「受容拒絕」を越えるIPランドスケープ戦略：外部の「地図」と内部の「現在地」の統合

受容拒絕の構造
(The Structure of Rejection)

外部データ：過去の「地図」
特許データは18ヶ月の
タイムラグ（遅行指標）

拒絕

内部文脈：「現在地」と「乗り物」
目的・燃料・リソースが不明な
ままではルートを描けない

「形式知」と「暗黙知」の決定的な乖離

事業部門
(Business Div.)

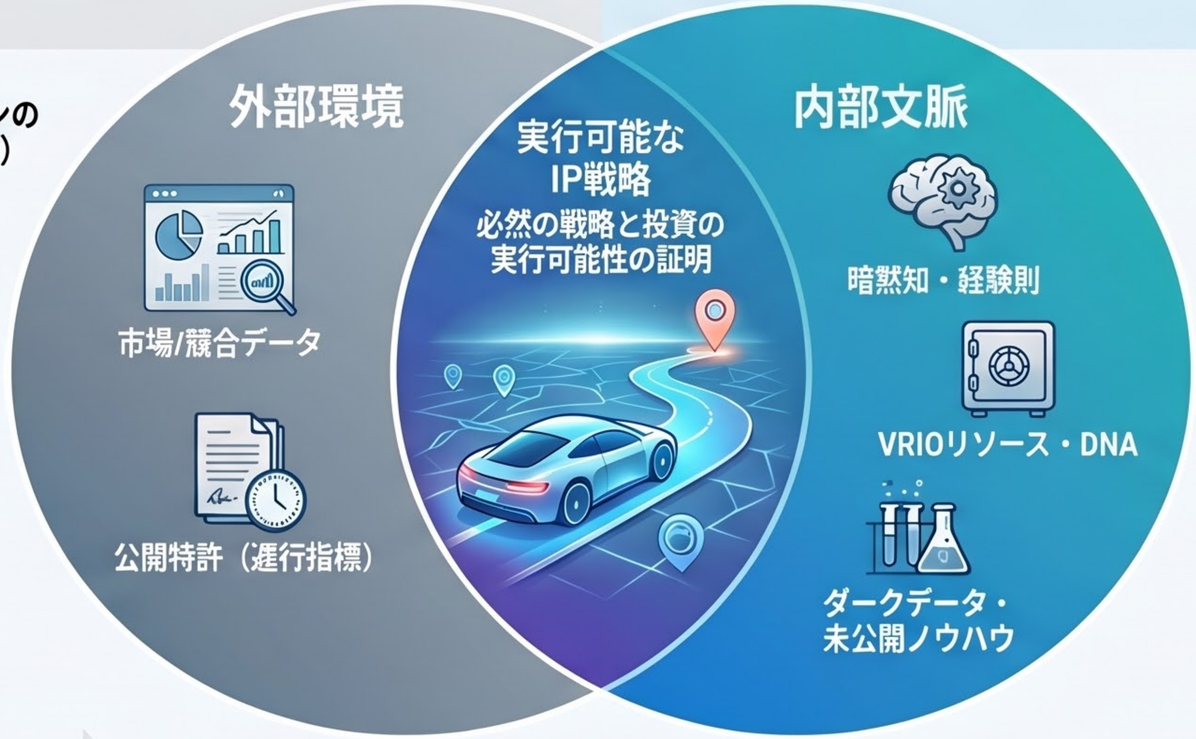
- 顧客の「非技術的」な購買要因兼要因（KBF）
- バリューチェーンの死角（GTM戦略）の補完

経営層
(Management)

戦略的必然性（Right to Win）

- 企業理念・歴史的DNA・パーパス
- VRIO視点による内部リソース棚卸し
- M&A/PMIリアリティ統合：組織文化・技術的負債・CF制約

戦略的価値：投資の実行可能性と必然性を証明



R&D部門
(R&D Div.)

「ダークデータ」と未公開ノウハウ

- 失敗実験データの蓄積・活用
- 未公開アルゴリズム・実験プロトコル
- 真の技術優位性評価：物理法則と現場の限界

戦略的価値：物理法則と現場の限界を反映した真の優位性評価

動的プロセスの同期：ステージゲート・モデル

Gate 1-2: 初期リスクと定義
NDA
ステーケーダーリスト
初期の法律フレーマチェック
アイデア段階

Gate 3-4: 詳細分析と実装
FTO分析
仕様変更のインパクト
IPリフレッシュ
開発本格化・ローンチ前

動的な情報の流れと同期させ、リスクと機会を継続的に評価