

二枝国際特許事務所

中小企業診断士 柚木 正人氏



近年、中小企業においても知的財産の必要性が高まりを見せる。三枝国際特許事務所（大阪市中央区）では、知財の専門家である弁理士と経営コンサルタントである中小企業診断士がタッグを組み、知的財産とビジネスを結び付けた『分かりやすく現実的な提案』を強みの一つとする。同事務所・中小企業診断士の柚木正人氏は権利取得の必要性として『ビジネスへの有効活用』を挙げる。権利は取得してからがスタートとなる。どのようにビジネスへ展開していくのか、経営戦略・企画・マーケティングまで幅広く考えていく必要がある。柚木氏に中小企業診断士の観点からみた、今後中小企業に必要な国内外におけるマーケット戦略について聞いた。

○…中小企業の海外進出は、製造業だけでなく卸売業やサービス業などさまざまな業種で活発化している。進出先もこれまでの中国からASEANにシフトし、この傾向は今後も続くと思われ

ザーを獲得。市場を確立したことで『iPhone』と『iPad』と『iPhone以外』が従来の考え方とすれば、近未来の在り方はとなどが挙げられる。

○…昨今、大企業を凌駕する勢いを持つベンチャーキャピタルの存在が目立っている。テクノロジーを駆使し、成長を続ける彼らの一番の強みは、その速さだ。新規開拓においては、完璧な収益性や完全な根回しを求めてス

テクノロジーを駆使し、成長を続ける彼らの一番の強みは、その速さだ。新規開拓においては、完璧な収益性や完全な根回しを求めてス

テクノロジーを駆使し、成長を続ける彼らの一番の強みは、その速さだ。新規開拓においては、完璧な収益性や完全な根回しを求めてス

マーケットは地球儀で考える

前に進める実行力が必須

○…GDPの減少が

著しい日本では、中小企業や個人

る。近年のビジネスでは、これまで以上に『速さ』が求められることは確かだ。いくら優れた製品でも、他社に先駆けて進出された場合は『類似品』という扱いを受け、いわゆるスイッチングコストが高くなる。例としてスマートホンが登場した当時、参入が早かったiPhoneはいち早く多くのユ

ーとする必要があるといえる。そもそも、新市場において完璧な収益予測は成り立たず、可能性がある段階で前に進める実行力は不可欠だ。

いかに速く市場進出すかは、海外展開においても同様。プライオリティ、いわゆる先取権を得ることが進出国の消費者にいち早く認知されるこ

ルに製品を展開していくに当たり、『日本と海外』が従来の考え方とすれば、近未来の在り方は『日本を含めた世界』。こうした観点を持つことが進出を進める第一歩になる。

○…マーケットは日本地図と世界地図で分けるのではなく、初めから地球儀で考えることが重要。しかし、実際の海外進出はまだまだこれから

Y、WHATなどを適切に表現できれば、契約書などの厳密な文書を除きビジネスに必要な対話は十分可能だ。今後、AIがより高い精度を実現するだろう。

事業主を含めた多くの企業が、海外との取引を行う必要がある。その障壁の一つである『言語の壁』をなくすことができれば、新市場は即時グローバルに検討可能となる。ITの活用による速度の経済性は、ビジネスの成否を左右するだろう。