

# 半導体部品事業から医療機器部品事業へ

会社名 株式会社ミヤタニ  
 所在地 愛媛県松山市和気町1丁目446番地6  
 従業員 4名  
 資本金 1,000万円  
 売上高 —  
 業種 半導体精密部品、医療機器部品の製造販売



## 支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 半導体部品事業において蓄積されてきた金属精密加工技術を活用して、医療機器分野に参入を果たし、今後は顧客ニーズに合わせてこれら技術を磨きながら、整形外科用医療機器を中心に、国内外に本格展開する。

## 支援を受けてできるようになったこと

After

- 当社の進むべき方向が整理されるとともに、第二種医療機器製造販売業の許可を取得することで、事業基盤が強化された。
- miyatani medicalのロゴマークを商標出願し、「ほしいものを製作してくれるミヤタニ」というブランドの確立を目指す準備ができた。

## 今後の事業展開の展望

Future

- オーダーメイド製品の製造販売ビジネス：学会や展示会を通じて、医師、ディーラー、完成品メーカーからニーズを吸い上げ開発に繋げていく。
- ペット用製品への事業展開：産学官連携で開発を引き続き進める。ヒト用の機器の動物用への合わせ込みには、知財的要素があることから適切な保護を実施していく。

## 重点支援を受けた事業や商材



受託生産型の半導体装置部品事業が主体の事業構造から、自社製品事業である医療機器事業が主体の事業構造へ転換を図りたいと考えている(下請けからの脱却)。

医療機器部品事業では、整形外科分野に注力し、医師との連携で、整形外科手術(骨切除)用のオリジナル製品「MK wedge Blade」と「Freehand Bone Shaver」を開発した。これらを主力製品として今後事業展開を予定している。

【出典】株式会社ミヤタニホームページ  
<http://www.miyatani-medical.jp/>



## 重点支援を実施するにあたって整理した課題

| 取り組んだ課題                  | 課題に取り組んだ背景・理由   |
|--------------------------|---|
| 事業戦略及びビジネスモデルの検討が不十分     | 医療機器事業を国内外に本格展開するにあたって、ニーズ・市場規模・競合などの事業環境を踏まえたうえで、事業戦略及びビジネスモデルを最初に明確にする必要がある |
| 知財戦略の検討の遅延               | 一定の知財を保有しているが、ノウハウを含め現状を把握した上で、それらをどう補強し、どう生かしていくかの戦略が重要                      |
| 事業パートナーとの協力体制の構築と契約整備が必要 | 開発に加え、販売や製造もパートナーが必要。リスクを抑えるため事業パートナーとの契約基盤の整備が不可欠                            |
| 事業展開に向けた社内体制整備の遅延        | 医療機器事業をの主力事業とするためには、人材育成・補強を通じて、知財・契約管理、マーケティング・販売、営業秘密管理を含む社内体制を整備・構築することが必要 |
| 次のステップアップのための開発戦略の検討が必要  | 事業拡大には継続的な製品の改良・開発が必須で、その戦略策定が不可欠   |



## 重点支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

| 支援を受けた事項                | 支援を通じてできるようになったこと  | 活用専門家                    |
|-------------------------|--|--------------------------|
| 医療機器事業の事業戦略及びビジネスモデルの検討 | ①外資系企業との提携ビジネス、②オーダーメイド製品の製造販売ビジネス、③ペット用製品への事業展開、の3本柱で進める方針が決まった。  | 知財経営専門家                  |
| 医療機器部品事業の知財戦略の検討        | ノウハウを含めた現有知財の全体像の把握し知財戦略を検討し、知財ポートフォリオの構築へつなげた。<br>→ miyatani medicalのロゴマークを商標出願し、「ほしいものを製作してくれるミヤタニ」というブランドの確立を目指す準備ができたほか、開発品のレシピロソーに関しては意匠出願を行った。 | 知財経営専門家<br>弁理士<br>知財戦略AD |
| 事業パートナーとの協力体制の構築と契約整備   | 海外展開に係る事業パートナーの検討が進められるとともに、そのために必要な契約の準備・検討を行った。  | 知財経営専門家<br>知財戦略AD        |
| 医療機器事業の事業展開に向けた社内体制の整備  | 経営者および知財担当者の知財意識のレベルが向上した。<br>第三種医療機器製造販売業から第二種医療機器製造販売業へグレードアップし、事業基盤が強化された。  | 知財経営専門家<br>知財戦略AD        |
| 次のステップアップのための開発戦略の検討    | オーダーメイド製品の製造販売ビジネスおよびペット用製品への事業展開に向けた開発戦略を検討できた。   | 知財経営専門家<br>弁理士           |

## 支援チーム紹介

リーダー専門家:知財経営専門家 吉栖康浩

活用専門家:弁理士、知財戦略AD

知財総合支援窓口担当者:愛媛県知財総合支援窓口 小西早苗

PO(プログラムオフィサー):中山和彦