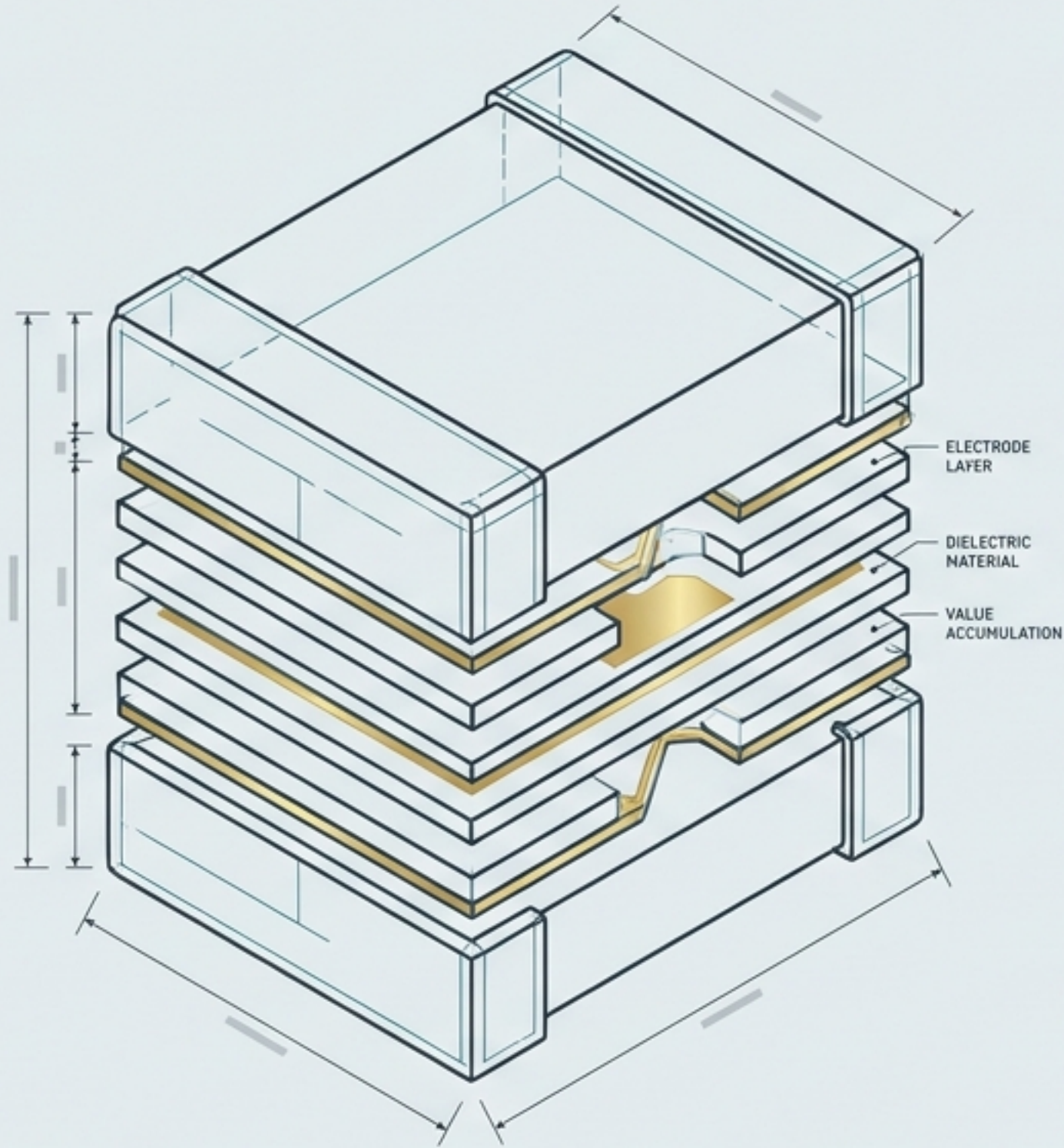


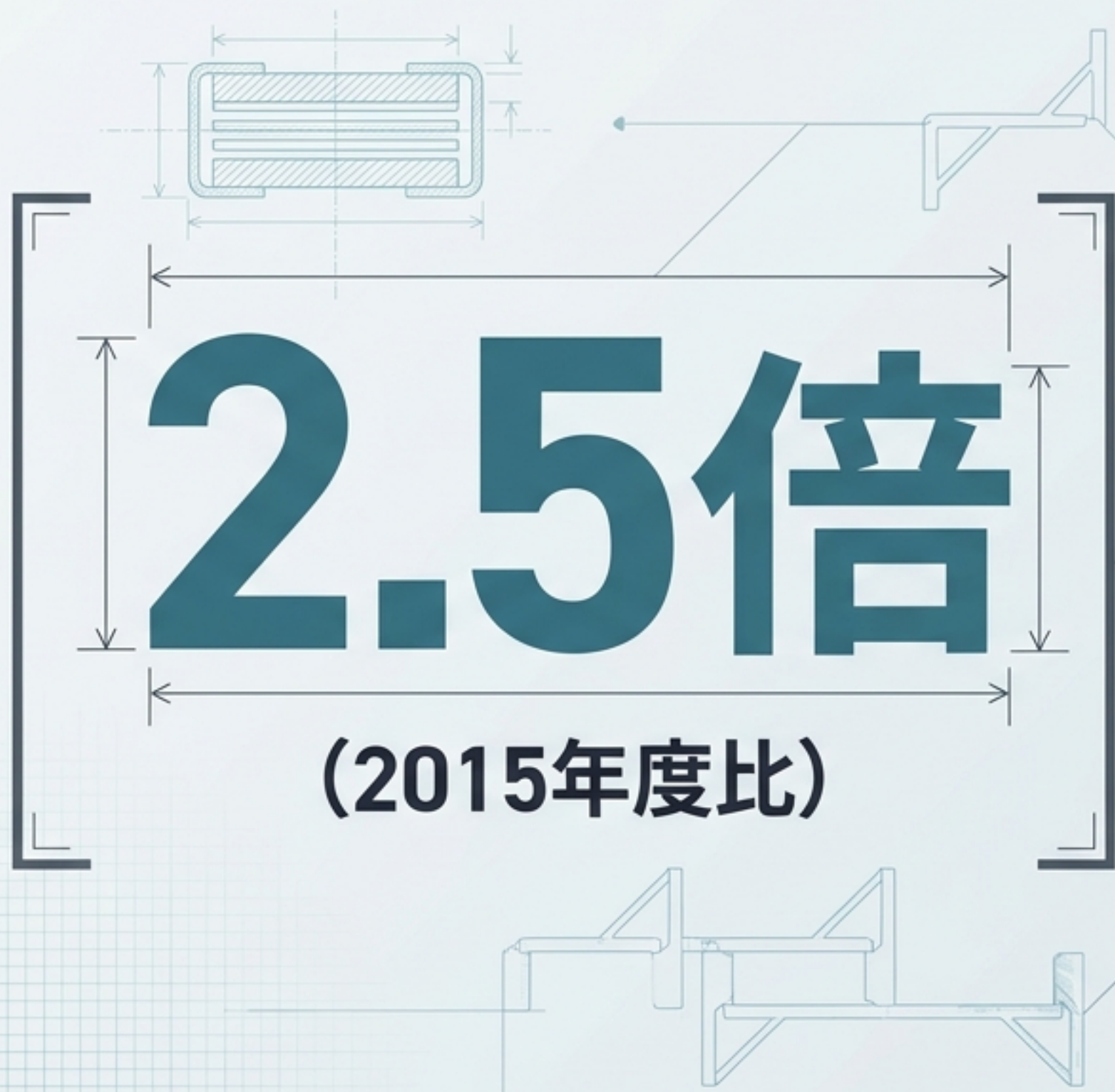
STRATEGIC CASE STUDY



知財を武器に変える 「報奨」の精密な設計図

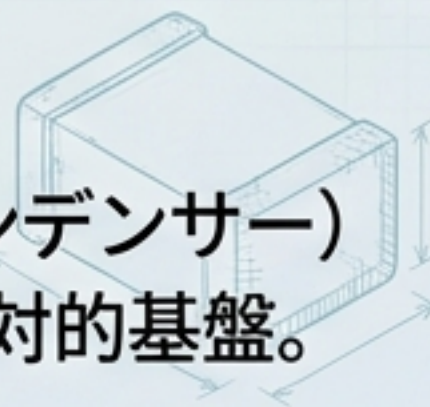
村田製作所はいかにして
中韓の猛追を振り切るのか

2025年度、特許報奨金の予算規模を過去の2.5倍へ引き上げる



市場の支配力

MLCC（積層セラミックコンデンサー）
世界シェア約40%を握る絶対的基盤。



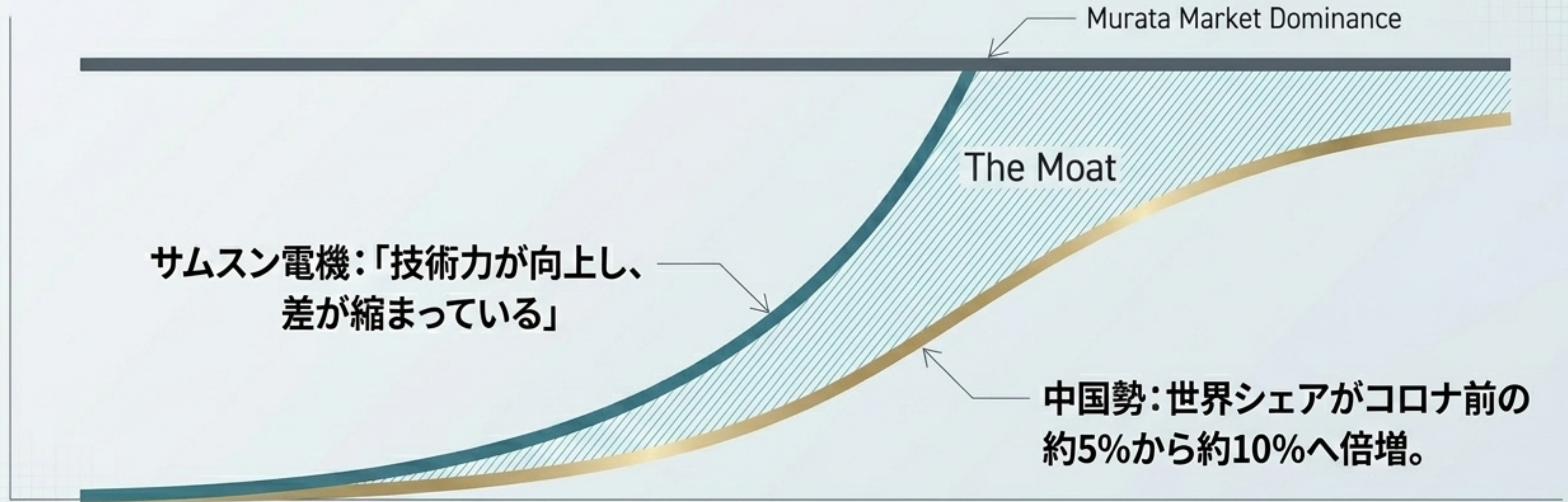
報奨の上限額

登録前の発明や登録後の特許を評価し、
最大「100万円」を支給。

戦略的意図

単なるインフレ対応ではなく、中韓競合に
対する「知財強化策」の要件として実行。

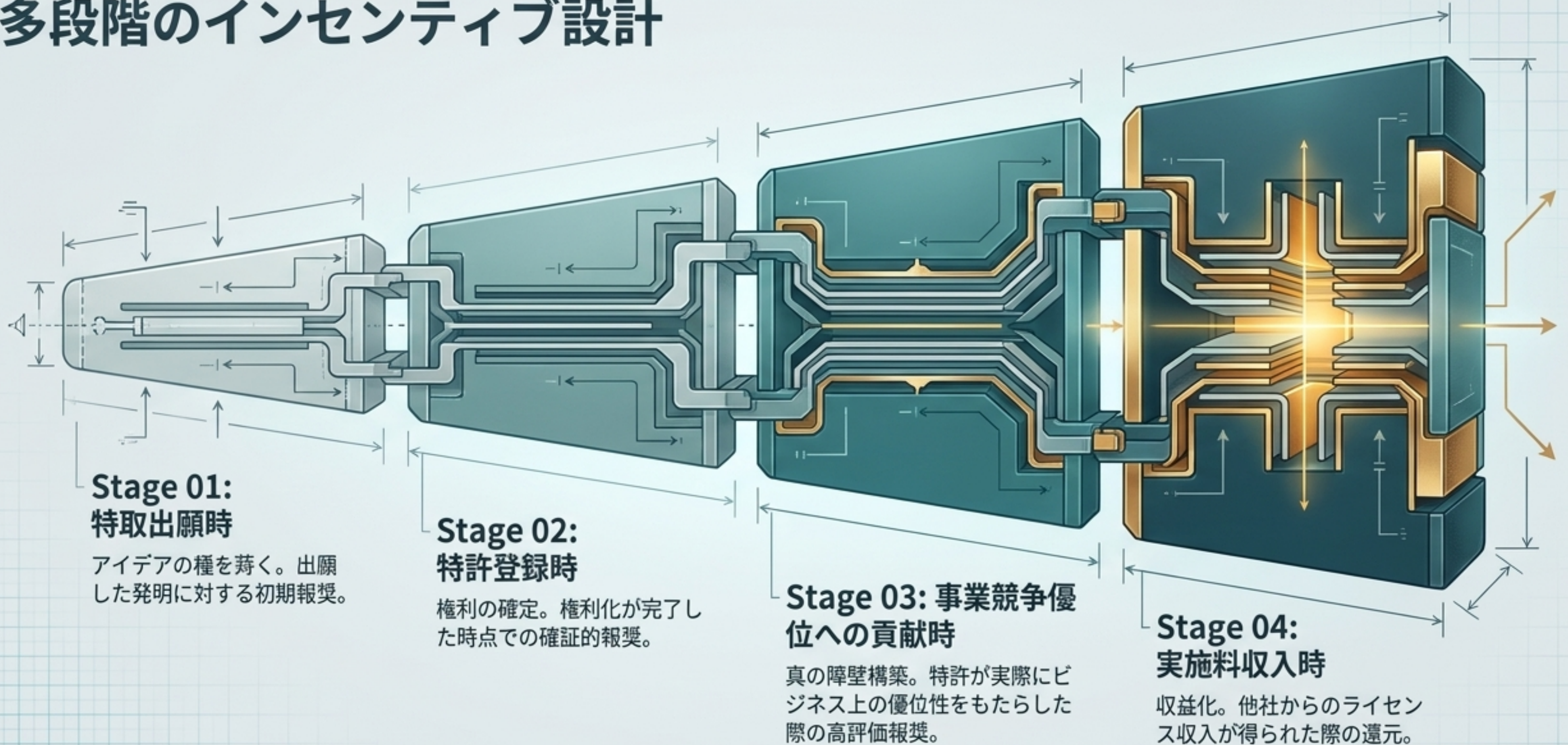
中国・韓国企業の急成長が、絶対的王者の参入障壁を脅かしている



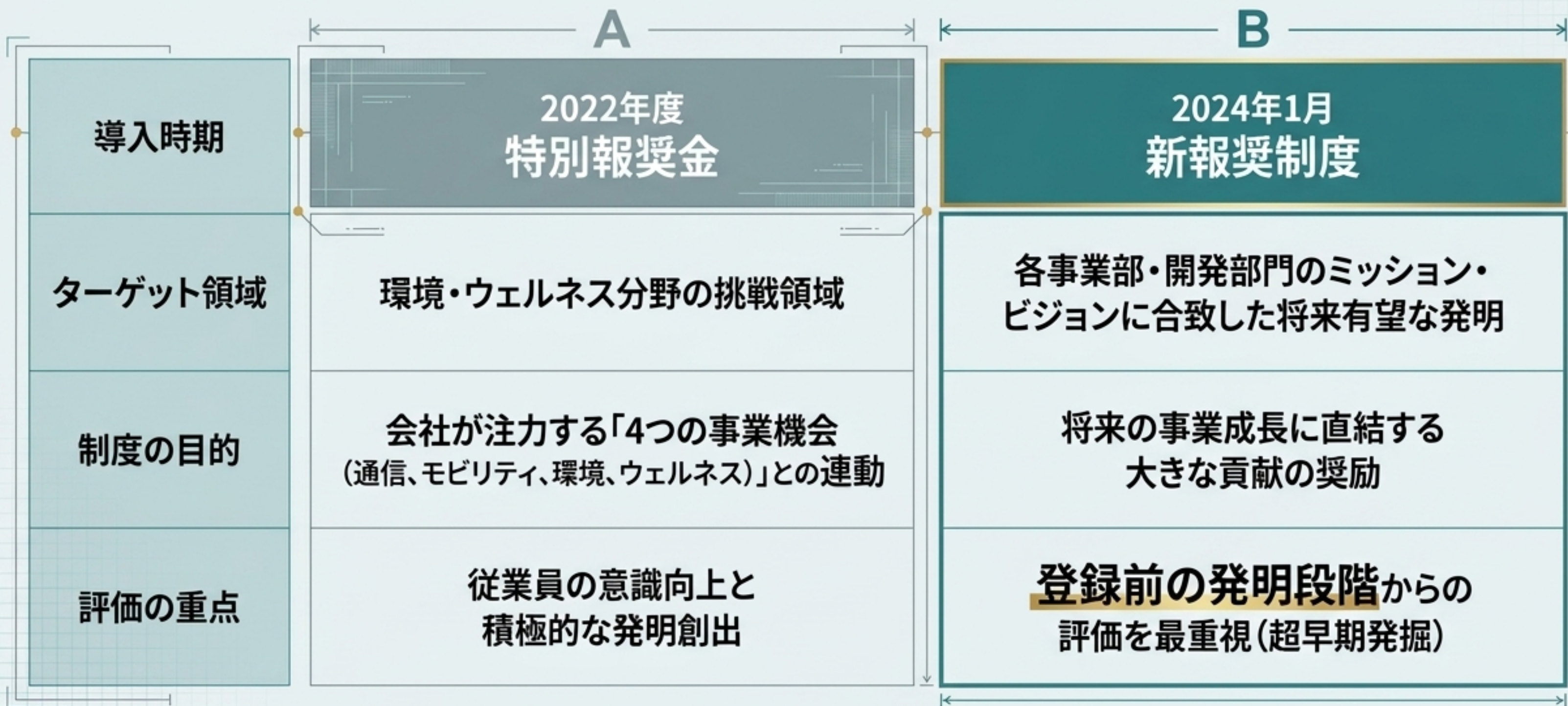
Key Insight

現在の技術格差は「7~10年」。このリードを維持・拡大するために、中核技術の創出を促し、強固な特許網(参入障壁)を構築することが急務となっている。

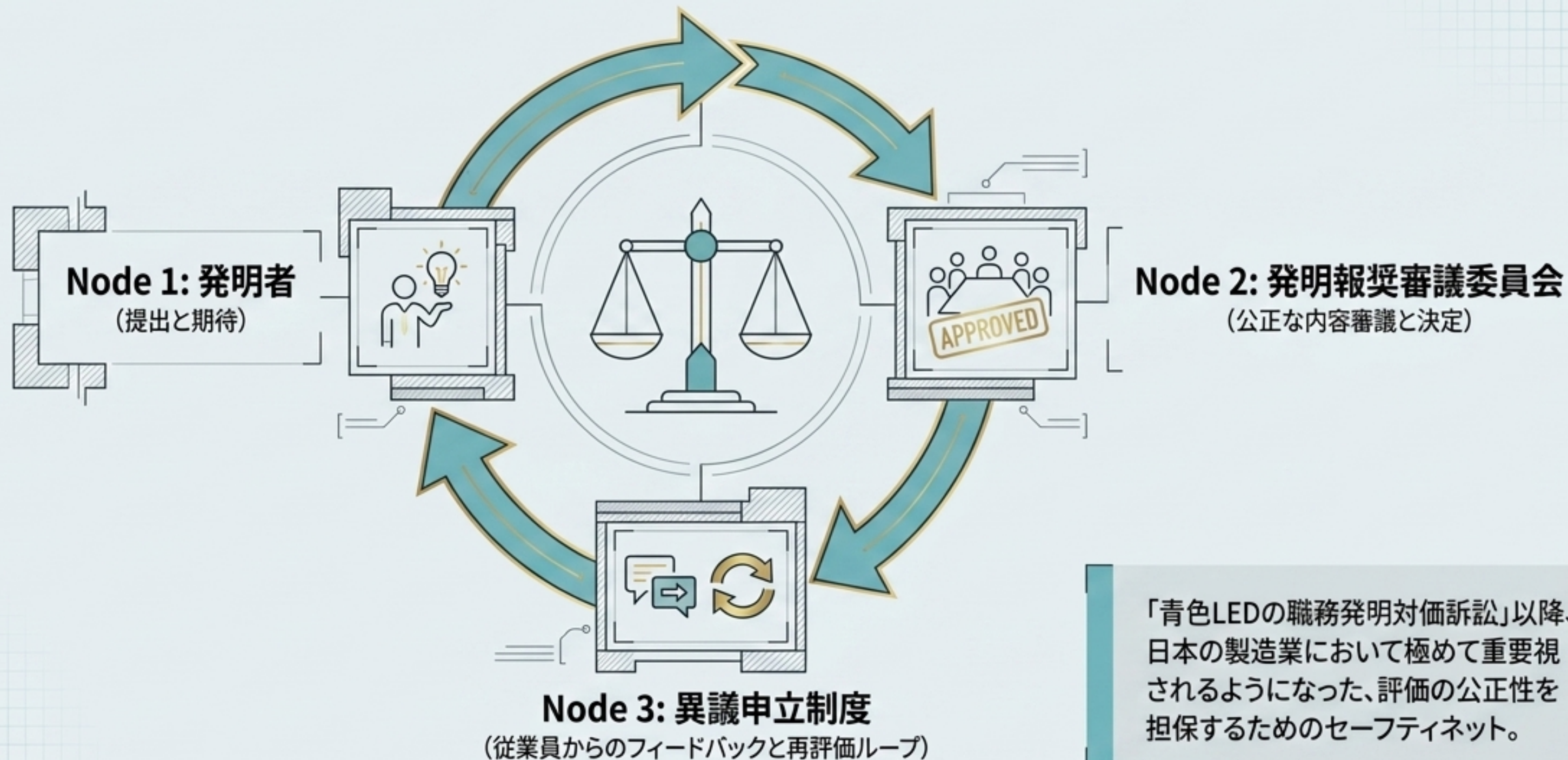
発明のライフサイクルに完全に同期した多段階 多段階のインセンティブ設計



事業戦略と連動するよう、報奨のターゲット領域を段階的にアップデート



青色LED訴訟の教訓を踏まえ、 評価のブラックボックス化を徹底的に防ぐ



報奨金、データ、人材が三位一体 となった強固な知財エコシステム

高価値な 知財エコシステム

System (制度)

多段階・特別報奨による
強力なインセンティブと
モチベーションの駆動。

Data (データ・IPランドスケープ)

特許/非特許情報の戦略分析。
競合比較や投資効率を取締役会・
経営会議へ定期報告し、報奨すべき
技術領域の優先順位を決定。

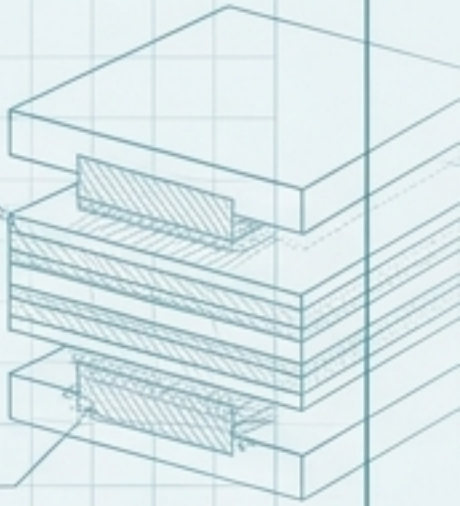
People (組織・人材)

全社員への階層別教育・
eラーニング。
そして発明者と知財部門を繋ぐ
現場の「パテントリーダー(知
財活動推進担当者)」の配置。

データが「狙うべき的」を絞り、報奨金が「推進力」を生み、
人材教育とリーダーが「実行」を担保する。

徹底した知財投資がもたらす、 圧倒的な技術力と外部評価の実績

MLCC



MLCC関連技術
特許総合力
世界第1位

(パテント・リザルト調査。2位サムスン電機、3位太陽誘電を圧倒)



Top 100
グローバル・イノベーター
5年連続受賞

(クラリベイト社・2026年1月、極めて高い水準の外部評価)

報奨金の増額は表面的なニュースに過ぎない。
真の脅威は、世界首位の企業が誰よりも早く、真の脅威は、世界首位の企業が
誰よりも早く、そして緻密に「知財投資」を加速させているという事実である。