

## NECグループの海外における知的資産活動

本記事では、NECグループの海外における知的資産活動について、海外知的資産センターの概要と、特に中国知的資産センターにおける特許活動支援や模倣品対策などをご紹介します。

### 知的資産活動のグローバル展開

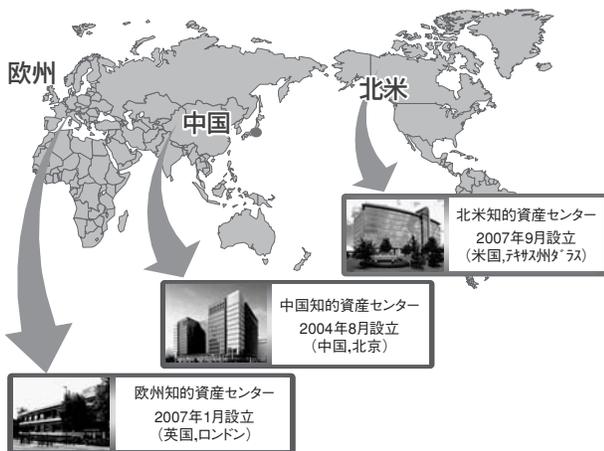
NECでは、中国、欧州、北米の3ヵ所に海外知的資産センターを開設し、グローバルに知的資産活動を展開しています。

海外知的資産センター設置の第1の目的は、知的資産統括本部の海外拠点として、NECの知的資産戦略を各現地法人に展開し、グループ一体となった知的資産活動を実現することにあります。

第2の目的は、世界各地で事業を展開している現地法人における知的資産活動を現場でサポートすることです。このため、各海外知的資産センターは、以下のように地域統括会社の中に知的財産部門として、設けられています。

- ・中国知的資産センター  
2004年8月、NEC(中国)有限公司に設置
- ・欧州知的資産センター  
2007年1月、NECヨーロッパに設置
- ・北米知的資産センター  
2007年9月、NECコーポレーションオブアメリカに設置  
(**図**参照)

本稿では、中国現地法人の特許活動支援や模倣品対策に注力している中国知的資産センターの活動についてご紹介します。



**図** 海外知的資産センター

### 中国知的資産センターの活動紹介

香港、台湾を含む中華圏には、現在60余りのNECグループ現地法人が事業を展開しています。

中国知的資産センターの主なミッションは、(1)在中国の現地法人における知的財産環境整備、(2)現地法人の特許出願支援、(3)知的財産係争・模倣品対策などです。

#### (1) 知的財産環境の整備

現地法人における知的財産推進体制整備のため、中国の法制度に対応した関連社内規程、知的財産管理組織の整備、知的資産業務フロー策定を行っています。

#### (2) 現地法人の特許出願支援

急速に発展している中国では、研究者/技術者が特許出願に慣れていません。そこで、中国知的資産センターの特許担当者が、技術者を対象とした知的財産教育(基礎、専門)を実施しています(**写真1**)。

中国知的資産センターでは、特許担当者が研究者/技術者を定期的に訪れて、日頃のR&D活動の中から、特許となりうる発明を発掘しています。最近では、どのようなアイデアが特許になりうるかを知ってもらうためにアイデア検討のワークショップ等も開催しています(**写真2**)。



**写真1** 現地法人の技術者を対象とした特許教育



**写真2** アイデア検討ワークショップ

中国知的資産センターでは、こうして発掘された発明を出願し、中間処理を経て特許権を取得するまでの全プロセスにわたって社外代理人と連携しつつ支援を行っています。

### (3) 知的財産係争・模倣品対策

中国各地にNECブランドの模倣品が出回っており、欧州、中近東でも模倣品が発見されています。

これまでに発見されている模倣品は以下の通りです。携帯電話用バッテリー、蛍光管・蛍光灯、デスクトップPC・ノートPC、マウス・キーボード、USBメモリ・ウェブカメラ等のPC周辺機器、MP3/MP4 プレイヤ、オーディオステレオセット、スピーカー、DVD/CD プレイヤ・ラジカセ、半導体チップ・コンデンサ、変圧器・PC用電源ユニット。

NECにとって模倣品対策は、極めて重要です。模倣品の中には、NECが現在製造・販売していない商品もありますが、こうした模倣品を放置するとブランドの信用力が損なわれ、NECの製品やサービスが消費者に敬遠されかねません。中国知的資産センターでは積極的に調査を行い、NEC本社と連携して偽物業者の摘発に力を入れています。

以上、中国知的資産センターについてご紹介しました。中国は市場として、生産拠点、研究開発拠点として、グローバルイノベーションカンパニーをめざすNECにとって非常に重要な位置を占めています。中国知的資産センターの活動により、中国におけるNECの知財力が一層強化されることが期待されています。

## NECの超小型マイクロ波通信システム「パソリンク」が2007年年間世界シェア一位達成

NECの超小型マイクロ波通信システム「パソリンク」は、海外の携帯電話インフラ市場の好調に伴い、特にアジアや中近東地域向けの出荷好調を主要因に、出荷台数ベースで2007年第3四半期（7月～9月）に初めて世界シェア一位となり、第4四半期（10月～12月）もトップシェアを継続し、これにより、2007年の年間においても、世界シェア一位（30.1%）を達成しました。<sup>1</sup>

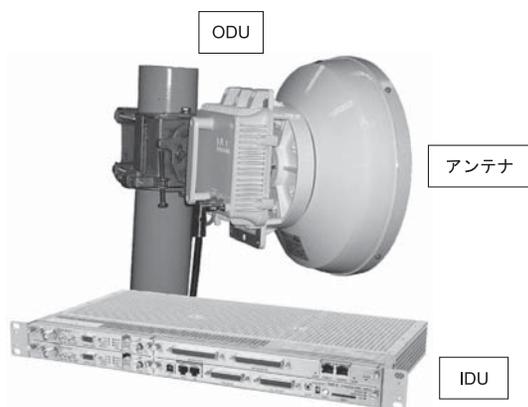
近年、アジアや中近東地域では多くの国で携帯電話加入者が急増しており、携帯電話ネットワークインフラの構築や拡張が急ピッチで進められていますが、NECのパソリンクは、1) 業界ダントツの機器信頼性、2) 多様な機能と柔軟なシステム構成、3) トップクラスの小型、軽量化による工事の簡素化、を技術的な強みとして、全世界の主要携帯電話事業者から多くの案件を受注することに成功しました（写真1、写真2）。

一方、固定系通信の分野においてもブロードバンド・アクセスの進展により、企業ユーザを中心にデータ通信需要が拡大しています。NECのパソリンクは、このようなブロードバンド・アクセス回線の構築にも対応するものであり、当社はパソリンクを今後も継続的に納入し、さらなるビジネス拡大を見込んでいます。

NECでは、1980年代前半よりパソリンクの研究開発、販売を進めてまいりましたが、近年の携帯電話市場の急速成長に伴い、パソリンクは携帯電話事業者の基地局間を結ぶ通信システムとして、ほぼ全世界の携帯電話事業者向けに大きく出荷台数を伸ばしています。2007年には、海外への累計出荷台数が70万台以上（130ヵ国以上）となり、ユーザ数は全世界700顧客以上に達しました（2007年12月末）。

今後もパソリンクへの需要および高性能化への要求がますます高まることが予想されますが、当社は超小型マイクロ波通信システムのリーディングカンパニーとして、これからも製品開発・販売を積極的に行ってまいります。

<sup>1</sup>Skylight Research調べ



ODU: Out-Door Unit、IDU: In-Door Unit

写真1 パソリンクシリーズ



写真2 パソリンク設置風景