

Conversion 2027 を踏まえ、ニデックの知財戦略が今後どのように変化し得るか

OpenAI Deep Research

ニデック現行の知財戦略(2025 年時点)

- **知財ポートフォリオの強化:** ニデックは「各製品のライフサイクル段階に応じた知財ポートフォリオの構築・管理と権利活用」によって国際競争力のある特許網を強化し、知財価値の向上に努めています ([ニデック株式会社 クラリベイト「Top100 グローバル・イノベーター 2024」の受賞について \(2024 年 3 月 6 日\) - エキサイトニュース](#))。特に「脱炭素化」「省人化(自動化)」「省電力化」「サーマルソリューション(熱対策)」「デジタルデータ爆発的増大」の 5 つの重点分野に注力し、関連する製品開発と特許出願を推進しています ([ニデック株式会社 クラリベイト「Top100 グローバル・イノベーター 2024」の受賞について \(2024 年 3 月 6 日\) - エキサイトニュース](#))。このように市場ニーズや SDGs に沿った形で知財資産を転換させ、競争優位性を確保しています。
- **特許出願動向とインセンティブ:** エンジニアによる新技術の考案・ノウハウ創出を社内で奨励しており、発明者への褒賞制度も整備されています。([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))たとえば社内では特許出願件数や事業貢献に応じて「ニデック特許バッジ(銀・金・ダイヤモンド)」を授与し表彰しており、受賞者数は年々増加しています ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。このような制度によって技術者のモチベーションを高め、特許出願件数の増加と質の高い知財創出につなげています。
- **ライセンス戦略とオープンイノベーション:** ニデックは自社の知的財産権に他社がアクセスすることも許容し、必要に応じて他社からライセンスや技術導入を受け入れる柔軟な姿勢を示しています ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。実際、モーター技術と他社の強みを組み合わせるオープンイノベーションにも積極的で、たとえばルネサス社との提携ではニデックのモーター技術とルネサスの半導体技術を組み合わせた次世代ソリューション共同開発に乗り出しています ([Nidec and Renesas Collaborate on Semiconductor Solutions for ...](#))。このような社外企業や研究機

関との連携により、知財の「複数活用」(自社技術の社外提供や共同開発)を進めています ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。

- **グループ全体での知財管理:** 多数の企業買収(M&A)により事業を拡大してきた背景から、「One Nidec」の方針の下でグループ各社の知財インフラや規程を統一し、シームレスな知財活動を可能にする体制を整えています ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。知財専門組織が各事業部やグループ会社ごとに特許ポートフォリオ構築や権利活用、リスク低減を支援するとともに、経営層に技術動向や知財情報を提供して新規事業立案にも寄与しています ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。このように知財戦略を事業戦略と連動させ、グローバルな統合管理体制で知財リスクの低減と機会創出を図っています。
- **知財分野での外部評価:** これらの取り組みによりニデックの知財力は高く評価されており、例えば 2024 年にはクラリベイト社の「Top 100 グローバル・イノベーター」に選出されました(日本企業からは 38 社が選出) ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))。この受賞はニデックが持続的社会に貢献する技術開発とそれを支える知財活動を積極的に行ってきた成果とされています ([ニデック株式会社 クラリベイト「Top100 グローバル・イノベーター 2024」の受賞について \(2024 年 3 月 6 日\) - エキサイトニュース](#))。また地域発明表彰など社外の賞も受けており ([INITIATIVES for INTELLECTUAL PROPERTY | NIDEC CORPORATION](#))、国際的にも知財戦略の有効性が認められています。

Conversion 2027 のポイントと知財戦略の関連

ニデックが 2025 年 4 月 24 日に発表した新中期経営計画「Conversion 2027」では、以下の 3 つの「転換」を柱としています ([Nidec : Financial Statements \(Fiscal Year Ended March 31, 2025\) | MarketScreener](#)):

- **高収益構造への転換:** 不採算事業の見直し、拠点統廃合、人員適正化など抜本的なコスト構造改革によって利益率の改善を図る方針です ([Nidec : Financial Statements \(Fiscal Year Ended March 31, 2025\) | MarketScreener](#))。知財戦略面でも、この方針に沿って**収益性重視**の姿勢が求められます。具体的には、利益に直結しにくい周辺技術の特許出願や維持コストを見直し、コア事業で収益源となる技術に知財リソースを集中投下する

可能性があります。さらに、自社で活用しない特許はライセンスアウトや売却による収益化を検討し、知財資産そのものを利益創出に役立てる戦略が強まると考えられます。また、他社特許との摩擦を避けることで訴訟リスクやロイヤリティ支出を削減し、コスト圧縮につなげることも高収益化への一環となるでしょう。

- **成長を支える 5 本柱事業への転換:** 将来の成長エンジンとなる 5 つの主要事業領域を定め、経営資源を集中する方針です ([Nidec : Financial Statements \(Fiscal Year Ended March 31, 2025\)](#) | [MarketScreener](#))。知財戦略もこれに対応して**重点分野集中型**にシフトする可能性があります。すなわち、選定された 5 本柱(例:EV 駆動用モーター、産業用ロボット/FA、冷却システム、次世代データセンター向け技術、家電・商業用途モーター等)に関連する特許出願を加速し、防衛網を強固にします。一方で、非中核分野の特許ポートフォリオは整理統合されるかもしれません。例えば需要縮小が見込まれる事業(旧 HDD モーター等)については、新規の特許投資を抑制しつつ、既存特許を他社に開放する(クロスライセンスや技術供与による収益化)など、事業ポートフォリオ再編に沿った知財戦略が展開されるでしょう。これにより、限られたリソースで主要 5 領域の技術優位を知財面から支える体制が強化されます。
- **真のグローバル体制への転換:** グローバルで統合された経営体制を築き、グループシナジーを最大化する方針です ([Nidec : Financial Statements \(Fiscal Year Ended March 31, 2025\)](#) | [MarketScreener](#))。知財戦略においても**グローバル統合**が一層進むと予想されます。具体的には、各地域での特許出願戦略を統一し、主要市場(北米・欧州・中国など)での権利取得を計画的に進めるでしょう。またグローバルに分散していた知財データベースや管理システムの標準化・共有化が図られ、世界中の研究開発拠点から生まれる発明を一元管理して権利化するスピードが向上する可能性があります。さらに海外企業・研究機関とのアライアンス強化も視野に、各国の知財リスク(侵害訴訟や模倣品など)に迅速に対応する体制を整えるでしょう。真のグローバル企業を目指す中で、知財部門も各国の法制度に精通した人材を配置し、全社横断で知財戦略を策定・実行することで、世界規模での技術競争力を下支えすることになります。

今後の知財戦略に関する予測シナリオ

Conversion 2027 を踏まえ、ニデックの知財戦略が今後どのように変化し得るかについて、楽観的・現実的・挑戦的なシナリオを描いてみます。

楽観的シナリオ: 知財主導で技術革新と収益拡大

ニデックが知財戦略を一段と強化し、主要 5 本柱の分野で画期的な技術特許を次々と取得・活用するシナリオです。積極的な R&D 投資とオープンイノベーションにより、競合他社を凌駕する核心特許群を構築します。例えば EV モーターや次世代ロボット分野で標準必須特許を多数押さえ、ライセンス収入も得られる状態です。知財部門は経営戦略の中核として位置づけられ、新事業創出にも寄与します。結果として、知財が技術革新と事業拡大の原動力となり、高収益化にも大きく貢献するでしょう。この楽観シナリオでは、ニデックはグローバルな知財リーダー企業となり、Conversion 2027 の目標を前倒しで達成する可能性すらあります。

現実的シナリオ: コア領域集中と効率的な知財運用

現在の方針を踏まえ着実に知財戦略を調整していくシナリオです。ニデックは 5 本柱のコア技術に絞って特許出願と権利化を進め、非中核分野では知財コストを削減します。知財部門は各事業部との連携を深め、製品開発の初期段階から特許性の検討を行いムダのない出願を徹底します。既存特許の棚卸しを行って重要度の低いものは権利維持を見直す一方、重要特許は各国で権利を確保し防御を固めます。外部企業との連携も慎重かつ選択的にいき、自社に不足する技術はライセンスインで補完するものの、自社競争力の源泉は内部知財で守ります。結果として、知財関連の費用対効果が向上し、Conversion 2027 の利益目標達成を裏から支える堅実な知財運用が実現するでしょう。

挑戦的シナリオ: 知財活用モデルの大胆な変革

経営環境の変化に応じて知財戦略を大きく方向転換するシナリオです。ニデックが将来のエコシステム主導権を握るため、**大胆な知財オープン戦略**に踏み切る可能性があります。例えば、自社の特許の一部をオープンライセンスとして開放し、業界標準の形成を主導するといった動きです。これにより、自社技術を事実上の業界標準に位置づけ、関連市場全体の拡大メリットを享受する狙いがあります。または逆に、極めて戦略的な特許訴訟や買収を通じて競合の台頭を抑え、自社の独占的地位を確立する戦略を取る可能性もあります。挑戦的シナリオではリスクも大きいものの、成功すれば知財の収益貢献や市場影響力は飛躍的に高まります。例えば有望スタートアップを知財ごと買収して自社の第六の柱事業に育て上げる、あるいは主要市場で競合とクロスライセンス網を構築し業界を主導するなど、従来にない知財活用モデルが展開されるでしょう。これらの挑戦が実を結べば、Conversion 2027 を超える成長戦略を描くことも可能になります。