

「強い特許」取得に向けた日立の知財活動

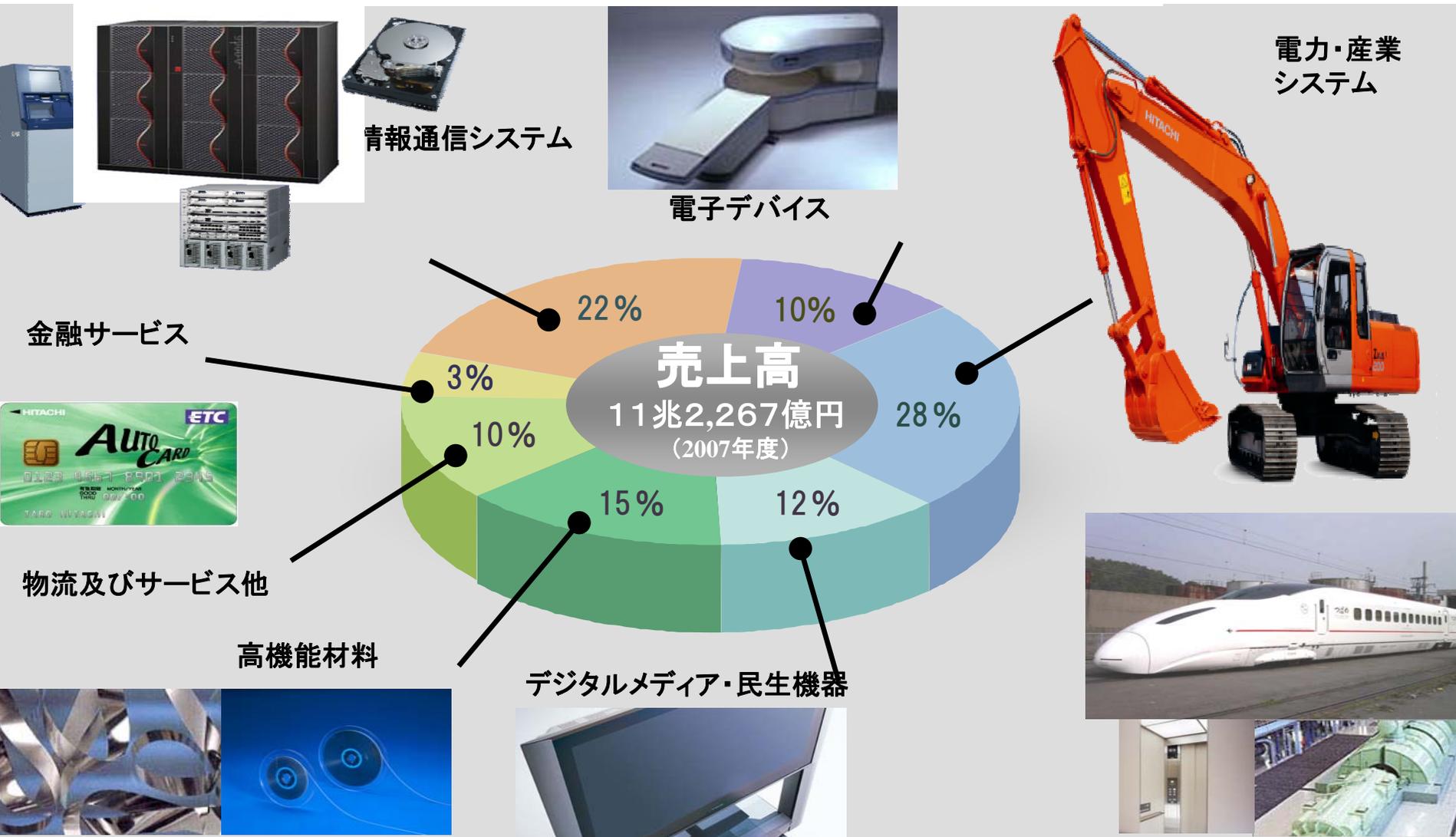


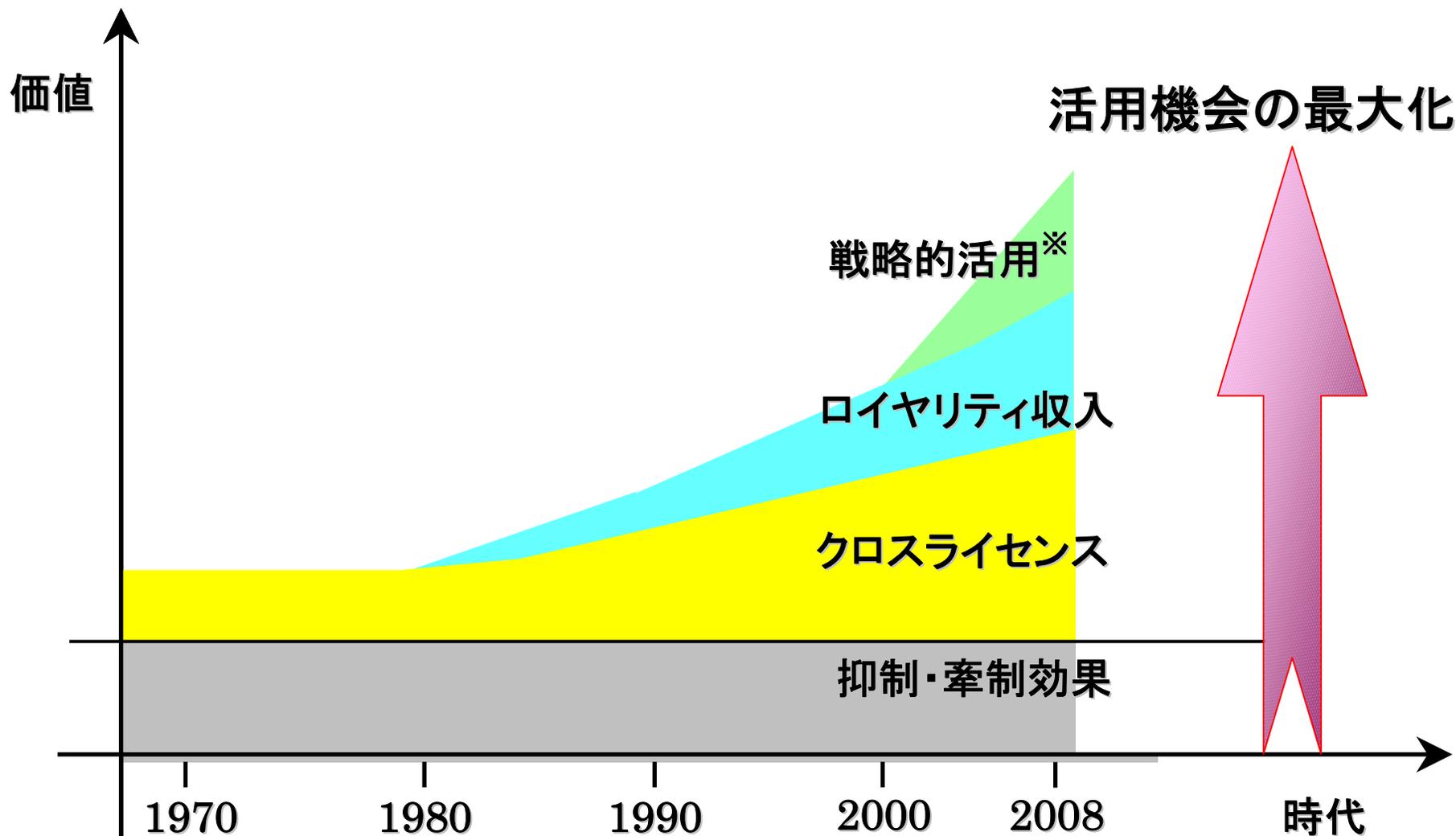
2009年1月30日

日立の樹
ONLINE
<http://www.hitachinoki.net/>

株式会社 日立製作所
知的財産権本部 IP開発本部長
久泉 昭彦

日立グループの部門別売上高構成比





※戦略的活用・・・独占実施、ブランド技術化、標準化、受注貢献 等

創 生

育 成

特許網構築

R & D

フラグシップ(FS)特許活動

- ・開発ロードマップに沿った発明の創生活動
- ・強み技術の抽出と特許網を構築する発明創生

 パテントポートフォリオ
 マネジメント(PPM)活動

- ・強み技術における特許網構築

戦略特許活動

- 重要出願の早期認定
- 重点的権利化推進

5FP(Fighting Patents)活動

- 製品別・相手別に訴訟に耐える5件の特許取得

他社情報(マーケット情報、ベンチマーク情報、公知例調査)

本丸特許

コア特許

周辺特許群

内堀特許網

外堀特許網

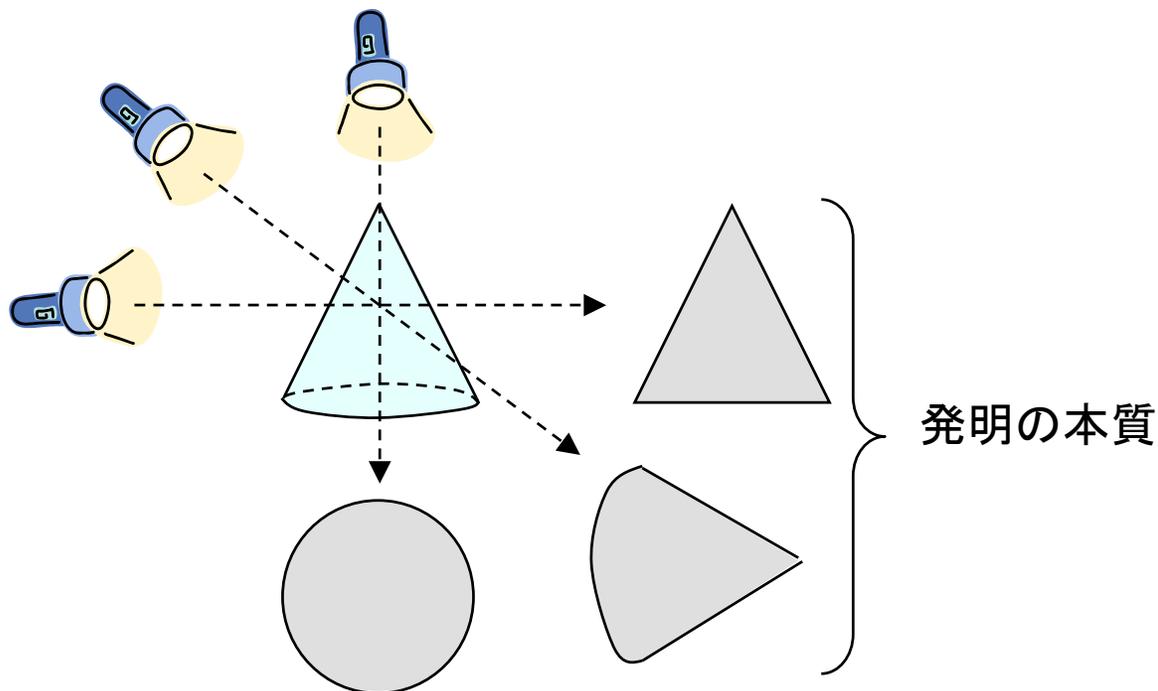
- ◆ 製品の心臓部(必須機能)をカバー(本質性)
- ◆ 容易に設計変更(回避)できない(基本性)
- ◆ 侵害発見が容易(顕現性)
- ◆ 他社からの攻撃に強い(有効性)

開発成果

発明の本質の抽出

- ・ 発明者が認識した発明に捕らわれない
- ・ 多角的な効果の検討
- ・ 余分な効果の払い落とし
- ・ 効果を達成する必要最小限の構成とは
- ・ 構成と効果の因果関係の検証(枝葉の除去)

精選された発明

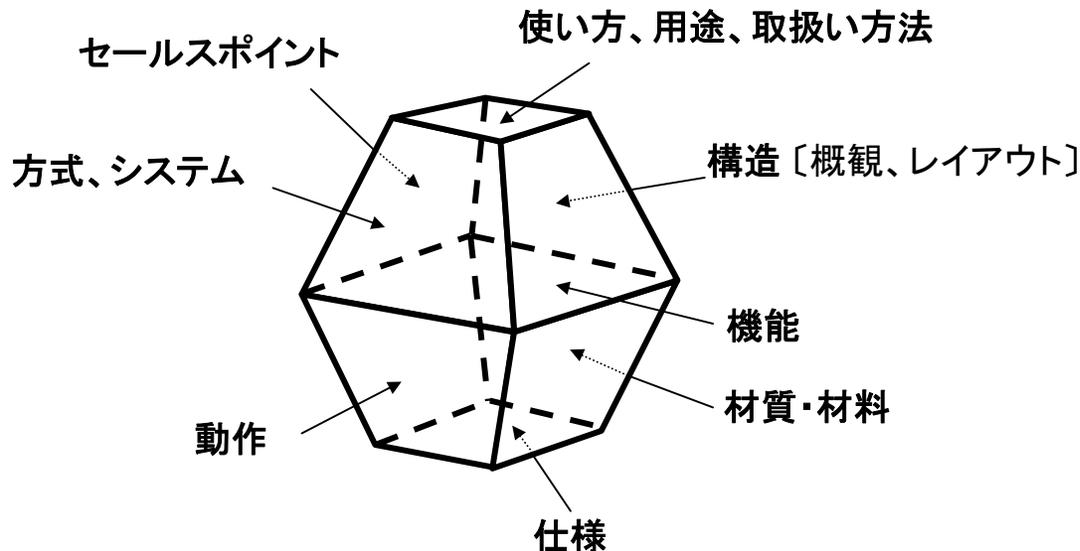


精選された発明

発明の拡張

- ・製品、ビジネス動向を考慮し、
- ・活用を考えて、見える形で、
- ・多面的、多段的に検討

活用を意識した発明



7 「請求の範囲」における留意事項

- (1) 普通の言葉、技術用語を用いて分かりやすく表現
- (2) 顕現性
- (3) 活用先を意識したカテゴリ(部品/装置/システム)
- (4) 三段階クレーム(上位、中位、下位)
- (5) 見方を変えたクレーム
- (6) 応用例、変形例、代案

活用に強い明細書:

⇒ 審査、裁判、他社の攻撃に耐えて広い請求範囲を権利化でき、その技術的範囲の解釈が狭くならない明細書

(1) 「発明として認識されていること」の明確化
(目的、構成、効果)

(2) 積極的な公知例記載と明確な差別化

(3) 豊富な実施例(特に発明の特徴部分)

(4) 学術用語の使用/用語の定義

HITACHI

Inspire the Next