

日清オイリオの知財戦略の現状と「Value UpX」に基づく将来シナリオ予測

OpenAI Deep Research

現状の知財戦略と特徴

知財戦略の基本方針: 日清オイリオグループは、知的財産を「重要な経営資源」と位置づけ、長年培ってきた植物油脂の知見を活かした商品・サービス提供と知財創出を成長戦略に組み込んでいます（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。知財の戦略的活用方針として、以下の点に注力しています（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）:

- **競争優位の確保とブランド保護:** グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業への飛躍を目指し、十分な知的財産権の確保とブランドの確立・保護に努める（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。実際、同社は国内外で約 1290 件（2023 年度）の特許を保有しており、2018 年度の約 950 件から着実に増加しています（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）（下図参照）。（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）この豊富な特許群は競合他社と比べても質・量ともに遜色なく、総合力で優位性を示しています（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。特に食品用途の MCT（中鎖脂肪酸油）に関する特許では国内で圧倒的優位を築き、トップレベルのグローバル企業にも匹敵する資産規模を有しています（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。こうした強みを活かし、MCT のさらなる高付加価値化・高収益化にも取り組んでいます（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。
- **知財情報の戦略活用:** 知的財産情報と市場動向データを組み合わせて分析し、研究開発や事業の意思決定に役立てる体制を整えています（[知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)）。この「IP ランドスケープ」的手法により、自社の成長領域や競合動向を把握しながら知財投資を最適化しています。例えば、直近 5 年間（2019～2023 年）の特許出願件数は年間平均約 52 件ですが、年ごとの変動は大きく、2021 年 75 件→2022 年 50 件→2023 年 38 件と直近では減少傾向にあります（[日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#)）。これは量より質を重視し、重点分野に絞った出願

活動を行っている可能性を示唆します(参考: 過去最多は 2016 年の 117 件([日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#)))。

- **オープンイノベーションの推進:** 他社との共創(コラボレーション)や新規事業領域への展開、グローバル展開において関連する知財権を積極的に取得・活用し、持続的成長に貢献する方針です([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。実際の知財活用事例として、自社の技術を社外に開放・提供する取り組みも見られます。例えば、同社は **MCT オイルの認知拡大**を狙い、独自の「MCT ロゴマーク」を開発しました([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。これは自社のみならず、日清オイリオの MCT を使った共同開発製品にも付与できるマークで、他社製品にも自社技術を広めるブランディング戦略となっています。

技術開発の方向性と知財の活用例: 日清オイリオは「すべての人の健康」「食の価値向上」に資する技術開発を掲げており、その成果を知財で保護・活用しています。主な例を挙げます:

- **機能性油脂(MCT 等)による健康価値創造:** MCT を中心にエネルギー代謝向上、低栄養改善、味質維持、風味改良など健康・食品分野での特許を多数保有しています([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) (例: 脂肪燃焼促進の特開 2022-190205、低栄養改善の特許第 6147009 号 等)。これらの知見を製品化した例が、高齢者などの低栄養改善用ゲル状食品「エネプリン」です([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。同製品は特許第 6147009 号に裏付けられた技術で高エネルギー・栄養補給を実現しており、知財を活かした製品開発ストーリーが公表されています([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。
- **油の鮮度保持技術:** 食用油の酸化抑制・劣化防止技術にも注力し、関連特許を取得しています([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。例えば、特許第 4601711 号(油の酸化抑制)や特許第 5274592 号(劣化抑制)などの技術を組み合わせ、油の鮮度とおいしさを長持ちさせる「**ウルトラ酸化バリア製法**」を開発しました([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。これは独自の **Neo ナチュメイド製法**(特許第 6346257 号)、**ウルトラファインバブル製法**(特許出願中)、**酸化ブロック製法**(特許第 4601711 号)という 3 つの製法を掛け合わせたもので、家庭用食用油「日清ヘルシークリア」に応用されています([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。このように知財によって差別化された製法は、顧客の「油が劣化しやすい」という課題解決や、限りある油資源の有効活用に貢献しています

([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。

- **その他の知財活用分野:** 上記以外にも、調理油の風味向上技術や、油脂と他素材を組み合わせた食品提案(例: オイルとハーブ/香辛料の組み合わせによる新風味創出)などの研究開発を進めており、それらも特許出願や学会発表という形で知見を蓄積しています ([共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。また、食用油の用途拡大に向け、東北大学との共同研究で植物油中の脂肪酸から動物性食品のようなおいしさを生み出す技術的知見を得るなど、新分野の開拓にも知を結集しています ([日清オイリオグループと東北大学の共同研究成果 油脂に由来する ...](#))。

提携・協業による知財戦略支援: 同社は知財戦略の一環としてサプライチェーンから研究開発まで幅広く協業を行い、必要に応じて知財面でも協力・リスク分散を図っています。

- **川上(原料・生産)領域での協業:** 2020 年、競合の J-オイルミルズ社と搾油事業における業務提携を締結し、互いの搾油設備の受託利用や油糧種子の共同調達・配船、製造中断時の相互支援などで合意しました ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。国内需要の伸び悩みや国際競争激化に対応し、安定供給と効率化を両立する狙いです ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。この提携では AI・IoT を活用したスマートファクトリー化や脱炭素対応など将来を見据えた協働検討も含まれており ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))、プロセス技術面での知見共有・知財創出も期待されます。
- **研究開発段階での産学連携:** 前述の東北大学との共同研究のほか、農研機構との協働で「フライ食品のおいしさの表現用語体系」を構築する研究 ([プレスリリース \(研究成果\) 日清オイリオグループと農研機構の共同 ...](#))、スポーツ栄養分野で日本レスリング協会と MCT の効果検証を行う共同研究 ([\[PDF\] 発行にあたって 編集方針 - 日清オイリオ](#))など、学術機関や業界団体との知の共有にも積極的です。これら共同研究成果は将来の製品開発や特許出願の種となり、オープンイノベーションによる知財創造の好例と言えます。
- **業界横断の協調:** 環境・社会課題に対しては業界内で協力する姿勢も示しています。例えば 2023 年にはミツカン、キッコーマン、キューピーなどとリサイクル PET ボトル容器の推進に関する共同研究論文を発表し ([ミツカン、キッコーマン、キューピー、日清オイリオの共同論文が ...](#))、調味料・食用油業界全

体で資源循環型の容器利用を図る取り組みを行っています。容器素材や包装に関する新技術開発が進めば、関連する特許や標準化にも繋がる可能性があります。

- **グローバル展開における提携:** 知財戦略のグローバル対応として、海外企業との提携・出資も積極的です。例えば**ファインケミカル事業(化粧品原料)強化**の一環で、2024 年 12 月にインドネシアの PT. TAKAHA MULTICHEM 社に出資し、東南アジア市場開拓のパートナーとしました([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#))。さらに 2025 年 4 月にはタイ・バンコクに駐在事務所を設置し、中国・スペインに続く海外拠点として現地ニーズの収集やマーケティング活動を開始しています([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#))。平均年齢が若く成長著しい東南アジアで存在感を高める狙いで、ハラル化粧品など地域特有のニーズに合わせた製品開発にも取り組む計画です([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#))。これら海外拠点・提携先との連携により、各地域での知財出願・権利化も今後増加すると見られます。グローバル市場では模倣や競合も多いため、現地での特許・商標の早期取得やパートナーとの権利調整が重要となっています。

以上のように、日清オイリオの現行知財戦略は「**自社技術の優位性確保**」と「**協創による価値創造**」のバランスが特徴です。堅実に特許ポートフォリオを拡充しつつ、必要に応じて他組織との協働で知見を広げ、新事業機会を捉えています。この土台の上で、次期中期経営計画「Value UpX」に沿った知財戦略の変化が予想されます。

2025 年度からの中期計画「Value UpX」の概要と知財への示唆

2025 年度から始まる新中期経営計画「Value UpX(バリューアップ・エックス)」は、ビジョン 2030 で掲げる「**グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業**」への飛躍に向け、マーケティング×テクノロジー×グローバル化の融合で成長を加速させる戦略です。2025 年 3 月に策定された本計画は 4 年間(2025~2028 年度)を対象としており、「**すべての人の健康・美しく豊かな生活**」と「**食のバリューチェーンへの貢献**」という社会価値の実現を中心に据えています。

Value UpX の主な戦略目標:

- **定量目標と投資方針:** 2028 年度に営業利益 280 億円(営業利益率 5%以上)を目指し、4 年間平均 9%の成長で営業利益 240 億円規模に引き上げる計画です ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。資本効率では ROE8%以上・ROIC6%以上を設定しています ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。これを支えるため、今後 4 年間で約 900 億円の投資枠を設定し、その大部分を研究開発など無形資産に充当するとしています ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。これは前中計(Value Up+)期の投資 490 億円から倍近い積極投資であり、知的財産創出につながる技術開発へのコミットメントを示唆します。久野社長も「安定的な原料調達・製造供給が当たり前でない時代だが、逆にゲームチェンジの機会でもある」と述べており ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))、不確実な環境下で技術革新と知財投資による打開を図る意欲がうかがえます。
- **4 つの基幹戦略領域:** 成長戦略の柱として、次の 4 領域で事業展開と技術開発を推進するとしています:
 1. **チョコレート用油脂の高度化と市場拡大:** トレーサブル(追跡可能)かつ高機能なチョコレート用油脂のバリューチェーン創出と拡大を掲げ、CBE(カカオバター代替油脂)のグローバルシェアを 2028 年度までに 15%以上(※2024 年度推定 6%)に引き上げる目標です。これはパーム油由来の特殊油脂技術で世界トップクラスを目指す戦略であり、前述の高度な油脂分別技術(例: パームミッド分画の効率抽出) ([共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))を武器に、マレーシアなど海外生産拠点を増産体制を整える動き ([共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))が対応策として進んでいます。この分野では富士製油など強豪他社も存在するため、独自製法の特許取得や機能改良による差別化が知財戦略上不可欠でしょう。
 2. **ファインケミカル(化粧品油剤)事業のグローバル成長:** 化粧品原料など付加価値油剤の分野でグローバル展開を加速し、2028 年度までに世界シェア 10%以上(2024 年度 6%)を目指します。前述の通り中国・スペイン・タイに拠点を構え、市場ニーズを取り込む体制を強化しています (

[レスリリース](#))。この領域では流行や規制(例: ハラール対応 ([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#)))、天然由来志向)に応じた迅速な製品開発が求められ、現地企業との協業や買収による技術獲得も視野に入るでしょう。知財面では新規エステル類、油脂誘導体の合成技術特許や各国での商標取得が鍵となります。

3. **業務用・機能性油脂の市場拡大(BtoB/BtoBtoC)**: 業務用加工油脂分野で北米市場への本格進出を図り、2030 年度に売上 500 億円規模(2023 年度比で大幅拡大)を狙います。また食品素材としての機能性油脂・油剤の売上を 2028 年度に 70 億円以上(23 年度 28 億円)に伸ばす計画です。これらを実現するには、例えば米国での現地生産やパートナー提携、機能性のエビデンス取得(健康訴求のための知見蓄積)などが必要です。知財戦略としては、機能性成分の特許(例: オメガ 3 強化油や新規料理油ブレンド)や、用途特許(特定の調理・食品用途での有用性)を押さえることで市場参入障壁を築くことが考えられます。また、北米では既存プレーヤーの特許網にも注意が必要であり、事前の特許クリアランスや場合によってはクロスライセンスも検討されます。
 4. **脂質栄養科学による BtoC 新価値創造**: 一般消費者向けには、脂質の持つ健康機能を活かした製品で生活の質(QOL)の向上に貢献することを掲げています([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。具体的には家庭用食用油市場全体を成長させる目標として、国内市場規模を現状約 1,816 億円から 2028 年度に 1,900 億円以上へ拡大させる計画です([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))。日清オイリオ自身も高付加価値の家庭用製品を投入し、利益の安定的積み上げを図るとしています。例えば、MCT やアマニ油、オリーブオイル等を活用した機能訴求型の新製品開発、あるいは食習慣改善提案(朝食への油摂取提案など([食用油の次世代を提案／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)))が考えられます。知財面では、機能性表示食品としてエビデンスを特許化したり(例: ○○成分による血中脂質低減効果の特許)、独自ブレンド油の処方特許を取得したりすることで、自社商品の優位性を保護する戦略が見込まれます。
- **基盤強化戦略**: 以上の成長戦略を下支えする基盤施策として、ROI(投下資本利益率)改善や事業プロセス改革が挙げられています。具体的には、利益

率の向上と資本効率化による ROIC マネジメントを徹底し、その原資を成長投資に充てる方針です（[営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)）。また「従来思考からの転換」を掲げ、営業スタイル、生産・物流プロセスの変革を推進するとしています（[営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)）。これはデジタルトランスフォーメーション（DX）の促進や、サプライチェーンのトレサビリティ強化などを含意しており、IoT/AI 技術の導入による効率化や、新たな IT システムに関する知財（ソフトウェア、アルゴリズムの特許・ノウハウ）の重要性も増すでしょう。また気候変動や地政学リスクへの対応として法規制強化にも言及しており（[中期経営計画 Value UpX](#)）（[川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)）、サステナブルな調達・製造技術（例：代替原料、低環境負荷プロセス）に関する知財の創出も中長期的課題となります。

以上のように、「Value UpX」計画は製品ポートフォリオの高機能化・グローバル展開と事業基盤の高度化を柱としています。これらを支える技術開発には大規模な投資が充てられ、知的財産戦略のウエイトも今まで以上に高まると考えられます。実際、同社は 2024 年に横浜研究所内に最新設備の「インキュベーションスクエア B 棟」を開設し、多様なユーザーとの共創による技術実証・スケールアップ拠点としています（[共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)）。そこではパイロットプラントを用い、マレーシアの生産現場と同様の高度油脂分別プロセス再現も可能であり（[共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)）、研究開発と事業戦略が一体となった取り組みが強化されています。このような体制のもと、知財戦略も今後 4 年間で計画に沿って進化していくことが予想されます。以下では、考え得る知財戦略のシナリオを「楽観的」「中立的」「慎重的」および「協調的」なパターンに分けて論じます。

今後 4 年間における知財戦略のシナリオ予測

※以下では、2025～2028 年度における日清オイリオの知財戦略がどのように変化し得るかを、複数の視点から予測します。シナリオは経営環境や経営判断による戦略の振れ幅を示したもので、実際には複合的に現れる可能性があります。

シナリオ 1: 攻めの知財戦略（楽観的ケース）

Value UpX が順調に進捗し、同社が知財戦略を積極攻勢型で展開するシナリオです。この場合、知財は成長の原動力として最大限に活用されます。

- **特許出願の急増とグローバル展開:** 豊富な研究開発投資(4年間で900億円(営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品))によって革新的な技術が次々と創出され、**年間の特許出願件数も過去最高水準(100件超)に達する可能性があります。**得られた発明は国内外で積極的に権利化され、北米・欧州・アジア主要国での特許ポートフォリオを拡充します。例えば、チョコレート用油脂の新製造プロセスや機能性素材の組成について、競合他社を牽制できる広範な特許網を構築します。
- **知財による市場独占力の強化:** 攻めの姿勢では、自社のコア技術分野で他社を寄せ付け**ない知財の塀**を築くことに注力します。MCT や高機能油剤で得た知見を基に関連する周辺技術にも網を広げ、「**囲い込み特許**」により模倣製品の市場参入を阻止します。必要とあれば知財訴訟も辞さず、自社技術領域での独占的地位を守るでしょう。これにより、高付加価値分野でプレミアム価格維持やライセンス収入獲得といった利益向上も期待できます。
- **オープンイノベーションの選択的活用:** 攻めのシナリオでは基本的に自前主義を貫きつつも、**戦略的提携や M&A による知財獲得**も視野に入れます。自社で時間のかかる技術(例えばバイオ由来油脂や AI 活用技術など)は、スタートアップ買収や大学との連携で取り込み、特許ごと自社技術群に加えます。また、自社の強みを業界標準にすべく、重要な技術については他社へのライセンス供与も行い、市場全体でのデファクト化を図るでしょう(ライセンス収入と規模拡大の両得を狙う)。例えば「日清オイリオ方式」の製法を標準化し、自社からライセンス供与することで、相手先の製品にも自社技術が組み込まれるようなモデルです。
- **知財マネタイズの追求:** 攻めの戦略では、自社利用だけでなく**知財そのものを収益源**とする発想も強くなります。不要不急の知財は他社に売却したりクロスライセンス交渉で価値化し、逆に必要な他社特許は買い取ることで、自社ポートフォリオの質を高めます。研究員・知財部門の増強や報奨制度により発明創出を奨励し、「**特許を取れば儲かる**」文化を醸成する可能性もあります。
- **結果・影響:** このシナリオでは、日清オイリオは油脂業界における**知財リーダー企業**となります。広範かつ質の高い特許網は国内外での事業展開を強力に支え、市場シェア拡大と収益性向上に直結します。知財戦略が奏功すれば Value UpX の数値目標を上回る成長も現実味を帯びます。一方、知財維持コストも増大するため、その費用対効果を継続的に検証しつつ、高収益事業でカバーする必要があります。しかし総じて、**楽観シナリオでは知財投資が十分に報われ、競争優位の源泉として機能する展開が期待できます。**

シナリオ 2: 堅実な知財戦略(中立的ケース)

こちらは、Value UpX の方向性に沿って知財戦略を着実に実行するベースラインのシナリオです。攻めと守りのバランスを取りながら、**現実的なリソース配分で最大の効果を狙うアプローチ**と言えます。

- **重点分野へのリソース集中:** すべての分野に手を広げるのではなく、計画で定められた**重点領域に知財資源を優先投下**します。例えば、CBE や化粧品油剤などシェア目標のある事業では主要国での特許取得を確実に行う一方、それ以外の周辺領域では無理に特許化せずノウハウ蓄積に留めるなどメリハリを利かせます。特許出願件数は年 50 件前後の水準を維持し ([日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#))、発明の質に重きを置いた運用を続けるでしょう。
- **知財ポートフォリオの質的向上:** 堅実路線では、一件一件の特許の質(技術的価値や事業貢献度)を高める方針をとります。特許分析ツールや市場データを活用し ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))、自社にとって「勝てる領域」「必要な権利」を見極めて出願します。結果として、保有特許件数の増加ペースは緩やかでも**競争力の高いコア特許**が蓄積され、少ない特許であっても強力な独占効果を発揮できる状態を目指します ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。例えば、チョコレート油脂の鍵となる結晶制御技術について基本特許を一つ押さえれば、それだけで一定の参入障壁になります。
- **知財コストの最適化:** グローバル展開に伴い知財関連費用(特許維持や各国出願費)が膨らむことを見越し、中立シナリオでは**コストと効果のバランスを重視**します。権利化する国・地域は市場規模や模倣リスクを勘案して選定し、あまり利益貢献の見込めない国には出願しない判断もします。逆に重要市場では防御のため広めに権利を取ります。また、特許とするか秘匿ノウハウとするかの選択も慎重に行い、公開によって模倣を誘発する恐れがある技術(製造プロセスなど)は**社内ノウハウ管理**に留める場合もあります。
- **協業と知財の両立:** オープンイノベーションについては、案件ごとにリスク・リターンを評価して採用します。他社と共同開発する際は契約で知財権の取り決めを明確にし、自社にメリットのある形(例えば自社用途に関しては独占的に実施できる等)を確保します。大学・研究機関との共同研究成果についても、特許出願の際には出願人に自社を含めるなど調整し、**共創しつつも自社の権利を確保**するスタンスです。 ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))
- **ブランド戦略と知財:** 新製品群の投入に合わせて、商標や意匠にも注力します。各国で主要ブランド名を商標登録し、模倣品やパチブランドの排除に努めます。例えば「Oillio」「MCT mark」「ヘルシー〇〇」等のブランドをグローバルに守りながら、適宜ライセンス提供も行います(現地企業に自社ブランド使用を

許諾し OEM 供給するなど、協業を促進する手段として商標・特許を柔軟に活用)。

- **結果・影響:** この中立シナリオでは、知財戦略は極端に攻めるでも守るでもなく、計画達成に必要な十分な施策を講じる形になります。知財関連費用は投資計画内に収まり、発明も事業貢献度の高いものに絞られるため、経営資源の無駄な消耗が防がれます。Value UpX の数値目標は概ね達成され、知財は陰ながらこれを支える役割を果たすでしょう。他方、将来の飛躍につながる「攻めの一手」は限定的かもしれませんが、確実性の高い戦略運営により大きな知財リスク(訴訟や無駄投資)も回避できます。言わば「堅実に攻める」戦略であり、現実の経営判断としては最も可能性が高いシナリオと言えます。

シナリオ 3: 守りの知財戦略(慎重なケース)

外部環境の悪化や投資対効果への懸念により、経営陣が知財投資に慎重姿勢をとるシナリオです。この場合、知財戦略は現状維持・防衛的色彩が強くなります。

- **知財活動の縮小・選択と集中の極限化:** 万一、景気悪化や原料高騰などで業績が圧迫されると、研究開発投資自体が絞られる可能性があります。そうすると新規特許出願件数もさらに減少し、年間数十件未満に落ち込むかもしれません。2022~2023 年に出願が減少した傾向 ([日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#))がこのまま続き、新規事業領域での知財取得を先送りにする選択です。限られたリソースは、**既存事業を守るための発明発掘**に投入します。例えば、主力製品のマイナーチェンジで特許を取り直し権利存続期間を延ばす、といった守勢の出願が増えるでしょう。
- **既存特許の防衛と活用徹底:** 保有する約 1290 件の特許 ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))こそが財産であるとの考えから、権利行使や維持管理に力を注ぐようになります。他社が自社特許を侵害していないか監視を強化し、侵害の兆候があれば警告・訴訟も検討します。また、自社特許の塊を分析し、眠っている技術の他社へのライセンス提供など収益化も模索するでしょう。攻めのシナリオとの違いは、新たな発明より「今ある知財資産をどう最大化するか」に重心が置かれる点です。
- **ライセンスインと模倣対応:** 自前で研究開発する余裕が乏しい場合、**他社特許のライセンスイン(実施許諾を受ける)**も選択肢になります。例えば、どうしても必要な技術が自社になく他社が特許を持っていれば、訴訟で争うより適切な条件で許諾を得て製品化する判断です。その際、自社も相手にライセンス提供できる特許を持っていれば交渉が円滑になるため、既存特許の価値が

改めて重要になります。加えて、新規市場参入時には現地企業に合わせて模倣品氾濫のリスクがあるため、知財面でリスクが高い市場への参入自体を見送る、または現地パートナーに任せる(自社は原料供給に徹し BtoB に留まる)といった慎重策をとる可能性もあります。

- **社内体制・文化への影響:** 慎重シナリオでは、知財部門や研究所の体制も縮小均衡となりがちです。発明奨励よりコスト削減が優先され、人員補充も控えめになるでしょう。その結果、中長期的には社内のイノベーションマインドが低下し、「攻めの芽」が出にくくなる懸念があります。しかし一方で、「守り」に徹する期間に基礎研究に注力し力を蓄えるといった動きも考えられます。目先の利益成長より財務の安定と足元固めを優先する戦略とも言えます。
- **結果・影響:** このシナリオでは、知財戦略は**現状資産の死守とリスク極小化**にフォーカスします。Value UpX で描いた高成長シナリオからは遠ざかる可能性が高く、計画の見直しや目標引き下げも起こりえます。しかし、外部環境が厳しい場合には現実的な選択肢ともなりえます。知財費用は抑制されキャッシュフローは安定する反面、将来の成長の種撒きが不足し、数年後に技術競争力で後れを取るリスクがあります。他社が攻めてくる中で防戦一方となれば市場シェアも奪われかねません。つまり「**守りの知財戦略**」には**安定と引き換えに成長機会損失というコスト**が伴うことになります。経営としては不本意なシナリオでしょうが、外的要因次第では想定せざるを得ないパターンです。

シナリオ 4: 共創・オープンイノベーション重視の戦略(協調型)

Value UpX のキーワードの一つである「Globalization(グローバル展開)」を進める中で、**自社単独ではなくパートナーとの共創に軸足を置いた知財戦略**を取るシナリオです。楽観・中立シナリオと比べて、他社との知財シェアやオープン戦略を積極活用する点に特徴があります。

- **共同開発による技術創出:** 自社の研究開発投資に加え、**大学・異業種・スタートアップとの共同開発プロジェクト**を多数立ち上げます。例えばヘルスケア分野では食品メーカーや医療機関と、化粧品分野では化学メーカーや大学研究室と、それぞれコンソーシアム的に組んで開発を進めるイメージです。こうした共同開発では、各参画者が得意分野を持ち寄ることでシナジーを発揮し、単独では得られない革新的製品が生まれる可能性があります。知財戦略としては、**共同出願や特許の共有**が増えるため、自社単独の特許ではないオープンな知財群が拡大します。
- **知財共有とライセンス戦略:** 共創型では、自社技術を相手と**相互にライセンス**し合う関係構築が進みます。例えば日清オイリオの持つ油脂加工技術をパー

トナー企業にライセンス供与し、その代わりにパートナーの持つ素材加工技術のライセンスを受け、自社製品に組み込むといった win-win の展開です。さらには業界全体でメリットが大きい場合、自社開発技術をノンエクスクルーシブで広く提供する可能性もあります(たとえば前述の PET ボトルリサイクルのような環境対応技術を業界標準化する場合など)。このように**知財を独占せず産業全体で活用する動きは、自社単独の利益は減るものの市場規模拡大や持続可能性向上につながるため、長期的視点でプラスと考える戦略です。**

- **エコシステム型の知財網:** オープンイノベーションを推進すると、知財戦略は企業エコシステム全体の最適化を志向します。具体的には、自社・パートナー・顧客を巻き込んだ**知財のネットワーク**を形成します。日清オイリオ自身がハブとなり、関連企業群との間で特許や技術情報の交換を行うことで、お互いの競争力を底上げします。例えば、自社の MCT 特許を提供して相手企業の製品開発を助け、その製品が市場を拡大すれば結果的に自社 MCT の需要も増える、といった「**協調による市場創造**」を狙います ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))。
 - **知財契約・ガバナンスの重要性増大:** 共創シナリオでは、他組織との契約が増えるため知財ガバナンスが肝となります。共同研究契約、ライセンス契約、秘密保持契約などを通じて**権利の帰属や利用条件を綿密に規定**しなければなりません。知財部門の役割は従来の権利取得・維持から、契約交渉や関係調整へと広がります。適切に管理できれば広範なオープンネットワークが武器になりますが、怠れば自社ノウハウ流出や権利紛争のリスクもあるため、精緻なマネジメントが求められます。
 - **結果・影響:** このシナリオでは、日清オイリオは**業界のオーケストレーター(調整者)的なポジションを確立します。自社単独の特許件数は劇的に増えなくとも、パートナーと合わせた知財エコシステム全体で見れば大きな技術プールを形成し、市場に対する影響力を行使できます。Value UpX の各戦略も、共創によって達成確度を高められるでしょう(例: パートナースhipで CBE シェア拡大 ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))やハラール市場攻略 ([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#))を実現)。一方、自社利益の独占という点では薄まるため、短期的な収益はシナリオ 1 ほど伸びない可能性があります。また、関係者間の調整コストも増えます。それでも「**植物油脂を通じた価値共創**」**という同社の理念 ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) に適った形で事業が展開し、長期的な持続性や社会的評価が向上するメリットがあります。
-

參考資料：

- 日清オイリオグループ公式ウェブサイト「知的財産」ページ ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)) ([知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#))他
- 日清オイリオグループ統合報告書 2023 年版
- 2025 年度～2028 年度 中期経営計画「Value UpX」発表資料 ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))他
- フードウィークリーWEB 記事(2025 年 4 月 7 日号 他) ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([営利5%以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([共創で提供価値拡大／日清オイリオグループ | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#))
- プレスリリース・ニュースリリース各種 ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([川上協業で業務提携／製油大手 2 社 | フードウィークリーWEB | 週刊食品](#)) ([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#)) ([ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング拠点「バンコク駐在事務所」を設立 | 日清オイリオグループ株式会社のプレスリリース](#))
- 特許動向分析データ(Patent-i.com) ([日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#)) ([日清オイリオグループ株式会社 特許 特許情報・特許分析レポート\(日本特許\)](#))

