### 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 30 年 11 日(木)

No. 14805 1部370円(税込み)

### 発 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/

### ▤ 次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》56 … (1)

☆フラッシュ (特許庁人事異動) ………(8)

### 成長戦略に必要な経営理論《知財版》56

# 短財人財における "難略的思考" のケーススタディ (その8:"営業"と"マーケティング"に関するセオリー

## 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

### 一商売成功の秘密ー

商売を成功させる秘訣というのは、「勝てる市場で、 勝てるやり方で、やる」というものである。これは、 業種や時代とは関係なく、いわば普遍的なものであ る。もちろん、これは何も商売に限ったことではな く、実際の戦争でも、「勝てる場所で、勝てる方法

によって、行う」というのは、半ばセオリー化され ている。

「そんなこと、わざわざ言われなくても、わかっ てるわい!」という声が聞こえてきそうであるし、 特に知識レベルの高い特許ニュースの読者であれば こそ「何を今さら」と叱られそうではあるが、そう は言っても、図1のような状態であることをきちん

### **SINCE 1891**

## 特許業務法人 浅村特許

**Asamura Partners** 

天王洲セントラルタワー 〒140-0002 東京都品川区東品川2丁目2番24号 電話:03-5715-8651(代) FAX:03-5460-6310·6320 asamura@asamura.jp www.asamura.jp

所 長 弁理士 金 井 男明生 藤口 後 晴 4理十 Ш 康幹久裕 岡 弁理十 亀 司之誠 弁理士 金 森 弁理士 橋 本 弁理士  $\blacksquare$ 弁理士 原 太史 弁理士

会 長 弁理十 弘光 弁理士 幸 池  $\blacksquare$ 本江 義 42里十 水 崱 弁理十 白 克 4理十 浅 野 裕 ・郎 弁理士 亀 Ш 育尋 也 弁理士 松 宮 弁理十 渡 部 理 弁理士 出 野 光

副所長 莽躩圭 伞 弁理士 子次之理 Ш 啓 弁理十 望 月 良 中 弁理十 畑 孝 弁理十 己 削 麻 弁理士 篠  $\blacksquare$ 卓 宏 弁理士 中 Ш 博

弁理士 大日方

弁理士 伊 藤 由 弁理士 村塚 克 4 理十 貴啓 大岩: 十里弁 弁理士 見 弁理士 北 Ш 亮 弁理士 水田 野 裕 弁理士 祐 子三

浅村法律事務所

電話: 03-5715-8640(代) FAX: 03-3540-1997 E-mail: law@asamura.jp 弁護士 松 川 直 樹

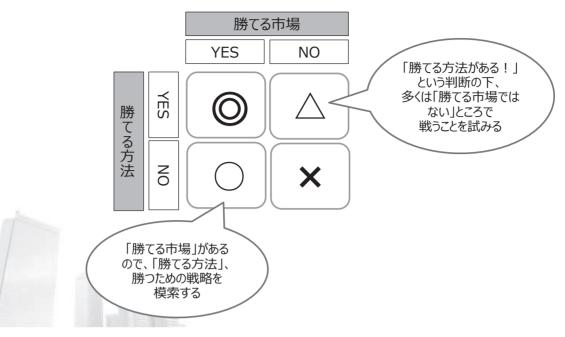
弁護士 和田研史

弁理士

所 長 浅和 弁護士

弁護主後藤晴男

図1: 事業成功セオリーマトリクス



Copyright Shobayashi International Patent & Trademark Office. All rights reserved.

とわかっている人は、そう多くはないのではないだろうか。そう、もちろん「勝てる市場」と「勝てるやり方」の両方が揃えば何の問題もないのであるが、そのどちらかしか得ていないような場合が問題なのである。この図1は、「勝てる市場」と「勝てるやり方」のそれぞれを具備しているかどうかでの成功度合いを示したもの(事業成功セオリーマトリクス)であるが、この図1に示されているように、「「勝てる市場」で、かつ「勝てるやり方」」の場合には、ほぼ完全に成功するということで二重丸「◎」、その両方が同時に無い場合には、もちろん、失敗「×」ということになる。

けれども問題は、「「勝てる市場」ではあるが、「勝てるやり方」ではない」場合と、「「勝てる市場」ではないが、「勝てるやり方」でやっている」場合とでは、評価が異なるということである。そう、「「勝てる市場」ではあるが、「勝てるやり方」ではない」は、ほぼ成功する(つまり、よほど大きな下手を討たない限り、成功する)ということでマル「〇」になるが、「「勝てる市場」ではないが、「勝てるやり方」でやっている」場合には、やり方が良ければ何とかなるが、たいていの場合にはうまくいかない。したがって、「「勝てる市場」ではないが、「勝てるやり方」で

やっている」場合には三角「△」ということになる。

ところで、世の中には、いくら努力したところで うまくいかない商売がある一方で、単なる思い付き でやったような商売がうまくいっているようなケー スがある。これについて、多くの人は、そういった ケースをきちんと呑み込むことができないままであ る。こういった多くの人いわく、「いくら努力した ところでうまくいかない商売がある一方で、単なる 思い付きでやったような商売がうまくいっているよ うなケース」という状態を見るにつけ、「世の中って、 不公平だなぁ~」「社会って理不尽だよなぁ」と感じ ることになってしまうのである。

しかしながら、「「勝てる市場」ではあるが、「勝てるやり方」ではない」場合が「○」で、「「勝てる市場」ではないが、「勝てるやり方」でやっている」場合が「△」なのであるという理屈さえ知っていれば、「いくら努力したところでうまくいかない商売がある一方で、単なる思い付きでやったような商売がうまくいっているようなケース」という現象に対して、変な矛盾のようなものを感じることはない。むしろ、「勝てない市場であっているのだから、当たり前だ」ということにしかならない。要は、商売成功のセオリー通りに世の中が進行しているということにしか