特許ニュースは

●知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術 予測等の専門情報紙です。

(税込み・配送料実費)

定期購読料 1 カ年61,560円 6 カ月32,400円 本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び 入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

平成 29 年 4 日 (火)

No. 14417 1部370円(税込み)

行 所

一般財団法人 経済 産業 調査会

東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル) 郵便番号 104-0061

[電話] 03-3535-3052

[FAX] 03-3567-4671

大阪市中央区谷町1-7-4 近畿本部 〒540-0012 (MF天満橋ビル8階)[電話]06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト http://www.chosakai.or.jp/

目 次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》③…(1)

☆知財高裁開廷一覧………(8)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》37

もし知財人財が"戦略的思考"をもって 世界を見たならば(その1)

正林国際特許商標事務所 所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

―戦略を実践することの難しさ―

TEL 03(5223)6011(代表)

戦略の必要性が認識されているということは、そ の市場が既に飽和状態にあるということを意味す る。もし市場が飽和状態でなければ、それが飽和す るまでシェアを拡張していくことができる。このた め、他の誰からもシェアを奪い取らない状態で、成 長をすることができる。けれども、飽和状態にある 場合において、自らのシェアを広げるということは、 他の誰かのシェアを奪い取っていることを意味する。 この「シェアを奪い取っている」というのは、無 意識のうちに結果的にそうなっていることもあるで あろうが、これを意識的に、積極的に行うというの であれば、"戦略"というものが必要になってくる

伊東国際特許事務所 大石木新坂川田永小茂岩儀田 實原越井井村村坂原野下部口 寿 隆公雅 *弁理士 伊東加藤村 ◎*弁理士 伊吉宮木川崎田崎 忠重 千秋修博 進介 隆 力 輸弘 上級副所長 副所長副所長 副所長 藤村横山渡邊 * 弁理士 淳 *弁理士 直満 41理十 41理十 川松中青寺鈴岡坪川瑶崎本村木本木本井畑 没 岩 古 田 山 ・ 一論 正寛 弁理士 弁理士 ٦Ł 足公敬可直清宏彩:是一一条樹志史子! 一恵真恵央洋綾正二方郎子子介樹平子博郎坦 弁理士 遠山 ○弁理士 弁理士 湿野谷佐猪中山本山藤俣嶋 弁理士 弁理士 隆 行 志 発 崇 弁理十 弁理十 弁理十 田口 弁理士 和音 義完 智子 俊尚 友規 弁理士 酒井川崎 佐々木 島村 弁理士 *弁理士 弁理士 田中スティ柳 義行 弁理士 問 弁理士 米国弁護士(CA) *弁理士 中国弁理士 ジトゥ 韓国弁理十 *付記弁理士(特定侵害訴訟代理) ◎米国パテントエ-~(登録) ○米国パテントエ IPUSA PLLC **国特許兼護 ハーマンパリス 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 米国特許弁護士 有馬 佑輔 米国特許弁護士 ロナルドスナイダー番1号 丸の内 MY PLAZA(明治安田生命ビル)16階 二丁目1番1号

FAX 03(5223)7121~2(国内部) 03(5223)7123~5(外国部) E-Mail:itohpat@itohpat.co.jp

わけである。そして、"戦略"というのは、勝つためのセオリー、やり方、方法論のことであり、その中には囲碁や将棋における定石(特に序盤戦において、勝つために必要とされている手順)のようなものも含まれている。このため、必然的に、それを知っている者のほうが、知らない者よりも有利になる。

例えば、「勝つためのセオリー、やり方、方法論」の典型的なものとして、「兵の逐次投入は、良くない」というものがある。要は、かけるべきときにケチケチと兵を出すのではなく、一気に出すべきという意味であるが、例えば自軍が1万人いて、敵軍が5千人ということで、極めて有利な立場に居たとしても、けちけちして百人ずつ兵を出していけば、その都度、5千人に壊滅されられていくので、最終的には負けになる。一度に1万人で攻めればよいものを、百人×100回で戦闘をすれば、たとえ自軍の半分の圧倒的に勝てるような敵軍にさえ、負けてしまうわけである。

けれども、これはこのような形で言うと簡単なように見えるが、実際にはそう簡単なものではない。つまり、実際の現場においては、それを実行することが結構難しいのである。実際、「とりあえず…」ということで、少数の兵を出して様子を見ることがあるし、実際の経営の現場でも、予算や人員の制限から「とりあえず…」と、その課題解決には不十分な人員が、不十分な予算手当てをされた状態で割り当てられることも多い。そして経営側が大胆な決断をできなかったがゆえに、結果的に「逐次投入」が行われてしまうことは、実際の現場ではよく見られることである。

また、先の「自軍1万人v.s.敵軍5千人」のケースでも、敵軍のほうは、この「兵の逐次投入は、良くない」のセオリーを逆手に取り、我々には兵の逐次投入をさせるように仕向けてくるし、または、そうせざるを得ないような状況に追い込んでくることもある。それは例えば、狭い隘路に兵を導き、少数となったところに攻め込む方法である。そしてまた、こういったことは実は古典的な兵法に記載されていて、武将と言われるような人物であれば熟知しているはずなのであるが、織田信長の桶狭間の例に見られるように、今川義元のような優れた武将ですら、実際の現場ではそれを活用することが困難なの

である。

こうしたことから、戦略というのは、まずはその 内容を知った上で、どうやればそれを実践し、存 分に活用することができ、また、どのようにすれ ば、それを逆手に取る相手方からの呪縛を逃れるこ とができるのかということを、知っておかねばなら ないのである。それはあたかも、ゲームのやり方の 解説書を見ただけではそのゲームに勝つことはでき ず、それに勝つためには、解説本とは別途に"攻略 本"が必要であることと似ている。

平成29年4月4日(火曜日)

これに関し、弁理士資格を持つ者であれば、資格 試験に合格するために必要な知識というのは上記の "解説本"に該当し、その資格で食べて行くために必 要な知識ないしは経験、スキルといったようなもの は上記の"攻略本"に該当するといったことが、よ く分かるであろう。そしてまた、"攻略本"に該当す る知識を十分に有する一方で、"解説本"に該当に該 当する知識を持っていない無資格の熟練者が現実に は存在することもよく分かることであろうし、実際 の現場では、"解説本"に該当に該当する知識よりも "攻略本"に該当する知識のほうが役立つことが多い ことも、これまた身に沁みているのではないだろう か。

こうしたことから、今月から始まる新しいシリーズは、「戦略に関する一通りの知識(= "解説本"に該当に該当する知識)は既にある」ということを前提とし、その上で「それらの戦略を実践し、存分に活用し、実際に勝つために必要な知識(= "攻略本"に該当に該当する知識)」を述べていくシリーズとしてみたいと思う。

2. 織田信長の実践ケースからみた"戦略の実践"

先の例に出した織田信長は、どのようにして「兵 の逐次投入」となるような事態を避けてきたのか。 そしてまた、なぜそれを避けることができたのか。 それは彼の戦い方と死に方を見れば、よく分かる。

織田信長と言えば桶狭間。彼を戦国時代のヒーローとしてデビューさせたのがこの他ならぬ桶狭間なのであるが、当の織田信長が兵の数の上で極めて劣勢な中において奇襲で勝ち取った戦は、ただ一つ、この桶狭間だけなのである。そして彼は最終的には、