

明電舎：中期経営計画2027が 拓く 知財・無形資産戦略の 新たな地平

既存事業の着実な成長と未来に向けた非連続的成長の
両立を目指して Geminiの分析

2025年-2027年
Gemini Deep Research

中期経営計画2027の概要

- 2025年5月13日公表 - 既存事業の着実な成長と未来に向けた非連続的な成長の両立
- 経営基盤の3本柱: グリーン戦略、人的資本、データ駆動経営
- 財務目標(2027年度): 受注高3,800億円、売上高3,700億円、営業利益250億円

知財・無形資産戦略の位置づけ

- 従来の技術力中心の知財戦略から、広範な無形資産の戦略的活用へ転換
- ブランド、顧客ネットワーク、組織能力など含めた統合的無形資産戦略による価値創造
- 3つの戦略シナリオ: 「進化的強化」「変革的飛躍」「サステナビリティ先導」

ビジョンと戦略

- ① ニーズに対応した着実な成長と未来に向けた変化・挑戦の両立
- ② 成長戦略：製品・事業・技術の3領域での展開
- ③ グローバル展開強化とサステナブル社会への貢献

財務・非財務目標（2027年度）

受注高
3,800億円

営業利益
250億円

売上高
3,700億円

非財務KPI
CO2排出削減、eNPS向上、女性役員数増加

経営基盤の3本柱



グリーン戦略の深化

環境技術革新と持続可能な社会インフラ構築支援



人的資本の強化

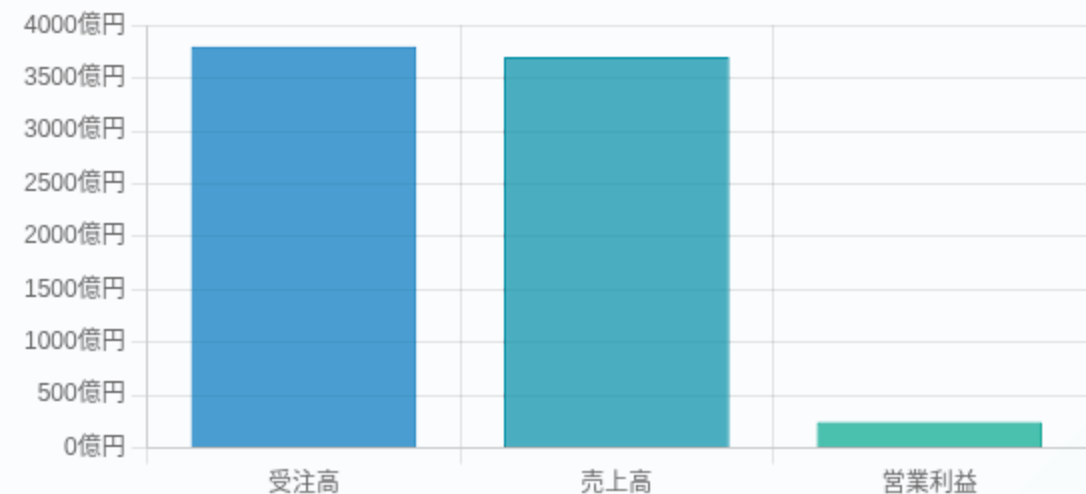
デジタル・グローバル人材育成とダイバーシティ推進



データドリブン経営

DXの加速とデータ活用による新たな価値創造

財務目標推移



従来型の知的財産



特許戦略

研究開発と連動した特許ポートフォリオ構築



商標・ブランド

明電舎ブランドの維持と製品ブランド強化



意匠・ノウハウ

製品デザイン保護と技術ノウハウ蓄積

広義の無形資産（IA）



人的資本

MYビジョン・MYチャレンジによるイノベーション人材育成と組織文化醸成



データ・DX資産

CRMシステム整備とデータ活用基盤構築の推進



関係資産

顧客ネットワークとサプライチェーンの強化

知財・無形資産の現状

研究開発連動型

現行の知財戦略アプローチ

成長途上

無形資産（IA）活用水準



現行の戦略方針



知的財産部門による権利化・活用の推進



サステナブル調達とWIPO GREEN参画



研究開発と連携した特許ポートフォリオ構築



無形資産の認識と戦略的活用の萌芽段階

中期経営計画2027に基づく3つの戦略的アプローチ



進化的強化シナリオ 強靱な中核事業と戦略的拡張

◎ 特徴

- ✓ 既存の知財管理体制強化
- ✓ 重点分野ポートフォリオ拡充

≡ 重点領域

- ✓ グリーン・デジタル技術特許
- ✓ 「強み技術」集中と海外出願拡大
- ✓ デジタル/グローバル人材育成

➡ 既存事業の堅実な成長と進化



変革的飛躍シナリオ IAドリブンなビジネスモデル革新

◎ 特徴

- ✓ データ・ソフトウェア重視戦略
- ✓ サービス事業（コト売り）展開

≡ 重点領域

- ✓ サービス関連特許・商標拡充
- ✓ AI/データサイエンス人材育成
- ✓ データ収益化・新サービス創出

➡ 非連続的成長と市場差別化



サステナビリティ先導シナリオ グリーン知財による市場牽引

◎ 特徴

- ✓ 環境技術を競争優位の源泉に
- ✓ グローバル市場リーダーシップ

≡ 重点領域

- ✓ グリーン技術特許強化
- ✓ サステナビリティ・パートナー化
- ✓ 環境関連データ/サービス開発

➡ ESG投資と環境市場リーダー地位確立

3つのシナリオ比較分析

🛡️ 進化的強化シナリオ

⚠️ 課題・リスク

- 大きな差別化が難しい
- 競合他社の追随
- 市場変化への対応遅延

✅ メリット

- 実現性が高い
- 既存リソース活用
- リスク低減

🚀 変革的飛躍シナリオ

⚠️ 課題・リスク

- 組織文化変革が必須
- 人材確保の難しさ
- 投資回収の不確実性

✅ メリット

- 非連続的成長の可能性
- 高い市場差別化
- 持続可能な収益モデル

🌱 サステナビリティ先導シナリオ

⚠️ 課題・リスク

- 投資規模の大きさ
- 市場成熟の不確実性
- 規制変化への依存

✅ メリット

- 成長市場での先行優位
- ESG投資の呼び込み
- 長期的ブランド価値向上

💡 推奨アプローチ

明電舎の技術的強みとグリーン戦略の重要性を踏まえ、「**進化的強化**」を基盤としながら、「**サステナビリティ先導**」要素を段階的に統合するハイブリッドアプローチが最適と考えられる。変革的飛躍の要素は、特定分野（例：電力IoTサービス）で限定的に導入し、リスクを抑制しながら新ビジネスモデルの実証を進めることを推奨。



中計2027のインパクト

- ✓ 従来の**知的財産権中心**から**無形資産統合経営**へ
- ✓ グリーン・デジタル・人的資本を経営の中核に据えた価値創造
- ✓ IP/IAを活用した非連続成長機会の戦略的開拓



戦略成功の重要要素

- ✓ **全社的IP/IAガバナンス**体制の構築と戦略との整合
- ✓ データ資産のオペレーショナル活用と**収益化モデル**確立
- ✓ **サステナブル技術・サービス**の迅速な市場展開



今後の展望

- ✓ 中長期的なIP/IA**ポートフォリオ最適化**による企業価値向上
- ✓ **オープンイノベーション**を通じた外部IP/IAの戦略的活用
- ✓ **ESG投資**獲得を促進するIP/IA情報開示の拡充



次のステップ

- ✓ 全社IP/IA**戦略会議**の設置と**責任者**の任命
- ✓ データ活用・グリーン技術開発の**専門人材**の確保・育成
- ✓ 知財・無形資産**可視化システム**の構築と投資家への開示

💡 結論：IP/IA戦略が中計2027成功の鍵

知財・無形資産戦略は、明電舎が目指す「変革と挑戦」を実現するための礎となる。特に「グリーン戦略」「人的資本強化」「データドリブン経営」の3領域における無形資産の戦略的統合と活用が、企業価値向上と持続的成長の鍵を握っている。各シナリオの強みを活かしたハイブリッドアプローチにより、着実な成長と非連続的発展の両立が可能となる。