

【営業利益率 15%超・PBR2～3 倍を実現する】

持続的収益性を生み出す知財を活かした経営戦略

～「IPトランスフォーメーション経営戦略(IPX 経営戦略)モデル」の理論と実践～

— 講 師 —

株式会社野村総合研究所 コンサルティング事業本部
シニアプリンシパル・弁理士 林 カー 氏

日 時 2026 年 1 月 3 0 日 (金) 午後 4 時～6 時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信 (2 週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

〔重点講義内容〕

電機・機械・化学をはじめとする製造業、半導体、電池、医薬、通信、自動車、食品、鉄鋼、セメント、コンビニ、コンテンツ IP 等、主要産業においてグローバル競争の激化、或いは、新興企業の台頭によるコモディティ化が加速する現代、従来の排他的知財戦略だけでは持続的収益の確保が困難です。

本セミナーでは、勝者が実践する経営モデルを「IPX 経営戦略モデル」として体系化。従来の Closed IP(収益獲得 IP)に加え、Open IP(客寄せ IP)と持続的収益性に貢献する IP を再定義しその機能明確化することで、競合を圧倒する非対称的優位性(事業破壊力)を生み出す経営変革の具体的手法を解説します。

営業利益率 15%超、PBR2-3 倍を実現する実践的アプローチをお伝えします。

1. IPX 経営戦略モデルの全体像と背景
 - ・主要産業におけるコモディティ化からの脱却
 - ・広義の IP(知的財産)の再定義と価値創造ストーリー
2. 5 つの IP 機能の詳細解説
 - ・収益獲得 IP(Closed):中核事業の収益源
 - ・客寄せ IP(Open):顧客接点の創出とフロントエンド戦略
 - ・秘伝のたれ IP(Defense):コア技術の秘匿と競争優位の維持
 - ・収益への転換 IP(Vehicle):顧客を収益化へ導く仕組み
 - ・ブランド IP(Trust):信頼力による全体効率の向上
3. 戦略的 KPI 設計と価値創造プロセス
 - ・IIRC フレームワークに基づく資本転換ロジック
 - ・投資家へのメッセージ構築手法
4. IPX 経営戦略モデルの事業破壊力
 - ・モノ単独事業 vs モノ+コト(分離)の戦略的優位性
 - ・競合分析の観点とリスク評価
5. 日本企業が直面する構造的課題
 - ・イノベーションのジレンマ:モノ事業の成功体験による慣性
 - ・敗北のサイクルからの脱却方法
6. 経済効果試算とビジネスインパクト
 - ・営業利益率 5%→15%超への改善メカニズム
 - ・PBR 改善と産業競争力復権への道筋
7. 実行ロードマップとガバナンス体制構築
 - ・4 ステップの全社変革プロセス
 - ・CoE(Center of Excellence)設立と横展開手法
8. 産業別有効性検討(Appendix)
 - ・半導体・電池・医薬・通信・電機機械・自動車・食品・鉄鋼・セメント・コンビニ・コンテンツ IP における具体的適用事例
 - ・IPXとDX・デザイン戦略との関係性
9. 質疑応答／名刺交換

P R O F I L E 林 カー(はやし りきかず)氏

野村総合研究所コンサルティング事業本部シニアプリンシパル／弁理士。知財投資・活用戦略の開示・ガバナンスに関する検討会委員。日立製作所、トヨタ自動車、三菱重工業で技術・知財領域を担当後、LIXIL グローバル知財部長、外資系コンサルを経て現職。工学修士・MBA・法学士。経営戦略、事業ポートフォリオ、用途展開・プラットフォーム・エコシステム戦略、M&A(技術・特許 DD)、知財売却・ライセンスなどに精通し、経営と知財を統合した「IPX 経営戦略」による企業変革を支援。ESG・GX、カーボンプレジット、蓄電池、半導体、自動車、エネルギーなど幅広い産業で新規事業開発や提携戦略を実践。『最強の知財経営』ほか執筆多数。日経・JBP 等で知財・無形資産に関する論考を発信。

