

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・シス
テムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



— 37 —

害監視の容易化も考慮しなければならぬ課題であります。

《解決方法が分かれば1000万円プレゼント》

最近、米国では、企業が抱える課題をインターネットで提示して、解決方法を募る手法がブームになっております。多岐にわたるバックグラウンドを有する人たちが、課題解決に挑みます。そのプロセスで、企業が思っても見なかったアイデア

て、材料の合成順序や、途中の加熱工程や、金型の焼入れをする際の空気

秘すべきか秘さざるべきか

様々なビジネスシーンで、立ち止まり『秘すべきかオープンにすべきか』を真剣に悩むことがあります。メリットとリスクの両面からの検討を重ねるのですが、傾向として、ビジネスは、オープンに行うほうが有効で、ライフ・スタイルは、多少秘する方が優雅で風情があるように思います。

《知的財産権・特許権》
特許権の基本は、分解すればその仕組みが判明してしまうものは出願する。分解しても判明しな

いものは秘匿する。家電製品や自動車や薬など分解・分析により判明するものは、出願します。また、白物家電のように、世に出て時間が経っているものは、クロスライセンスが前提となります。その際、特許の質よりも、有る程度の方が必要となります。『クロスライセンス』とは、特許の権利所有者が互いの所有する権利を相互(クロス)に特許技術の実施する権利を許諾(ライセンス)することを指します。さ

の振動プロセスを加えることによる熱の均一化プロセス等は、最終製品を検討してもその仕組みは分かりません。ゆえに出願せずに秘匿する方が賢明であります。また、特許の侵害は、相手が侵害したという証拠がなければ法的手段に訴える事が出来ません。特許権の侵

合をミスリード・カモフラージュするために、戦略的には採用していない方向性をオープンにする『陽動(スモーク&ミラー)戦略』も、しっかりとちりばめています。企業の開発戦略をオープンにする事は、リスクはありますが、衆知を集めるメリットも大きいと判断できます。同じ手法で、社長募集、最高技術責任者募集などもオープンに行われております。

しかし、典型的な日本企業は、リスクをとってでもオープンにチャレンジすることで大きなメリットが期待できることでも、総じて秘匿する傾向にあるようです。

《企業経営・国家機関》
知的財産権や企業の経営戦略とは次元の違うメトリックスである法令順

守は、オープンが大前提であります。オープンが総合的にリスクを最小にしてくれます。昨今の社会保険庁の問題は、程度の低い方々が、程度の低いマネジメントを行ったからであります。そこでまじめに働く方々へは同情を禁じえません。オープンにしてガラス張りにする事。そして外部からの厳しいチェックや質問に直接さらされることにより鍛えられていきます。不正やおおきなチョンボを未然に防ぐ為に有効であります。かつて、『仮定の質問には答えられない』という言葉が流行しましたが、企業は、仮定の質問にも組織としてどのように対処するかを誠実に回答すべきであると思えます。準備

を怠らないというポジティブさをアピールできるはずで

『ロール・プレー・ゲーム』は、シリコンバレー企業が様々なビジネスシーンで採用して

います。役割を演じる場合、競合、顧客、仕入先企業幹部、会社経営陣等を演じます。組織内でオープンに検討します。日本人は、馬鹿げたことのように感じますが、馬鹿げているからこそ、新鮮で斬

新なアイデアや戦略案が出てきます。たとえば、コア事業の潜在的な危険性や、自社の隠れた資産など、有益なアイデアがあります。アメリカ国防総省は、ロールプレイングを多く採用して

います。戦争は、相手がいて紳士的な付き合いが破綻して始まるものです。始まりそのものが、自分たちの常識外にあるのですから、常識外の戦略を考

えるために、一部のメンバーに常識外の敵を演じてもらうわけです。机上の議論では想定できない類の対応をロールプレーから探ります。かなりの長期に渡ってのゲームを行い、幹部陣が成り行きをオープンに議論するしくみであります。

《秘すれば花なり》
かつてマフソンで活躍した瀬古選手に、当時の中村監督が言いました『練習と責任は人に見せるものではない。あんなに、良い言葉であります。また、約六〇〇年前に世阿弥は、『風姿花伝』の中で能楽の心得・美学をまとめました。そこに、有名なフレーズがでてきます。芸では、技や鍛錬をオープンに出さないと、うが、『風情・流れ・華』があるという意味と理解しております。『秘すれば花なり』御意。

(隔週掲載)