

# ウシオ電機株式会社

## 1. 会社の概要

- (1) 会社名：ウシオ電機株式会社
- (2) 所属部会：関東電気機器部会第3分科会
- (3) 資本金：195億円  
従業員数：1,589名（連結5,787名）
- (4) 主な事業、営業品目
  - ①光源事業：超高圧UVランプ、キセノンランプ、エキシマランプ ほか
  - ②装置事業：露光装置、紫外線硬化装置、測定装置、加熱装置、医療用機器 ほか
- (5) コーポレートシンボル



ウシオのロゴ色はグリーン、これは虹の7色の中心に位置する光であり、常に‘光’の真ん中であり続けたいという想いが込められている。

## 2. 知的財産部門の概要

### (1) 組織上の位置及び名称

経営戦略部門の中に法務知財部があり、いわゆる本社組織として位置付けられている。法務知財部の中に法務課と知財課が存在する。

### (2) 構成および人員

知財部門（知財課）は横浜事業所に7名（事務2名を含む）、播磨事業所（姫路）に6名の合計13名が在籍している。横浜事業所では、主に、知財権管理、渉外、係争、リエゾンを行い、播磨事業所では、リエゾンを主として、調査業務も行っている。

## 3. わが社の知的財産活動

### (1) 基本方針

知的財産による事業貢献を基本方針として、

- ①知的財産権の活用による事業貢献
- ②知的財産情報による事業貢献
- ③知的財産管理の高度化による事業貢献、を具体的に示している。

### (2) 知的財産権の活用による事業貢献

- ①出願業務や権利化業務はそのこと自体が目的になりがちのため、権利活用を意識するようにしている。つまり、出願権利化がゴールではなく、活用こそがゴールであることの共有に努めている。
- ②事業部門、R&D部門、知財部門が定期的集まるいわゆる知財定例会議のようなものは設けていない。その代わり、タイムリーに経営層とコミュニケーションをとるなど、事業や開発の最新情報を常に把握するように努めている。また、知財スタッフは開発者だけではなく、営業、企画、製造などさまざまな部署と顔を合わせて情報交換をしており、これらを高頻度に行うことが結果的には三位一体につながると考えている。
- ③知財戦略は、既存事業・既存製品に対する戦略と、新規事業・新規製品に対する戦略を分けて実施している。前者は、新規出願よりむしろ権利活用を重視している。事業部門ごとの知財ポートフォリオを常に見直し、権利行使できる特許権はあるか？クロスライセンスできる権利はあるか？を常に確認している。また、将来的に活用見込みが低い権利は思い切って放棄し

ている。

その一方で、新規事業・新規製品に対する戦略は、技術・製品ごとに適した戦略的出願を志している。出願件数や登録件数を目標とするのではなく、事業との関係で強い権利となる特許出願と特許網構築を図っている。また、近年は、特許権の補完、海賊品対策を目的として意匠出願も積極的に行っている。

④海外特許は、全案件について発明部門の責任者と協議のもと可否と出願国を決めている。さらに、近年は中国、韓国の特許事務所から知財スタッフを一定期間研修生として招き、海外特許の質の強化と事務所との連携強化を図っている。

⑤他社権利は研究開発段階から製品化段階まで段階に応じたクリアランス対応を、事業の自由度確保と知財リスク極小化の観点から行っている。

### (3) 知的財産情報による事業貢献

①従前は知財スタッフが製品・技術ごとに出願、権利化、調査業務を一貫して担当する体制をとっていたが、効率を高める目的で2017年より特許調査の専門部隊を設けている。

②また、2018年より、IPランドスケープの専任担当者を設けた。数件のテーマについて、コア技術の用途探索等を行っている。

③さらに、技術者・開発者に対して特許調査のための社内QCサークルを発足させて定期的開催している。知財スタッフが世話役となって、データベースの利用方法や、キーワード・特許分類の効果的な設定など宿題と討議を交えて実践している。

### (4) 知的財産管理の高度化による事業貢献

①出願中案件も含めて保有する権利のほぼ全てについて、事業貢献性に対応したランクを付与している。ランクは審査請求時、拒絶理由時、権利化時、年金納付時など各種の段階で常に見直しを行い、ランクに応じた効率的な管理を行っている。

②知財スタッフの教育は、JIPAなどのセミナ

ーを利用しているが、講義形式よりもディスカッション形式を重視している。また、近隣の企業と連携して自主勉強会や特定テーマについて意見交換会を年数回のレベルで実施している。技術者に対する知財教育は、勤務歴に対応したプログラムを用意し、特許制度の説明、発明提案書の書き方などを実施している。

③報奨制度は、一般的な企業と同様に、出願報奨、登録報奨、実績報奨、ライセンス報奨を設けているが、特徴としては、出願報奨よりも登録報奨を重視している。また、若手技術者のモチベーションの観点から特別出願報奨制度を設けている。これは、実用性ではなく独創性を重視して表彰するものであり、対象者は、社内テクノフェアにおいて社長より表彰されるとともに、全社員を前に自らの発明をプレゼンする機会が与えられる。

④グループ会社に対しては戦略支援という形で携わっている。一方、管理・事務は特許事務所を活用してグループ会社が独自に行っている。

⑤特許事務所は知財部門において極めて重要な存在であり、戦略パートナーと位置付けている。新規出願はもちろん中間処理においても全件対話による対応を基本としている。ここでは、技術情報はもちろん、事業や開発の方向、競合会社との関係など可能な限りの情報提供を行い、強い特許権と事業貢献のための第三者アドバイスを期待している。

## 4. 今後の課題

既存製品の業績が厳しい環境において、新規製品・新規事業に対する期待が大きい。知財活動もこれらに迅速に対応することが要求されている。事業貢献に対する強い意識を持った、提案型の知財人材と知財部門を構築することが急務の課題になっている。

(原稿受領日 2019年3月29日)