

特許戦略と超特許戦略研究

2013/04/19

株式会社ノスクマードインスティテュート
大阪事務局 〒532-0003

大阪市淀川区宮原1丁目15-1

ノスクマードビル

TEL:06(6394)4831 FAX06(4807)7089

Mail:yanagino@noskmard.co.jp

空白の20年間を経た今、これからの逆境を生き抜く企業力を持つ為に何に気付き、何をなさなければならないか？

(1) 空白の20年間を振り返って

- ～1990 バブル
(人、カネ、マーケットがあったが、ベンチャー空白の10年間)
- 1900～2000 バブル終了後の空白期間、ASEANの夜明け
- ～2013 デフレ経済、中国市場の開放

(2)

ジャパンベンチャーをつくれなかった30年間、これからつくり得るか？
アベノミクスの行方は？ 財政、金融、民間（特に中小企業）

(3)

2000～2013年

デフレ時代が更に企業力喪失に拍車をかけた
安くすれば売れたビジネス環境が招いた種々の問題

1. 新デザイン・新技術をベースとした商品企画・開発能力低下の至る喪失
2. 販売能力・市場開拓能力の喪失とBCP(事業継続計画)の欠如
3. トップのチャレンジ精神の喪失
4. 中小企業のM&A、アライアンスへの参入機会の喪失
5. 投資マネーの喪失
6. 企業と社会での投資文化の未成熟、成功体験不足
7. 海外市場進出能力の欠如
8. 対外ウェブ活用能力と販売能力の欠如
(ex. アリババ.com、中国国内.com を用いた経験?)
9. コピー能力の欠如
10. 商品力低下に対する警鐘の欠如と対策
11. リーダーと事業承継者の欠如
12. 闘争心の欠如

あなたの会社は…

A. 上記 12 項目の中で充足している項目はいくつありますか？

B. いくつの項目で対策が動きつつありますか？

(4)

脱却の為に

1. 日本中小企業は互いにアライアンスをせよ、力の合体をすべし
(2、30万社を超える倒産予備軍の再活性)
2. 大手企業の従業員の能力を上手く生かすべし
3. 中国における過去のビジネス発展過程を生かして、日本市場と新興ASEANとを両目で見据えた市場開拓をすべし
4. これからの日本とASEANをハイブリットする付加価値商品・サービス・技術・知財を持つべし
5. デザイナー能力を生かすべし
6. 最後の資金、保有能力を生かして中小企業のM&Aをやり、これを日本・アジア用にリフォームをすべし
7. 海外市場へ展開している企業とアライアンスをし、トップ間の絆を深めるべし
8. 知的財産の買い取りとパテントライセンスを活用すべし
9. 日本の文化に根ざした技術・サービスを海外市場に向けて再企画し、展開すべし
10. アイデア提案・改善制度を少なくとも15年以前のごとく復活させ、社内からタネを引き出すべし(一年一作主義を)
11. 世界のベンチマークをすべし
12. 30歳前後の勢いのある若者に火をつけるべし
(彼らと手を結び、年長組は残り火に着火を)
13. 他、次回以降に続く

新分野への進出

1. 医療分野
2. エネルギー分野
3. 食分野
4. 水分野
5. 農業分野
6. 教育分野
7. 自動車の修理分野
(個性的な自動車開発、EV自転車、EVプラットフォーム、EV完成車)
8. 国際マーケティング分野 (ウェブ活用)
9. 防災分野
10. ゲーム・コンテンツ分野

ケーススタディ

1. A社
2. B社
3. C社

柳野隆生

柳野国際特許事務所 所長

株式会社ノスクマードインスティテュート代表