

日立造船株式会社



1. 会社の概要

- (1) 会 員 名：日立造船株式会社
- (2) 所属部会：関西金属機械部会第1分科会
- (3) 資 本 金：454億円
従業員数：8,922名（連結）
※2012年9月30日現在

(4) 営業品目

- ①環境事業：ごみ焼却発電施設，バイオマス利用システム，水処理システム等
- ②プラント事業：各種プラント，発電設備，新エネルギー設備等
- ③機械事業：原動機・甲板機械，プレス機械等
- ④プロセス機器事業：圧力容器，原子燃料輸送・貯蔵機器等
- ⑤インフラ事業：橋梁，煙突，シールド掘進機，水門，GPS波浪計等
- ⑥精密機械事業：システム機械，プラスチック機械，電子制御機器，特殊素材関連等

(5) 企業理念

「私達は、技術と誠意で社会に役立つ価値を創造し、豊かな未来に貢献します。」

2011年4月に迎えた創業130周年を記念して制定したメッセージ「地球と人のための技術をこれからも」のもと、長年培った「ものづくりとエンジニアリング」をベースとした技術・製品を一層進化させ、豊かな地球環境と社会基盤づくりへの貢献を目指します。

(6) ブランドロゴ

Zenith（頂上）を目指してHIT（事業、製品等）を飛ばし続けたい等の意味をこめ、「Hitz」（Hitachi Zosen）と決めました。

2. 知的財産部門の概要

(1) 組織上の位置及び名称

知財グループは、本社（大阪府大阪市）に所在し、社長直轄の法務・知財部に属します。法務・知財部は4グループ（法規・コンプライアンス、契約、輸出管理、知財）で構成され、知財グループは、知財関連契約業務について契約グループと連携を取りながら全社の知的財産業務を統括し、日立造船グループ会社の知的財産業務のガバナンスセンターとしての機能を果たすことを目指しています。

(2) 構成及び人員

グループ長、統括2名、出願担当5名、管理担当2名、ローテーション研修員1～2名で構成されています。

(3) 沿革

産業財産権の集中管理は、1944年に設置された技術集約部門である本社業務部研究課に遡ります。1963年、本社技術部に独立した組織として特許課が設置され、それ以降所属・規模の変遷を経ながら、2005年12月より現在の法務・知財部知財グループに至っています。

3. わが社の知的財産活動

知財グループは、企業理念の下で策定された「経営戦略・事業戦略」を支えるとともに、「開

発戦略」に合致した知的財産活動の展開を目標に、知的財産の取得・活用・管理を行っています。

発明の創生、発掘に努め、完成された発明は事業保護の観点で死角がないように出願します。出願にあたっては、技術マップ、特許マップを用い自社権利の分布を把握し、強い分野・手薄な分野それぞれに最適な出願方針を定めます。

また、権利をフェアな手続きで取得し、正当な範囲で権利行使をし、相互に権利を尊重してフェアな競争をする倫理観ある知財活動が基本です。得られた知的財産権により事業を援護し、防御することで、安定した事業活動を支えています。

グループ各社・関係会社に対しては、戦略性をもった知財活動を指導し、グループ会社のシナジー効果向上を目指した知的財産活動を展開しています。

(1) 研究開発部門・事業部門との密な連携

リエゾンとして研究開発部門および事業部門にパテントマネジャーを、さらに発明の主な源泉である研究開発部門および一部の事業部門にはキメの細かい活動ができるようにパテントリーダーを任命し、日常の発掘活動、特許出願促進活動を行っています。また、年に2回、「知財戦略会議」を開催し、研究開発部門および事業部門と知財ベクトルの共通認識化を図っています。

研究開発計画にあたっては、全テーマにつき有効な権利化方針、リスク回避等に関するコメントを発信することで、知財権で保護された事業・開発の推進を実行しています。

(2) 発明の発掘

リエゾンを中心とした日常の発明発掘に加えて、年に2回、研究開発部門を中心に発明者・特許事務所・知財グループの三者が直接顔を合わせて相談する、特許出願促進活動キャンペー

ンを展開しています。

(3) 発明奨励および発明の対価補償

特許規程および発明実施賞審査基準を定め、規定に従って、発明者に出願賞、登録賞、発明実施賞を支給しています。

(4) 知財教育活動

新入職員研修時の知財教育を皮切りに、3年目職員を対象とした初級研修（特許制度や発明届出に関する社内規定）、10年目職員を中心とした中級研修（進歩性判断、拒絶理由対応）を実施しています。これらの社内研修とともに、日本知的財産協会の研修も計画的に利用しながら、目的に合わせた教育活動を行っています。また、社内報毎号での知財情報記事の掲載、さらに知財グループのホームページの内容や技術調査用特許検索システムの利用方法などについて各事業部に訪問紹介する草の根的な活動により、全職員の知財マインドの向上を図っています。

4. 今後の課題

市場のグローバル化が拡大する中、2011年4月にスタートした中期経営計画「Hitz Vision」において、2016年度の連結売上高5,000億円の内、海外売上高を2011年度の約2倍にあたる1,500億円以上と定めています。この経営方針を支えるべく、海外出願を積極的に進めて行います。

さらに、これまでBtoB事業が主であったことから特許出願に力点を置いてきましたが、実案・意匠・商標出願も交えた戦略的な事業保護が今後ますます重要と考えています。

また、これらの展開に必要な人材確保や知財グループ員の能力向上、グループ全体の社員教育も喫緊の課題です。

(原稿受領日 2012年12月6日)