

# (株)中京メディカル

愛知県名古屋市

## 【事業内容】

眼科医療のサポート全般  
医療器具、医療機器の研究開発

## —— 知的財産権に関する意識が高まった ——

### 1 中京メディカルの事業について

**聞き手** まず、御社のご紹介、事業内容についてお話しいただけますでしょうか。

**中京メディカル A** 眼科医でもある弊社の代表が創業した会社で、眼科医、看護師、視能訓練士と一緒に提携病院へ行き、手術、診察などを行っています。また、代表から出たアイデアを特許化するお手伝いもしています。

**聞き手** 代表は、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌などメディアにもよく出てますよね。海外にも事業展開されているとお聞きしました。

**中京メディカル A** 将来、医師の活躍の場はどんどん少なくなると予想されます。医療の「2025年問題」と言われていますが、その先を見据え、今から海外に活躍の場を広げていこうと働きかけています。

**聞き手** 御社は、医療用機械器具の研究や開発をされており、知財、特に特許権に関しては20件以上お持ちですね。「眼内レンズ」や「眼に関する検査方法、検査装置、検査プログラム」、さらに「手術用具」などがありますが、海外でも特許を出願されていますか？

**中京メディカル A** はい。国内では20数件取得していますが、そのうちの一部については海外も見据えて特許を取得しています。代表と専任の工学博士が開発に携わっていたのですが、最近では他社とも共同で研究開発を進めています。そのため、互いの担当範囲や成果物の扱いなど、これまでになかった深い話をするようになりました。

**聞き手** 出願するか否かのご判断は、代表お一人で行っているんですか？

**中京メディカル A** 基本はアイデアを出すのが代表なので、代表が出せと言えば大抵出願します。

**中京メディカル B** 代表は若手の医師にも出願するように言っていたのですが、彼らはメリットや費用など、特許に関する基本的なことをほとんど知らない状態でした。最近になってようやくマーケット的な見方になりましたね。権利を持っていたとしても製品を売らなければ意味がないですから。これからは、我々が販売することも視野に入れて先生方のアイデアを製品化しようと考えているところです。

**聞き手** 特許権、商標権についてはたくさんお持ちですが、意匠権はお持ちでないようですね。これはどういった理由でしょうか？

**中京メディカル A** 一応、意匠権を取ろうかという提案もあったのですが、「まずは特許だろう」ということで特許取得に奔走していました。

**聞き手** 技術的なものは特許権、デザイン的なものは意匠権で保護。このように知財権をミックスした「知財の網」を作るのも他社の参入を防ぐ手段になりますよね。ですので、意匠権も重要な権利ではあります。費用も安いですし。

**中京メディカル A** そうですね。今度はそういった動きになっていくでしょうね。

### 2 知財キャラバンの支援を受けた感想

**聞き手** 今回、知財キャラバンで3回コンサルティングさせていただきました。1回目は主にヒアリング。2回目は技術分野に関する調査結果のご報告、そして3回目は特許セミナーを開催させていただきましたが、感想をお聞かせいただけますか？

**中京メディカル A** 1回で終わらなかったのが良かったです。1回目のヒアリングの後の2回目で弊社の抱える問題についてアドバイスをいただき、3回目は代表からの提案でセミナーを開催する、という流れになりました。その3回目でもようやく眼科医の方々の認識を変えられたかなと思います。段階を踏んでいけたのが良かったと思います。

**中京メディカル B** 3回やったことの効果が非常に大きかったです。特に2回目のライセンス契約に関するお話が非常に興味深かったです。

**聞き手** 御社からのご要望として、「ライセンス契約についての助言」というのがありましたので、弁理士・弁護士の方が2回目にアドバイスさせていただきました。ライセンスを結ぶ際の参考になりましたか？

**中京メディカル A** そうですね。ライセンス契約については非常に悔しい思いをしていたので。でも、ライセンス契約だけをどこかの事務所に持ち込んで確認しようとする敷居が高く感じられたんです。今回はその要望にも応えていただけた。しかも無料だったので、ハードルが非常に低かったと思います。

**聞き手** 御社は他社と共有の特許権も数多くお持ちですよね。そこは2回目のアドバイスが効いてくるのではないのでしょうか。

**中京メディカル A** そうですね。やはり専門家の意見を聞かないとダメだと思いました。

### 3 知財キャラバン支援の成果について

**聞き手** 2回目の知財キャラバンで、特許権の資料や同業他社の出願状況などをまとめた「調査・分析報告書」を提示させていただきましたが、その後、変化はありましたか？

**中京メディカル A** これまで取得した20件くらいの特許権がどういう状況なのか。他社の状況も併せて整理できました。

**聞き手** 3回目で若手医師向けの特許セミナーをやらせていただきましたが、その後、皆さんの意識は高まりましたか？

**中京メディカル A** はい。特に代表の意識が変わりました。特許をどのように生かしてお金にするか……より現実的な方法を模索するようになった気がしますね。

**中京メディカル B** 2回目と3回目で代表の意識が違ったように見えました。ですから、「代表がわかってくれない」と頭を抱えている知財担当者には、キャラバンの活用をおすすめしたいです。経営トップの認識を変えるツールとして効果的だと思います。ちなみに、代表は、「もし特許が取れていたら、今ごろ大きな工場でも建てているだろう」と言っていました。自分のアイデアが世界の市場でかなりのシェアになっている状況を見て悔しかったんでしょうね。その経験があるので、もともと特許に対する問題意識があったと思います。もし、代表以外にもアイデアに自信のある方がいらっしゃれば、私たちの方でも積極的に特許出願をバックアップしたいと思います。

**聞き手** もしこの知財キャラバンが有料だとしたら、受けてみたいですか？

**中京メディカル B** 知財担当の方が代表を説得できる、決裁を取れるという状況であれば有料でもいいかと思います。ですが、今回は決裁者に知財を理解してもらうことが第一の目的だったので、「無料」が非常に効果的だったと思います。

**中京メディカル A** やはり有料になるとハードルが高くなりますね。

**中京メディカル B** どのセミナーも同じですが、能動的な

参加であればお金を払う価値が感じられると思います。必要に迫られた人ならお金を払ってでも受けたいと思うでしょう。ちなみに、「無料相談」というのはいろんなところで目にするのですが、時間の問題で代表を連れて行くことは難しいんです。ですが、今回のキャラバンは来ていただけたということだったので時間を合わせやすく、ハードルが一気に下がりました。

**中京メディカル A** 夜の7～9時でしたね。

**中京メディカル B** 我々は代表のアイデアを特許化してその権利を取得した米国メーカーの製品を15年ほど販売したんですが、結局そのメーカーから特許権を丸ごと買い取ったんです。理由としては日本のメーカーに製品を作らせたかったから。その経験があるので、特許取得にはお金がかかるという認識は初めからありました。ですが、特許権を償却するだけでなくお金にしたいと考えていました。そこで、メーカーと代表が直接交渉したのですが、1年ほど待たされたあげくに交渉決裂を繰り返したので、私たち中京メディカルという会社が間に入り、打ち合わせした上で進めると違ってくるのではないかと期待しています。今の代表は、有料でもお願いするという認識が変わっていると思います。

**聞き手** ありがとうございます。キャラバンに言っておきたいことがあればぜひ。

**中京メディカル A** この3回のキャラバンはとても良かったですと思いますが、もう一步踏み込んで良かったかもしれません。特許を取ったことがない会社で、特許取得の流れをわかっていないけど、アイデアはふんだんに持っていると思うんです。ですから、「御社のアイデアを1個、タダで特許にします」といったキャラバンを組んでいただくといいですね。

**中京メディカル B** 印紙代等の実費は負担してもらって、手数料系は、補助金や助成金等を活用できるといいですね。あと、中小企業でこのキャラバンをご存じない方が多いと思うので、私たちの方からもお話ししていきたいと思っています。



受賞式

※特許化したアイデアがアメリカの学会でグランプリに輝く



学会会議での講演