

MPDP理論による中小企業活性化戦略：知財を武器に「勝ち筋」を築く

中小企業が技術偏重から脱却し、知的財産を軸とした「MPDP理論」を活用して持続的な競争優位性と価格決定権を獲得するプロセス

ヒットを生む「MPDP理論」の4要素

M・P・D・Pの相乗効果
マーケティング、パテント、
デザイン、プロモーションを
不可分に融合させる。



デザインを整理
模倣品、産家の随許、デザイン
プロモーションを不可分に融合
させる。

パテント (P) による防護壁
模倣品の参入を阻み、市場の
独占権を維持して売上の急プ
レーキを防ぐ。

外部リソースの能動的活用
全てを自社で完結させず、外部
専門家を戦略的パートナーとし
て巻き込む。

持続的な成長を支える「知財経営」の仕組み

価格決定権と下請け脱却
独自のポジションを築くことで、価格競争
に巻き込まれない高収益体質を作る。

全社員の知財リテラシー向上
全社員の半数以上が知財資格を保有
全員で価値を創出する文化を醸成。



実践企業の「知財経営」実績 (株式会社エンジニア)

- 主力製品：
ネジサウルス
(累計販売数700万丁以上)
- 知財人財：
全社員の半数以上
(25名以上)が知財技能士
- ビジネスモデル：
企画・開発・知財に特化した
ファブレス経営

特許

3D商標

ノウハウの
秘匿化

多重防衛型ポートフォリオ
特許に加え、立体商標やノウハウ秘匿化を
組み合わせ多角的に権利を守る。