

戦略はすべて「特殊解」である 知財戦略で勝つための思考法



「一般解」から「特殊解」へのパラダイムシフト



一般解としての発想

ベストプラクティスや流行を追う「一般解」に対し、戦略の本質は「トレードオフ」にある



「良いことを全部やる」のではなく、あることを選択し、別のことを捨てる決断が、持続可能な戦略的ポジションを作ります。



特殊解としての戦略発想

「特殊解」は自社の目的、資源、制約、競争環境に曇づいた合理性を追求します。



自社だけの勝ち筋

特定の企業が置かれた目的、資源、制約、時間軸のもとでだけ合理性を持つ解決策を指します。

企業のタイプ別：知財戦略の「特殊解」

研究開発型
スタートアップ
(R&D Startup)



特許を「交渉力」に：
中核技術の特許化し、投資家や提携先に対して資産価値と交渉力を証明することを優先します。

プロセス技術に強い
素材企業
(Materials Company)



ノウハウを「秘匿」に：
出願による技術公開を避け、営業秘密として管理することで、製造プロセスの優位性を維持します。

プラットフォーム企業
(Platform Company)



市場を広げる「オープン戦略」
独占よりも普及を優先し、一部技術を公開・標準化することでエコシステム形成を促します。

知財手段の選択とトレードオフ & 「特殊解」を設計するための問い

知財手段の選択とトレードオフ

「特許化」が常に正解とは限らない：特許は強力な権利を得られる一方、



技術情報の公開や多額の維持・訴訟コストというリスクを伴います。

	知財上の選択	得られる利点	失うもの・負うリスク
📄	特許出願	権利保護、交渉力、投資家への材料	技術公開、異議、権利化の時間
🔒	営業秘密化	非公開で競争優位を維持	独自開発された場合に模倣不可
🌐	標準化・公開	市場拡大、エコシステム構築	技術独占力の弱化
🛡️	防衛的公開	他社による権利化の相止	自社も独占できない

「特殊解」を設計するための8つの問い



「知財をどうするか」の前に「事業で何に勝つか」：知財手段から考えるのではなく、経営課題や収益構造から逆算して戦略を具体化します。

- ☑️ 「何で勝てるか」
- ☑️ 「何で勝てるか」
- ☑️ 「復讐は容易か」
- ☑️ 「技術寿命は長いのか」

…などの問いに答えることで戦略を研ぎ澄ませます。

“ 成功事例をそのまま真似してはいけなく、学ぶべきは「同じ罫罫」ではなく、その企業がどのような競争環境でどのような「トレードオフ」を選んだのかという思考プロセスです。 ”