

あなたの会社は「知財を軸にした成長戦略」を描けていますか？

— 技術・市場・経営の3層で点検するチェックリスト —

「来年のことを考えなければ」と思いながらも、
何から手を付ければよいか分からず、時間だけが過ぎていく。

そんなときは、戦略を3つの層に分けて整理すると、考えやすくなります。
次の9項目で、いまの状態を確認してみましょう。

1. 技術の層：強みを言葉にできているか

- ☐ 自社の技術・ノウハウの中で「他社と違う点」を説明できる
- ☐ 現場では当たり前だが、外から見ると価値のある工夫を把握している
- ☐ 特定の人や工程に依存している暗黙知を認識できている

2. 市場の層：その強みが「どこで利益になるか」を考えているか

- ☐ 自社の強みが、今の顧客のどの困りごとに効いているか整理できている
- ☐ 今とは少し違う業界・用途で活かせる可能性を検討している
- ☐ 価格以外の理由で評価される場面を説明できる

3. 経営の層：集中と選択ができているか

- ☐ 来年、力を入れるテーマをいくつか絞れている
- ☐ 逆に「やらないこと」「縮小すること」を意識できている
- ☐ 人・時間・投資の配分を、強みと結びつけて考えている

自己診断の方法

- 各項目で「はい」と思えばチェックを入れてください
- 合計チェック数で、今の状態を確認できます

判定と改善アドバイス

8～9 個：知財を軸に戦略を描けている状態

⇒ 技術・市場・経営の視点がつながっています。

今後は、それぞれの内容を 1 枚に整理し、社内で共有できる言葉に落とすことで、戦略の実行力が高まります。

4～7 個：視点はあるが、つながりが弱い状態

⇒ 個別には考えられていますが、軸が一本に通っていません。

まずは、「この技術は、どの市場で、何の利益につながるのか」を 1 つずつ結びつけて考えてみましょう。

0～3 個：戦略が感覚に頼っている状態

⇒ 判断が場当たりのになりやすい状況です。

最初の一步は、自社の強みを 3 つ書き出し、それが誰にどう役立っているかを考えることです。

活用のポイント

このチェックリストは、完成した戦略を評価するものではありません。

来年に向けて、何を軸に考えるかを整理するための「思考のたたき台」としてご活用ください。

軸が定まれば、判断は速くなり、戦略はブレにくくなります。