

研究開発(イノベーション)戦略

価値創造の源泉

事業競争力を支える特許価値

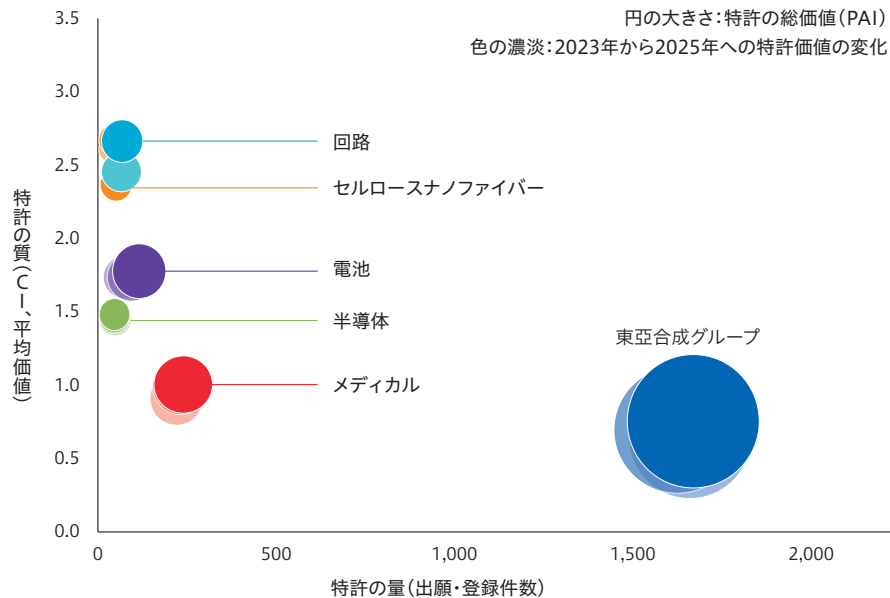
当社グループは、事業戦略に沿った注力分野において、研究開発と権利化を推進し、競争力の源泉となる特許ポートフォリオを強化しています。本項では、まず当社グループ保有の特許の全体像を示し、次にリチウムイオン電池（LiB）用バインダーを具体例として、特許価値と事業成果の関係を示します。

当社グループ保有特許の全体像

当社グループでは、有効な特許件数を着実に積み上げるとともに、特許価値の向上にも継続的に取り組んでいます。一般的に、特許価値は時間の経過に伴い低下する傾向があるものの、当社グループでは特許価値が上昇しており、特許の質と量の両方で特許ポートフォリオの強化が進んでいます。

2025年は、回路・半導体、電池（モビリティ）および医療の技術について、前年より特許の質が向上しており、当社グループの特許価値を高めています。

当社グループ保有の特許価値



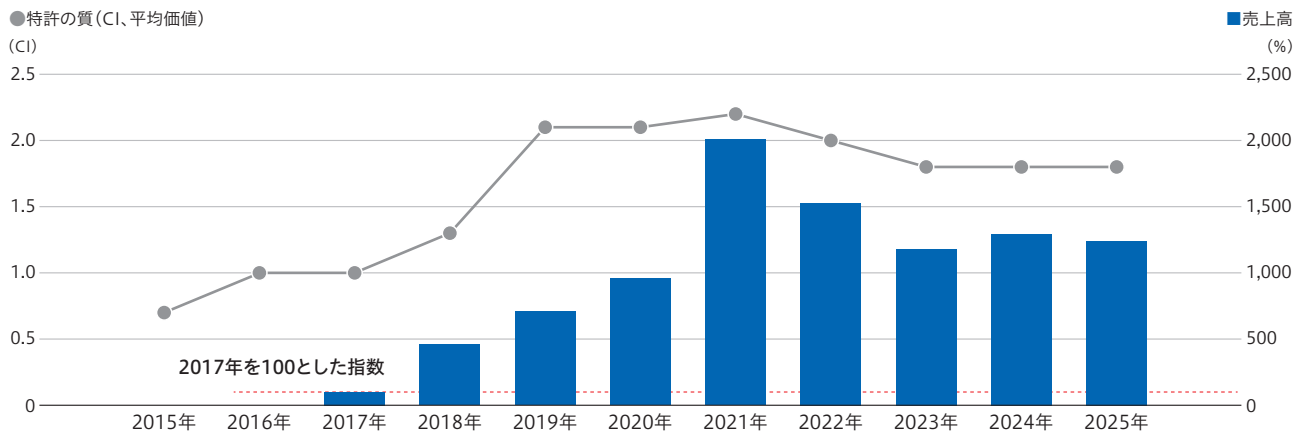
※ 米レクシスネクシス社の特許情報分析ツールであるLexisNexis®PatentSight+を用いて当社作成。2023年（淡色）から2025年（濃色）への特許価値の移り変わりを示す（2023・2024・2025年の各年末時点での特許価値）。CI（Competitive Impact）：被引用件数を基に算出される技術的価値と、出願・権利国のステータスを基に算出される市場的価値を掛け合わせた特許1ファミリー当たりの平均価値。PAI（Patent Asset Index）：平均CIに特許件数を掛け合わせて得られる特許の総価値。

LiB用バインダーにおける特許価値と事業成果の関係

上述した特許ポートフォリオの強化は、注力分野の一つであるLiB用バインダーでも具体的に確認できます。

LiB分野では、負極材料の高性能化に伴い、それを支えるバインダーの重要性も高まっています。当社グループはLiB用バインダーの研究開発と権利化を継続して進めてきました。その結果、特許の質が2018年以降上昇しました。2021年から2023年は、後願特許からの引用動向の変化や特許ポートフォリオ構成の変化等を背景に特許の質が低下しましたが、2023年以降は概ね横ばいで推移しています。

LiB用バインダーの特許価値と売上の推移



※ 米レクシスネクシス社の特許情報分析ツールであるLexisNexis®PatentSight+を用いて当社作成。2015年から2025年での各年末時点での特許の平均価値であるCIを利用。

特許価値の向上が直ちに売上に結びつくわけではありませんが、当社の技術力と知財戦略に対する理解の促進につながり、顧客との対話や協業の機会拡大に寄与しています。売上の推移には、市場環境や採用動向等、複数の要因が影響しますが、こうした知財活動は、LiB用バインダー事業の展開を支える基盤の一つとなっています。

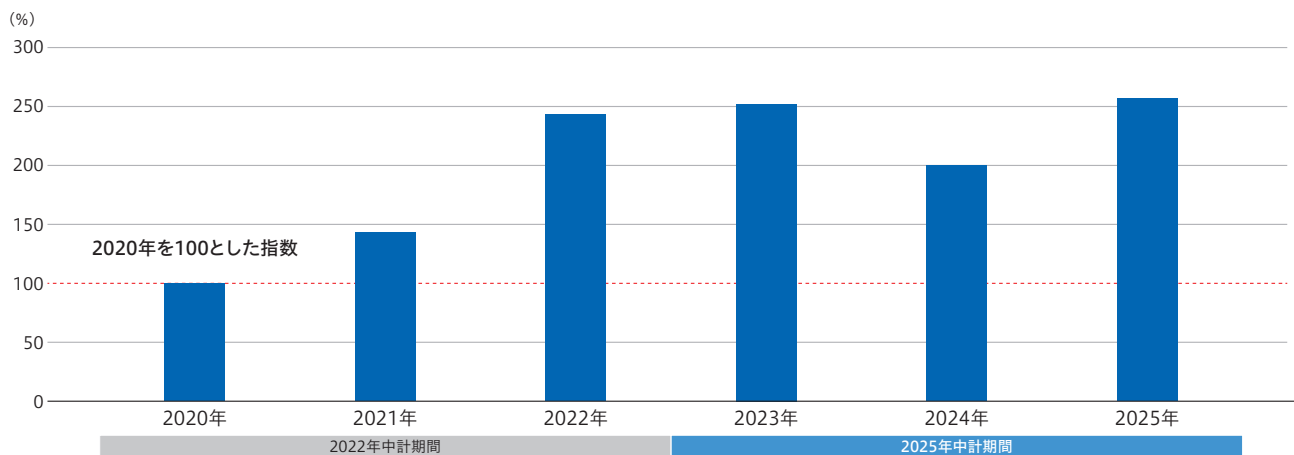
今後も、質の高い発明の創出と権利の保護・活用を図り、事業価値・企業価値の向上を図っていきます。

外部パートナーとの共創拡大

当社グループは、特許価値の向上により競争優位の基盤を強化するとともに、外部の知見・技術を活用するオープンイノベーションを継続して推進しています。顧客課題を起点とした共同開発を通じた製品採用に加え、アカデミアやベンチャー等との連携で得られる知見を活用し、技術探索から事業化までの取組みを加速しています。

共同研究・開発契約数は増加傾向にあり、外部パートナーとの協業も着実に拡大しています。止血材「アロンキユア」は、こうした取組みを通じて製品化にいたった具体例です。今後も外部との共創を通じて、新事業の探索を進めていきます。

共同研究・開発契約件数の推移(2020年を100とした指数)



人財育成

当社グループは、人への投資を強化するとともに、研究開発と新事業探索を継続的に推進する体制づくりに取り組んでいます。多様な挑戦と成長の機会を提供する観点から、研究員の大学・研究機関への派遣、大学からのインターンシップ学生の受け入れ、学会発表および論文投稿を通じて、外部の知見に触れる機会の拡充を図っています。また、語学学習の支援や海外の研究機関での研修制度を通じて、グローバルな連携力を高めています。

さらに、研究者教育に知財教育を組み合わせることで、研究成果の創出から権利化・活用までを一貫して担う人財の育成を進めています。若手研究員の柔軟な発想を活かし、主体的に周囲と連携しながら研究テーマを提案・推進できる支援体制を整えることで、組織としての成長力を高めています。



生成AI活用教育

当社グループでは、研究部門を中心に毎年実施してきた情報収集・調査教育を拡充しています。近年は、市場・技術・知財を俯瞰するIPランドスケープの考え方を取り入れながら、生成AIを活用した調査・提案支援教育を、関係部門へ展開しています。市場・技術・用途の調査や顧客開拓に向けた提案素案の作成に生成AIを活用することで、新事業探索や提案活動の初動を迅速化しています。

また、生成AIの利用に対する不安を軽減するため、具体的な入力方法や記載例、留意点を共有しています。生成AIの出力内容は人手で確認・補完する運用を徹底し、提案品質の向上と業務スピードの両立を図っています。