



知財マッチングから始まる
メーカーとしての歩み
開放特許によって生まれた
知財パートナーシップ

1983年の創業以来、公共工事に関わる建設コンサルティングをメインに事業を展開してきたジーアイシー。公共事業への依存からの脱却を目指して立ち上げたシステム開発事業、そしてメーカーとして歩み始めるきっかけになった富士通の開放特許との出会いについて話を伺った。

新事業の窮地を救った
開放特許との出会い

建設コンサルティングからシステム開発事業へ。この数年でジーアイシーさんは思い切った事業展開を実現されてきました。その経緯について、まずお聞かせください。

田葉 時代の流れの中で公共投資の減少が続き、このまま公共事業に依存していたのではリスクが高いと考えた先代の創業社長が、民間事業の掘り起こしを行おうと新たに立ち上げたのがシステム開発部門でした。しかしながら、新規開拓は思った以上に難しく、さらに本業の建設コンサルタント事業の売り上げも減少していき、新事業からの撤退を検討せざるを得ない状況に陥っていました。

ちょうどそのとき、鳥取県からの依頼を受けて開発していた、熊や鹿・イノシシによる住民への危害や農作物被害を防ぐ感知センサーに関心を抱いた医療関係者から、入院患者の転倒事故を防ぐための見守りシステムにその技術を活用できないかと相談を受けました。確かに可能かもしれないと考えて検証してみたのですが、実際にはベッド周りの環境や患者さんの行動特性など、さまざまな状況に対応するためには当社で持っていた技術だけでは難しいことが分かりました。

——医療現場でのニーズがあり、それを解決し得る基礎技術を持ちながら、あと一步の

ころで行き詰まった。

田葉 そうですね、その課題を解決できないまま3年が経った頃、鳥取県産産振興機構の第1回知財ビジネスマッチング会に参加しました。そこで富士通が開放特許として出していたセンサーによる人の見守り技術と出会ったのです。当社がクリアできなかった課題を解決するためのノウハウがそこにあると確信し、すぐに富士通の技術者と面談。今回の開発プロジェクトがスタートしました。

——そこからスムーズに開発は進んでいったのでしょうか？

田葉 当初は開放特許をうまく活用できれば問題なくプロジェクトを進められると思っていました。振り返れば、浅はかでしたね笑。実際に開発を進めていくと、当社が持っていた技術と富士通の見守り技術を組み合わせることで形にするには、足りない技術的要素がい



代表取締役社長 田葉信昭さん

を埋めるためにパートナーを探し歩き、当初はらだだった協力会社が最終的には30社以上にまで増えました。日本を代表するメーカーや工場など、名だたる企業とのつながりもそこで生まれました。

今回の取り組みが私たちが積極的に動けたのは、富士通の開放特許を使用させてもらえたことで、このプロジェクトを早い段階で堂々と外部に発表できたからです。これまで事業をやってきて、協力会社を求めたことで自社のアイデアや営業秘密を出されたり、まねをされたりということが結構ありました。また、我々のような中小企業が新たな市場に参入することのハードルの高さも痛感していましたが、だからといって情報流出を恐れて内製に走ったのでは、パートナーも得にくいです。よね、そういう意味でも特許権の存在は大きな力になりました。権利を先に持っているというのはいくつかと改めて認識しました。

初めて取り組む知財戦略
長く愛される
商品に育てたい

——「Mittell(ミッテル)」開発に至ったジーアイシーさんの取り組みを知ること、埋もれかけていた技術が知的財産権の活用によって生かされる可能性もあると、技術者の方たちも興味を持たれると思います。

田葉 そうですね、ただ製品化はあくまでも

スタートで、そこから長く愛される商品にしていくために知財戦略がとても大事だと感じています。

「Mittell(ミッテル)」開発の過程でも、ブランドデザインを意識しながら進めていくために機能だけでなく意匠性も重視し、製品デザインは初めて外部のデザイナーにお願いしました。モデルチェンジを重ねながら4つの意匠権を取得し、一部の技術は自社の特許権として取っています。ネーミングに関してもなるべく早く商標権を取得しておいた方がいいと、知的所有権センターでアドバイスをいただき、早期審査制度を利用して展示会での出展前に登録を済ませました。

——開発を進めていくうえで、不安な部分はありませんか？

田葉 一番心配だったのは特許使用料のことです。実際はいくらくらい必要なのか見当もつきませんでしたから、そうしたコスト面についても、知的所有権センターの山本センター長にア

——若木さんは営業担当として直接お客様と接することも多いと思いますが、反響はいかがですか？

デバイスを開発したことで不安は解消されました。最初は、まな板の上の鯉の状態でしたが、だからこそ「やるしかない」と覚悟を決めて自分を追い込んだところはあったと思います。ものづくりの素人だった私たちがこのような戦略をとれるようになったのも、経験豊富なスタッフの方々の支援が大きかったです。

若木 現在は鳥取県内を中心に、中国エリアで約100台が稼働しています。今後は、中四国、関西、九州へも進出していきたいと考えています。営業を担う私たちも、開発・製造過程での大変さを間近に見てきたことから、何としてでもこの製品を多くの人たちに届けたいという思いを強く持っています。田葉も話したように製品の完成は第一段階で、事業化することができて初めて成功といえるのだと思います。地方の中小企業として、医療現場の課題解決



病床・起床センサー「Mittell(ミッテル)」

Company Profile

株式会社ジーアイシー

代表取締役社長／田葉 信昭
本社所在地／鳥取県倉吉市東巖城町125
事業内容／建設コンサルタント、システム開発、非破壊試験、緑化事業
電話／0858-23-3553(代表)



Benefit of Acquisition
知的財産権の活用で
得られたメリット

- 1 他との違いが「見える化」された
- 2 従業員の「レベルアップ」を推進できた
- 3 競合する企業との「関係づくり」に立えた
- 4 取引先との「交渉力」を強化できた
- 5 顧客にオリジナルティアーを「伝える」ことができた
- 6 パートナーとの「関係づくり」に活かされた



企画関係長 若木充さん