

# 知的財産ファクトシート2010

日立グループ100周年



確かな技術でつぎの100年へ

## 知財活動による事業貢献

■ 差別化・牽制、受注貢献

■ 事業自由度確保(クロスライセンス)

■ 特許料収入

↓

最大化

### ◆日立の知財戦略

日立製作所の知的財産権本部は、「事業貢献の最大化」をミッションとしています。知財による事業業績への貢献のあり方(“出口“)は、事業ごとに異なりますが、大きく分けて「差別化・牽制」「事業自由度確保」「特許料収入」の3つがあると考えています。事業戦略に合わせて、これらを意識した知財活動を行うことで事業への貢献を最大化します。

### ◆差別化・牽制、受注貢献

市場ニーズ、技術潮流等から見て、日立の「強み」となる技術について、特許ポートフォリオを構築します。これにより他社による当該技術の採用を牽制し、日立製品を差別化します。

### ◆事業自由度確保

競合他社と同等以上の特許ポートフォリオを構築することで、競合他社から特許権の行使を受けることを抑止し、日立製品・サービスの自由度を確保します。典型的な例は競合他社とクロスライセンスを結ぶケースです。

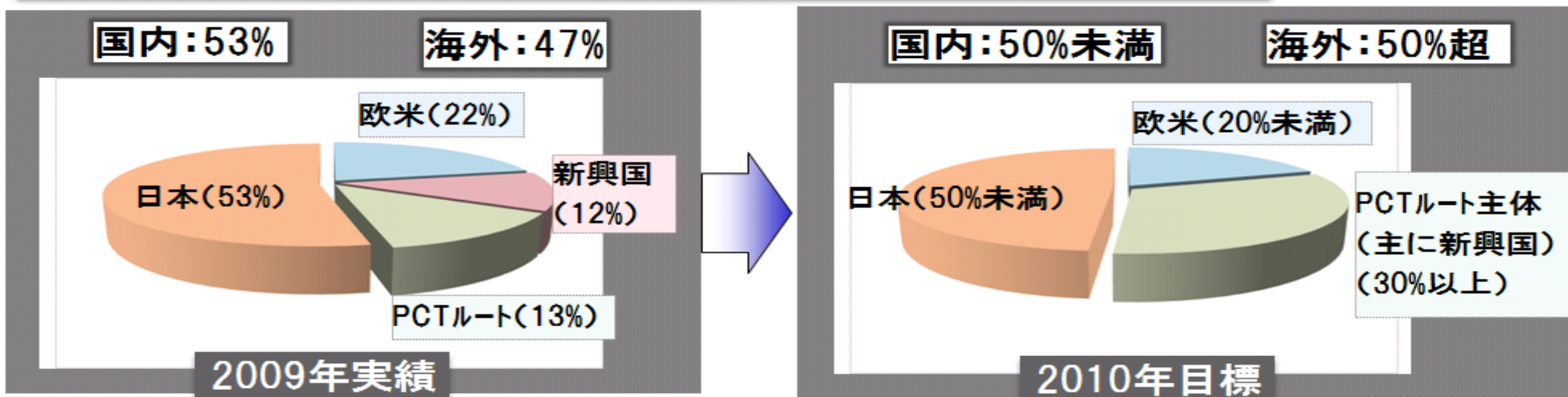
### ◆特許料収入

特許権を第三者にライセンスして、特許料を受け取ります。市場や製品の性質によっては、自ら製造販売するよりも他社にライセンス供与した方が得策であるケースもあります。事業戦略に沿って臨機応変に対応します。

# 2. 知財活動のグローバル化

## 海外特許出願の強化

- 海外特許出願総件数 > 国内特許出願総件数
- 欧米中心からアジア新興国へ重点をシフト
- 潜在市場対応：国際特許出願(PCT※)の利用推進



- 模倣品対策：現地スタッフ強化(増員／教育)

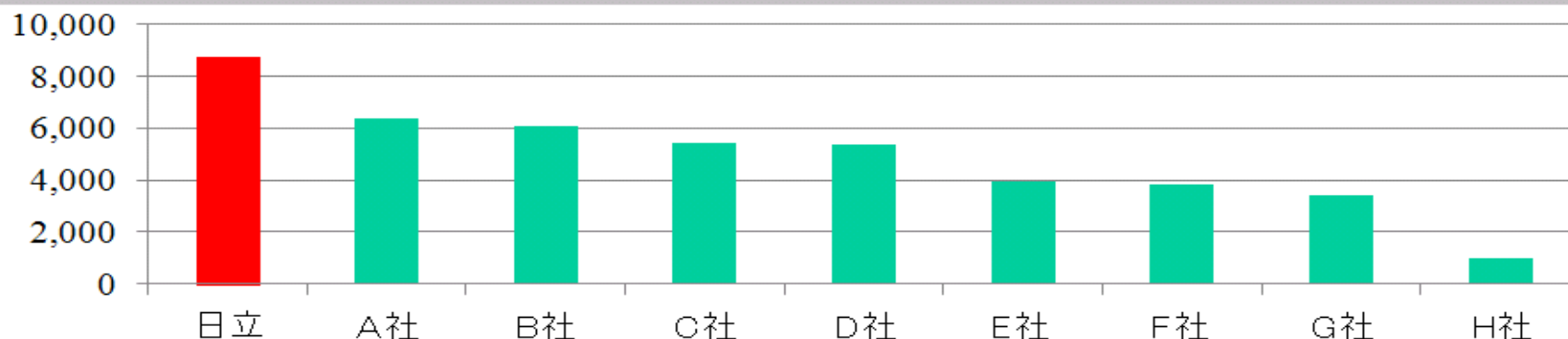
\*PCT出願：一出願で多数国に出願した効果が得られる特許出願

- ◆日立では事業のグローバル化に先行して、海外特許出願を強化しています。事業のグローバル化の目標は、2012年に海外売上高が国内売上高を上回ること(海外売上高比率50%)ですが、特許出願については、2010年に海外特許出願総件数が国内特許出願総件数を上回ること(海外出願比率50%超)を目標に活動しています。研究開発・特許出願から事業化までの期間を考慮し、将来に事業を行う市場に合わせて特許を取得しています。
- ◆海外特許出願を欧米だけでなくアジア新興国にも拡大していきます。アジア新興国は多数の国・地域から構成されるので、効率的な出願を行うため国際特許出願(PCT出願)の活用を推進します。
- ◆新興国においては模倣品の問題が継続しており、現地スタッフの強化を通じて対策を講じます。

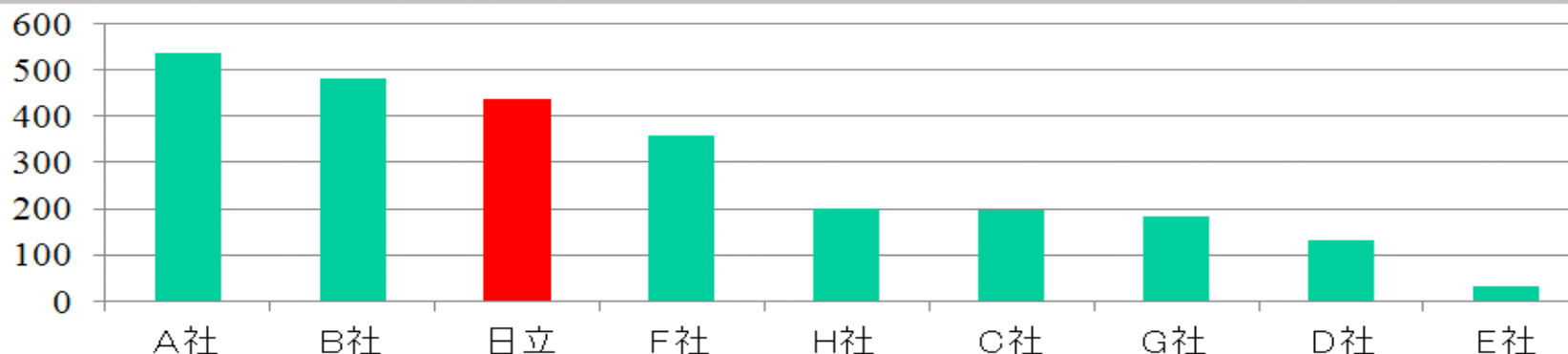
## 2. 知財活動のグローバル化

### ■ アジア新興国への特許出願強化

#### 中国特許出願(5年累計)



#### 東南アジア特許出願(5年累計)



※Sharesearch、PATOLIS、IFIPAT/Questel-orbit、Pat-List/CNに基づく当社調査(調査会社及び製品名は、各社の商標若しくは登録商標です。)

◆日立は、中国での特許出願を強化して参りました。その結果、過去5年間の累積特許出願件数では主要な競合他社と比較して、遜色ない水準を維持しています。今後も、中国でのビジネスをサポートするため、中国出願を継続的に強化します。

◆また、旺盛なインフラ需要が見込まれる東南アジア地域についても特許出願を増加させていきます。

### 3. 事業戦略に沿った質の高い特許網構築

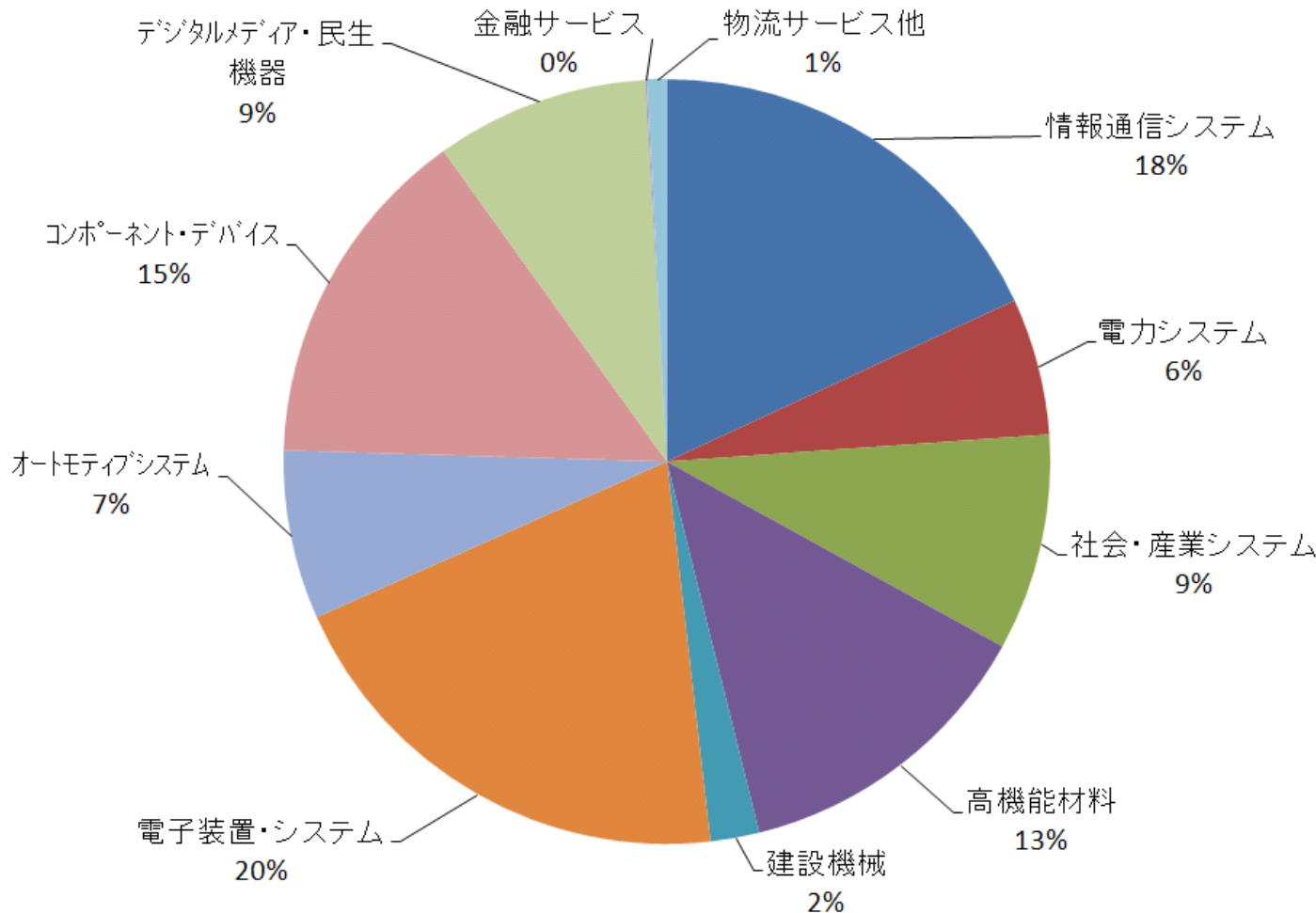
#### ■ 社会イノベーション事業での知財活動注力テーマ(例)

カンパニー	2010年度 FS/PPM テーマ
電力システム社	環境 / 高効率火力発電 原子力発電 パワーデバイス (SiC)
社会・産業インフラシステム社	グローバル鉄道
情報制御システム社	スマートグリッド
都市開発システム社	エレベータ
情報・通信システム社	環境配慮型データセンタ NGN (Next Generation Network) クラウドコンピューティング
電池システム社	リチウムイオン電池

FS:フラグシップ、PPM:パテントポートフォリオマネジメント

# 4. 特許ポートフォリオの現状(2009)

## ■ 事業セグメント別特許公開件数(2009年)



### ◆セグメント別公開件数

・左図は、日立グループの事業セグメント別特許公開件数(2009年、日、米、欧、中、印、ブラジルの合計)を示しています。  
・全体の総件数は約20,000件、社会イノベーション事業に関する分野の公開件数は全体の半分弱です

### ◆事業戦略に沿った出願戦略

・各セグメントの出願件数は、①自社および競合他社の事業規模、②自他者が事業を行う地理的エリア、③知財による事業業績への貢献のあり方(“出口”)、④競合他社の特許件数などに基づいて決定します。

・社会イノベーション事業では、全体としては、競合他社と比較して遜色のない出願件数を維持しています。今後は、事業の海外進出に合わせて海外出願を増加させていきます。

・デジタルメディア・民生機器、コンポーネント・デバイス、オートモティブシステム、電子装置・システムの4セグメントは、ライフサイクルが比較的短く、特許の数が発生しやすい分野です。このため、同じ規模の事業を守るために必要な特許件数が社会イノベーション事業よりも大きくなる傾向があります。今後も事業分野の特性に合わせ、競合他社に遜色ない出願件数を維持していきます。

# 5. 事業をサポートする諸活動

## 国際標準化

日立グループでは、グローバルに事業を展開する上で重要な国際標準化活動を推進するため、事業部門ごとの対応に加えて、グループ横断的に戦略的な標準化活動を立案・推進するための標準化委員会を設置し、グループ一体での運営を行っています。

その一環として、環境分野などのグループの複数部門に跨る重要テーマについては、国際標準化のエキスパートによる標準化活動の支援を行っています。また、標準化と密接な関係がある知財の取扱いなどのガイドラインの制定、情報の共有、教育・啓発などの活動もグループ全体で推進しています。

## 発明者報奨制度

日立グループは、改正特許法35条(2005年4月1日施行)に適切に対応するため、同日に制度および報奨金額の透明性と納得性を高めた新しい「発明報奨制度」に改訂し、その適切な運用の定着化を図っています。発明者に対する報奨には、出願段階で行う出願報奨、登録段階で行う登録報奨、特許の社内での実施やライセンス収入につながった段階で行う実績報奨があります。特に実績報奨については、制度上、上限無しに報奨しており、制度改訂では、一層の制度拡充を図っています。その後もより適切な制度になるよう定期的に見直しを行っています。

また、制度および報奨金額の透明性と納得性を一層高めるため、発明者から報奨に関する意見の申立を受け、会社として最終的な回答を行う「発明報奨裁定委員会」を設置しています。

さらに、発明者が、自分の創生した特許に支払われた実績報奨金の算定内容をWeb上で閲覧したり、同特許の自他社実施情報をWeb上で自己申告により会社に連絡できる「発明情報システム」を2005年度に構築しており、制度および報奨金額の透明性と納得性を大幅に高める運用を実現しています。

今後も「発明報奨制度」の適切な運用を図ることで、研究開発の第一線で働く社員の発明意欲向上につなげ、事業に貢献する特許を数多く創生できるように取り組んでまいります。

## 営業秘密管理

日立グループでは、従来から営業秘密(特に技術情報)の管理に努めてきましたが、1990年の法律(不正競争防止法)改正で営業秘密の保護強化が図られた際には詳細な会社規則を新たに制定する等により管理体制を強化し、「当社の営業秘密管理規則」、「他社の営業秘密取扱い規則」等を新たに制定し、その後も情報のデジタル化・ネットワーク化にともない、会社規則や管理体制を整備し、問題のないよう管理してきました。

近年は、人材の流動化、中国等への技術移転にともなう「意図せざる」技術情報(営業秘密)流出のおそれへの対応とともに、情報セキュリティの観点とも合わせて、従業員教育やシンクライアントPCの推進などの人的・物的対策を講じ、情報セキュリティと一体となった体制により、一層効果的な営業秘密管理と保護レベルの向上に努めています。

**HITACHI**  
Inspire the Next 