

日本の持続的な成長と活性化を目指す

誠実を伝える情報紙

02/28 2022

Earnest

Vol.10 No.2 (S037)



経営者の育成に取り組む

..... 2頁

西河技術経営塾（代々木校）9期生、開塾する
[西河技術経営塾（代々木校）]



丸亀リノベーション&地方創生論

..... 4頁

構造変化を正しく認識していない地方創生策は不毛
[財団・地方創生研究会]



変革の時代の財団運営

..... 6頁

技術経営人材の育成で実績をあげる
[第10期 財団評議員会 事業計画]

OPINIONS

仕事が上手くいかないとき

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

私の作った社訓の3番目の項目に、「人のせいにするな 苦境は自己を正すことにより 必ず道は開ける」とあります。2022年の年は社会人になり丁度40年の節目となりますが、22年前に作ったものです。経営者となる前に、多くの仕事の失敗を繰り返して、何故上手くいかないのだろうかと日々悩み、その大きな原因が、人のせいにしていくことに気が付いたのです。建築現場の現場監督は、予算、工程、品質、納期を管理して会社の利益を向上させるのが仕事で、責任を持たされ自分が総責任者となり建築物を完成させます。

その一現場の経営者というような、とても遣り甲斐のある仕事で大きな責任を果たさなければなりません。始めは、先輩に付き現場で色々なことを学び、やがて小さな現場を任せられ、能力が高ければ現場の規模もどんどん大きくなってきます。大きな現場に成れば成る程、沢山の労働者、多くの資材、そして大きなお金が動きます。そうすると自分が偉くなったと錯覚して、現場で威張るようになります。この気持ちが、駄目なのです。

現場監督は、自分より年配の労働者も使います。年配の人から「生意気なこの。ペイ、ペイが」と思われたり、「こんな監督の仕事は、いい加減にやっつてしまおう」。そういう気持ちで仕事が進めば、決して良い建物ではありません。その人の言動や態度、身なりで魂が伝わるのです。自分が一番でなく、相手を思う気持ちをもって接すれば、それも伝わり良い建物を一緒に作ろうとなっていくわけです。そして立派な建物が完成します。

目上の人に生意気にみられないためには「常に低姿勢で、威張らないこと」「常に勉強して、使う人達以上の知識を持つこと」「常に仕事に厳しく、なあなあ関係にならないこと」「賄賂は絶対断ること」「日々、何事にも感謝」「相手への気遣い」。お互いに心を通じ合い良い関係を築いていくことが大切です。

仕事が上手くいかない時に色々考えてみると、大概は自分に原因があることに気が付きます。そして、その原因を解決すると仕事がスムーズに進むようになります。日本人は、全ての物に神が宿り感謝する八百万の神という考えを持っています。

触れ合う人々、そして使わせていただく物に、日々感謝の心を持ち、自らを正して過ごしていくことが、物事を進めていくうえで重要であると思います。

「ありがたい、ありがたい」「感謝、感謝」

西河技術経営塾(代々木校)9期生、開塾する

お金は企業の血液である。節税はせず納税をし、資本を充実。
 お金で企業を日々管理する。エンジニアリング・ブランドの構築。
 経営は未来学である。部下とのコミュニケーションを怠らない。
 経営理念をつくり、目標、コンセプトを明示する。



受講生、時計回りで、山中講師・研究生、高橋受講生(9期生)、浅野講師、小坂講師・研究生。

経営者の育成に取り組む

技術経営学を講義する

西河技術経営塾では、技術経営学を学習し、実務に則した演習に取り組む。塾で教示する技術経営学はエンジニアリング(技術)を中心に「企業観」「ビジネスモデル」「市場創出」「中長期計画」の4つの経営課題で構成される。

技術の存在を学ぶことで未来を見据えた戦略的経営に取り組めるようになる。技術経営学は会社の未来を切り開く未来学である。コトづくり、モノづくりをエンジニアリングが支えている。

エンジニアリングは、経営を支える具現力である。企業理念、ビジネスモデル、中長期計画、市場創出は、エンジニアリングと関わり合いを持つことで機能する。

日本型経営、デジタル化への対応、中小企業から大企業へと成長、ものごとを学ぶ、グローバル経営、リーダーシップ、エンジニアリング・ブランドなどを併せて学ぶ。

経営者を育成する財団

財団を作ろうと思ったのは「起業が少ない」そのためには「経営ができる人財を育成しよう」



「会社の明るい未来を熱く語る」ことで、成長をつくと語る西河洋一塾長

営ができる人財を育成する機関が日本には見当たらない」という問題に気付いたからだ。日本を元気にするには、質の高い経営人財を育成することだ。

収益をあげ、雇用を増やし、税金を沢山払える会社にする。収益を上げることが出来る技術経営人財の育成に取り組む。

代々木校と沼田校が同じ講座

12月に開塾した渋谷区代々木の事務所で開催してきた西河技術経営塾は32回開催から24回開催にして、9期生から大幅な見直しをした。沼田で開催する西河塾に对应し、代々木校と呼ぶこととした。

群馬県沼田市で本年3月から開塾する予定である。3期目となる沼田校の講義内容をグレードアップし、代々木校と同じ内容の講座として、姉妹校として活動する。

学び直し、研究生の課題

9期生と共に講師の山中隆敏と小坂哲平の2名が研究生として受講し研究活動に取り組んでいる。

小坂は、講師の小平和一朗専務理事から「百億円を売上げるステージに向けたミッション、戦略」を演習の中で問われた。持てる強みをどう生かして、戦略、戦術をつくり出すのか。S W O Tで現状を分析するだけでは、未来をつくり出すことはできない。

今までの成功体験や知識が邪魔をする。経営目標、市場分析、ドメインの定義、セグメンテーション、保有技術と技術開発テーマなどで、新たな目標実現に向けての再定義が求められる。アンラーニングといわれる学び



山中隆敏 講師・研究生

直しが必要である。新しい技術開発、新規の市場開発を明確にし、モノ、金を改革する視点で見直すことで企業は飛躍できる。

講師同士で考え方の意見交換が行われ、新たな気付きが研究成果として形式知化される。その成果が財団の財産となる。技術経営研究に終わりは無い。(小平講師)

新規市場創成の実現を支援
メディカルパーフェクト
代表取締役社長 山中隆敏

新型コロナウイルスの影響で、自らが事業撤退の危機に直面しました。「コロナは苦境ではなく機会として捉えなさい」とのアドバイス、西河塾での学びを生かし「人・モノ・お金」の経営の3要素視点で改革し、前年比4倍以上の売上増加が見込めるまでになりました。

9期では、これまで学んできた技術経営学と、自身経営者として実践し得られた現場感・経験知をすぐに自社の経営に生かしてもらえよう、経営者に寄添った講師を目指します。

人を財産とし長期雇用を前提とし大切に育成する。長期的視座で経営する日本型経営を塾では教え

講師・研究生としての抱負



小坂哲平 講師・研究生

「新期市場創出」「グローバル経営」、「ICTを活用したビジネスモデル」の講義を通じて、技術と市場を繋ぎ企業の実態に即した新期市場創生の実現に向けた支援が出来るよう力を注ぎます。

新型コロナウイルス、ロシアへのウクライナ侵攻など、世界は政治・経済・市場環境が激変しています。地政学リスク、変化への向合い方など、技術経営としての研究は多々あります。研究員として感度よくスピード感を持って取組んで参ります。

中小企業のブランド構築の研究
小坂建設代表取締役社長 小坂哲平

5期生として西河技術経営塾を修了してから、3年の月日が経過しました。アシスタントとして取り組んできた西河技術経営塾(沼田校)は2期を終え、これまでに11名の修了生を輩出しました。

自社の売上も約4倍に増え、西河技術経営塾での学びをもっと多くの若手経営者に広めたいとの思いが強くなると同時に、私自身の経営力も向上させたいと思ひ、再び研究生として西河技術経営塾で学ぶことになりました。現役の中小



高橋永一 9期生

企業経営者としての視点から西河技術経営塾の講義が、これまで以上に若手中小企業経営者に寄り添った視点で腹落ちしやすいものになるように尽力いたします。

一方で、中小企業のブランド構築関係の講義を講師として担当いたします。大企業向けの観点から語られることの多いブランド構築理論ですが、地域の元気な企業はしっかりとブランド構築に取り組んでいるため、むしろ中小企業こそ取り組むべきテーマだと思ひます。中小企業の経営者がすぐに取り入れられる内容にできるように、受講する中で研究して参ります。

9期生の抱負、塾への期待

5年後には売上を十倍にする
あかぎチキン社長 高橋永一

父が会社を立ち上げ、2代目の代表取締役となって10年以上たちます。当初は民事再生を行っていたこともあり、会社を何とか残さなくてはという気持ちで頑張っておりまして。

民事再生も何とか終わり、これからどうしようかと考えているところにコロナウイルスが発生し、観光業や飲食業が大きな打撃を受

株式会社あかぎチキン

『食肉でおいしさ、楽しさ、クリエイト。』

1986年の創立より35年以上、食肉の卸売や加工品の製造販売を行っております。ここ10年は地元群馬県産のブランド肉を中心に取り扱い、シェアも増えております。

地産地消を心がけながらも、地域や職場のニーズにあった商品製造や、時代を反映した商品開発でお客様の食卓に貢献できればと考えております。

株式会社あかぎチキン 代表取締役 高橋 永一
https://akkagi.com/ TEL:0278-23-1211

けました。その影響は当社にも及び大きく売上げを減らす事になりました。このままではいけないと模索し行動するなかで、西河技術経営塾の修了生の方から話を聴いて入塾することに決めました。

開講式では、経営は未来学であり、大きな目標を立てなければ小さな目標すら達成できないと言葉が胸に残りました。いかに自分が手元の事しか考えられなかったか、本当に経営を行っていたのだろうか、そんな事を考え直させられました。

2月を終えて3回ほど講義を受けさせていただきましたが、自社の決算書を見て分析し、問題点や改善案を講義にも取り入れてくださる事に驚きました。非常に実践的な塾であり、すぐにフィードバックができる有難さを感じています。この経営塾を通じて、実践的に、多角的に、情熱を持って経営と向き合い、5年後の売上10倍を達成出来るよう頑張ります。

構造変化を正しく認識していない地方創生策は不毛

丸亀リノベーション&地方創生論

第四回地方創生研究会を開催する

令和四年1月31日、第四回目の地方創生研究会を財団内会議室にて開催した。コロナ感染問題もありZOOMにて開催した。今回は、評議員の前田光幸を講師に招いた。「丸亀リノベーションまちづくり」&地方創生論」と題して地方創生に関する研究成果を聞くことができた。

丸亀のリノベーションまちづくりを報告。リノベーションは、老朽建物を補修・改造して従前の機能とは異なる新たな価値・機能を創りあげる。まちづくりは、地域、エリアの生活・しごと・コミュニティに関わる活力を生み出す。合成して「リノベーションまちづくり」と説明。(注1)

地方創生論では、政府の現在の地方創生策、地方衰退の模式図、地方創生・再生策の諸類型などの報告があった。



講師の前田光幸評議員

講師: 前田光幸 評議員 (エネルギー&イノベーション研究所代表)
参加者: 吉池富士夫 座長 (芝浦工業大学理事) Zoom、石井唯行 (㈱ワズディー代表取締役) Zoom、小坂哲平 評議員 (小坂建設㈱代表取締役) Zoom、平田貞代 (芝浦工業大学准教授) Zoom、六本木勇治 (尾瀬パークホテル企画・営業・広報部長) Zoom、西河洋一 理事長、小平和一朗 専務理事、浅野昌宏 理事 (アフリカ協会副理事長)、山中隆俊 理事 (㈱メデカルパーフェクト代表取締役社長)、
オブザーバー: 石井博臣 (㈱ワズディー地方創生事業部、元館山市役所経済観光部長) Zoom
欠席者: 蒔塚功 (元埼玉県秩父農林振興センター管理部担当部長)

丸亀のリノベーションまちづくり
【講演】講師(前田) 目的は地域課題解決のために遊休不動産をリノベーションして、従前の活性化策とは全く異なる新たな機能を産み、地域的広がりへと拡充させること。街が単なる流通消費の場ではなく、それプラス、生産・交流・サービスの場にする。

ここでプレーヤーとは、遊休不動産を持っているオーナー、新しい事業を利用して始めようとする人、地域課題を考える人々、大学なども入る。それから当該の市とか町とかの自治体。企画を担当するプロデューサーが必要。会社、社団法人、NPOなど。

まちづくりの出発点
 どう創生が始まるかというところ、まず現状を把握する。考古学の反対の考現学で風俗や動態などを把握する。実際にフィールドを歩きながら調査する。今は地域経済分析システム(注2)が自治体毎にあるので活用する。

ビジネスと同じく(1)プロジェクト準備(2)場の形成(3)計画の策定(4)プロジェクト遂行(5)波及・伝搬と進める。

通常民間主体で取り組むが、自治体に地域振興を担当している部署があるので連携して取り組む。イノベーション計画は、プロデューサーが中心となって作成する。

地方衰退一模式・交通体系の変容
 海があつて、漁港があり。港がある。漁港の近くには川があつて水田があつて村がある。街には神社や色々ある。鉄道の駅がある。鉄道を中心とした街である。これが日本の平均的な街である。それが地方成長期にどのように変革し

たのか。
 駅から離れたバイパスに大型店舗工業地帯ができると同時に車が普及する。バイパスができる。バイパス沿いに家ができて、店もできる。鉄道の便が減っていく。益々車社会になる。漁村の街に人がいなくなる。周りの村に人もいなくなる。これが今の状態である。

バイパス沿いにはモールがあり全国展開のスーパーがある。飲食店があり物販がある。日本のどこにいても同じ風景である。どこかの街を走っているのか道路標識が無ければ分からない。全国展開のお店は、収入を本社に送る。株主に分配する。地方で消費したキャッシュが地元に戻らなくなる。吸い取られてしまう。

鉄道があつた時代には、街の中心は人で溢れていた。街の商店は地場である。キャッシュはその地域で回っていたので、発展の余地があつた。

街の中心に人を集める
 客観的に見るところの方向を考えなければ駄目である。バイパスができて、安いものが手に入るとなると、そちらに移った。再投資されない。日本は30年間ゼロ成長であつた。地方は「吸い取り紙効果」で貧しくなつた。

現状では日本が減びてしまう。鉄道復帰あるいはバス、路面電車を走らせる。街の中心に人を集めないで駄目である。

【質疑応答】
司会(小平) 参加者から質問、意見はありますか。
意見(石井博臣) 地方創生問題は日本全国で悩んでいる。人口減少が問題で館山市は30数年で二万人

(注1) 清水義次 (2014) 『リノベーションまちづくり』学芸出版社

(注2) 地域経済分析システム (RESAS : Regional Economy & Society Analyzing System)



Zoomで参加する研究会メンバー各位

減少している。地方の行政には人や金が無い。「イノベーションまちづくり」に館山市も丸亀と同じように取り組んでいる。イノベーションまちづくりで一番の課題は何かを教えてください。

回答 (前田) 課題は、たくさんある。丸亀は人口約10万人。高校までは地元にいるが、大学は大阪、東京。近くても高松に行ってしまう。出てしまうと帰ってこない。就職先が、市役所とか官公庁、銀行、四国電力などしか働くところしかない。若い人がいなくなっている。それが一番の課題である。少しずつ変化も起きている。住みやすいから丸亀に来るというイメージが起きてきた。そういう人たちが古い商店街に店を出す。人口減少に歯止めがかからない。行政を変えないと、大胆なことは

できない。館山市で考えると市長の権限は大きい。特に移住者を中心にコミュニケーションができていないので、行政を変える取り組みもしている。今日の話を参考にしたい。地域を変える取り組みをした。移住者との話で、根本的に変えようとの話も出ています。

意見 (六本木) 尾瀬は一時期、一大観光地であった。これからは今までの観光地とは異なる磨き上げが必要である。人口集中地域の東京、埼玉、千葉、神奈川などの人たちの地域の一部として北関東の山間エリアを考えたい。都会の人の関係性を捉え直す。広域的な生活圏、経済圏における地域の特徴を打ち出した提案をする。

意見 (平田) 総括的な話が勉強になった。コロナが2年続き、色々な研究がストンプせざるを得なくなった。その中で、地方創生の実践的研究に取り組んだ。どこも共通の課題を抱えている。コロナとデジタルの力で、地域創生が進んでいるので、後日報告し先生方のご意見を伺いたい。

座長 (吉池) 伺って感じたのは丸亀市と館山市と共通点がある。共に市役所に対して物申す。あるいは市役所と共に取り組もう。行政が良いのか。丸亀であれば隣の坂出市、館山であれば南房総市とのコラボはできないか。あるいは県を動かしてやった方が早くできるのでは無いか等。館山も丸亀もバリエーションが違って、共通点はある。今日は長時間に渡って議論して頂き大変有意義な会であった。

尻に火をつけられると変革する日本

デジタル化が急速に進む

コロナウイルス感染対策に取り組むことで、生活様式がいろいろと変容した。

学会や各種団体などの会議や研修が遠隔で実施され、テレビ会議形式の会合にも2年も経つと慣れてきた。新たな効率化が推進された。その価値を体感している。

コロナの脅威でもなければ、長所短所の議論が先行して、日本ではこれほどスムーズに合意形成ができずに、普及することは無かったと思う。

コロナがDXを推進した
在宅でテレワークに取り組むことで、日本のデジタル化が推

特別寄稿 第8回

進まれた。色々な問題が生じたが一つひとつ改善されてきた。日本人は「尻に火を付けると早い」と言われる。コロナを契機に後進国日本のDXが急速に推進された。

質問形式で申告書を作成できる

確定申告に取り組んだ。「国税庁確定申告作成コーナー」のソフトは良くできていて、理解することが難しい選択肢を質問に答えるだけで入力できる。今年で3年目になるが、素早く作成できる。残念なのは、そのままでの提出ができないことだ。新たな申請や機器の購入をしなればならないことだ。紙に打ち出し提出をしてきたが、今年

からは押印が省略された。デジタル対応が進む。

国税庁がらみでDXが進む

電子帳簿保存法が令和4年1月1日に施行された。今までの帳簿などの帳簿書類は、紙での保存が義務付けられていた。中小企業をはじめ会計ソフトを使って会計帳簿を作成していた。その帳簿を紙に打ち出さなくても良くなった。逆に電磁的記録(電子データ)のまま保存しなければならなくなった。更に電子データで受け取った請求書の保存は、紙に打ち出しても良いが電子データの保存が義務付けられた。

電子請求で業務効率が向上

請求書の電子化が徐々に進んでいる。多くはないが、学会からの会費請求やコピー機の消耗品の支払請求など電子メールに添付などして通知される。電子データで請求書を受領して、それを紙に打ち出して銀行ATMから振り込んでいる。

2年間の猶予期間があるとはいえ請求書の電子データでの保管が義務づけられた。財団は4月から紙と併用して電子データを保管することにした。エクセルで管理簿を作成し、財団内のコンピュータの本体メモリへの保存とクラウド契約しているサーバーにファイルを保存することと、バックアップ体制をとることとした。

(小平和一郎専務理事)

技術経営人材の育成で実績をあげる

最大課題は、経営人材育成の成果を広く知らしめることである。「西河技術経営塾」ブランド構築に取り組む。メジャーブランドに育て、次期経営者たちに経営の楽しさを伝えたい。



上記写真は、2021年12月8日明治神宮内のフォレストテラス明治神宮内「椎」の間で開催された評議員会の様子である。手前左から横田監事、浅野理事、小平専務理事(事業報告)、小坂評議員、前田評議員、吉久保評議員(議長)、志手評議員、渋谷評議員、山中理事

第10期(2021年度) 一般財団法人アーネスト育成財団 役員体制

1. 理事体制

西河 洋一	理事長
小平 和一朗	専務理事
浅野 昌宏	理事
山中 隆敏	理事

2. 評議員体制

吉久保 信一	評議員
前田 光幸	評議員
志手 一哉	評議員
渋谷 加津美	評議員
小坂 哲平	評議員

3. 監事

廣田 令子	監事
-------	----

4. 顧問

吉久保 誠一	
平 強	
大橋 克巳	
柴田 智宏	
杉本 晴重	

図1 第10期の役員体制

変革の時代の財団運営
第9期事業報告と第10期の事業計画を審議する定例評議員会を令和3年12月8日(水)午後6時から明治神宮境内「椎」の間で開催した。評議員会の議長には互選で吉久保信一氏が就任した。

第10期事業計画から・コロナ共生
昨年度の財団活動は、コロナ感染症対応で制約を受けた。本年度もコロナありきで考えるコロナ共生の時代を迎える。新たな知の創発が起きるよう、人と人との出会いを大切にす。

世界に目を向けると中国の動向が気になる。日本にとって最大の貿易相手国である。中国との交流が閉ざされてしまうようなことが起きると、日本経済は大打撃を受ける。

GDPで中国が米国を抜くという話もあるが、中国経済に陰りが見えてきた。また、香港、台湾、東南アジア、日本における中国の動きをみると、安閑としてはいられない。日本企業のサプライチェーンの見直しと、再構築を早急に

行わないといけない情勢である。中国の習主席は『東昇西降』を力説し50年には世界最強国になることを目標にして「富国強兵」の路線を取っている。この緊張をいかに和らげるかが、日本の新たな課題でもある。

企業が成長し富を分配する
日本の国力は、世界レベルで評価すると先進国とはいえない。90年代からはじまる成長停止、まさに「失われた30年」である。ここにかけて「分配」が政治の論点になった。企業が成長し社員に給与を分配するのが筋である。政治責任もあるが、日本企業の経営者の能力問題といえる。

企業がデジタル化を推進し、事務処理やモノづくりの生産性や作業品質の向上につながるには、並行して業務改革や組織改革に着手しなければならぬ。トップの理解無くして、改革はできない。

日本型の強み生かす経営
日本型の強みを生かし、現場の作業者の理解を得るには、ボトム

(注3) 日鉄、トヨタとの関係悪化を気にせず容赦ない値上げ…訴訟招いたトヨタの自業自得 (biz-journal.jp) (注4) 日鉄vs宝山・トヨタ、異例の提訴に中韓への技術流出の影: 日本経済新聞 (nikkei.com) (注5) 玉井克哉東大教授著 孤軍奮闘の新日鉄 経済スパイ対策はまだ甘い 米中の激しい攻防戦 水面下で盗まれる日本 WEDGE Infinity(ウェッジ) (media.jp)



事業計画を提案する小平専務理事(右)、隣は浅野理事

技術経営人材の育成が課題

アップとトップダウンの両輪で業務改革に取組むのがよい。デジタル化で生産性を向上させるには、組織構成を見直し不要な仕事を無くす組織改革を伴う。皮肉なことに改革を先導する人間の仕事が無くなるのがデジタル革命である。無駄を無くすことで生産性が向上する。企業トップが変化しなければならぬ。経営者が取り組む方策は明らかで、企業の持てる強みを認識し、強みを磨き、そして世界を相手するビジネスに発展させる。技術経営人材の育成が財団の課題である。10期目となる事業計画は、次の5年先を考えた長期計画の初年度として位置づける。新しい体制への移行課題は残るが、一歩、一歩変化させていく。以上が、事業計画として評議員会に提案された「事業概要」である。

地方創生に寄与・沼田市後援

西河技術経営塾実践経営スクールは、第9期の募集までに講座構成および講師の見直しをした。今期の塾運営は、図2に示す運営方針に基づいて行う事とした。科目構成では、デジタル化への対応、グローバル経営戦略、日本型経営、技術経営、ものづくり、ことづくり、エンジニアリング・ブランドなどをキーワードにして講義内容の刷新に取り組んだ。沼田は、西河技術経営塾の簡易版としてスタートしたが、経営者が求める知識に変わりがないとの受講生の要望を反映し、代々木校と同一の講座構成とした。地域創生に寄与する中小企業の経営者を育成する塾とする位置づけで沼田市の後援を頂いている。日本型技術経営研究の成果を学ぶとしていて、日本の経営者の指導力は、ボトムアップのやる気を引き出すことにあるとしている。

西河技術経営塾実践経営スクール (9期の塾運営方針)

- (1) 西河技術経営塾代々木校と沼田校とし、同一講座構成とする。
(2) 「技術経営学は入門経営学である」との考えで平易に講義する。
(3) 中小企業の経営者を対象とした、講義内容とする。
(4) 「技術経営学」を意識した科目名とする。
(5) デジタルトランスフォーメーション(DX)の波に乗る。

図2 西河技術経営塾(代々木校・沼田校)の運営方針

知財戦略5

日鉄がトヨタを特許侵害で提訴

日鉄がトヨタを提訴

日鉄が、EV等で使用されるモータ用の無方向性電磁鋼板に係る特許権で中国の宝山鋼鉄とトヨタにそれぞれ2億円の損害賠償請求、更にトヨタには宝山鋼鉄の電磁鋼板を搭載している自動車の製造販売の差止仮処分を東京地裁に2021年10月14日提訴した。尚、提訴に係る特許は公表されていないが多数の特許で提訴と予想される。

日鉄側は「合理的に判断した」。トヨタ側は「本来、納入業者間で解決すべき」「トヨタ同士で話がかかったのは残念」「宝山鋼鉄から特許侵害が無いことを確認した」等マスコミに色々公表された(注3)。

提訴のインパクト

日本の名だたる大企業が名だたる大企業の顧客を訴えたのは、大変な驚きである。日本では、ご存じの通りお客様は神様であり、日本企業の顧客を日本企業が訴えるのは私が知る限り初めてである。日本には一千社以上加盟している日本知的財産協会があり、企業間の協力的繋がり強く日本企業同士の知財の争いは話し合いで解決するのが一般的である。また、問題があると思うが、米国企業では納入業者同士の係争、訴訟を発注時の契約で禁止(不競争条項)することを強制している会社もある。

(株)リガク 弁理士 石塚 利博

顧客を特許侵害で提訴!

更に、自動車メーカーは、納入業者に特許保障を要求し、納入業者同士での解決を強く求めるのが過去の例であった。今後他の納入業者も自動車メーカーに納入価格を含めて強く出ることが予想される。

サプライヤーと共存共栄

日鉄は不転の決意でトヨタを訴えたと予想する。日鉄は、EVモータに使用される無方向性電磁鋼板の将来の事業拡大と利益を見込み一千億円規模の投資をする公表している。当然交渉決裂したとも予想する。もし、訴えない場合には、全てのEV用モータ会社が宝山鋼鉄から購入すると予想されるからである。

更に新日鉄が昔、立上げに協力した宝山鋼鉄(大地の子のモデル)は、方向性電磁鋼板の技術を韓国のポスコから不正に入手した。元々ポスコは、新日鉄から不正に入手していた。今回の無方向性電磁鋼板の技術も不正に入手した可能性もある(注4、5)。知財に係る者として、本特許訴訟は、大變合理的で面期的と思う。また学生の時に先生に引率され名古屋の会社も訪問した。「当社では看板方式のような下請け虐めはしない」と強く断言した会社もあった。近江商人の三方よし、YKKの吉田創業社長の「善の循環」を思い出す。サプライヤーとも合理的共存共栄が大切と思う。

(注6) 明治大学政治経済学部専任講師・博士 (経済学)

COVID19との闘いが続くなかで、明るい話題のひとつが、宇宙ビジネスの活況である。昨年、日本人の民間人としては初めて、実業家の前澤友作氏が国際宇宙ステーションに滞在し、地球に帰還したことは記憶に新しい。人類が長らく夢をみてきた宇宙旅行は、いよいよ現実のものになるうとしていいるのか？

民間企業による有人宇宙飛行に先便をつけたのは、2020年5月と11月にNASAとスペースXが、合計6人の宇宙飛行士をケープ・カナベラルから国際宇宙ステーションへと打ち上げたことに始まる。その後、2021年9月には、スペースXのファルコン9ロケットが、民間の乗組員を乗せて宇宙へと飛び立った。そこには訓練を受けた宇宙飛行士もNASAの名前もなかった。アメリカの宇宙ビジネスは、イーロン・マスクやジェフ・ベゾスに代表されるように、巨大民間企業を軸に進められてきた。

20世紀半ば、1957年にソ連がスプートニク1号を軌道にのせたことをきっかけに、各国政府が本格的に宇宙開発競争に乗り出した。米ソ冷戦の舞台は地球を飛び越えて宇宙にまで広がったのである。当時、民間企業には採算のとれるチャンスがほとんどなかった。そのため、宇宙産業は、米政府がその基盤を築き、納税者が事業資金を提供する形で始まった。1958年にNASAが活動を開始すると、1961年には宇宙に始めてアメリカ人を送り出し、

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第19回 新たなフロンティア

下斗米 秀之 (注6)

1969年には人類初の月面着陸を実現させ、宇宙開発をリードした。1970年代から1980年代にかけては、商業通信、偵察、監視を目的とした人工衛星の打ち上げとその運用が中心となった。1974年に全地球測位システム(GPS)の最初の衛星が軌道上に打ち上げられ、1983年にはGPSの標準測位サービスが一般の人々に無料で提供されたことによって、無数の企業、技術、アプリの創出へとつながった。21世紀に入ると、米政府は民間企業と連携し、宇宙技術への多額の投資が基盤となつて、宇宙開発は新しい時代を迎えた。これらは、天気予報や衛星放送、アプリを使ったライドシェア・サービスをはじめとした、地球上のさまざまな経済活動を支えている。

かつては宇宙活動の資金のほとんどは、米政府から提供されていた。それがいまや、衛星サービスの市場機会を見出した民間企業が、宇宙の商業活動を支えている。2011年にスペースシャトルが退役すると、スペースX社やユナイテッド・ローンチ・エアラインズ社などの民間企業が、民間、商業、そして国家安全保障の宇宙システムの打ち上げサービスを提供できるようになった。この出来事は、宇宙開発における官から民への移行を印象付けた。米政府は、宇宙分野への投資を優先させて、民間企業の需要を促進し、官民協力の未来を創ることが、新たなフロンティア、宇宙での開発競争を勝つための鍵となる。

誠実を伝える情報紙

Earnest

アーネスト育成財団 活動報告

2022年02月28日

Vol.10 No.2 (S037)



一般財団法人 アーネスト育成財団 (Earnest Upbringing Foundation)

〒151-0053

東京都渋谷区代々木1-57-2
ドルミ代々木 704号

TEL : 03-6276-6260

FAX : 03-6276-2424

Home page : <http://www.eufd.org>

Facebook :

<https://www.facebook.com/earnestUFD>

■ 発行人 西河 洋一

■ 編集人 小平和一朗

一般財団法人
アーネスト育成財団
案内

西河技術経営塾 9期生
本年1月末から一名が入塾した。二名の講師が研究生として入塾し、再学習に取り組みている。塾で学ぶことで得られるメリットを広く知らせることができていないと反省している。

西河技術経営塾 (沼田校) 3期生
3期生から代々木校と同じ講座構成とした西河技術経営塾(沼田校)は、本年度も沼田市の後援を得て3月26日に開塾する。

修了生と経営人財育成の共同研究
修了生の植田和真と小平和一朗専務理事は『中小企業経営者が西河技術経営塾で学ぶアンラニング・経営人財育成の成果を評価する』と題し共同研究を行った。植田は本年3月に立教大学経営学部を卒業予定で中小企業経営者のアンラニングに関する定性的研究をして、卒業論文を書いた。植田の論文を参考に、西河技術経営塾の成果の認識に取り組んだ。3月末に発行される「開発工学(日本開発工学会)」に掲載される。

編集後記

米国、中国、日本、欧州と大きな変革の中にあることを自覚していたが、ロシアのウクライナ侵攻は予測を超える事態である。改めて戦争の怖さ、平和であることの大切さや平和を維持することの難しさを再認識している。人流の流れを止めたコロナが契機となつていいるが、ロシア問題を合わせた国際リスクを想定すると、グローバル時代は終焉したと考えるべきである。国内で閉じた自立型のサプライチェーンの再構築が急務である。資源の無い日本は厳しい状況であるが対策はする。平和ボケ状態で安閑としてはいられない、防衛することの重要性を再認識しなければならぬ。

それは一つに半導体製造で世界を牽引した産業の米である半導体の生産体制の再構築だ。二つに食料自給率の改善がある。まともな支援策を国は考える。三つ目にネットワークに対する防衛がある。インターネットからイントラネットへの移行を含めて検討する。技術開発もオープンからクローズな開発体制へと移行する。(小平)