

株式会社フジタ医科器械

知財は“飛躍の原動力”
無形財産活用で新たなステージへ

脳神経外科手術用鋼製器具で国内シェア30%前後を誇る。製品種類は1400品目に及ぶ。医療現場のニーズを反映させた独自製品を生み出し成長してきた。だが、「過度な依存は経営を危うくする」（前多宏信社長）との判断の下、2014年から「医工連携」にチャレンジ。脳神経外科用以外の医療機器開発に触手を伸ばすも、そこにはこれまで重視していなかった知的財産という壁が立ちだかっていた。

主な権利

2016年：特許 第6060321号
2017年：商標登録 第5972684号
2018年：特許 第6386140号
2019年：商標登録 第6192536号
2020年：意匠登録 第1669798号

会社概要

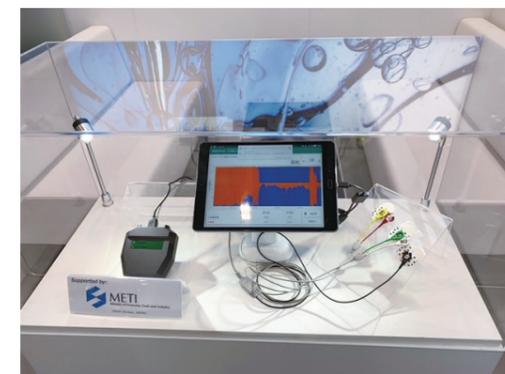
所在地：東京都文京区本郷3-6-1
電話：03-3815-8810
URL：http://www.fujitaika.co.jp/
業種：医療機器の製造及び販売、理化学機器・医薬品の販売、輸出入に関する一切の業務
設立：1972年（昭和47年）資本金：7,900万円



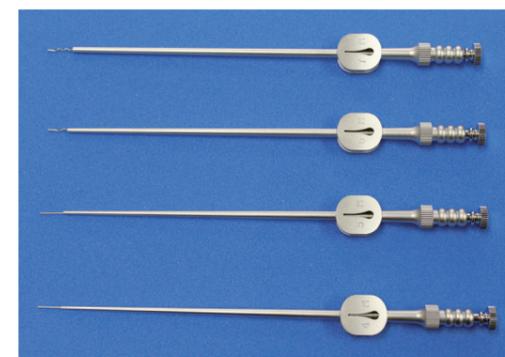
左から
商品企画管理課課長：秋田谷 豊久さん
代表取締役社長：前多 宏信さん
市場開拓部 係長：高山 征司さん
商品企画管理課 課事主任：藤野 高史さん



1対nでの通信技術を使ったスマート生体モニター。
血圧や心拍数などをリモートで同時に一つのモニターに表示する。



開発中の排せつ障害リハビリ装置



フジタ医科器械の代表的な手術器具

社名の商標登録をしていない！
使えなくなると大慌て

「当初は知的財産に興味がない企業体質でした。社名も商標登録していませんでしたから」。株式会社フジタ医科器械の前多社長は、東京都知的財産総合センターによる支援を受ける前の社風について、素直にこう答える。訴訟となった経験もなく、中小企業が特許などの知財を取得する意味が分からなかった。

ところが、知財センターから商標についての研修を受けると、「フジタ医科器械」の社名で商標登録がされていないことが分かった。同時に、新潟県に同じ社名の会社があることも判明した。前多社長は「商標は相当な大手企業でないと必要ないと思っていましたが、『社名が使えなくなる危険性がある。これはまずい』と慌て、知財センターに商標出願の相談を繰り返しして、なんとか登録できました」と振り返る。

調査怠り費やした時間と
開発費用が水泡に帰す

製品デザインもあまり意識をしていなく、工業デザイナーと一緒に作った製品企画の経験も乏しかったという。ある製品について、アドバイザーに意匠権を調べてもらおうと、大手企業の製品と酷似していると指摘を受け、「販売したら訴えられるかねませんよ」と言われた。「調査を怠ったために、費やした時間と開発費用が水の泡です。振り出しに戻るのはいずれ最後にしたと、製品企画の初期段階から知財を意識した開発するように会社として一気に舵を切りました」（前多社長）と、知財重視の経営方針に転換した経緯を話す。

医工連携で取り組んだ
新システムが特許取得

「重要な特許が取れました」。前多社長は目を輝かせて話し出した。フジタ医科器械は、2017年に東京都中小企業

振興公社の「医療機器産業参入促進助成事業」に採択され、首都直下型地震を想定した可搬型の医療機器「スマートデバイス型生体情報モニター」の開発に着手した。

血圧や心電図、酸素飽和度などが分かる一般的な生体情報モニターは、大型でかつ有線につながっている。同社が目指したのは、救命士が現場で見る生体情報と同じデータを搬送先病院にも送信できるシステムだった。「私たちには以前開発した脳の酸素飽和度を測る技術しかありませんでした。各種情報モニター技術やワイヤレス技術、アプリケーションソフトなどのノウハウがなかったため、他社とアライアンスを組んで開発しました」（同）という。これまで医工連携で取り組んできた経験が生かされた。

平たんではなかった
特許取得までの道のり

開発で肝となるのがワイヤレス通信技術だ。通常のワイヤレス通信は「1:1」

だが、開発製品は血圧なら上腕、酸素飽和度なら指先、心電図なら胸の計測と、最低でも3個のデバイスと同時通信が不可欠で、「1:N」での通信技術が求められた。研究を進めると、アプリケーションに問題があると分かり、プログラムを変えることで「1:N」通信が可能に。理論値では「1:37」までデバイスをつなげるシステムの開発に成功した。

「1:N」通信技術で生体情報モニターをつなぐ方法で特許取得ができるのか、半信半疑だったという。というのも、元々ある生体情報モニターと無線技術の組み合わせのため、進歩性の観点から難しいと感じていたからだ。知財センターに特許取得の可能性調査を依頼すると「これはいけますよ!」との回答が得られた。

もっとも、特許取得までの道のりは平たんではなかった。出願するも、受けたのは拒絶理由通知。ただ、知財センターから「出願しても大半は拒絶理由通知ですから、ここからです」と発破をかけられ、二人三脚での中間手続きがスタート

した。知財センターから面談による審査方法があることを教えられ、特許庁に足を運び説明した。同社で実務を担当した市場開拓部の高山征司係長は、「記載の表現を正確に伝えられたことによる効果が大きかったです。無線通信の方法に関係なく認められたので、広範な特許を取得することができました」と笑顔で答える。

知財は規格のようなもの、
必ず取らなくてはならないもの

「知財は“飛躍の原動力”」。前多社長は言い切る。「以前は知財をないがしろにしてきた面がありました。しかし、支援を受けたことで、知財は必ず取らなくてはならないものという意識が植え付

けられました。やってきたことが認められ権利となり、堂々と販売できる証になります」（前多社長）と、意義を強調。一方で、知財に抵触した場合の怖さも知っている。「物理的にやっていいものと、倫理的にやっていいものは別と実感しています。知財に抵触したとたん、瞬間的に会社なくなることも想定しなければなりません。安心は手に入れておく必要があります」（同）と警鐘を鳴らす。

今後は特許がとれた段階で「オープンイノベーションやライセンス提供、権利売却といった出口戦略も頭の中にあります。自社ですべてを完結させることの難しさは分かっていますから」（同）と話す。同社は知的財産という無形財産を最大限に生かすために、新たなステージへ向かっている。



中小企業の医工連携や技術契約のお手本に

前多社長は医学界と海外を含めた現場ニーズの発掘に全力で傾注し、医工連携や共同開発を活用したオープンイノベーションを推進しています。この過程で、必要とされる知財知識や特許調査などの技能が会社全体で高まり、着実に努力が成果に結び付いており、今後に期待が持たず。
担当：秋葉原 荒井アドバイザー