

株式会社ニデック 知財活動
～IPL活動を中心に～

2023/09/15

株式会社ニデック 知的財産部
石井 友也

自己紹介



石井 友也(いしいともや)

株式会社ニデック

知的財産部 知的財産課 課長

知的財産教育協会認定 知的財産アナリスト(特許/コンテンツ)

【連絡先】 tomoya_ishii@nidek.co.jp

【略歴】


- 入社後、権利化業務(明細書内製)、クリアランス業務、無効審判、審決取消訴訟、異議申立、渉外業務等に従事。
- 2017年より、IPLに代表される攻めの知財活動の立ち上げを経験。
現在、知財部門が経営を支援する経営参謀部門の1つとなることを目指し、IPL活動・CGC改訂対応等を含む攻めの知財活動と、従前の権利化・クリアランス等を含む守りの知財活動との両立を推進している。
- 2023年4月 知財功労賞において「特許庁長官表彰」を株式会社ニデックとして受賞。

【近年の外部活動】

- IPL推進協議会にてメンバーとして活動。仮想IPLを実践した分科会にも参加。
- 2022特許情報フェア&コンファレンス、各種セミナー等に登壇。IPジャーナル執筆等。

会社概要

名称	株式会社ニデック（NIDEK CO., LTD.）
本社	〒443-0038 愛知県蒲郡市拾石町前浜 34番地14
代表者	代表取締役社長 小澤 素生
設立	1971年7月7日(創業日同年8月8日)
事業内容	1.眼科医療機器の製造・販売 2.眼鏡機器の製造・販売 3.光学部品へのコーティング



3つの事業分野

1. 医療機器分野

Medical Field



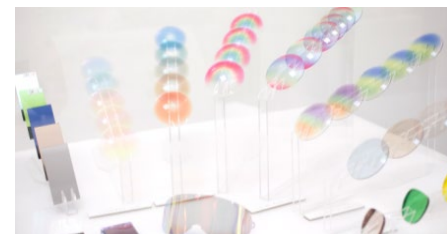
2. 眼鏡機器分野

Ophthalmology & Optometry Filed



3. コーティング分野

Coating Filed



医療機器分野

医療機器分野

高い精度・品質が求められる医療現場へ、さまざまな視点からご提案します

検査装置や診断装置、レーザー手術装置の開発・製造・販売を総合的におこない、各国の医療現場のニーズに幅広くお応えします。

<眼科受診>

医療ソリューションシステム

眼を測る

視力検査、眼の屈折力を測る



眼を診る

眼の診断や眼底の撮影をする



眼底画像



網膜の断層像

眼を治す

白内障の手術、角膜の形状、網膜異常をレーザーで治す

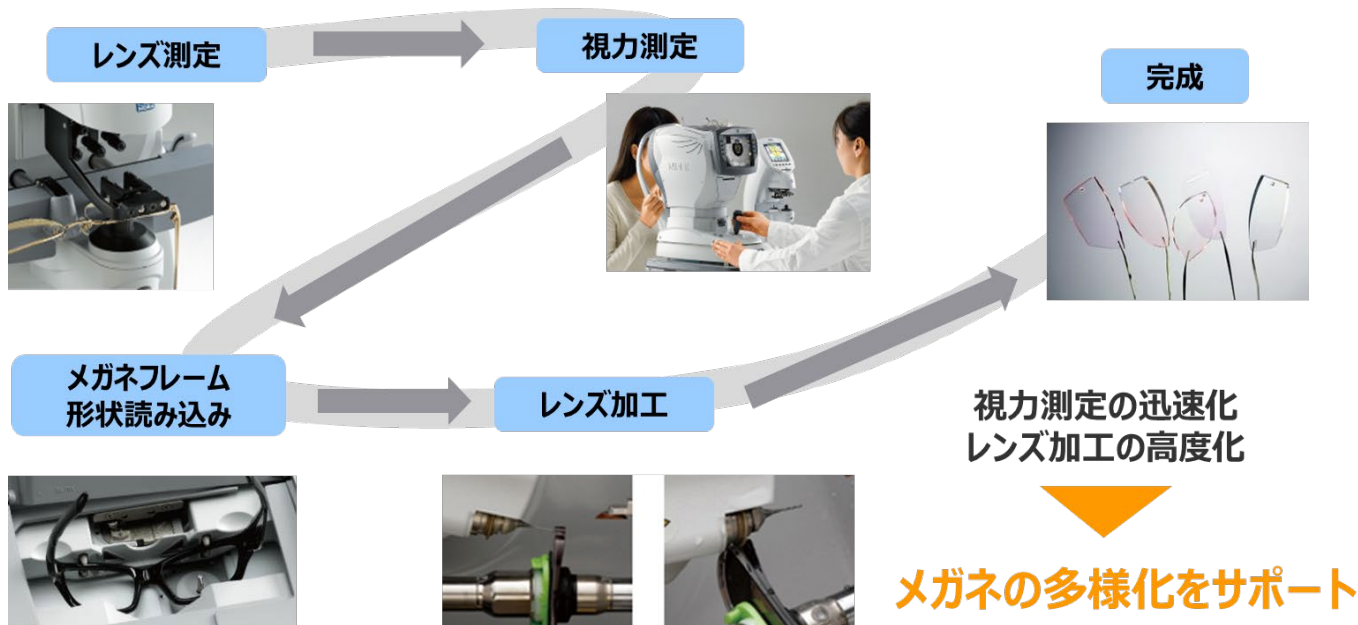


眼鏡機器分野

眼鏡機器分野

眼鏡店様の視点に立ち、メガネづくりのお手伝いをします

眼鏡店様の視点に立ち、先進の視力測定機器やレンズ加工機器を開発・ご提供することで、メガネを使われる皆さまにとって最適なメガネづくりのお手伝いをします。



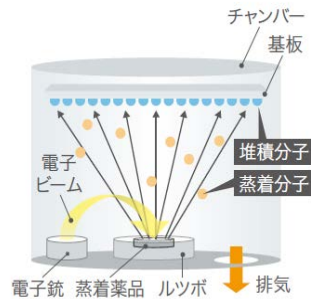
コーティング分野

コーティング分野

薄膜コーティング技術を通して新たな付加価値を創造します

特定波長の透過・反射をナノレベルの薄膜の組合せで実現し、多様化するお客様のニーズにお応えします。

真空蒸着技術



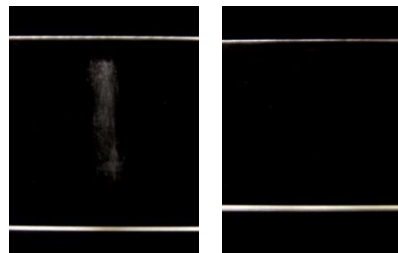
真空蒸着イメージ図



ハードコート技術

Acier 塗工なし

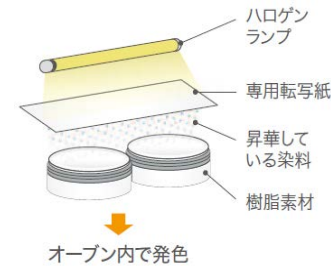
Acier 塗工あり



擦傷性試験 スチールロール #0000 1.5kg 荷重 1000往復



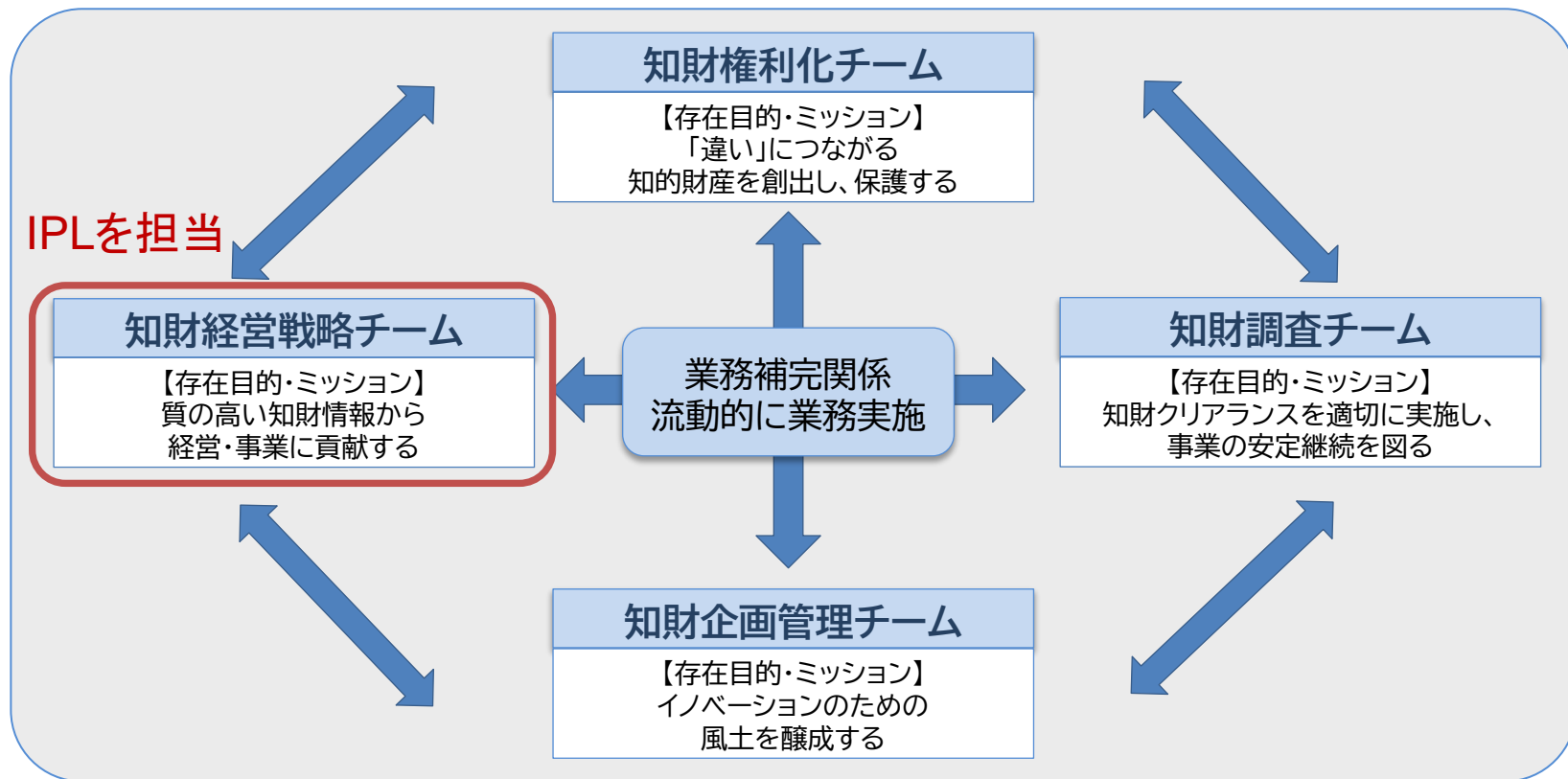
気相転写染色技術



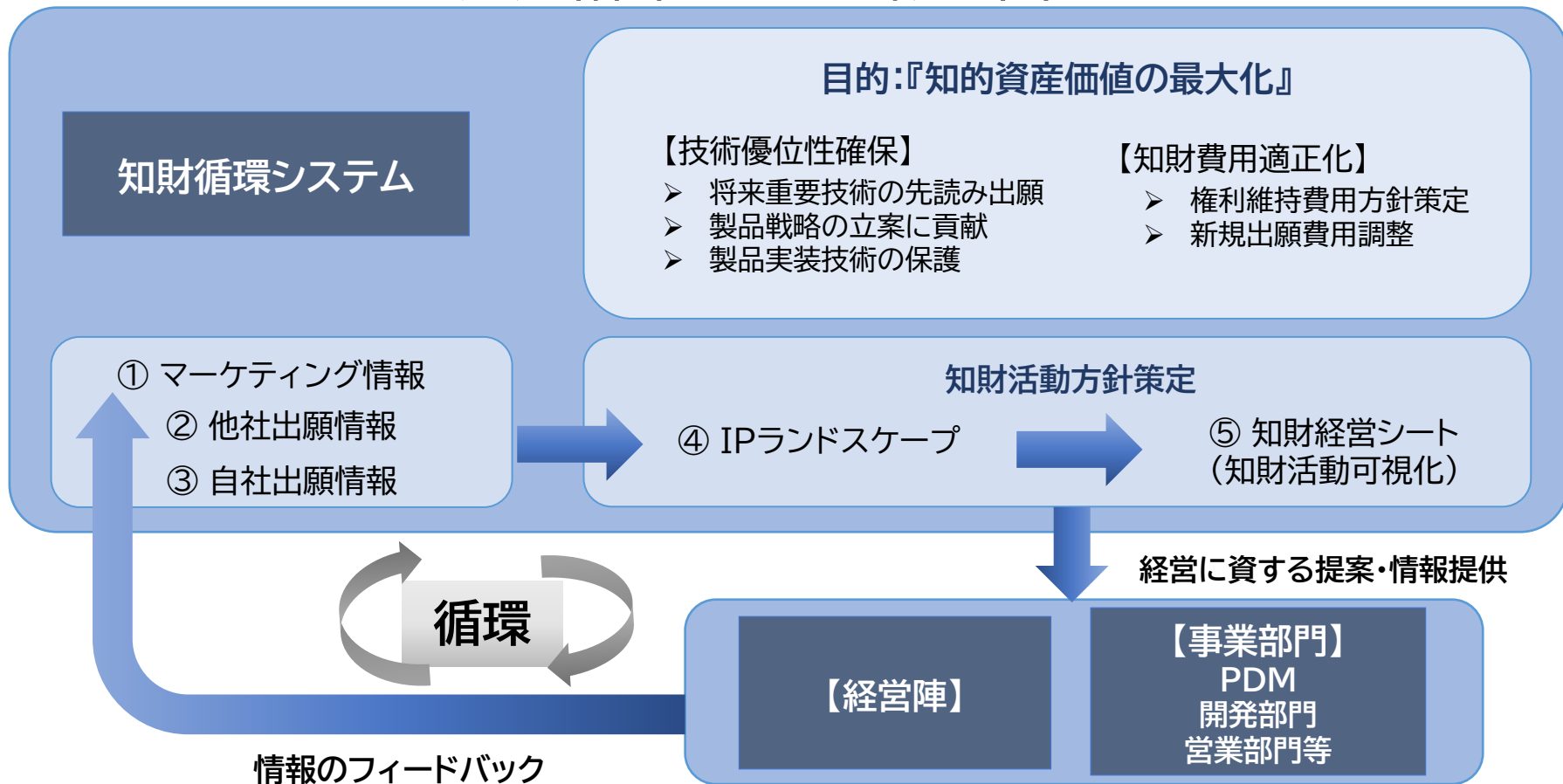
工程イメージ図



知的財産部 チーム体制



知財循環システム概念図



知財経営シートイメージ

知財経営シート

知財経営シートは、各部門における知財活動のあるべき姿から、バックキャストで出願テーマや出願件数等の知財戦略を検討し、可視化したものである



事業部門の状況・戦略に応じた知財活動方針を策定し、知財企画型を体現

知財活動の可視化【知財経営シート】

20..年度		開発部署	
戦略的特許出願 【出願方針】 <ul style="list-style-type: none"> ●新規出願は実施発明を前提とする。 ●海外出願前提発明のみ出願する。 【出願計画】 <ul style="list-style-type: none"> ●目標国内件数：... ●目標海外件数：... 		保有特許更新戦略 【国内】 <ul style="list-style-type: none"> ●実施率が50%程度であり、権利期間5年を切った未実施発明については放棄方向で進める。 【海外】 <ul style="list-style-type: none"> ●実施率が50%程度であり、権利期間10年を切った未実施発明については放棄方向で進める。 	
開発ロードマップ 【開発方針】 <ul style="list-style-type: none"> ●開発テーマ 【開発計画】 <ul style="list-style-type: none"> ●2021年:DR3 ●2022年:Final D 【開発課題】 <ul style="list-style-type: none"> ●眼速度検出技術の開発に難航。 		クリアランス <ul style="list-style-type: none"> ●侵害調査(ハード)(2020年7月) ●侵害調査(ソフト)(2021年5月) オープン・クローズ 【共同研究先】 <ul style="list-style-type: none"> ●△△大学と共同研究中 【保護ノウハウ技術】 <ul style="list-style-type: none"> ●測定アルゴリズムのノウハウ保護 	
①自		②他社出願可視化データ	
③市場可視化データ		<ul style="list-style-type: none"> ●新規参入他社 ●競争の激しさ 	

出願方針、出願件数、出願テーマを明確化
 期初に事業部門(主に、開発部門)と共有し、擦り合わせ
 事業における技術優位性の確保を確実に

今までIPL活動を振りかえって

IPL活動をスタートさせ、推進するために重要だったと感じたポイントは、
分析スキル、提案力、プレゼン力、コミュニケーション力等々はもちろんですが・・・

提供相手の立場から見て理解できる/提供相手にとって価値のある情報に知財情報を**翻訳(変換)**できているかを意識

IPLを社内浸透させるためには、各企業の課題解決に貢献するIPLの情報提供になっているか(**企業の実態にマッチしたIPL情報**)

*スタートからIPLの活用を狙わなくとも、IPLは面白いからスタートしてもよいのかも。

IPL推進協議会の参加企業様、種々の企業様の取り組みを参考にさせていただきながら、さらなる活用を進めていきたい。