

知的財産ファクトシート2011

1. 日立の知財戦略

他社との差別化・他社への牽制、受注貢献

事業自由度の確保

特許料収入



知財活動による事業貢献の最大化

◆日立の知財戦略

日立は知財活動において、「事業貢献の最大化」を使命としています。知財活動による事業への貢献は、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。「グローバル」「融合」「環境」にフォーカスする経営戦略を踏まえ、事業に即した知財戦略を推進していきます。

◆差別化・牽制、受注貢献

「差別化・牽制、受注貢献」においては、市場ニーズ、技術潮流等から見て日立の「強み技術」に関する特許網を構築します。これにより他社による日立の技術の採用を牽制し、日立グループの製品・サービスについて他社との差別化を図ります。

◆事業自由度確保

「事業自由度確保」は、競合他社に対抗し得る特許網を構築し、相手方とクロスライセンス関係を結ぶことで、自社が制約なく事業を展開できるようにします。

◆特許料収入

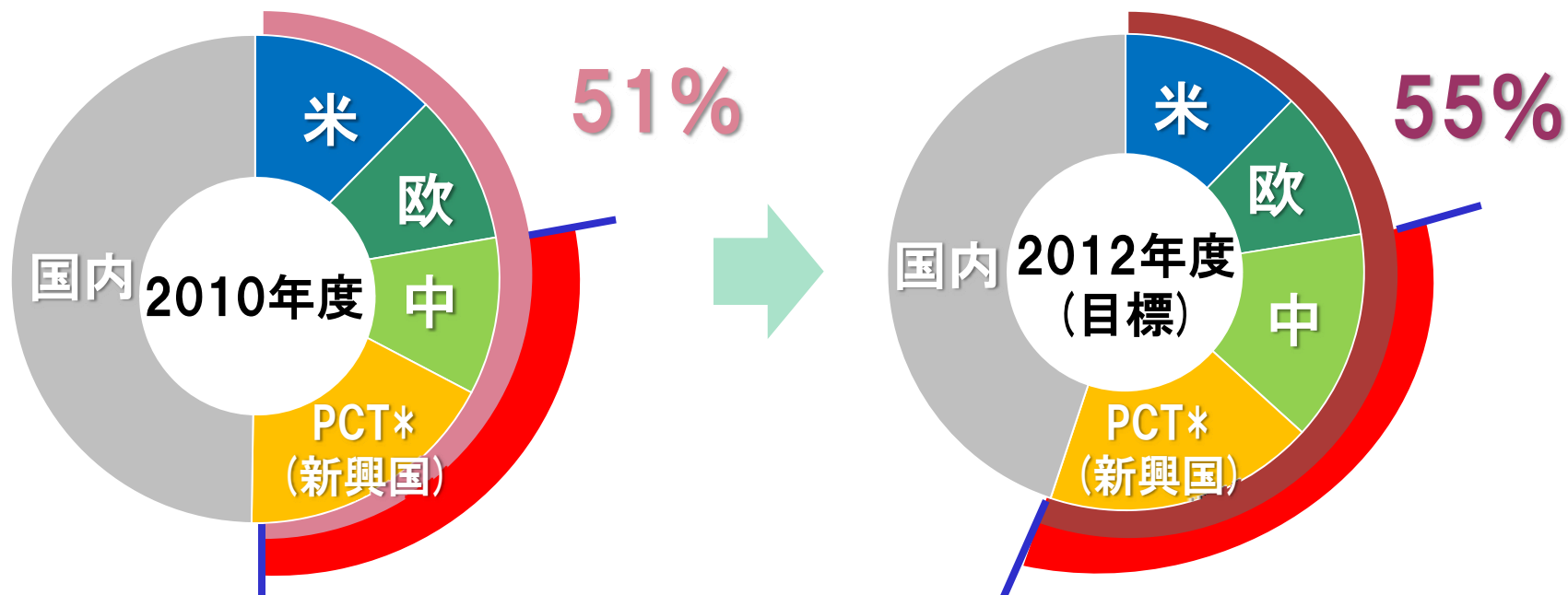
「特許料収入」は、特許権を他社にライセンスして、特許料を受け取ることで、その特許料を次の研究開発等に投資します。

2. 知財活動のグローバル化推進

■2012年度 海外売上高比率 ストレッチ目標50%超

■2012年度 海外出願比率目標 55%

| 年度 | 2009 | 2010 | 2011目標 | 2012目標 |
|----------------|------|------|--------|--------|
| 日立 (海外出願比率) | 47% | 51% | 52% | 55% |



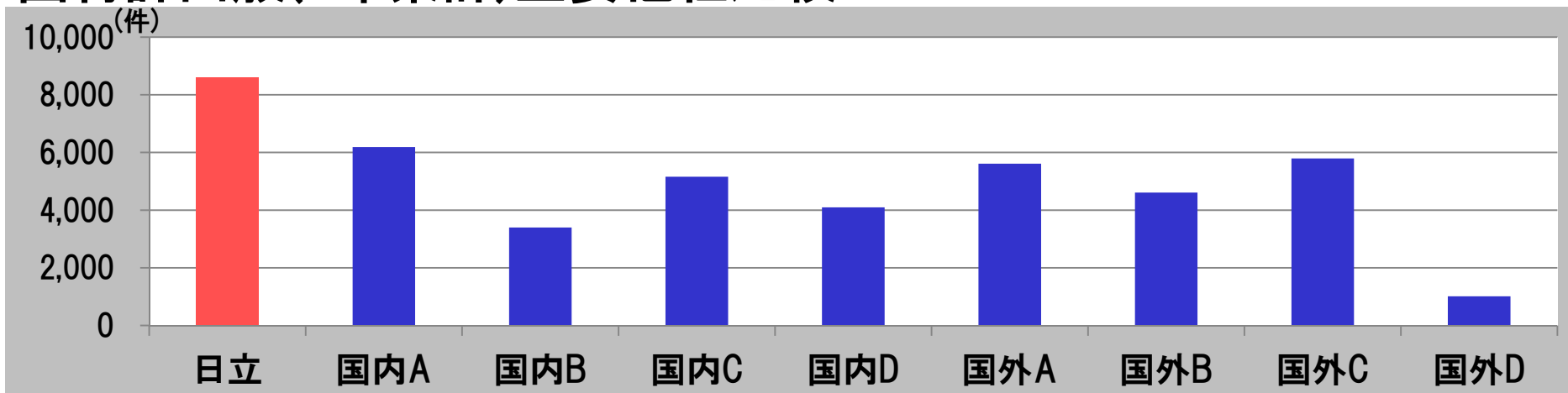
◆日立では知財のグローバル化を推進しています。推進策として、12年度海外売上高比率ストレッチ目標50%を前提に、12年度は、海外出願比率55%を目標としております。

◆日立グループの成長戦略の主要ターゲットは中国・アジアなどの新興国であり、これをサポートするために、中国・アジアなどの新興国向け出願を増やしていきます。新興国への出願は、効率的な出願を行うため、一出願で多数国に出願した効果が得られる国際特許出願(PCT出願*)の活用を推進します。

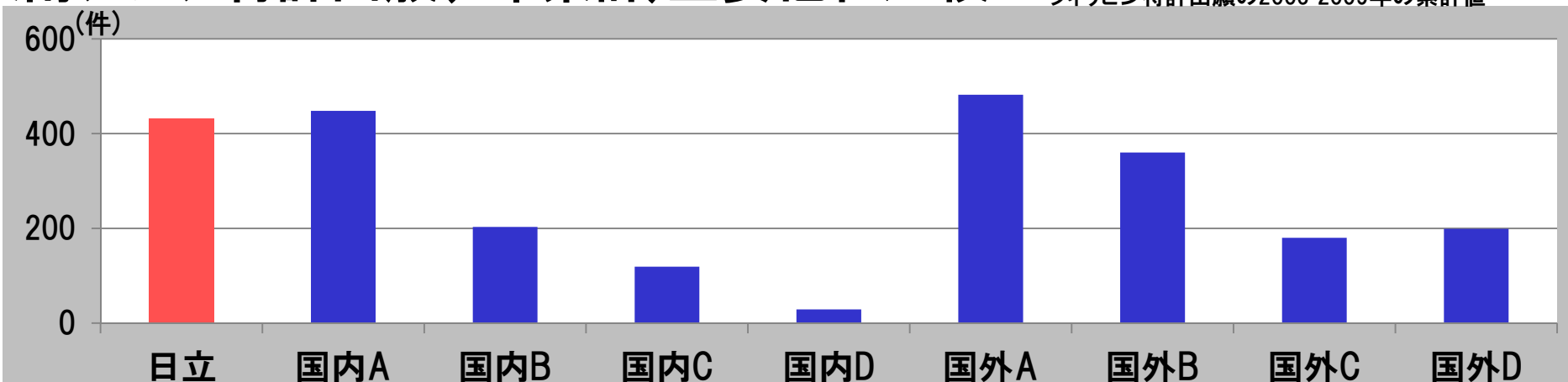
*PCT出願：一出願で多数国に出願した効果が得られる特許出願

2. 知財活動のグローバル化推進

中国特許出願(5年累計)主要他社比較



東南アジア特許出願(5年累計)主要他社比較* *ベトナム・タイ・インドネシア・シンガポール・フィリピン特許出願の2005-2009年の累計値



※Shareresearch, 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。

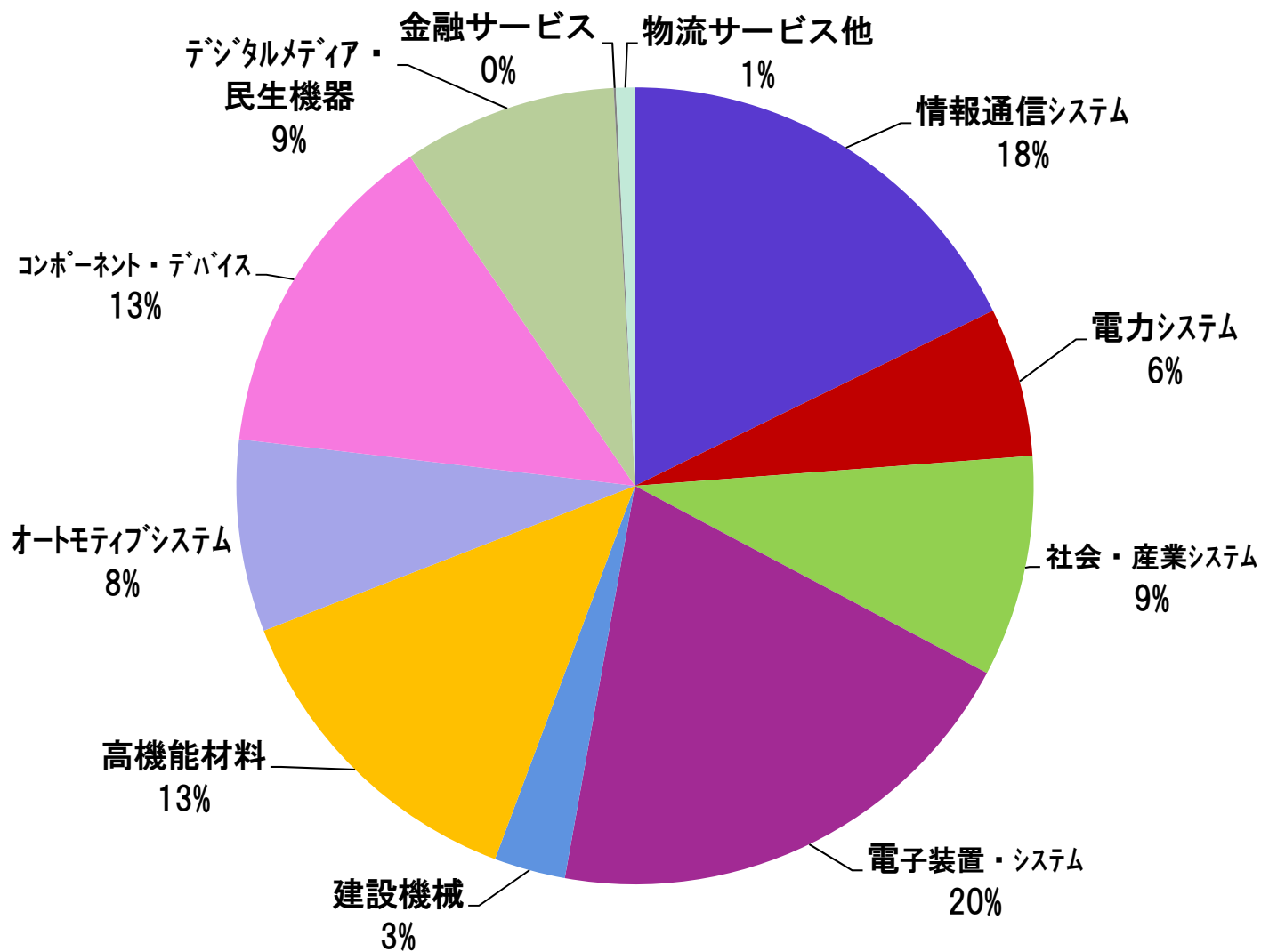
3. 知財活動の注カテゴリー

■知財活動の注カテゴリー(例)

| 分野 | 注カテゴリー |
|-------|--------------|
| グローバル | ストレージシステム |
| | スマートグリッド |
| 融合 | 社会インフラ向け情報基盤 |
| 環境 | 新パワーデバイス |
| | インバーター |
| | リチウムイオン電池 |
| | グリーンモビリティ |

4. 特許ポートフォリオの現状(2010)

■ 事業セグメント別特許公開件数(2010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(2010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係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、各ビジネスマーケットに対応した海外出願を継続強化していきます。

・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、特許の藪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

日立グループは、グループ全体の人財、ノウハウ、情報等を活用して、日立の強みとする事業領域を拡大するための標準化を目指し活動しています。例えば、環境配慮型データセンタでは、IT・空調連携制御の機器間インターフェースの標準化に取り組み、規格の大枠を取り纏めております。また、IEC(International Electrotechnical Commission)副会長職、議長職等に人材を輩出するなど、国際標準化活動において重要な役割を担っています。

発明者報奨制度

日立グループは、改正特許法35条が施行された2005年に、報奨金の透明性を高めるとともに、発明者の納得性を高めた新しい「発明報奨制度」に改訂し、その制度を適切に運用しています。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、社内における特許技術の使用や特許料収入につながった段階で行う実績報奨があります。特に実績報奨の金額については、上限金額を設定していません。

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 