



KONICA MINOLTA

150
YEARS

コニカミノルタ株式会社

知的財産報告書 2023

**RETHINK
WHAT'S
POSSIBLE**

Giving Shape to Ideas

取締役
常務執行役 経営企画本部長
葛原 憲康

はじめに

2023年度は、当社の創業から150年という節目の年にあたります。当社はこの節目の年に「事業の選択と集中」を柱とする新たな中期経営計画（2023～2025年度）をスタートさせました。事業の選択と集中にあたっては、全事業を「強化事業」「収益堅守事業」「非重点事業」「方向転換事業」の4つに区分し、それぞれの事業の位置づけを明確にしています。中でも、インダストリー事業を中心とする「強化事業」は、当社の成長ドライバーと位置づけ、売上・利益のさらなる成長を図るべく経営資源を重点的に配分していきます。

「強化事業」の成長には、知的財産をはじめとする無形資産の強化が不可欠です。無形資産には、技術や知的財産だけではなく、顧客との関係や組織体制など様々な要素があり、これらが作用し合って各事業の強みを形成しています。無形資産という目に見えない要素を言語化し、事業の強みを見える化することで、非財務情報である無形資産を財務情報に転換していきます。

折りしも、2021年のコーポレートガバナンス・コードの改訂を契機として、知財・無形資産についての戦略や投資に対する経営のガバナンスや外部への開示への要求が高まっています。当社では、2023年度より知的財産部を経営企画本部に組み込み、経営戦略と知財戦略がより迅速により深く連携できるよう組織改正を行いました。今回の知的財産報告書においては、特に新中期経営計画における知的財産戦略や活動計画、取組事例等を報告しております。本書がステークホルダーの皆様とのより実効的な対話のための一助となり、当社の持続的な企業価値向上につながれば幸いです。

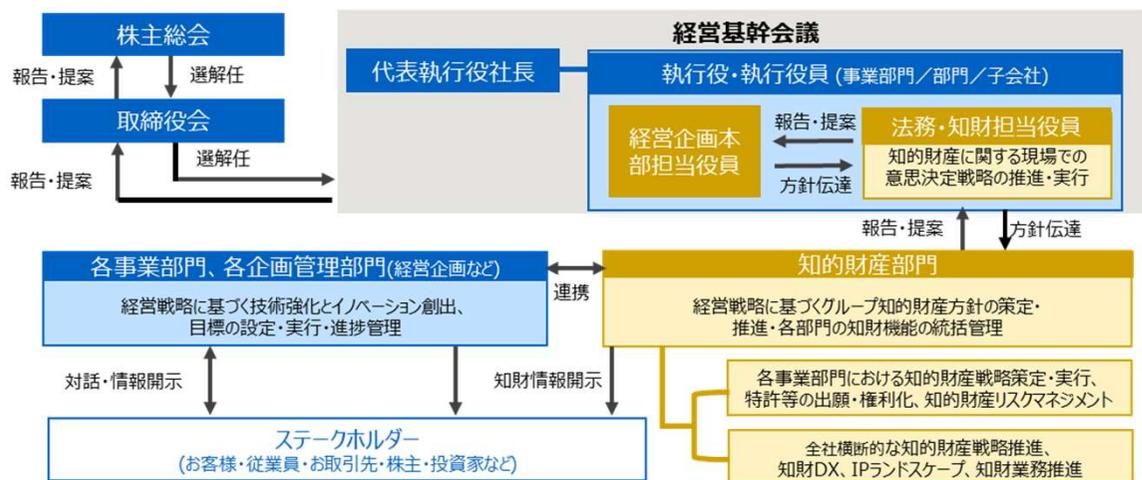
知財活動を支える体制・ガバナンス

経営戦略と連動した知財活動

I 知財活動の体制とガバナンス

当社では代表執行役社長による経営方針に基づき、経営企画本部を担当する役員の下、知的財産を担当する役員がグループの知財マネジメントを推進する責務を担います。知的財産を担当する役員は経営基幹会議の定席メンバーとして参加し、知財方針を含むグループ全体の経営重要事項について審議します。経営戦略に基づく知財方針は、知財部門と各事業部門へ共有され、各事業における市場環境や商流等を考慮して効果的な単位で知財戦略を構築し、密に連携しながら戦略の推進・実行を図ります。

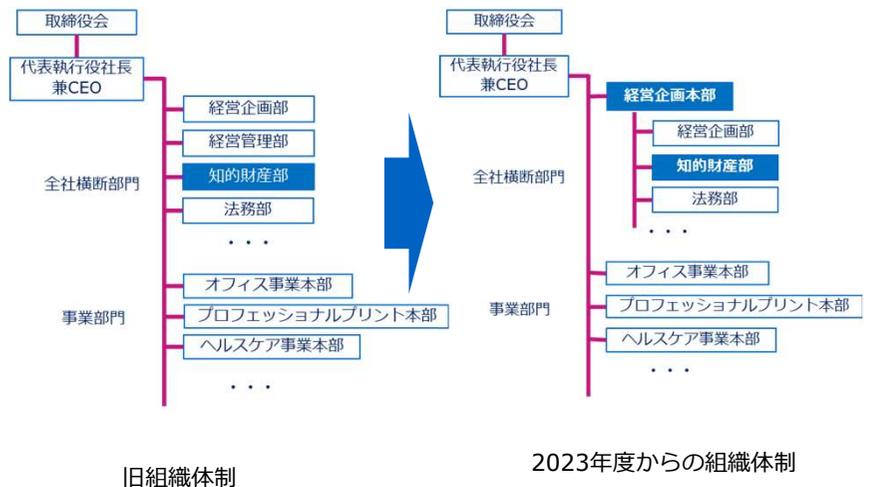
知財部門は「各事業部門における知財戦略策定・実行、特許等の出願・権利化、知財リスクマネジメント」と「全社横断的な知財戦略推進、知財DX、IPランドスケープ、知財業務推進」の機能別に組織を編成し、それぞれ事業部門や企画管理部門と連携し効果的に知財戦略を実行できる組織を構築しています。



当社の知的財産ガバナンス体制

I TOPIC

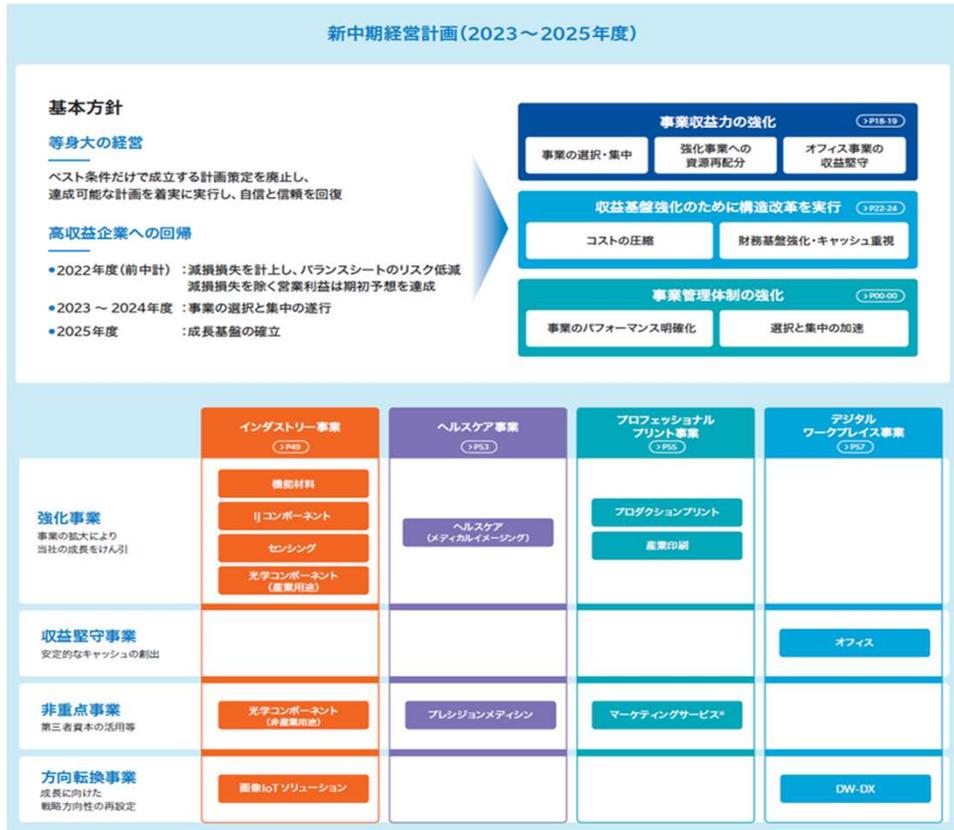
知的財産を経営資源として有効に活用するためには、知的財産部門が経営戦略を深く理解し、迅速に知財戦略に反映させることが必要となります。このため、2023年度に全社の中長期戦略やサステナビリティ戦略を統括する経営企画本部を新設し、知的財産部門を経営企画本部に組み入れる組織改正を行いました。



新中期経営計画と新中期知的財産計画の骨子

Ⅰ 新中期経営計画（2023～2025年度）

新中期経営計画では、「等身大の経営」を基本方針として、当社の各事業の位置づけを「強化事業」「収益堅守事業」「非重点事業」「方向転換事業」の4つに見直し、各事業に対する期待と役割をより明確にした上で、事業の選択と集中を実行することにより、事業収益力を強化し、「高収益企業への回帰」を進めることを骨子としています。



新中期経営計画の骨子（統合報告書2023より）

Ⅱ 新中期知的財産計画（2023～2025年度）

新中期経営計画の下、新中期知的財産計画（2023～2025年度）では、3つの重点方針を軸に知財活動を推進していく計画としています。

第1に、「事業収益力の強化」に貢献する知財戦略の実行を掲げ、知財活動においても知財投資の選択と集中を行い、事業の位置づけに合わせた知財戦略を推進します。第2に、無形資産の観点から事業の価値を顕在化し、企業価値の向上につなげるために、知的財産に関するIR活動の進化に取り組みます。第3に、これらの知財活動を持続的に実行するために、人財基盤と知財DXの強化を進めます。

新中期知的財産計画（2023～2025年度）における、これら3つの重点方針の具体的な取り組みについては後段にて説明いたします。

方針1：「事業収益力の強化」に貢献する知財戦略の実行

- 知財投資マネジメントの強化
- 強化事業の拡大を支える知財活動

→Page 5-7

方針2：知財IR活動の進化

- 内外の対話を通じた無形資産の働きの見える化

→Page 8

方針3：知財活動を支える人財基盤と知財DXの強化

- 中長期を見据えた人財戦略
- 知財DXの推進による効率化と新たな価値の創出

→Page 9,10

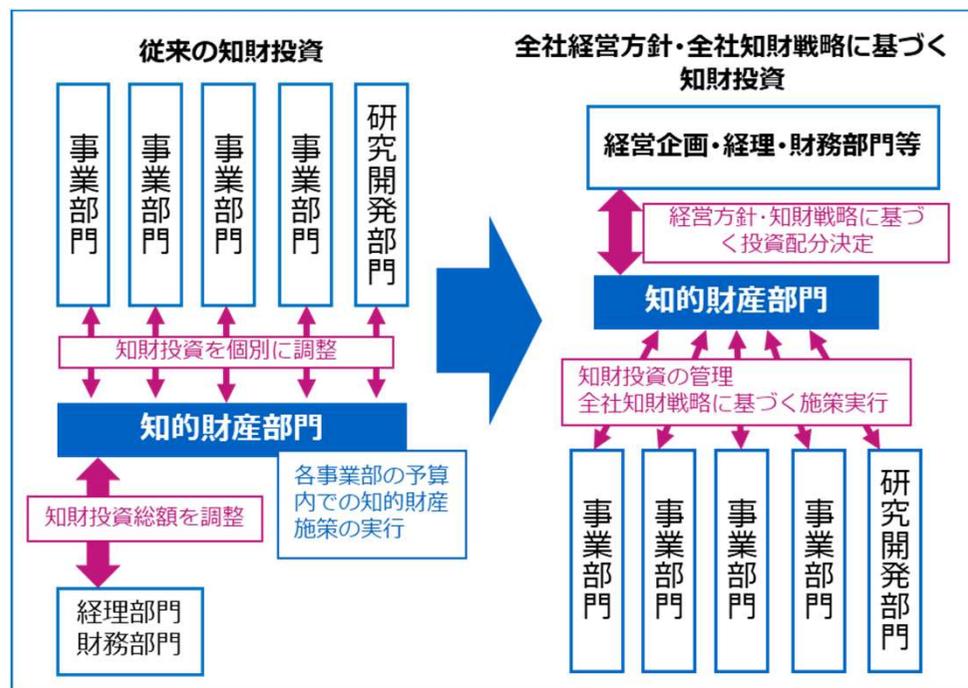
「事業収益力の強化」に貢献する知財戦略の実行 ①

知財投資マネジメントの強化

事業収益力の強化に向けた知財投資の最適化

当社では、知的財産の創出や権利の形成は、事業の成長や収益力強化に向けた投資であるという認識の下、知財活動を推進しています。しかしながら、知財費用については、各年度ごとに各事業との個別調整により定められる傾向がありました。

新中期経営計画における事業の選択と集中による事業収益力の強化を知財面からも推進するため、今後は、グループ全体の知財総投資を全体戦略に応じて最適にアロケーションする形へ転換していきます。

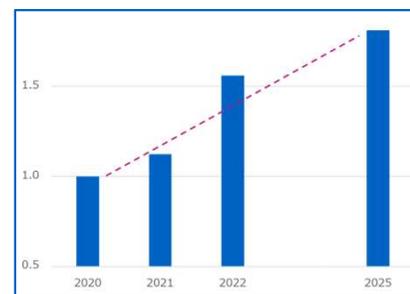


知財投資アロケーションの概念図

知財投資の適正さを測るROI

知財投資が適正になされているかどうかは単に投資額だけで測ることはできません。知財投資により目的通りのパフォーマンスが得られているか、即ち、知財ROI (Return On Investment) の評価が必要となります。

但し、知財ROIの評価は、事業の位置づけや知財活動の目的に応じて個別に考える必要があります。例えば、一製品あたりの特許の数が多く、多数の競合企業の中でしのぎを削っている事業では特許をはじめとする知的財産権を保有していなければ多額のライセンス料を競合企業に支払うこととなり、事業収益を悪化させます。従って、このような事業では、知財活動をしていなければ競合企業に支払っているはずの仮想のライセンス料と実際の実施料収支との差異を「Return」と捉え、知財ROIを算出して評価することが考えられます（所謂、ライセンス免除法）。例えば、当社における情報機器事業の知財ROIを算出し、2020年を1として2022年までの推移と2025年の目標値を示したものが、下図となります。一方、提供する製品や事業環境が異なれば、同様の評価で知財ROIを測ることは難しく、事業による利益のうち、知的財産がどの程度寄与しているかを事業ごとに分析し、知財投資により得られた事業貢献利益を「Return」として評価する方法などが考えられます。



情報機器事業における知財ROIの推移

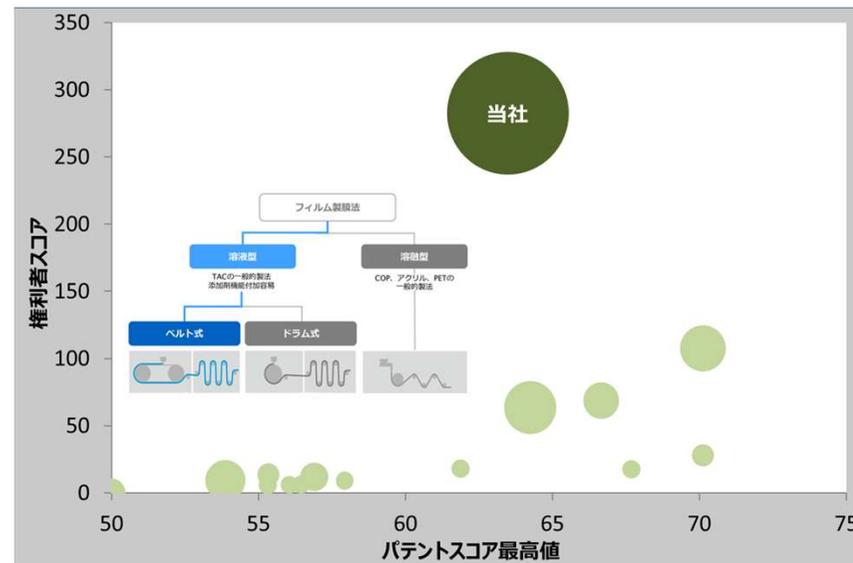
「事業収益力の強化」に貢献する知財戦略の実行 ②

強化事業の拡大を支える知財活動

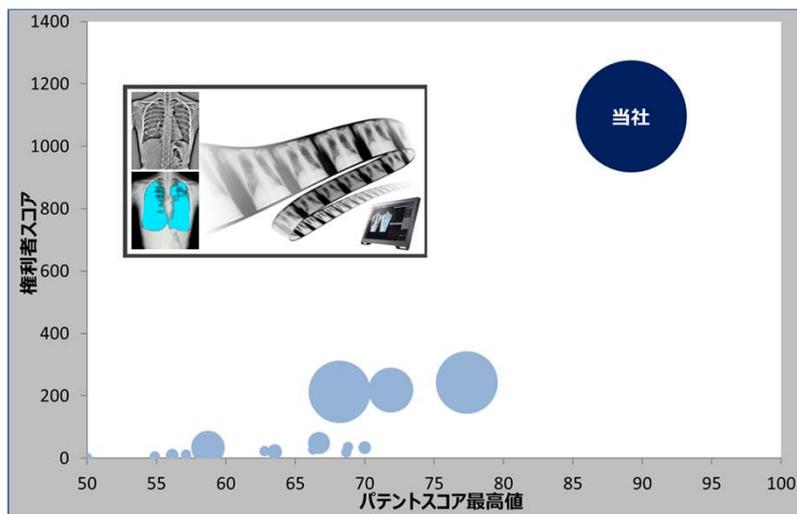
強化事業の強みを支える知財障壁の強化

強化事業の拡大のドライバーとなる各事業の“強み”については、集中的・先行的な知財投資・活動を継続して実行することにより、強固な知財障壁を築いています。

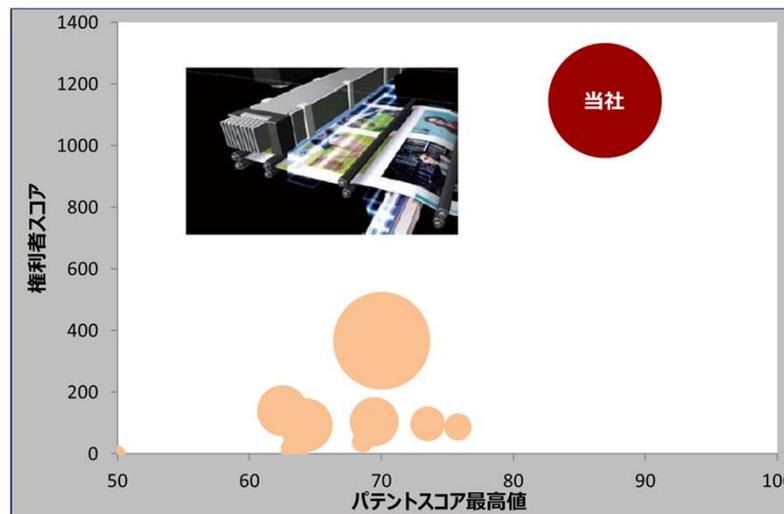
例えば、ヘルスケア（メディカルイメージング）領域の“強み”の1つである「高付加価値画像診断」を提供するデジタルX線動画撮影・動態解析（「X線動態」）、プロフェッショナルプリント事業強化領域の“強み”の1つである「自動化、スキルレス、リモート化技術の現場での使いこなし」を実現する自動品質最適化機能、インダストリー強化領域の成長ドライバーの1つである後延伸超幅広「SANUQI」フィルムを実現する「溶液型+ベルト」方式製膜法について、各マップで示すとおり、他社を圧倒する特許網により参入障壁を構築しています。このような知的財産を活用するとともに、さらに集中的な知財投資を進めることで、強化事業の「強み」を更に強化していきます。



「SANUQI」領域のスコアマップ



「X線動態」領域のスコアマップ



自動品質最適化機能領域のスコアマップ

注力領域に関する日本特許のスコアマップ

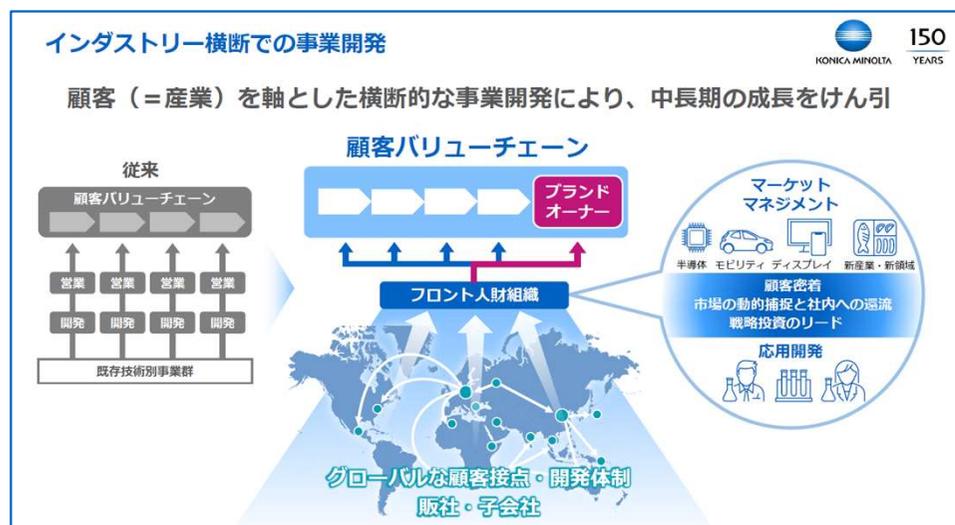
株式会社パテント・リザルトの特許分析ツール「Biz Cruncher」を用いて当社にて作成。円の大きさが各社の特許件数を、横軸が最も特許スコアの高い特許の評価値、縦軸が特許群全体の評価値を示します。

「事業収益力の強化」に貢献する知財戦略の実行 ③

強化事業の拡大を支える知財活動

Ⅰ インダストリー事業の中長期成長戦略

強化事業の中心となるインダストリー事業では、精密技術等の「コア技術」や、開発・製造・顧客サポートが一体となった「現場力」や顧客との強固な関係を「強み」として、センシング事業、機能材料事業、IJコンポーネント事業等の各事業を成長させていくことに加えて、インダストリー事業横断での事業開発強化による中長期的成長戦略を描いています。そのために、従来の事業ユニットを超えて横断的に動き、注力領域であるディスプレイ、モビリティ、半導体の各産業のバリューチェーンと技術を俯瞰できるフロント人財を配した組織として、新たに「インダストリー事業開発センター」を創設しました。インダストリー事業開発センターを中心に、インダストリー事業領域に蓄積された顧客関係や技術資産をフル活用して、顧客課題の解決に向き合うことで信頼を高め、ものづくりサプライチェーンの川上～川中の精密ソリューションプロバイダーとして真っ先に声がかかる存在となることを目指します。



2023年10月開催のインダストリー事業説明会資料より抜粋

Ⅱ インダストリー事業における新たな知財戦略

前述の通り、各事業の「強み」については、先行的に特許出願を行い特許障壁を形成しています。一方、インダストリー事業では、各産業において既存の事業の「強み」を横断的に活用した事業開発を強化します。そのため、知財戦略としても、各事業毎の技術を中心とした特許出願活動だけではなく、各産業のバリューチェーンの中で見出された新たな顧客価値を軸に、複数の事業の「強み」を組合わせたソリューションを知的財産で守ることが求められます。

そこで、インダストリー事業開発センターとタッグを組んで、知財部門も顧客への密着性を高めた知財活動を行うことで、事業横断型の新たなソリューションを守る知財活動を強化します。下図に示されるように、このような新たな知財活動を通じた特許出願数を2023年度から2025年度の間には2022年度の10倍程度に増加させる計画としています。



インダストリー事業横断型の特許出願計画 (2022年度を1とした推移)

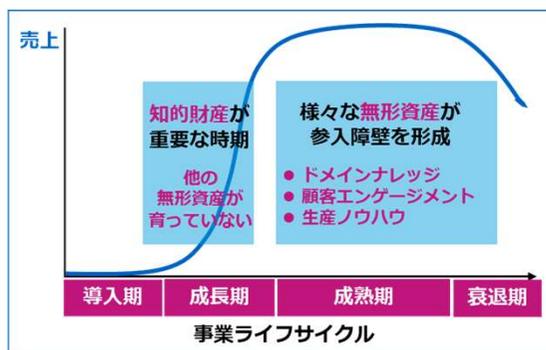
知財IR活動の進化

内外の対話を通じた無形資産の働きの見える化

I 社内における対話強化

当社では、知財活動の狙いや実績を適切にお伝えし、企業価値の向上につなげていく上で、知的財産に関する情報開示、IR活動において、単に知的財産の統計的情報、例えば特許出願件数や、特許保有件数などを開示するだけでは不十分であり、知的財産等の無形資産がどのように事業貢献しているか、即ち財務転換されているかをストーリーとして示す必要があると考えています。

そのための第一歩として、各事業において無形資産がどのように作用して強みを形成しているのか、それを踏まえてどのように事業強化につなげていくのかについて、経営企画本部、インダストリー事業、知的財産部門の各トップによる対話を繰り返してきました。その結果、特にインダストリー事業では各事業の強みにおける無形資産の作用の仕方やこれに基づく勝ちパターンが共通していることや、事業ライフサイクルの中で様々な無形資産が役割を入れ替えながら機能することで、事業成長に寄与していることを共通認識化しました。これらについては、今後、IRイベントや各種媒体を通じた開示に反映させていきます。

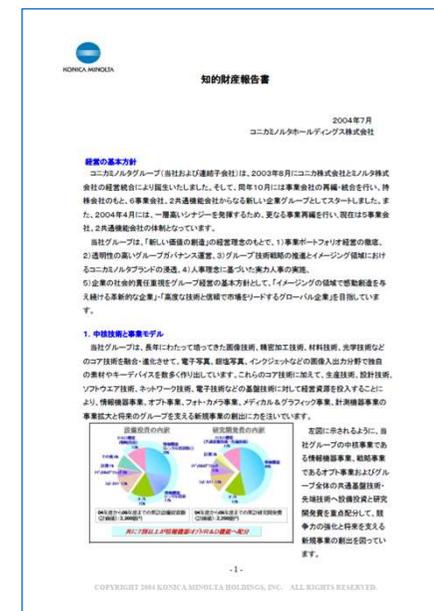


事業ライフサイクルと無形資産の概念図

II 社外ステークホルダーとの対話強化

当社では、長年にわたって知的財産に関する情報開示、IR活動に力を入れてまいりました。2004年に経済産業省から「知的財産情報開示指針」が発表されたことを契機に知的財産報告書を初めて発行して以来、開示内容を見直ししながら、毎年継続的に発行し、ステークホルダーの皆様にご覧いただき、社内の知財活動をお伝えしています。また、2021年のコーポレートガバナンス・コード改訂を受けて、知的財産報告書はもちろんのこと、コーポレートガバナンス報告書、有価証券報告書、統合報告書も含めたIR媒体における知財情報開示を見直し、改善しており、多方面で高評価をいただいております（P13もご参照下さい）。

さらに、双方向コミュニケーションの強化の観点から、近年は、株主・機関投資家と当社の知財部門との直接的な対話を通じた知財情報開示の進化・深化に取り組んでいます。



2004年度の知的財産報告書
([リンク](#))



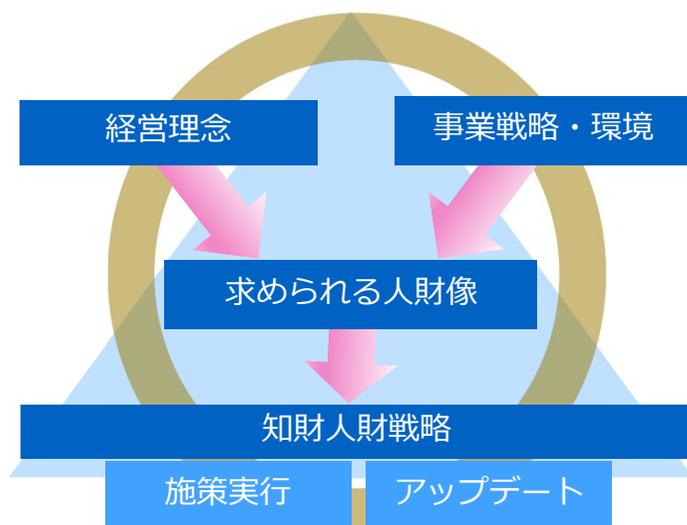
知財活動を支える人財基盤と知財DXの強化 ①

中長期を見据えた人財戦略

■ 知財組織・機能の強靱化

当社は、「知的財産を駆使して、ワンストップで事業貢献ができるプロフェッショナル」を知財活動を推進する人財像として掲げています。この人財像形成に向けて、知財部員として必要な知識・スキルの棚卸をしており、不足もしくは強化すべきものの取得や多面的な視点・考え方の強化のため、海外駐在や知財部門内もしくは他部門とのジョブローテーション、事業部門との兼務、社内外の研修や外部団体への参加などを施策として実施しています。

産業構造や事業環境の変化に伴い、求められる知財スキルはより一層多様化しています。このため、知財部門として必要な知識・スキルを常時監視し、人財育成のための戦略、施策をアップデートしています。

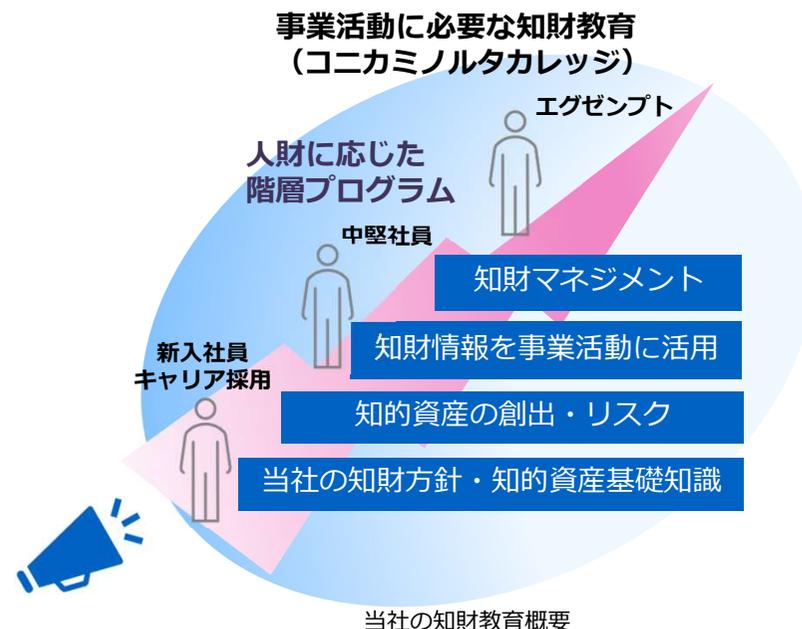


知財人財戦略の概念図

■ 知的財産を生み出す基盤の維持・強化

各事業部門の研究開発活動やパートナーとのアライアンス・お客様との関わりの中で保護すべき知的財産が創出されます。従って、知財部員だけでなく、当社社員が適切な知的財産の活用やマネジメントの知識を持つべく、全社の知財リテラシー向上を目的とした教育システム（コニカミノルタカレッジ）を構築し、知的財産に関する基本的な法律や手続きに関する講座から知財マネジメントに関する講座まで、必要な時期に必要な教育を受けることができるよう機能別の多彩なプログラムを提供しています。

また、法律改正やAI・DX活用に関連する知的財産についての教育、ガイドラインの提供など、社会環境の変化により必要となる教育をタイムリーに実施しています。



当社の知財教育概要

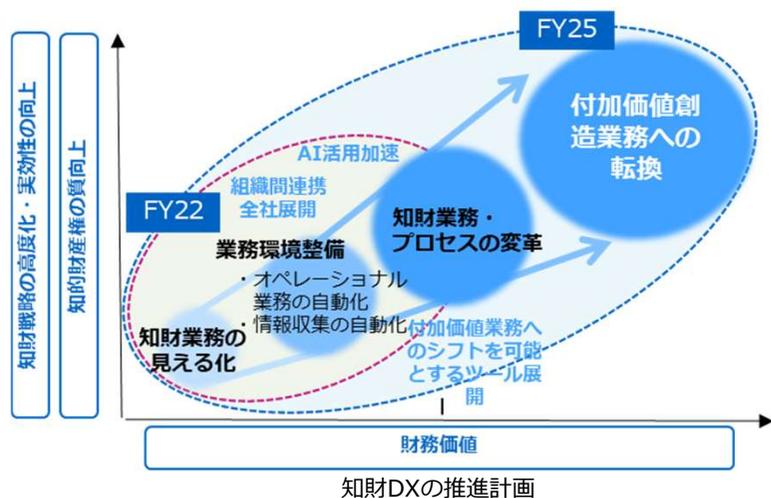
知財活動を支える人財基盤と知財DXの強化 ②

知財DXの推進による効率化と新たな価値の創出

I DXの推進

当社における知財活動の財務価値を高めるため、知財業務・プロセスの変革を推進しています。その一環として、知財業務を棚卸し、整理、見える化した上で、AI、デジタルツールを活用して、知財業務の自動化、情報収集・集約の効率化等に取り組んでいます。自動化プロセス数を年々増加させ、効率化を加速し、業務における人的負担（時間・工数）の削減を推進しています。更に、削減により創出された時間を新たに活用し、知財権のさらなる質向上や、その他の知的財産に関わる新たな価値を創出すべく、業務シフトを進めています（下図参照）。

また、知財DXに活用するデジタルツールの開発も強化しています。例えば、特許出願明細書の品質管理ツールとして、特許出願明細書における1文当たりの文字数を測定し、全体の平均、分布を瞬時に表示するツールを開発し、活用しています。また、知財予算の執行状況を適時監視するため、月次で全社の知財費用を自動的に集約し、四半期の結果予測を行うツール



等も開発しています。このように、デジタルツールの活用により、現状把握、傾向予測など人手で行なってきたプロセスの自動化を進めています。

I IPランドスケープ

当社では、知財情報などに基づいて事業環境を分析し、経営や事業に対して戦略提案を行うIPランドスケープを、知財戦略の立案はもちろんのこと、事業戦略や技術戦略の策定など、様々な用途で活用しています。例えば、事業戦略においては新規事業立ち上げ時の戦略策定、技術戦略においては新規研究テーマの開発方向の検討などにおいて活用しています。また、将来の事業環境予測やバックキャストによるアクションプランの仮説・戦略シナリオの構築などにも対応して、IPランドスケープを実施しています。

IPランドスケープによって求められるアウトプットはそれぞれの案件で異なるため、案件に応じたさまざまな調査や、多様な分析が必要となります。ここ数年、事業部門でのIPランドスケープの活用が増加しているため、事業戦略・企画など関連部門と知財部門との連携を強化するとともに、情報処理の効率化に向けて、既得情報のDB化、AIやデジタルツールによる人的工数の置き換えなど、環境整備の強化を実行しています。



デザイン

デザインの戦略的な創出と活用

Ⅰ 継続的なデザイン創出活動

本年、当社は創業150年という節目の年を迎えました。創業以来、製品やサービスの価値を高めるためにデザインは重要であり、デザインの戦略的活用は企業価値の向上につながるとの認識の下、時代のトレンドやお客様のニーズに寄り添ったデザインの創出に挑戦してきました。

このような取り組みは、国内外の多数のデザイン賞によって評価されています。公益財団法人日本デザイン振興会が主催する日本で唯一の総合的デザイン表彰制度であるグッドデザイン賞については、1966年に8ミリカメラ「オートバック8K5」が受賞したことを皮切りに、その後も定期的に受賞し続け、ここ40年間は毎年継続して受賞しています。

2022年度には、高速デジタルラベル印刷機「AccurioLabel 400」が受賞し、「表現の幅を大きく変える進化を弛みなく行う姿勢にも敬意を示したい」との評価をいただきました。なお、本製品は「世界三大デザイン賞」と呼ばれるiF DESIGN AWARD 2023、Red Dot Design Award 2023も受賞しております。



オートバック8K5



AccurioLabel 400

Ⅱ デザインの戦略的活用による新たな挑戦

また、2023年度には、X線動画解析ワークステーション「KINOSIS」がグッドデザイン賞を受賞しました。高度な画像処理技術により実現される「X線動態解析」を用いて生体の動きを可視化する本製品について、「約15年もの長い時間をかけ、医療現場と真摯に共創・研究した結果生まれてきたもの」という点が評価されました。



X線動画解析ワークステーション
「KINOSIS」

当社は、製品・サービスのデザインにとどまらず、魅力的な内装・インテリアのデザインによって、更なる顧客体験の向上を図っています。

横浜に開業した「コニカミノルタプラネタリアYOKOHAMA」は、ゆったりとした癒しのエンターテイメント体験を提供する新しいタイプのプラネタリウムとして、大人やカップルが楽しんでリラックスできる都会のオアシスを体験できるように設計されています。



コニカミノルタプラネタリアYOKOHAMA

このプレミアムなデザインは、iF DESIGN AWARD 2023を受賞しました。私たちは今後も、企業の競争力の源泉である知的財産の一つであるデザインを、戦略的に創出し、活用することで、企業価値の更なる向上につなげていきます。

ブランディング

ブランドの構築と育成

■ブランド価値の象徴「シンボルロゴ」

当社のシンボルロゴは、ブランド価値と社名をビジュアル化したものです。コニカミノルタブランドがお客様に提供する価値を表現し、シンボルマーク（グローブマーク）の部分とロゴタイプによって構成されています。グローブマークは地球をモチーフにしており、世界中のお客様に対する新しい価値の提供、そして広範な技術力と信頼感の調和を表しています。ロゴタイプは品質の高さと斬新さを表現しています。

シンボルロゴは、当社が150年かけて獲得したお客様からの信用・信頼、すなわちブランド価値を象徴するものであり、約180ヶ国において商標登録し、ブランド価値の毀損防止に取り組んでいます。具体的には、第三者商標の出願をグローバルに監視し、誤認のおそれがある商標に対しては、異議申立てを行うなど権利化の防止に努めています。また、トナーボトルなどの当社製品の模倣品の販売については、当社の商標権に基づく摘発を実施しています。



■コニカミノルタの商品・サービス商標

当社は創業以来、商品・サービスにオリジナルな商標をつけて販売・提供することによって、当社の商品・サービスであることをアピールするとともに、お客様からの信頼の蓄積を通じてこれら商標のブランド価値を高め、当社の競争力や他社との差別化の源泉の一つとしています。

具体的には、当社の創業時から続く印刷事業においては、1971年に発表した普通紙複写機の「U-BIX」や、1987年発表の簡易色校正システムの「Konsensus（コンセンサス）」、近年では、インクジェットプリンターの「Nassenger」や、デジタル印刷システムの「bizhub」及び「Accurio」など、印刷業界にて周知の商標があります。

また、インダストリー事業においては光学フィルムの「SANUQI」、ヘルスケア事業においてはデジタルX線撮影装置の「AeroDR」、前述のX線動画解析ワークステーション「KINOSIS」や医療ITサービスの「infomity」など、今後の強化事業を牽引していく商品・サービスについても様々な著名商標を有しています。



当社の主な商品・サービスの商標

外部評価 2022年度～2023年度

Clarivate Top 100 グローバル・イノベーターに2年連続選出

当社は、世界的な情報サービス企業である英国クラリベイト社が選定する「Top 100 グローバル・イノベーター 2023™」に2年連続で選出されました。

本賞は、クラリベイト社が保有する知的財産・特許データを基に、優れたイノベーションパフォーマンスを継続的に発揮している世界中の企業や組織の中から100社を選定し、年に1度表彰するものです。

各企業が保有する特許ポートフォリオの卓越性を、「影響力」、「成功率」、

「グローバル性」、「希少性」の4つの要素で評価しており、当社は、特に技術の多様性の指標である「希少性」が評価されています。



表彰式の様子（左：知的財産担当玉井上席執行役員）

3件の発明奨励賞を受賞

公益社団法人発明協会主催の2022年度地方発明表彰において、当社のハイブリッド測色技術に関する特許第6544332号、放射線画像撮影システムの画像処理技術に関する特許6834690号、高齢者見守り支援システムに関する特許6504255号の3件が発明奨励賞を受賞し、技術的に優秀かつ、実施効果の高い技術を生み出した発明者として当社の社員が表彰されました。

知的財産報告書2022が知財情報開示の好事例に選出

知財投資・活用戦略の開示・発信の在り方や社内におけるガバナンスの在り方等の検討を目的に政府が組織する「知財投資・活用戦略の有効な開示及びガバナンスに関する検討会」において、2023年3月に「知財・無形資産の投資・活用戦略の開示及びガバナンスに関するガイドライン Ver. 2.0」が策定されました。

その中で、「企業価値を顕在化するコミュニケーション・フレームワーク」の事例の1つとして、当社の「知的財産報告書2022」が、「事業ポートフォリオ変革の実現に向けた知財ポートフォリオ変革の状況について、自社の強み領域である技術に関する特許出願件数の推移も含め、定量的な情報も提示し、その変革ストーリーの実現に説得力を持たせることに取り組んでいる」として取り上げられました。



2022年度の知的財産報告書
([リンク](#))

記述情報の開示の好事例に選出

金融庁では、各社の有価証券報告書における情報開示の好事例を公表して、投資家との建設的な対話に資する充実した情報開示を促しています。「記述情報の開示の好事例集2022」において、当社の有価証券報告書の「事業等のリスク」の開示内容が好事例として紹介されました。「知的財産権に関するリスクについて、リスクのみではなく、競争優位性の維持や社会貢献等の機会の観点も含めて具体的に記載」している点が評価されました。

データセクション

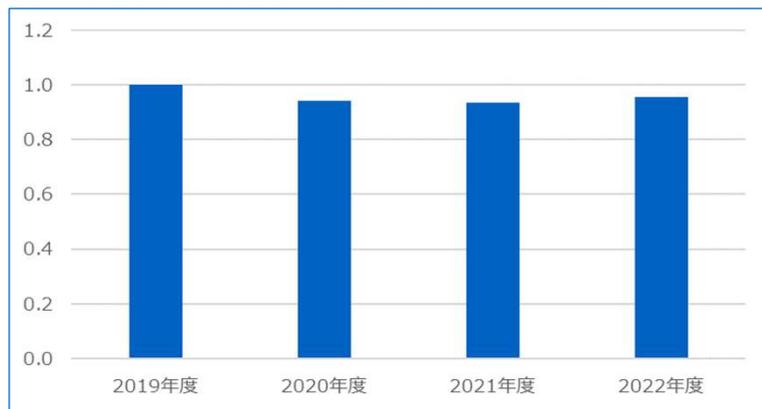
5年間の主要データ

(百万円) (年度)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
売上高	1,059,120	996,101	863,381	911,426	1,130,397
営業利益	62,444	8,211	-16,266	-22,297	-95,125
研究開発費	78,395	74,040	65,034	62,678	63,894
特許保有件数	20,235	20,453	19,814	19,737	19,841
国内	11,678	11,757	11,083	11,174	11,378
国外	8,557	8,696	8,731	8,563	8,463
特許取得件数	2,053	2,198	1,850	1,602	1,531
国内	1,183	1,226	1,234	1,163	1,158
日本企業中順位※1	22	19	11	15	19
国外	870	972	616	439	373
米国特許取得件数 日本企業中順位※2	21	24	22	33	32
審査請求率	79.3%	64.5%	82.0%	83.7%	81.9%
特許査定率	81.1%	83.0%	76.4%	78.6%	64.8%

※1 特許庁発行の「特許行政年次報告書 2023 年度版」の情報に基づく特許取得数の順位。

※2 Intellectual Property Owners Association (Top 300 Patent Owners) の情報から推定した順位。

- ・IFRS基準
- ・特許取得件数：国内＝日本特許、国外＝米国、中国特許
- ・保有件数：国内＝日本特許、国外＝米国、中国特許
- ・審査請求率＝審査請求件数／審査請求期限日がある案件数
- ・特許査定率＝特許査定件数／(特許査定件数＋拒絶査定件数＋ファーストアクション後の取下げ・放棄件数)



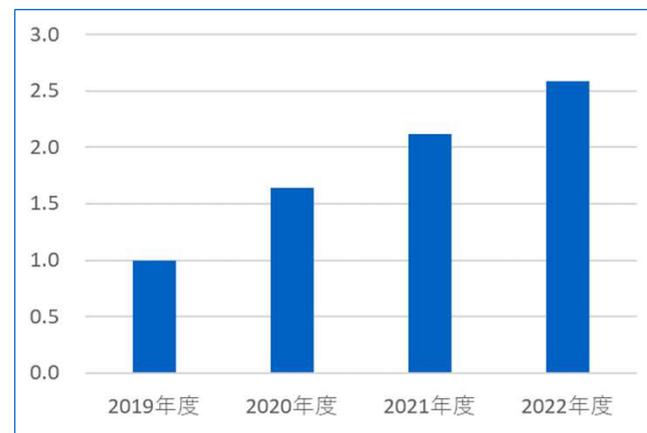
研究開発費と知財費用の比率において2019年度を1とした推移

当社は、経営戦略と連動させた知財ポートフォリオの構築に努めています。2022年度も、事業の位置づけに応じた知財戦略に基づき、強化事業の成長に必要な新たな特許出願、特許権の創出活動に注力する一方、その他の事業については保有、取得する特許を厳選することで、知財投資の選択と集中を強化しています。

左下図は研究開発費と知財費用の比率の推移を2019年度を1として示したものです。2019年度以降大きな変動はなく、厳しい業績の中でも将来への成長投資として知的財産の構築を継続していることがわかります。

右下図は2017年度以降に出願された特許について、その注目度を数値化した指標*です。知的財産の価値が年々向上していることがわかります。今後も引き続き事業に貢献する知財ポートフォリオの構築に取り組みます。

*株式会社パテントリザルトのBiz Cruncherで提供される権利者スコアを有効特許件数で割った値



出願日が2017年度以降の指標*において2019年度を1とした推移



KONICA MINOLTA

150

YEARS

コニカミノルタ株式会社

〒100-7015
東京都千代田区丸の内2-7-2JPタワー
Tel 03-6250-2111

<https://konicaminolta.com>