

事例5：株式会社iCorNet研究所（心臓サポートネットの事業戦略と知財戦略の検討）

ブランディング強化

法務体制強化

ビジネスモデル検討

知的財産経営実践の概要

解決
したい
課題

無痛性除細動を実現する心臓サポートネットを事業化する

- 開発中の心臓サポートネットの事業化を目指して、植え込み型除細動装置（ICD）メーカーへの販売戦略と知財戦略を検討したい。
- 自社独自のサポートネット技術を高付加価値化したい。

専門家によるハンズオン支援

ハンズ
オン
支援

ICDメーカーへの販売に向けた事業戦略とそれを支える知財戦略を検討する

訪問支援：3回

- 課題抽出（1回目）
- インテルのプラットフォームビジネスのようなオープン＆クローズ戦略の採用を提案（2回目）
- ロイヤリティ及びテクノロジーブランディングの基本的な考えについて説明、提案（3回目）

結果
・
成果

リード線と電極を標準部品として主要ICDメーカーに心臓サポートネットを供給する事業戦略を明確化した

今後の取組課題

- ✓ リード線と電極の標準化に向けた他社との共同開発の検討
- ✓ ICDメーカーとの販売交渉に向けた海外特許出願
- ✓ 共同開発企業とのロイヤリティに関する交渉、契約締結

取組の詳細

- 心臓突然死の救命に利用される植え込み型除細動装置の閾値を無痛性レベルまで下げる心臓サポートネットを開発し、動物実験での検証を行った。
- 心臓サポートネットの自社技術をクローズにして、ネットとICD装置をつなぐリード線と電極の技術を標準化して、主要ICDメーカー全社に心臓サポートネットを部品として供給するビジネスモデルを提案した。
- 共同開発企業との契約書及びネットに関する自社の特許とノウハウを確認して、製品販売時の許可の必要性や技術流出対策の取り組み等について助言した。
- 共同開発メーカーとのロイヤリティ交渉にあたっての基本的な考え方、ICDメーカーへの販売交渉に向けた海外特許出願の対応、患者をターゲットとしたブランディングなどについて助言した。



企業の声

事業化に向けて海外の主要除細動装置（ICD）メーカーとの交渉を行うにあたって事業戦略を検討していたが、自社の技術を踏まえてオープン＆クローズ戦略に基づく自社のビジネスモデルを提案いただき、方向性を明確化できた。提案いただいた海外特許出願とテクノロジー・ブランディングについても取り組みを進めていきたい。

企業概要

業種	医療用機械器具製造業（重症心不全患者に対するテイラーメイド方式の心臓サポートネットの開発）				
住所	愛知県名古屋市	URL	http://icor-net.jp/		
創業	2016年12月	従業員数	9人	資本金	9500万円

支援専門家（回数）

支援コーディネータ
産学連携コーディネーター
（3）
同行専門家
弁理士・弁護士（2）