

エイターリンク株式会社 羽矢崎聡氏・小舘直人氏 インタビュー

ワイヤレス給電で「配線のないデジタル世界」を実現するエイターリンクの要所制圧戦略

エイターリンク株式会社は2020年8月に創業し、IoTデバイス向けのワイヤレス給電ソリューションの開発と販売を手掛ける企業だ。

当初はわずか4人での立ち上げであったが、現在は従業員約100名を抱え、日本、北米、カナダ、タイを含む世界7カ国でビジネスを展開するまでに成長した。

創業の原点は、メディカルインプラントデバイス（ペースメーカーなど）の開発にある。従来のペースメーカーはバッテリー一体型で女性の拳ほどの大きさがあり、胸を切開して埋め込むため患者の負担が大きかった。同社の技術を応用した超小型デバイスが実現すれば、足の血管からカテーテルで挿入可能であり侵襲性は大きく低下する。さらに、体外から体内へワイヤレスに電力を供給する仕組みのため、バッテリー交換に伴う再手術も無くすることが可能となる。

同社の技術の最大の特徴は、1Wの電力を920MHz帯のマイクロ波で「空間に放射」し、数メートル先のデバイスへ数ミリワット～数マイクロワットの電力を届けることができるという点だ。海外の競合他社が特定のデバイスにビームを絞って給電する方式をとるのに対し、同社は「空間全体へ給電する」「あらゆる角度から受電する」という根本的に異なる発想、技術を持っている。この独自のアプローチにより、給電効率の面でも優位性を持つという。

同社の知財戦略を先導する二人に聞いた。



エイターリンク株式会社 技術部 知財戦略リーダー

羽矢崎 聡 氏

はやさき・さとし

2002年東京理科大学経営学部卒業。大手通信会社にて知的財産、新事業創出等に従事。2007年東京理科大学大学院、2012年金沢工業大学大学院を修了し、知財戦略と標準化・新事業創出の研究を深める。現在は同社の知財解析と戦略構築を主導する。

エイターリンク株式会社 技術部 知的財産・標準化チーム マネージャー（創業メンバー）

小館 直人 氏

こだて・なおと

創業メンバー。VPoEを経て現職。空間伝送型ワイヤレス給電「AirPlug™」に関する知的財産と標準化活動を統括する。ITU-R（国際電気通信連合 無線通信部門）の日本代表団としても活動。

社会課題解決の「手段」としてワイヤレス給電を捉える、同社の知財戦略のスピード感

同社のワイヤレス給電技術は、目の前の社会課題を解くための「手段」として捉えているという。小舘氏は、同社が向き合う領域と知財の在り方について次のように語る。

「メディカルインプラントであれば患者のQOLを上げること、工場向けであれば製造現場の機会ロスを減らすことが大きな目的になります。ワイヤレス給電はあくまで、それらを実現するための手段に過ぎません」

小舘氏

このように具体的な「出口」を見据えて技術を実装する同社において、知財部門に求められるのは、事業の意思決定を加速させる「スピード」だ。

「知財部門の役割は『スピードが命』です。特許情報を活かして、経営陣や各リーダーが直面している課題にミートするために、事業や技術の仮説を裏打ちする情報を誰よりも早く調べることにこだわっています」

羽矢崎氏

従来、特定分野の分析には多大な時間を要していたが、同社では商用データベースを駆使し、特定企業の全特許データを解析するといった作業を短時間で完了させる体制を構築している。

このスピード感が、事業や技術の仮説検証により経営陣やリーダーによる事業推進を強力に後押ししている。



大企業の死角を「要所制圧」と「早期審査」でカバーする知財戦略

圧倒的なリソースを持つ大企業に対し、スタートアップはどのように立ち回るべきか。同社が導き出した答えは「要所制圧」と「速度重視」の徹底である。

「人的にも資本的にも豊富なリソースを持つ大企業と同じことをしては意味がありません。大企業が広域に知財戦略を推進するならば、我々は『要所制圧』を徹底します。新しい分野で本当に当たるかわからない技術に対しては、大企業も初めから全面的にはリソースを割けません。大企業がリスクを取れない領域だからこそ、将来の可能性を信じて一点突破すること。それがスタートアップらしい価値創出です」

羽矢崎氏

事実、同社が注力するマイクロ波送電は、かつて日本の法令上、実施が困難だった技術である。大企業が参入を躊躇する間に、創業わずか2カ月後には初出願を行うという「速度」で知財を固めた。さらに、特許庁の「早期審査」を最大限に活用するという、極めて積極的な戦術をとっている。

「大企業が審査請求を数年後に行うのに対し、私たちは早期審査を利用してスピーディーに権利化を進めます。この『時間差』を利用した立ち回りが、大企業側から見て『無視できないスタートアップ』と認識される鍵になります」

羽矢崎氏

大企業から「選ばれる理由」となる特許網

「要所制圧」と「速度重視」を貫く知財活動は、同社に極めて大きな成果をもたらした。早期に強固な特許網を築き上げたことは、単なる技術保護に留まらず、大企業とのパートナーシップを次々と実現させる「信頼の証」となった。

「他社の方々から、当社の特許ポートフォリオを高く評価していただく機会が増えています。お客様が将来必要とするであろう技術をリスクを取って先回りして権利化することで、結果的に私たちが提携相手として『選ばれる理由』になっています」

羽矢崎氏

知財を事業のロードマップと密接に紐づけて提示する姿勢は、投資家に対しても強い説得力を与えたのだろう。これが、設立以来の累計調達額は約75億円という大型資金調達の成功、そして三菱地所やSMCといった大手企業とのパートナーシップ実現を支えたと言える。



ワイヤレス給電のような新しい電波利用技術を社会実装するためには、技術開発だけでなく「標準化」、いわば「ルール作り」が不可欠となる。同社は、電波を出せるように制度を整える「デジュール標準」と、ビジネスでの収益を見据えた「フォーラム標準」の両面から活動を展開している。

「我々の場合、そもそも日本や海外で電波を出せるように制度化をしなければ製品を展開できません。ですから、デジュール標準化は『やりたいかどうか』ではなく、事業を進める上で『やらねばならないこと』でした。現在もWRC（世界無線通信会議）などを通じて、制度化に向けた活動に注力しています。また、フォーラム標準についてもIEEEなどで精力的に活動しています」

小舘氏

日本政府は国際的な標準化の舞台（ITU等）において、高い発言力と体制を有している。個別の企業としてだけでなく、業界団体として「業界全体の総意」を届け標準化に関与するアプローチをとっている。

「日本発の技術を世界標準へと押し上げていく。そのためには、事業上の必要性をしっかりと見極め、ROI（投資利益率）を意識しながら戦略的に動くことが重要だと考えています」

小舘氏

泥臭く手を動かしながらも外部の専門家と連携することが世界への近道

特定の領域でトップを目指すスタートアップに向けて、両氏から力強いメッセージが送られた。

「実際に自分たちで手足を動かしてみることが何より大事だと思います。標準化の活動でも、ジュネーブやブラジル、インドなど、世界中を自ら回って直接話を聞くことで道が開けたという実感があります。オンライン会議だけでは決して得られない情報や繋がりが、現地には必ずあります」

小舘氏

知財や標準化といった一見ハードルの高い分野であっても、自らが業界団体などを通じ行動し、対話を続ける。その泥臭いプロセスを積み重ねることが、結果として近道になると小舘氏は説く。

「知財や標準化の活動を周知、報告するために現地に足を運ぶ。そうした当たり前のことをサボらずにやり抜くことが、今のエイターリンクの基盤になっています」

小舘氏

一方、戦略面を担う羽矢崎氏は、自社リソースを「勝負所」に集中させる重要性を強調した。

「リソースの限られるスタートアップは、大企業と同じことをしても価値を生み出せません。だからこそ『速度重視』の姿勢と、外部パートナーや公的支援を最大限に頼る『他力活用』が鍵になります。定型的な業務は外部の力も借りて効率化し、自分たちは『それでも解けない事業上の仮説』を解くことにリソースを集中させるべきです。大企業がリスクを取れない領域を信じて一点突破することが、日本が世界で戦うためには重要であり、スタートアップにしかできないことだと思っています」

羽矢崎氏

エイターリンク株式会社の躍進は、スピードと要所制圧という明確な戦略のもと、知財活動と事業成長が一体となって推進されていることを示す好事例と言えるだろう。

※本記事は2025年に実施したインタビューを基に作成しています。