

★後発だからできる市場総取りの新戦略！市場の構造変化を的確に捉え新しい競争領域の覇者となれ！

★経営層も思わず頷く、参入計画、戦略の立て方、勝ち筋の見出し方教えます！！

新刊書籍
2024年3月発刊

後発で"勝つ"ための研究・知財戦略と 経営層への説明・説得の仕方

●発刊予定：2024年3月末 ●体裁：A4判 500頁 ●ISBN：978-4-86798-015-6

※大学、公的機関、医療機関の方には割引価格（アカデミック価格）で販売いたします。詳しくはお問い合わせください。

本書のポイント

●定価：88,000円(税込) → **特別割引：70,400円(税込)**



◆先行企業を打破する方法は必ずある！

後発参入を成功させるための着眼点、勝てる戦略の立て方！！

- ①参入市場の成熟度、適切な参入のタイミングとは！
- ②既存事業で培ったコア技術を他の市場に横展開し席捲するには！
- ③先行企業のビジネスモデルとどのように差別化するか！
- ④参入障壁となる障害特許網の破り方、攻略の仕方とは！！
- ⑤パテントマップを活用した自社が勝てる技術&知財戦略の立案！
- ⑥先行競合品がある場合でも事業化できる戦略の立て方とは！
- ⑦経営陣や事業部門に事業参入分析をどのように伝え納得してもらうか！
- ⑧経営層からGOサインを得るための高い実現性、根拠の伝え方！
- ⑨先行企業の技術、用途、ビジネスから情報を得る方法とは！

執筆者(敬称略)

弁理士法人藤本パートナーズ	藤本 昇	弁護士法人 黒田法律事務所	吉村 誠	(株)フォーカスマーケティング	蛭川 速
廣田弁理士事務所	廣田 浩一	湘南国際特許事務所	牧山 皓一	元 ユニチカ(株)	松本 哲夫
(株)日本能率協会コンサルティング	細矢 泰弘	大藪知財戦略コンサルティング	大藪 一	浅井技術経営オフィス	浅井 政美
(株)日本能率協会総合研究所	徳永 翔太	(株)イーパテント	野崎 篤志	(株)オキサイド	中西 秀夫
藤井技術士事務所	藤井 隆満	シャキールカモシダIP特許事務所	鴨志田 伸一	T&M研究会	六車 忠裕
知財務(株)	古庄 宏臣	VALUENEX(株)	中村 達生	アイビーデザイナーズ	細野 英之
日本経済大学	高橋 文行	ローム(株)	山本 勲	大東力カオ(株)	青山 敏明
(株)ジェムコ日本経営	森岡 琢	NTTコミュニケーションズ(株)	松岡 和	沖コンサルティングソリューションズ(株)	杉尾 俊之
日沖コンサルティング事務所	日沖 健	三井化学(株)	上原 明日香	TOPPAN(株)	宮永 昭治
(株)リーディング・イノベーション	芦澤 蒼三	(株)Gel Coat Biomaterials	吉田 伸	AJS(株)	加藤 仁一郎
(株)ファースト・イノベテック	川崎 響子	トヨタテクニカルディベロップメント(株)	諸岡 隆信	(一社)イノベーション アーキテクト	中村 善貞
(株)日本能率協会コンサルティング	小田原 英輝	早稲田大学	山田 英夫	(一社)組込みイノベーション協議会	風見 一之
三井化学(株)	藤田 照典	(株)ニューチャーネットワークス	高橋 透	(株)カドー	古賀 宣行
北陸先端科学技術大学院大学	今井 秀之	学校法人産業能率大学	飯塚 登	KDDI(株)	田口 健太
(株)メウビート	深田 智史	(株)コスモテック	高見澤 友伸	東栄化学工業(株)	関 康貴
戦国マーケティング(株)	福永 雅文	Tera-eyes技術研究所	尾内 敏彦	横河電機(株)	黒須 聡
弁理士法人オング国際特許事務所	伊東 正樹	(株)経営技法	鈴木 俊介		

第1章 後発参入におけるメリットとデメリット

★先発企業にはできない後発企業ならではの優位性と強みを発揮！
「高付加価値特許取得戦略」、「ブルーオーシャン化戦略」とは！！

- 第1節 後発で市場へ参入するメリットとデメリット
第2節 後発参入ならではの優位性と強みの活かし方

第2章 後発参入で勝つ為の情報収集と分析の仕方

★参入検討に必要な情報をどのように集め、まとめるか！
先行企業との差別化を図り、市場での競争力を高める方法とは！

- 第1節 後発参入のための市場情報収集・分析と説得力のあるレポートの作り方
第2節 既存市場に新規参入するための情報収集とその進め方
第3節 後発参入における事業展開シナリオの描き方
第4節 まだない新市場の市場規模の推定と経営層への根拠の示し方
第5節 後発参入における文献情報からの情報収集・分析の仕方
第6節 海外へ後発参入する際の情報収集のポイント

第3章 自社技術の棚卸しと コア技術の横展開による市場への後発参入

★技術の棚卸しによる自社の強みをどのように特定するか！

- 第1節 自社技術の棚卸しと自社の強みの特定
第2節 市場の魅力度の分析と自社の得意を活かした
新規事業テーマ発掘の考え方
第3節 コア技術の横展開による新市場への後発参入と勝ち筋の見出し方
第4節 自社技術の棚卸しとコア技術の横展開による
市場への後発参入と研究開発戦略
第5節 コア技術を活用した市場への後発参入／技術マーケティング

第4章 後発参入で勝つ為の マーケティング戦略の立て方とその進め方

★消費者ニーズの変化を素早く察知！後発企業でも逆転できる条件とは！

- 第1節 後発参入でも勝機を見出せる適切な
標的市場の選定とマーケティング戦略の立て方
第2節 クラスター分析による市場細分化と後発参入の見極め方
第3節 後発で新市場へ参入するための
市場参入時期の選定と戦略の立て方へ進め方
第4節 ランチェスター戦略の後発参入戦略とその事例

第5章 後発で勝つための知財戦略の立て方とその進め方

★先行企業の後追いでは、勝機が見出せない！
どのように先行企業の特許網を破り、自社ビジネスを展開するか！

- 第1節 後発参入における特許情報の活用と勝ち筋の見出し方
第2節 先行企業の特許調査と弱みの見つけ方
第3節 参入障壁となる先行企業の特許網の破り方、攻略の仕方
第4節 先発企業が保有する特許の無効化を含むリスク対策
第5節 後発参入でも勝機を見いだせる知財戦略の策定
第6節 特許情報分析に基づく戦略立案と後発参入での勝機の見出し方
第7節 後発として新規事業に参入するための障害特許の分析と出願戦略
第8節 知財AIを用いた特許・論文解析による
技術動向分析と後発参入戦略への活かし方

第6章 後発参入における IPランドスケープの活用と事業戦略立案

★先行企業の特許情報、事業情報、市場情報の組み合わせ方とは！
★経営陣や事業部門に事業参入分析を報告する際のポイント！

- 第1節 経営層に伝わる企業の知財ポジション：
IPランドスケープからみた市場成長フェーズとその活かし方
第2節 IPランドスケープを活用した経営層への知財戦略の説明
第3節 後発で新市場へ参入するためのIPランドスケープの活用
第4節 IPランドスケーピングを起点とする新規市場参入分析・後発参入戦略
第5節 後発参入検討時のIPランドスケープ手法を用いた過去事例分析

第7章 後発参入でも勝てる ビジネスモデルの作り方とその提案方法

★後発技術の優位性を活かしたビジネスモデル！！
事業提案における社内協力者の募り方とは！！

- 第1節 後発でビジネスモデルを開発する留意点
第2節 技術マーケティング戦略をベースにしたビジネスモデル戦略
第3節 経営層が納得し、受け容れるビジネスモデルの作り方と提案方法
第4節 コア技術を活用した新たな事業展開

第8章 後発参入で勝つ為の経営層、 反対勢力への説明と納得できる根拠の示し方

★「市場の魅力度」、「実現可能性」、「競争戦略」を
経営層にどのように伝え納得してもらうか！！

- 第1節 経営層への後発参入での成功をイメージさせる方法
第2節 未来予測による後発参入戦略と効果的な説明説得のポイント
第3節 後発参入でも勝てる
マーケティングデータの揃え方と経営層、反対勢力への提案方法
第4節 経営層・反対勢力との対話を
成功させるためのポイントと納得できる根拠の示し方
第5節 経営層／反対勢力へ向けた後発参入時の説明と納得できる根拠の示し方
第6節 経営層や反対勢力に向けた
後発参入における説明と納得できる根拠の示し方
第7節 文系中心の経営層に向けた後発参入時の説明と根拠の示し方
第8節 後発参入における経営層（意思決定者）が求める説明項目と説得の仕方

第9章 経営層からみた 後発参入におけるGO／STOPの判断基準

★後発は物真似とは限らない！イノベーティブな後発技術戦略とは！
★中止したテーマの適切な管理と復活のタイミング！

- 第1節 後発参入における
研究開発（R&D）テーマ選定と中止および撤退に関する一考察
第2節 経営層からみる後発参入における
Go／Not Goの判断基準と意思決定の仕方
第3節 経営層側からの後発参入の見極め方とその判断方法
第4節 後発参入における経営層視点でのGO／STOP判断の考え方と知財戦略

第10章 後発から市場へ 新規参入した企業の取り組み、成功事例

★市場の顧客に今までに無い顧客価値を提供！
事例で学ぶ「高付加価値商品」生み出し方！！

- 第1節 既存市場への後発参入における自社技術の生かし方
～富士フィルムの化粧品市場参入を例に～
第2節 コア技術を活用した新市場への後発参入とポイントについて
第3節 デザインとテクノロジーの融合：カドーの革新的価値創造
第4節 KDDIにおけるDX活用を活用した健康・医療領域への後発参入
第5節 東栄化学工業における医療機器産業への後発参入とコア技術の活かし方
第6節 自社技術を活用した宇宙関連ビジネスへの参入と今後の展望

こちらに名刺を貼付の上、FAXしてください。
ネットでのお申し込みはこちら



**技術情報協会**
TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

★著者紹介割引 申込書

今後、定期的な案内を希望されない場合、案内方法に×印をお願いいたします。
(現在案内が届いている方も再度ご指示ください)

【 郵送(宅配便) ・ FAX ・ e-mail 】

【個人情報の利用目的】
・商品の受付、商品発送、事務処理、アフターサービスのため
・今後の新商品・新サービスに関するご案内のため

ネットからお申し込みの際は備考欄に
【著者紹介割引適用】、ご紹介著者名をご入力ください。

ご紹介著者名：