

Next Stage

ネクスト

ステージ

Saitama
Support
Magazine

(財)さいたま市産業創造財団

CONTENTS

- 2 **特集 注目！知的財産権**
特許出願を経営戦略に活用する
- 4 **財団役員はこんな人です**
10問10答インタビュー
- 6 **さいたま市内の元気企業**
- 7 **セミナー・レポート**
- 8 **インフォメーション**

第2号
2004



特集!

知的財産権 Part 1

～特許出願を経営戦略に活用する～

最近、知的財産権という文字を目にする機会が増えてきました。知的財産権というジャンルには、特許権、商標権、営業秘密情報など、様々なものが存在します。知的財産には興味はあるが、なぜ必要なのかかわからない、どのように行動したらよいかかわからない、という方も多いようです。

今回は、基本中の基本ですが、あまり知られていない活用方法をご紹介します。皆さんのビジネスで活用していただきたいと思います。

なお、この特集は全3回のシリーズでお届けします。



【講師】
佐原 雅史(さばら まさし)
株式会社プライナ 代表取締役
1973年生まれ。大阪大学機械工学専攻。弁理士(平成10年登録)。大手メーカーにて設計・開発に従事後、特許事務所において、発明発掘から権利化に至るまでの知的財産支援を行なう。平成14年に株式会社プライナ設立。平成16年にプライナ国際特許事務所設立。

なぜ、知的財産権が注目されているのですか?

職人技などの特殊技能は、師匠と弟子の関係によって多くの年月を経て伝承されます。従って簡単には真似できません。しかし、一般的な「技術的アイデア」は、簡単に他人に伝わり、そして真似できるものが大半です。当然ですが、アイデアは人の頭の中に存在しますので、倉庫にカギを閉めて保管するようなことはできません。従いまして、何時何処で、そのアイデアが社外に漏れ出すかわらないというリスクがあります。そのリスクを軽減するのが、特許などの知的財産権です。

資金力も無い小さな会社が唯一もっているのは「新しいアイデア」です。知的財産権の制度は、あなたの技術的なアイデアを長期的に守り、競争力を法的に確保するための仕組みです。資金力のハンデを乗り越え、小さな会社を大企業にまで成長させるためにも、そのアイデアを一定期間独占できる知的財産権の役割が重要になるのです。

新しい商品を売るときには、知的財産権をチェックしよう

携帯電話を例に挙げると、右の図のような知的財産権が関与しています。

<工業所有権の具体例>

● 特許権

新しい発明を保護(出願から20年)
例: 液晶技術

● 意匠権

物品のデザインを保護(登録から15年)
例: スマートなデザイン

● 商標権

商品やサービスに使用するマークを保護(登録から10年、更新有り)
例: ブランド名

皆様の商品にも、もしかしたら知的財産権が眠っているかもしれません。新商品を開発したら、発売する前に知的財産権を総点検しましょう。発売した後では手遅れになることが多いですから、「発売する前」にチェックすることが大切です。今回は基礎講座ですから、特許などの各権利の説明等は省略しますが、弁理士等の専門家に相談すればあとは全て支援してくれます。大切なのは、「なぜ特許出願などを行うのか?」という戦略的な意識です。

特許権の「見えざる」効果

知的財産権というのは、通常、目立つ存在ではありません。新聞紙面に知的財産関連ニュースが出てくるのは、特許権侵害訴訟のように、企業間でトラブルが発生したときだけに限られるからです。つまりトラブルが発生しない限り、知的財産権は表に出てくることは無く、陰で地道に活躍していることとなります。私どもの専門家の立場から考えると、新聞紙面に登場しないように、トラブルを未然に防いで事業を成功させることが理想的な知的財産権の活用方法になります。つまり、知的財産権は、損害保険に似て

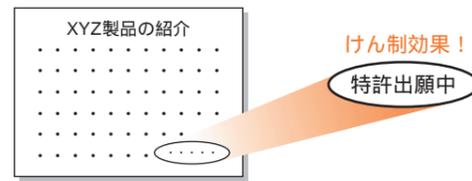
いることがわかります。保険も、トラブルが発生して初めて登場し、皆さまを助けてくれるわけです。

いいかえると、損害保険の場合は、安心を購入することになります。トラブルが発生しなくても、「安心して活動できる」という見えざる効果ですね。同様に、知的財産権にも、「見えざる効果」が存在します。これこそ本当の活用方法なのですが、あまり知られていませんので皆さんに紹介しましょう。

見えざる効果 その1 他社への「けん制」効果

特許出願を行ったら商品や商品カタログ、ホームページ、ニュースリリース等に「特許出願中」と積極的に表示しましょう。特許権を取得した後は「特許取得済」と表示することになります。あたり前のことなのですが、実行している企業も少ないのです。皆さまのユニークな商品を見た同業他社が、同じ商品を製造・販売しようとする際に、この「特許出願中」表示を発見すれば、躊躇(ちゅうちよ)することになります。また、その製品に関して特許出願の調査を行ったり、弁理士に相談したりすることも必要になりますので、他社の参入のタイミングを遅らせることも可能になります。例えば、通常なら5社参入するところが、2社までに減らすことが出来たとしたら、それだけでも莫大な利益が得られるわけです。

<特許権のけん制効果>



見えざる効果 その2 社内の「やる気」効果

特許庁の厳しい審査を通過して勝ち取った特許権は、世界で最初に考えた素晴らしい技術アイデアであることの証です。そして、特許権は、半永久的に名前が残りますので、まさにこれは技術者にとって成功の記念碑となります。従って、特許権の取得は、技術者にとっては大きな自信につながります。特許を取らない方針の会社と、特許を取得する方針の会社とでは、「やる気」の差によって技術開発レベルが大きく違ってきます。

会社にとっても、特許権を獲得することは大きな活力につながります。社員が一丸となって、強い特許の獲得を目指して開発を進めていきます。そして、特許を取得したら、その技術者(発明者)を十分に褒めてあげることが大切です。そのような社内ルール作りによって、会社に活気を生み出すことができます。特許制度を利用して、技術者は、いつまでも目をキラキラさせながら、夢と目標をもって新しいアイデアを生み出して欲しいと思っています。

<特許権のやる気効果>



専門家 窓口相談のご案内

さいたま市産業創造財団では、専門家による窓口相談を実施しています。弁理士による特許・知的所有権の相談ももちろん可能です。費用は無料ですので、お問合せの上、ぜひご利用ください。お問合せ (財)さいたま市産業創造財団 支援課 中小企業支援担当

TEL 048 851 6652 FAX 048 851 6653 E-mail t-sasa@sozo-saitama.or.jp

見えざる効果 その3 ビジネスチャンスの「吸引」効果

例1 X社は、ある加工作業を他社に発注することを考えています。連絡したA社、B社、C社が自社の技術を売り込みに来ました。どこも同等なレベルの技術を保有しているようでしたが、C社だけは、自社の技術に関して特許権を取得しているようでした。あなたは、C社の技術のレベルの高さを感じ、C社と契約することにしました。

例2 Y社は、新規事業の立ち上げを計画していました。そこに、A社、B社、C社が自社の技術を活用した新規事業の提案にやってきました。A社、B社、C社は共に同じような技術を保有しており、似たような事業提案なのですが、A社だけは、その事業に関連する技術の特許出願しているとの事でした。Y社の担当者は、将来の特許リスクを考え、A社を事業提携先に選定することにしました。B社やC社と契約すると、A社の特許出願が問題になると考えた結果でした。

例1、例2は典型例ですが、ビジネスでは、どうせ組むなら実力の有る相手、リスクの少ない相手を選びます。特許権で自社の技術を守っていない会社、知的財産権の意識の低い会社は、技術流出によるトラブルや、他社から特許の権利行使を受ける可能性があり、リスクが高いと考えられます。特許権によって、技術力のPRと、事業リスク低減の双方の提案ができるようになります。

<特許権の吸引効果>



以上、簡単ですが、知的財産権を身近に感じていただけましたでしょうか?特許権等の活用を考える場合は、まず目的を明確にすることが大切です。アイデアが富の源泉になってきた現在、知的財産権は、ビジネスにとって欠かせないものになってきています。知的財産権を有効活用して、あなたの事業を成長させることができれば素晴らしいですね。

いかがでしたか。次号では日頃の開発活動に役立つ発明鉄則のいくつかをご紹介します。

財団役員はこんな人です

10問10答インタビュー

前回に引き続き、当財団の役員をご紹介します。今回は、評議員10名です。
(なお、理事8名と監事2名は創刊号にて紹介させていただきました)

- 1) モットー 2) 今までに一番嬉しかったこと 3) 今までに一番悔しかったこと 4) 持ち味(仕事でも遊びでも) 5) 趣味
6) 気分転換法 7) 勝負に負けたら 8) 人生の転機 9) 最近の若者に一言! 10) 当財団にズバリ「一言」!

評議員

内田保雄
(株)アイピーオー代表取締役社長

昭和52年にベンチャーを起業。平成14年より現職。ベンチャー企業のスタートアップから株式公開までを総合的に支援する。

- 「こだわり」・「スピード」・「集中」の3か条。特に「こだわり」はベンチャーに不可欠
- 女房をもらったとき
- なし。すぐに忘れる。「苦労したね」の意味がわからない
- 他人が評価することであり、自分ではわからない
- ゴルフ(シングル)。あとは仕事
- 特になし
- 突破口を探して再度チャレンジする
- 人生は浮き沈みの連続。特に転機とは考えない
- 一度軍隊に入れ! 節度、けじめ、姿勢を正すことを学べ
- 民間の血が入ったことで役所とは異なる組織になったはず。「待ち」の姿勢から「攻め」へ。期待度は高い。

穏やかな顔つきの中に反骨の精神が垣間見える。新技術の追求を止めない若々しい青年の気持ちを持ち続けるバイオニアである。

大川信子
(株)ライフアップ代表取締役

平成10年現職に就任。大宮駅を中心に、店舗・事務所の仲介を主とした不動産業を開業。大宮進出企業・各種店舗オープンのお手伝い。

- 自然体。(故意に流れに逆らうとエネルギーが倍消費する)
- ホノルルフェスティバルに和太鼓で参加。カラカウワ通りをパレードしたこと
- 特になし
- 健康と明るさ。いつも元気。健康保険組合から表彰されたこともある
- 和太鼓は最高!
- 愛犬と遊ぶ
- 精一杯努力した結果の負けは充実感
- 自然の流れに逆らわずにきた人生。転機も意識なし
- あらゆる状況の中にあって存在感の出せる人になって欲しい。挑戦意欲のある人
- 他の支援機関と差別化し、特徴のある役に立つ財団に!

ゆったりとして、些細なことにこだわらない大河の流れを彷彿とさせる。一方で、目標を定めたら粘り強くそれを追求。いつでも明るい仕事人である。

栗原茂易
埼玉県信用保証協会専務理事

埼玉県地方労働委員会事務局長を経て、平成15年4月より現職に就任。埼玉の産業振興に長年携わってきた。

- 日々努力。前向きに
- 大学生のとき、ワンダーフォーゲル部で赤岳の頂上から下界を見下ろしたとき。360度のパノラマの素晴らしさに感激した。
- あまり気にしたことがない
- 何があってもあまり悲観しないこと。
- スーパーやデパートで品物の値段やディスプレイを見ること
- お酒。一人でゆっくり飲む
- しょうがないとあきらめる
- 特になし
- 自分の人生は自分で切り開け。目標を持って。最後は自己責任
- メリハリをきかせて使ってもらおう財団に。そのためには財団の人材育成が急務。

飄々としたなかに味のある人柄が垣間見える。「人生はなんとかなるよ」と達観したところがまた人を大きく見せている。

栗原恒司
武蔵野銀行常務執行役員本店営業部長

埼玉県内の支店長を歴任し、平成14年7月より現職。たずさわった埼玉県内の中小企業は数知れない。

- 何事にも誠実と感謝の気持ちで
- プライベートでは子供二人を授かったこと。仕事ではバンカーの目標である支店長就任
- 父が58歳の若さで亡くなったこと
- 何事にも固定観念に捉われない発想でチャレンジする
- 若い頃から始めたゴルフ
- 友人とのゴルフ。仲間4人で年2回、泊まりでのプレーが楽しみ
- 敗因を分析し次に備える
- 3年前の大病。一日一日を大切にしようになった
- 人生の目標に向かいトライしていることは何なのか。自分の考えをしっかりと伝えられるようになれ!
- 頼れる財団、一度行ってみようかなと思われるような財団になれ

趣味のゴルフでは、「いつか世界各地でやってみよう」というほどバイタリティあふれる。人生の目標に向かい、自分に誠実に、着実に邁進してきた。

お知らせ 評議員もオススメのさいたま市産業創造財団主催のセミナー

少人数制、効果抜群のセミナーをご案内します。(事前予約申込制。定員に達し次第締め切ります)

講座名	内容	期日	時間	会場	対象	定員	費用
ISOセミナー	(仮称)ISO取得で経営品質を高める	10/29(金)	14:00~16:00	さいたま市産業文化センター	市内中小企業者	30人	無料
IT活用研修	データマイニング講座	11/26(金)	13:00~17:00	スカイビル6階 アストンセミナールーム (南浦和駅西口徒歩2分)	市内中小企業 又は創業者	各20人	各5,000円
	ナレッジマネジメント講座	11/29(月)					
	情報セキュリティ講座	11/30(火)					

お問合せ・お申込先は (財)さいたま市産業創造財団 支援課 小池・佐々木
TEL: 048 851 6652 FAX: 048 851 6653 E-mail: t-sasa@sozo-saitama.or.jp

塩浦綾子
関東自動車(株)代表取締役

昭和39年、共栄自動車(関東自動車の前身)を設立。社長業の一方で、児童福祉審議会や社会福祉審議会の委員を務め、社会活動に尽力してきた。

- 誠実、誠意をもって事にあたる
- 子の母となり、孫も授かったこと
- ?.....
- 即(あとで...はない)。目安をつけたら後は走りながら考える
- 仕事。強いて言えばゴルフ
- 仕事から離れて温泉でゆったり。それとお酒
- 負けはしっかり受け止めて、次を考える
- 名実ともに社長となったとき
- ことなかれ主義をやめ、個性と責任感がほしい
- 会議よりまず実行に移すこと。そして実行後の追跡確認をキチンと行なうこと

包容力豊かにして、若者に暖かい目を向ける。温泉でリフレッシュするのちの間、様々な会の委員を務め超多忙の毎日を送る。

長濱 浩
中小企業診断士

大手自動車部品の関連企業トップを経て、平成10年に中小企業診断士として独立。中小企業のマネジメントサポートに取り組む。

- 下学上達(かがくじょうたつ)
- 工場長を務めていた際、日本科学技術連盟よりデミング賞を受賞したこと
- 自分で設定した目標に失敗したとき
- 人の誘いを嫌がらず、一緒になって取り組む
- マラソン、旅行(国内外のマラソン大会に出場し、各地に行った)
- 温泉、トレッキング
- 敗因を分析し、「なぜそうなったのか」を考える
- フルマラソンを完走し、「やればできる」ことを実感した
- 目標を持って!
- 中小企業のニーズに対し、素早く対応せよ!

モットーの「下学上達」とは、小さいことでもコツコツやることで、深く大きなものが見られること。50歳のとき始めたマラソンは、なんとフルマラソンを3時間台で走る。

根本盛夫
さいたま商工会議所理事兼事務局長

埼玉銀行(現在の埼玉りそな)を経て、平成9年より浦和商工会議所へ。銀行と支援機関という2つの側面から中小企業をサポートしてきた。

- 熱い血潮と誠
- 以前の職場で、困難な仕事を成功させ、外部から評価されたこと
- 時間を浪費してしまったことを、ふと振り返ったとき
- 正直なところ。他人はごまかせるが、自分自身はごまかせない
- 暮、植木、読書。勝海舟の書物や論語などの古典が好き
- かまえて気分転換する気はない。肩に力を入れず自然が一番
- 実力がなければ負けたと諦める
- 強いて言えば、希望していた音響メーカーではなく、銀行に入社したこと
- 労を惜みず、自ら光れ
- 同じような狙いをもつ財団等との連携が必要。出身母体の持ち味を活かして、役割の棲み分けを明確にせよ

自分に正直にわが道を歩み、どっしりと構える。頭の回転が速い勉強家といった感じだが、東京生まれのタイガースファンという一面も。

野長瀬 裕二
埼玉大学地域共同研究センター助教授

電機メーカーの実務者から大学へ転身。平成15年4月より現職。各地域企業の次世代経営の在り方や、ベンチャー企業のビジネスモデル研究に注力する。

- 人のためになる、人に喜んでもらう
- 伝統ある埼玉大学で力をふるえることになった
- 学生時代にやっていた陸上で、練習のとき最高記録を出したにも関わらず本番でダメだったこと
- 人の輪を大事にする
- 室内楽(ピアノ)。特にモーツァルト
- カラオケ
- 人と会って盛り上げる(落ち込まない)
- 高校時代、理系を専攻したこと
- 自分の道は自分自身で探すという意識をもってください。私も若いですが(笑)
- 明るく元気な財団なので、それを失わずに発展してください

中小企業経営者との幅広い交友関係は、いつも明るいその人柄のなせる業か。地に足のついた理論を構築するため、日々汗をかきながらさいたま中を駆け回る。

堀口 敬
中小企業診断士、第1種情報処理技術者、ITコーディネータ

沖電気工業(株)プリンタ部門(世界4か国で生産)の原価企画責任者を経て、平成13年に「コストダウン・コンサルタント」として独立。

- 人は人、自分は自分!
- フルマラソンではじめて4時間を切ったとき
- いやなことはすぐに忘れるので、特にありません
- マイペース!
- 運動して汗をかくこと、お金儲けのために汗をかくこと
- ジョギングで目いっぱい汗をかく
- 「世界選手権ではないのだからどうってことない」と自分を納得させ、すぐに忘れる
- 3年前に、29年間勤めた電機メーカーを辞めて、独立したとき。鎖から解き放たれたような解放感があり、「なぜもっと早く独立しなかったのか...」と後悔している
- しばらく海外に行き、海外の若者のバイタリティを吸い取ってきてください
- お客はさいたま市民です。内部調整の時間を減らし、お客の声を聞いてください

製造業のコストダウンのほか、企業の海外進出支援も数多くの実績あり。仕事でもプライベートでも、常に目いっぱい汗を流す。

前場 久和
さいたま市環境経済局経済部長

さいたま市職員として、長年システム開発を担当。3市合併では大規模なシステム統合を成功に導く。今年度より現職に就任。

- 思いやり。相手の立場で物事を考える
- さいたま市の合併当時、担当していた電算システムが順調に稼働したこと
- たった一つの失敗によって、数多くの努力が分かってもらえなかったとき
- 熱意をもって取り組む(どちらかといえば裏方の存在)
- ガーデニング、盆栽
- ウォーキング、スポーツ観戦
- 「そこが限界だから早くやめたほうがいい」と、いいように解釈する
- 市役所で電算担当を長く歩んだことにより、物事を全体から見渡せるようになったこと
- おとなしくてマイペースに見える。もっとガッツを前面に!
- チャレンジ精神をもって仕事に取り組め!

市のシステム開発に20年以上の間たずさわり、自ら「緑の下の力持ち」的存在という。どんな仕事でも、相手の立場に立って粘り強くやり抜いてきた。

セミナー・レポート

さいたま市産業創造財団では、7月～9月に次の3つのセミナーを主催し、どのセミナーも定員以上のお申込をいただきました。
今号では、参加者の方から高い評価をいただきましたセミナーのエッセンスをご報告します。

さいたま市ベンチャーフォーラム ～産業創造はベンチャーの創出から～

8月27日(金)、大宮ソニック市民ホールにて、当財団設立記念「さいたま市ベンチャーフォーラム」を開催しました。
参加者は254名。中小企業者・創業者など多数のご参加をいただきました。

柳 孝一氏
(早稲田大学アジア太平洋研究科教授)

地域経済活性化のためにベンチャー企業が果たす役割や、ベンチャー企業がリスクを軽減し成功の確率を高めるための経営論を解説。



堀江 貴文氏
(㈱ライブドア代表取締役社長兼最高経営責任者)

これまでの経験から得たベンチャー企業の経営ノウハウを講演。株式公開の重要性やメリットを、市場流動性が飛躍的に高まるという側面から力説いただきました。「大いに刺激を受けた」と参加者。



講演後実施したビジネス交流会では、定員(100名)を上回る127名が参加。
講師2名も最後までなごやかにご参加いただきました。
会場では所狭しと参加者の交流が行われ、ビジネス創造の芽が生まれました。



参加者の声 (アンケートより)

両氏の話はとても参考になった。今後、起業に向けての準備を始めていきたい。
講師 テーマ、内容ともに有意義なセミナーだった。大変時宜になかった企画。
マーケットの現状を分かりやすく理解できた。
...などの評価をいただきました

ホームページ活性化セミナー
消費者心理をくすぐるホームページ講座

「ネット活用倶楽部」を主宰する藤田幸江先生を講師に迎え、8月4日(水)、8月18日(水)、9月1日(水)の3回にわたり、「消費者心理をくすぐるホームページ講座」を開催いたしました。

「検索エンジン対策」や「メルマガ発行」、「ケータイ販促のコツ」などの内容に加え、参加者の皆様のホームページに対しても講義の中で言及。参加者は自身の商売に結びつけようと熱心に受講されていました。

会場は㈱アストン パソコン教室 ルーム(南浦和)。
開催は午後6時半から。参加しやすい退社後の時間帯に設定した。

ITセミナー 顧客満足を勝ち得る営業
～IT活用をベースに～

7月28日(水)、さいたま市産業文化センターにて実施。講師はTAMA産業活性化理事である、高島利尚氏(中小企業診断士)を迎えました。

前半では「顧客満足を勝ち得る営業活動管理の考え方」を、新規顧客訪問への準備や営業日報のフォローといったポイントをおさえながら解説。後半ではそれに対し、ITを活用することによりどのようなメリットがあるのか、また、情報化時代に求められる組織へとどう脱却するのかについて解説がされました。

高島氏のレジメは見やすかったと評判。産業文化センター3階にて。

さいたま市内の
元気企業

さいたま市内の元気な企業を紹介するこのコーナー、第1回目はさいたま市北区にある株式会社メトランを訪問。約2時間にわたり社長さんから話を伺いました。

ベトナム時代から今日まで話は多岐にわたりましたが、起業に至る経過と人工呼吸器「ハミングV」を中心とした製品化の内容に焦点を絞ってまとめさせていただきました。

株式会社メトラン

所在地 さいたま市北区宮原町1丁目154
設立年月 1984年7月
事業内容 医療機器主に人工呼吸器、麻酔器及びモニター関係の開発・製造・輸出入
従業員 22名
売り上げ 6億4千万円(平成14年度)
TEL 048-665-5969 FAX 048-665-4347
URL http://www.metran.co.jp
代表的な商品 R100(小児・成人用人工呼吸器)
カリオペ(新生児・小児用人工呼吸器)
ハミング(新生児・小児用人工呼吸器)



代表取締役社長
トラン ゴック フック
(新田一福)

1947年ベトナム生まれ。私費留学生として来日し東海大学工学部へ。卒業後医療機器製造会社にて人工呼吸器の開発に取り組む。84年独立し「メトラン」を設立。未熟児用高頻度人工呼吸器の実用化に成功。社名のメトランは、Medical(医療)とトラン(社長名を合わせたもの)。

若い頃から熱気盛んで活動家。義理・人情・仁義はアジア人共通のものとして常に念頭に。

取材班から

当時、ベトナムの留学生は、欧米が主で日本に来るのは少数派だったらしい。しかし今や世界に散らばる同期留学生との同窓会では幹事を務める。持ち前のバイタリティと不屈の起業家精神。これまでも、そしてこれからも多くの命を救うのだろう。

好運に恵まれた出会い

高校時代(ベトナム)、日本映画「座頭市」を見て空手・柔道など日本文化に興味を抱く。日本留学の夢は、この頃から芽生える。

留学先の東海大学の恩師に「知り合った人は財産だ」と教えられ、卒業後の勤務先の医療機器メーカーでは、会長から「ベトナムへ帰ったら何もなし。この会社(日本)ですべてを自分でやってみなさい」と言われ、日本での起業を決断。

日本で生き残るためには、自分にしか出来ない分野を持つことだと結論付け、日本では後進であった人工呼吸器に目を向け、振動式人工呼吸器を開発。その間、アメリカでは高頻度人工呼吸器の先駆者エマーソン博士とも出会っている。

更に、カナダのトロント小児病院の教授とNIH(アメリカ国立衛生研究所)との出会いが、未熟児用高頻度人工呼吸器「ハミングV」の製品化に結びつく。

画期的な人工呼吸器～振動による呼吸～

高頻度振動換気(HFO)法を採用したメトランの人工呼吸器は、呼吸のメカニズムを分析し、「振動」で呼吸することを解明した文献を参考にして生まれたものである。この方法は、肺泡を傷めないという安全と優しさを実現した画期的なものであり、人工呼吸器に革命をもたらした。

なお、商品名「ハミングV」(写真)は、「振動」がハチドリ羽のイメージであることに由来するものである。

人工呼吸器では後進国であった日本を先進国に

その後「ハミングV」の改良、小児・未熟児用、成人用人工呼吸器等を次々に開発し、人工呼吸器後進国であった日本を先進国に押し上げる。さらに、この道の最先進国であるアメリカにも技術を提供。さいたま市に端を発した振動式人工呼吸器の「メトラン」は、世界に羽ばたき始める。

社長はここで、苦言を呈する。「日本企業は、昔からタイムシフトを真面目に守っている。この態度は今でも変わらない。日本企業は新幹線かもしれないが、これではいつまでも先頭の車両にはなり得ない。誰かがすでに作ったルールを進むのではなく、ルールを自ら作らなければ」と。そして「メトランはブルドーザー。道は自分で切り開く」と。

これからの展望は、社会貢献と世界戦略

今後とも、人工呼吸器の利用者は「患者」であるというコンセプトのもと、社会貢献に寄与することが使命という。これまでの高価格戦略から、世界へ広く普及させるため、量産体制とサポート体制を確立することが必要であり、そのためにはスタッフ強化とネットワーク・システムの整備が急務である。「広く海外に目を向け、もっともっと人工呼吸器を普及させたい」と社長は強調する。

さいたま市インキュベーション・システム

創業道場【案産館】

～創業したい方の夢と志を
しっかり応援いたします！～

創業者支援施設「案産館」では、低価格で光ブロードバンドを配備したオフィス環境がご利用になれば、起業経験者や税理士等の専門家のアドバイスを受けることができます。24時間利用ができ、会議室や商談室の利用は無料です。同じ夢や志を持った創業者が切磋琢磨するここ「案産館」で、より確かにより早く事業をスタートさせてみませんか。募集対象

- さいたま市内で創業を志す人で支援を必要とする方
- さいたま市内で創業後1年以内で、新規事業（新分野進出・新技術開発・新商品開発）に取り組んでいる、又は取り組もうとしている方で支援を必要としている方

募集人員 6名～9名
 利用期間 3ヶ月間(ただし1回のみ更新可、最長6ヶ月間)
 入会金 1万円
 利用料 専用機 28,000円/月(専用の機が利用可)
 共有機 15,000円/月(空いている機が利用可)
 共益費・光熱水費込み
 入会審査 申込順に書類審査・面接により決定
 利用開始日 平成16年10月22日(金)(予定)
 施設所在地 〒330 0073

さいたま市浦和区元町2丁目9-16 MIO北浦和内3階
 (JR京浜東北線 北浦和駅東口 徒歩5分)
 TEL: 048-813-8118 FAX: 048-813-8113
 お問合せ・お申込先は
 (財)さいたま市産業創造財団 支援課 加藤・佐藤
 TEL: 048-851-6652 FAX: 048-851-6653
 E-mail: t-kato@sozo-saitama.or.jp

さいたま市新事業創出セミナー

来たれ！新事業の挑戦者たち！！

「新事業や第二創業を目指したい」、「後継者を育てたい」、「大学との連携を進めたい」などのニーズはありませんか？本セミナーは、そんな声にお応えする、講演と交流会をセットした肩肘張らない少人数制(定員30名)のセミナーです。

日時 第1回「導入編」平成16年10月15日(金)
 講師：野長瀬裕二氏(埼玉大学地域共同研究センター助教授)
 望月弘章氏(埼玉大学知的財産コーディネーター)
 第2回「企業研究編」平成16年11月18日(木)
 講師：田中裕氏(田中産業㈱代表取締役)
 浜野慶一氏(㈱浜野製作所代表取締役)
 各回とも15:00～17:00(17:00～18:00まで交流会)

費用 無料(ただし交流会は参加料500円)
 会場 さいたま新都心 産学交流プラザ彩の国8番館 セミナールーム
 対象者 さいたま市内で、
 ●新規事業・第2創業を目指す研究開発型企業
 ●新規事業を興そうとしている技術力を有するベンチャー起業家
 ●研究開発型企業への脱皮を目指そうとしている企業

定員 30名(事前予約申込制。定員に達し次第締め切ります)
 お問合せ先は (財)さいたま市産業創造財団 支援課 佐藤・加藤
 TEL: 048-851-6652 FAX: 048-851-6653
 E-mail: s-sato@sozo-saitama.or.jp

コラボさいたま2004講演会

コラボさいたま2004の特別企画として、講演会を実施いたします。申し込みは不要ですので当日直接会場へお越し下さい。

日時 平成16年11月5日(金) 13:00～16:00
 会場 さいたまスーパーアリーナ(コミュニティー広場)
 定員 150名
 講演

- 13:00～13:50「変革の時代と産学官連携」
野長瀬 裕二氏(埼玉大学地域共同研究センター助教授)
- 14:00～15:00「消費者志向のマーケティング
～いかに消費者のニーズを取り込むか～」
阿部 洋己氏
(阿部研究所所長 キリンビバレッジ㈱元社長)
- 15:10～16:00
「経営革新～お客様満足を目指して～」
齊之平 伸一氏(三州製菓㈱代表取締役社長)
お問合せ先は
(財)さいたま市産業創造財団
支援課 松本・加藤
TEL: 048-851-6652 FAX: 048-851-6653
E-mail: s-matsu@sozo-saitama.or.jp

編集部から

今回は話題の「知的財産権」を特集しましたがいかがでしたか。気になっている、読みたいテーマがありましたらぜひリクエストをお寄せください。
 厳しかった残暑も過ぎ、ようやく過ごしやすい季節です。季節の変わり目は健康管理にお気をつけください。

Next Stage 第2号

2004年(平成16年)9月30日発行
 編集・発行 財団法人さいたま市産業創造財団
 URL <http://www.sozo-saitama.or.jp>

支援課 さいたま市産業文化センター4階
 (〒338-0002 さいたま市中央区下落合5 4 3)
 中小企業支援担当 TEL 048 851 6652(代表)
 創業者支援担当 TEL 048 851 6697
 総務担当 TEL 048 851 6696
 FAX 048 851 6653(、共通)
 E-mail shien@sozo-saitama.or.jp
 金融課 さいたま市中央区役所3階
 (〒338-8686 さいたま市中央区下落合5 7 10)
 TEL 048 851 6391 FAX 048 851 6392
 E-mail kinyu@sozo-saitama.or.jp

