

## 株式会社アスペクト

知財のセンスを磨こうとする人材を  
これからも育成し続ける

最先端のモノづくりに貢献する、ハイエンド3Dプリンターメーカー。装置の開発から販売、さらには材料開発や受託造形などにおいて多くの分野に力を与え、新たな文化や付加価値を築いている。精度と生産性を大幅に向上させた「RaFaEi(ラファエロ)」では2012年に東京都ベンチャー技術大賞を受賞するなど、数々の実績とともに、未来の可能性と夢を拓いている。

## 主な権利

2011年：特許 第4739507号  
2011年：特許 第4846425号  
2011年：特許 第4866145号  
2012年：特許 第4917381号  
2014年：特許 第5470635号

## 会社概要

所在地：東京都稲城市東長沼 3104-1  
稲城ガーデニア式番館 101  
電話：042-370-7900  
URL：http://aspect.jpn.com  
業種：3Dプリンターの開発・販売・保守など  
設立：1996年(平成8年) 資本金：3,000万円



専務取締役：萩原 正さん(左)  
総務経理部 兼 知財管理室：鈴木 理恵さん(右)



代表的な3Dプリンター、「RaFaEi(ラファエロ) II 550-HT」。汎用プラスチックからスーパーエンブラまで、微細加工とともに、大きなワークサイズを実現した。



「RaFaEi」によって作り出された横浜マリンタワー。精細な構造物も、同社の3Dプリンターなら思いのままである。



多摩市のテクニカルセンターのエントランスには多くの特許証が掲示され、その技術力の高さをうかがうことができる。

粉末床溶融結合における  
3Dプリンターの代表企業

さまざまな立体製品を生み出し、今ではIoTの中心的存在とも言える、3Dプリンター。しかし、一言で3Dプリンターと言っても、樹脂を紫外線によって硬化させる光造形法を用いたものもあれば、シート積層、材料押し出しなど、そこには多様なタイプがあり、技術のバリエーションがある。

株式会社アスペクトは、粉末床溶融結合というジャンルにおける卓越した技術を保有。樹脂や金属の粉末を溶融・焼結させて造形する技術であり、最終製品と同じ材料を用いることができる。同社はこの技術による造形装置の開発に務めて、2006年に初号機を世に送り出した。それまでは、アメリカから輸入した3Dプリンター装置を代理店として販売したり、教育や保守を提供してきたが、そこで培った技術力をベースにして開発にも乗り出したのである。

特許における風評被害から  
さまざまなことを学んだ

しかし、新たに開発した装置とともにオリジナルの粉末材料を使う際に、特許に抵触しているのではないかと風評被害を受けた。そこで、先行して世の中に出ていた論文を重要文献として提示しながら、他社の特許の無効審判という結果を勝ち取った。そうした体験もあり、特許の重要性はしっかりと感じていた。

知財センターとの関わりについて萩原専務は、こう語った。「当社は公社など、都のさまざまな支援事業を活用してきました。そんな関係もあり、知財センターのことを知ったのです。当初は私一人が知財を担当していましたが、多くの業務を同時にできないこともあり、なんとか知財の部門を立ち上げて若手を育てたいと考えました。そして、知財管理室という組織を立ち上げたのと、知財センターからニッチトップ育成支援を受けてみませんか」と声をかけられたタイミングが、ほぼ同時だったんです」

知財関係の書類を一括管理し  
スピーディーに引き出せる

2016年からニッチトップ育成支援を受け、知財管理室の鈴木さんは、知的財産管理技能士の2級を取得するまでに至った。知財担当となったことについて鈴木さんは「庶務と兼務していますが、知財のことは何も知らなかったのが、最初は私で大丈夫なのかなと思いました。でも知財センターのアドバイザーの丁寧な説明で、だんだん知財の面白味が分かってきました」と語る。そんな鈴木さんについて萩原専務は、「弁理士などから会社に送られてくる知財の書類をすべて文書管理し、分かりやすくまとめてくれたんです。例えば、いつまでの秘密保持契約でどんな内容なのか、すぐに引き出せる。これは会社にとって、とても大きな財産です」と目を細めた。

現在、知財管理室は3名の体制で、全員が知的財産管理技能士の資格を取得している。

知財交流・研究会に参加し  
情報交換によって力を得る

改めてニッチトップ育成支援について鈴木さんに話を聞いた。「最初は、何をどう質問したらいいかも分からない状態でしたが、基本的な知識が少しずつ身につくにつれて自信もつき、知財センターの知財交流・研究会へ行っても話せるようになりました」

現在も知財交流・研究会には引き続き参加しながら、多くの会社との情報交換を楽しみにしているという。

萩原専務は、「特に技術契約について学んでもらっています。いろいろな会社と契約を結ぶに当たって、フェアな契約とはどういうものであるか。相手と交渉するためには、こちら側の理論武装が欠かせませんからね。ですから今まで、当社では悪い契約を行ったというケースがないと思います」と語った。

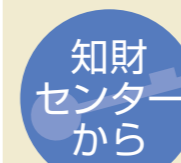
マーケットを見抜く力や  
特許性に関する直感が必要

今後の知財戦略について、萩原専務に尋ねた。「これからはさらに人材を育てながら、設計者レベルの意識向上を図りたいですね。世界中の競合相手の情報を見ながら、『ここが空いている』というニッチな部分への視点を有するなどの、マーケットを見抜く力を養ってほしいです。もちろん製品づくりにおけるセンスも大切ですが、『どこで特許を取れるか』という特許性に関する直感が必要だと思います。先願があるかどうか、私のように経験を重ねれば見えてくることですが、傾向が分かるようになるまではセンスを磨いていく必要があるでしょう。『特許って大事なんだよ』ということも、もっと身をもって感じてほしいです」

そして、こう続けた。「アスペクトという会社がこの先、多くの会社と協働体制

を築いていくためには、『あの会社と一緒にやった方が得だ』『仲良かった方がいい』と相手に思ってもらうことが大切です。そのためにも、私たちは何らかの特許を取得し続けることが必要。まさに会社の経営資産となる知的財産を守り抜くことが重要になります。ですから、知財センターによる3年間のニッチトップ育成支援で、知財の基礎を学んだことは大きな礎になりますし、知財のセンスを磨いていく人材がさらに増えたらいいなと思っています」

知財の見えないパワーを感じてほしいと訴える萩原専務の言葉には重みがあり、確かなビジョンがあった。知財のセンスというものは、一朝一夕には磨かれないからこそ、その土台となる取り組みが重要となるのだろう。



## 知財に詳しい人材を育てるニッチトップ育成支援

他社とのOEM契約の締結もあり、今後は海外における販売も拡大していくということから、自社の知的財産を国内外でいかに守り、売上を伸ばすかを課題とされています。そうした中ですべて弁理士にお任せにしないようにするなど、社内に知財に詳しい人材を増やす必要性が生まれ、その育成をお手伝いしました。 担当:多摩支援室 松崎アドバイザー