

## ビジネスプランコンテスト受賞企業 フォローアップ支援インタビュー

# (株)ビードットメディカル

東京都江戸川区

※フォローアップ支援とは、コンテスト受賞企業への特典として、受賞したビジネスプランの育成を目的に、弁理士等による知財経営コンサルティングを実施するものです。

### 【事業内容】

・超小型陽子線がん治療装置の開発

<https://bdotmed.co.jp/>

## —— 知財から見据える世界進出 事業や技術を支える取り組みとは ——

### 1 ビードットメディカルのビジネスについて

**聞き手** それではまず、御社の事業内容について簡単にご説明いただけますでしょうか。

**ビードットメディカル(以下、BDM)** 弊社は今、創立して6年目の会社でして、もともと放射線医学総合研究所(現在の国立研究開発法人 量子科学技術研究開発機構)の粒子線治療の普及を目指した装置開発と研究をしてきたメンバーが立ち上げた会社になります。

私たちは放射線がん治療の一種である「陽子線治療」を誰もが受けられる社会の実現を目指して、超小型陽子線がん治療装置の開発・製造をしており、現在販売に向けて取り組んでいます。

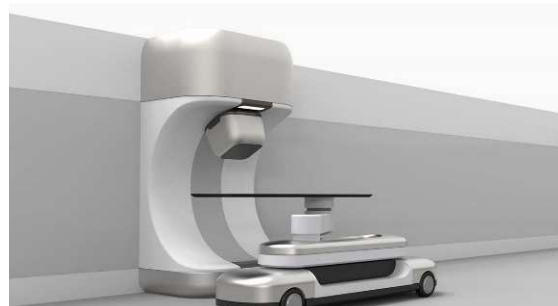
陽子線治療はピンポイントな照射によって、副作用を低く抑えることができ、がん患者の体への負担軽減が期待されています。しかし、治療装置が巨大で、病院が導入するには初期コストとスペース確保がかなりの負担になるという課題があり、治療施設がなかなか増えず、現在陽子線治療はあまり普及していません。そこで私たちはこの現状を打破するために、装置の超小型化という解決策にたどり着きました。

弊社が開発した装置は、今放射線治療で最も普及しているX線治療装置と同程度のサイズにまで小型化を実現しましたので、現在設置されているX線治療装置と入れ替えることができます。こうして市場をどんどん増やしていこうと考えています。

**聞き手** 素晴らしいです。2022年12月のプレスリリースで、東京都の病院に初号機を導入するというのを拝見しました。やはりターゲットは都市部に導入したいというお考えでしょうか。

**BDM** そうですね。もちろん国内外広く普及させたいのですが、都市部では弊社装置の導入スペースを削減できる、というメリットを最大限に活かせると考えています。これまで陽子線治療施設は東京都に1つもなく、首都圏の患者さまは離れた病院に通院する必要がありました。東京のアクセスの良さも活かしてより多くの患者さまが通いやすい、そういう点で都内というのは1つ大きなポイントかなと思っています。

**聞き手** ありがとうございます。これから都市部でも陽子線治療施設が増えていって、がん治療の選択肢がぐっと広がっていくといいですね。



圧倒的な小型化により、X線治療装置と同等のサイズへ

### 2 今回の知財経営コンサル支援について

**聞き手** それでは、弁理士会のコンサルティング支援についての質問に移らせていただきます。御社は2018年以降すでに特許出願で17件、商標登録出願で7件というご経験をお持ちのようです。かなり知財の権利化については積極的に行っていらっしゃるという印象を受けていますが、そんな中で、このコンサルティング支援を申し込んだ理由を伺えますか。

**BDM** まず、弊社が特許出願に積極的というところからお話します。もともと先ほど申し上げましたように、技術者が多い、技術者由来の組織ということもありまして、一般的な企業よりは特許に対して親和性は高いのかなと思っています。特許出願活動が他の会社より活発というのは、これまでの研究者時代から特許に触れてきたメンバーが多いためというのが1つあるかと思います。

そこから、なぜ今回コンサルを依頼したかということ、われわれの業界は大手の会社が多く、その中で弊社のようなスタートアップ企業が生き残るためには、技術中心のところからメーカーとして脱皮するというか、高い技術力は残しつつも、単純に自社で作った技術・生まれた技術の特許化していくだけではなく、メーカーとしての成長をしていくために、社外の専門家の方から意見をい

ただきたいと考えたためです。

**聞き手** なるほど。普段、出願で依頼している弁理士とはまた異なる観点で支援を受けたいというお気持ちでお申し込みされたと。

**BDM** はい、そうですね。

**聞き手** 商標登録出願も積極的にされています。「メーカーとして脱皮する」というお言葉を使われていましたが、ブランディングといった点にも力を入れてらっしゃるようですね。

**BDM** そうですね。まだ道半ばではありますが。

**聞き手** ありがとうございます。次にコンサルティング支援の内容についてお伺いします。本日は実際の支援にあたった弁理士（支援員）にも参加いただいていますので、差し支えない範囲で支援の内容について教えていただけますでしょうか。

**支援員** 今回は支援員として、私ともう1名の弁理士、あと中小企業診断士の方の合計3名で3回お伺いしてコンサルティングを行いました。

1回目のヒアリングをした時に、かなりしっかりと知財に対する意識も持っていないながら、「何をやらなきゃいけないか」というところもかなりクリアにお持ちだという印象でした。弁理士会のコンサルティング支援を申し込む企業は、「まず何をしたらいいのか分からない」とか、体制もまだ全然しっかりできていないというところが多く、「基礎のところを一般的なコンサル分析を通じて提案する」ことになることがよくあります。一方でピードットメディカル様は、その段階はすでに熟知されている状況でしたので、支援員の中でも「如何に有用なアウトプット、提供ができるか」に集中しました。

最初に具体的な困りごとのポイントを8つか9つ伺い、単純に「これはこうです」と説明するのは簡単ですが、それだけではメリットにならないだろうと考えたため、コンサルティング手法を組み合わせることで説明していききました。

「ベンチャー企業が最も抱える、根本的な問題はやはりマンパワーであろう」と思いましたので、そこに優先順位をつけて実施できるよう、外部の弁理士や外部の会社の使い方・頼り方みたいなところをクリアにしていく形で、最終的な提案をまとめていききました。

**聞き手** 報告書を拝見したところ、支援内容として「知財管理」「知財リスク対策」「営業秘密保護対策」とか、「マーケティングについての検討を実施」ということが書かれていました。ピードットメディカル様として、支援内容のうち特に参考になったというものがございましたらお聞かせください。

**BDM** はい。今、支援員の先生からお話が合った「取り組む優先度」というところは、とても参考にいたしました。現状も、「あれやりたい」「これやりたい」と、やるべきことがあるいろいろありますが、手が回らないところが慢性的に続いております。その中で、コンサルしていただ

いて指針というか優先度の目安をいただいたのは参考になったかなと思います。

あとは、少し具体的な話をする、社外のリソースの活用方法をお話いただいたと記憶しています。例えば「アメリカのOffice Action 回数は多いから、それでお金かかってしまう」など、結構踏み込んだお話しもいろいろ聞いて、われわれとしてもかなり知見が広がったという認識です。

**聞き手** 支援は、中小企業診断士も初めから同行していたかと思います。

**支援員** はい、すべての回に出席していただきました。そのため、報告書も最終的には「知財だけにとどまらず、製品をどのようにして売るか」という営業的な部分にも踏み込んだ形のアドバイスを記載できました。

### 3 コンサルティング支援による影響について

**聞き手** どのような成果があったかについてお伺いしたいと思います。弁理士だけでなく、中小企業診断士が加わることによる変化、成果という点ではいかがでしょうか。

**BDM** 正直に申し上げると今、「具体的な動きに何かつなげられたか」というと、「そこはまだできていない」というところですが、社内の知財組織として、他部署とのつながりとか、あとは、会社の今の立ち位置みたいなところも踏まえて、企業サイクル的なところも踏まえて、いろいろご助言を頂いたと思っています。「知財から企業を見る」というのではなく、「企業という組織の中の知財を見る」というような、そんな視野を頂いたかなと感じています。

**聞き手** このコンサルティング支援を通じて、組織内の体制や、事業へ取り組む姿勢など、何か変化したことがあれば教えてください。

**BDM** マンパワーの不足が慢性的な問題なので、外部の先生方、専門家の方々を活用させてもらおうというのが、より強まりましたし、社外という観点に限らず、社内の他部署の協力を得るとか、その辺りの意識も変わってきました。社内で言うと、まだ大きな動きはできていませんが、以前に比べて少しずつ、技術メンバー・技術部門との連携というのもできてきているかと思っています。

**聞き手** 外部の専門家の活用というところは、やはり弁理士ということになりますか。

**BDM** 弁理士ではない方の活用も考えてはいますが、メインは弁理士ですね。

**聞き手** 社内の他部署の協力を得るというのは、どういった工夫をされているのでしょうか。

**BDM** 今はまだそれほど定期的にはできていませんが、何かあれば都度、会議を設けたり、相談したり、という流れは出来てきています。

また、技術部門の中に複数のグループがあるのですが、昨年末頃にこのグループ内で知財の担当者を作ってもらいました。これは今回のコンサルティング支援でもご助言いただいていた内容で、徐々に形になっています。

**聞き手** その知財担当者が、アイデアが出てきた時に「これを出願しよう」とか、そういった判断をされるということでしょうか。

**BDM** そうですね。現状では、そこまで固まってはいませんが、そういうふうには持ってきてみたいです。

**聞き手** 担当者がいると、より活発な出願にもつながりますよね。

**BDM** はい。もちろん出願もですが、同等か、それ以上に知財部として期待しているのが、侵害調査です。今は特許侵害調査をする際に、他社の特許公報をわれわれ知財部で確認しているのですが、現在進行形で開発中の製品資料について、知財部への情報共有という点がまだしっかりできていないところもあります。

そのような中で、製品仕様を検討する技術メンバーが、他社特許を侵害回避の目的で調査していくことで、各チームの知財担当者が機能してくれると、侵害調査がとても捗ると思います。

**聞き手** 「知財担当者が主導して侵害調査を行う」ということですか。

**BDM** いろいろと技術部門とも相談してとはなりますが、そこを目指したいです。

**聞き手** なるほど。その他、コンサルティング支援によって、気付きや成果があれば教えてください。

**BDM** コンサルティングでご来社いただいた中で、最終回の時だけ弊社の法務の担当者も同席させていただきました。契約書の話も当然ありましたが、その際に秘密情報の管理についてなどをかなり手厚く、いろいろお話いただきました。

弊社としても、技術に強みを持つ会社なので、技術情報をはじめ、今後は医療情報も扱ってくるので、情報管理はとても大事になってくる。知財という観点からもちゃんとしなければと思っていて、「これだけやっても漏洩する時がある」など、かなり具体的な事例を示していただきました。これにより、法務メンバーも含めて、われわれの意識がかなり高まったと思っています。

**聞き手** 営業秘密の管理というところで、コンサルティング支援を受けてから、システムに落とし込むところはやられていますでしょうか。

**BDM** そこまでできていないのが正直なところです。

**聞き手** これからの課題ということですか。

**BDM** はい。一方で、今後弊社がIPOを狙っていくにあたっての体制づくりが徐々に始まっていて、その中で情報管理という点を、情報システム担当者や総務部門のメンバーが中心となってやっていますが、そのような部署にこちらの部署の情報共有もしていこうという、いい

体制が作れる流れはできてきています。

#### 4 今後、弁理士会や知財経営コンサル支援に期待すること

**聞き手** 今後のコンサルティング支援に期待することをお伺いします。今後、このようなコンサルティング支援がもしあった時、再度受けたいというお気持ちなどがあれば、感想含めて教えてください。

**BDM** 日々社内、知財メンバーだけで考えていても、「それがいいのか、悪いのか」という判断はつかないことがありますので、今回のように結構な時間をかけ、会社まで来ていただいてコンサルティング支援を受けられるという貴重な機会をいただけるのであれば、ぜひいろいろご相談させていただけると非常に助かります。

**聞き手** 回数について、今回は3回でしたが、こちらの回数は適切だったでしょうか。

**BDM** 「3回が多い」とは決して思わないですね。適切だったというイメージです。

**聞き手** 医療系のスタートアップ企業の立場で、これから知財の権利化や知財の管理を推し進めていく段階として、弁理士会や知財のコンサル支援というものに、今後期待する点などあれば教えてください。

**BDM** そうですね。事業が本格化していく中で当然に海外展開を考えているので、競合から権利行使を受けた際の対応など、少し先の話ですが知見を蓄積していきたいと考えています。

**聞き手** 「こういう場合はこうしたほうがいい」というマニュアルがあると落ち着いて対応できるかと思います。それを作るための相談、コンサルティング支援なども実施していますので、ぜひ活用していただきたいと思います。

私からの質問は以上です。最後に何かお伝えしたいことがあればお願いします。

**BDM** 先ほど、支援員の先生にも仰っていただいたとおり、スタートアップとしては知財は強い会社として、今後もどんどんやっていきたいと思っています。当然事業が大きくなり、会社として強くなっていくのがメインではありますが、そこに「製品もいいし、事業もいいし、知財も強いよね」というような、そんな印象を会社として持ってもらえるといいなと、個人的な感想ではありますが、一知財担当としては思っています。

**聞き手** 知財の権利化も活発にされていて、知財に対する意識が非常に高いスタートアップとして、本当に貴重な活動をされていると感じました。本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

**BDM** こちらこそ、ありがとうございます。