

支援テーマ

海外展開を見据えた新事業「硬性内視鏡洗浄カバー」の販売戦略と知財戦略

企業概要

所在地	大分県大分市青崎一丁目3番42号
代表	代表取締役 竹崎 博
ウェブサイト	https://www.trytec-japan.com/
従業員数	27名
資本金	1,000万円
設立	2005年
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製鉄所向けの特殊工具、土木工具の製造販売 ・ 新事業として医工連携で「硬性内視鏡洗浄カバー」を開発



「硬性内視鏡洗浄カバー」
製品イメージ

優先課題

課題1 参入戦略、販売戦略、販路開拓

医療機器の事業は異業種参入となるため、参入方法含めてビジネスの進め方が分からず不安を感じている

課題2 医療機器の薬事対応

海外展開も見据えて、薬事承認等のビジネスに必要な手続きがわからない

課題3 知財戦略

今後の知財取得の必要性、関係者との利益分配、他社の権利侵害調査が検討できていない

伴走支援内容

第1回 ビジネスモデル（日本）の検討

- ・ 上市スケジュールの現状確認とアドバイス
- ・ 競合製品との比較検討（トライテックの強み、差別化）
- ・ 仕入、開発、製造に関する現状確認とアドバイス
- ・ ビジネスモデルの検討（価格設定、キャピタル・イクイップメントモデル等）

第2回 マーケティング戦略、製品の差別化要素の確認

- ・ マーケティング戦略
- ・ 想定販売単価と製造関連の課題
- ・ コネクタ部分の非臨床試験の要否検討

第3回 薬事承認の手続とロードマップの検討

- ・ アダプター及びフィルターに関する薬事面の検討
- ・ 上市スケジュールに関する検討と留意点

第4回 知財戦略（守り：リスク管理）

- ・ 特許調査に関するアドバイス
- ・ 無償サンプル提供の対応に関するアドバイス
- ・ 今後の開発課題と対策に関する検討



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- 上市に向けた製品設計の検討
- 技術・知財的課題、薬事対応の課題の検討
- 製造・マーケティングに関する課題の検討
- ロボット手術等を見据えた将来製品戦略の検討

支援先企業の声



株式会社トライテック
代表取締役
竹崎 博氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 医療機器を製造販売するための会社としての心構え（理念、ビジョン等）を考え直すきっかけを頂きました。
- 今までのモノづくりと全く違う事を改めて実感。使う人（医師）の先に人の命があることを常に考えたものづくりをやらなければならないと思いました。
- 支援がなければここまで絶対に辿り着けなかったとつくづく思います。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 今後ますます知財が資本以上に重要視されると感じているため、『アイデアを生み出す』会社づくりを試行錯誤しながら築き上げていきます。
- すでにオペレーション型からプロジェクト型に移行しています。今後は社内の人材だけではなく、外部の人材も多く活用してプロジェクトを回していく会社づくりを目指していきます。

支援チーム



支援チームリーダー
株式会社シクロ・ハイジア
代表取締役CEO
小林 誠氏

支援チームリーダーより

- 従前から知財に力を入れた素晴らしい経営をされていらっしゃいました。
- 新規事業（異業種参入）において知財は必須の要件です。提供価値とビジネスモデルの検討に知財戦略を組み込んでいくことで、競争力と参入障壁の構築が実現できます。
- 今後もさらに知財経営を推進いただき、大きく成長されることを期待しています。



支援チーム専門家
スタンフォード大学
主任研究員
池野 文昭氏

医療機器の海外展開に関する助言を担当



支援チーム専門家
プレパートナー株式会社
代表取締役
桜井 公美氏

医療機器の上市・国内販売に関する助言を担当

オブザーバー

INPIT大分県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局