換層（CLC）**：権利を財務インパクトへ変える能力の層。既存の財務・評価図にない「挿入層」として明示します。
- **IP-P&L**：損益計算書の各行から「IP寄与分」を切り出す視点。

※ 本書の CLC・IPCT・Shadow IP は、公式サイトで用いる「IP戦略・無形資産評価」を、価値が生まれる会計の手前から捉え直した枠組みです。両者は **IP-P&L を共通言語**として接続します。

変換能力をどう評価するか — CLC の4次元

変換は多段のパイプラインであり、最も弱い段で価値が漏れます（律速次元）。

次元	問い
確保	事業の急所を、適切な権利で塞げているか
増幅	使うほど増価する設計になっているか
展開	適切な窓口・順序・市場・時機に届けられるか
専有	生んだ価値を自社に取り込めているか

各次元を定義された基準（0/1/2のアンカー）で0-6に採点し、合算（0-24）に加えて律速次元を必ず併記します。改善はまず最弱の次元に投じます。

- **再現性の担保**：採点は定義済みアンカー（0/1/2）に厳密に紐づけ、同一事案を独立に評価しても結論が大きくぶれないことを確認します。
- **判断根拠の全開示**：非公開とするのは汎用の採点テンプレートのみです。貴社に関するスコアは、到達した判断根拠・参照した公開情報・置いた前提まで、すべてクライアントに開示します。

主戦場と、その拡張

- **主戦場**：会計に載りにくい自己創出IP（作品・ブランド・ノウハウ・データ）を多く抱える、コンテンツ／エンタメ領域を中核とします。
- **拡張適用**：同じ変換層の考え方は、製造業・SaaS等が抱える簿外の技術・データ資産（Shadow IP）にも適用できます。ただしこれは中核領域で確立した枠組みの応用として位置づけます。

提供サービス

- **CLC診断**：IPの変換能力を4次元で評価し、律速次元と改善の優先順位を提示。
- **変換層の設計・実装伴走**：律速次元への打ち手を事業戦略と接続し、実行まで伴走。
- **IP価値の可視化**：Shadow IP を含む IP 価値構造の経営層向け可視化。

提供の流れと成果物

STEP	内容	成果物・期間
1. 初回ヒアリング	オンライン・無料。貴社IPの「律速次元」の見立てをお試しいただきます。	約30–45分／費用なし
2. ライト診断	公開情報をもとに4次元スコア（0–24）と律速次元を提示。まずはここから始められます。	成果物：診断レポート＋経営会議用サマリー（1枚）／期間・費用は【要確定】
3. 本格診断・伴走	律速次元への打ち手を事業戦略に接続し、実装まで伴走。関与形態（月次／スポット）は個別設計。	範囲・期間・費用は個別お見積り

【要確定】ライト診断の頁数・期間・費用（レンジ提示可）は、価格・契約条件として別途確定します。

代表的な使われ方

- **CFO・財務**：簿外IP価値（Shadow IP）を可視化し、IP-P&Lで「効いている利益」を示す。
- **経営企画**：次のIP投資の優先順位づけ。律速次元への集中投下。
- **事業部門**：メディアミックス・海外展開・ライセンス設計の「穴」を特定。

守秘とデータの取り扱い

クライアントのIP・事業情報は機密として取り扱い、秘密保持契約（NDA）を前提に、提供範囲を限定して扱います。ご相談に際しては、既存クライアントとの利益相反の有無を確認した上で受任します。利益相反が認められる場合は、受任をお見送りすることがございます。

私たちの姿勢 — 留保まで開示する

フレームワークの価値は、どこで成り立ち、どこで成り立たないかを言い切れることにあります。本診断は一時点のスナップショットであり、スコアと財務成果の関係は対象・分野により異なります。私たちはその留保まで含めて提示する試論として運用します。

次の一歩

まずは初回ヒアリング（オンライン・無料）で、貴社IPの「律速次元」の見立てをお試しく下さい。本格診断はライトから始められます。