

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

05/10 2022

Earnest

Vol.10 No.3 (S038)



技術経営学を学び地方を豊かにする …… 2頁

第3期西河技術経営塾（沼田校）開講する
[西河技術経営塾（沼田校）]



子育ての聖地を群馬県北部から発信 …… 4頁

おぜのさと倶楽部 みんなの未来を共に創る風土を目指して
[財団・地方創生研究会]



技術経営は経営学の実学的知見 …… 6頁

経済学部経営学科（敬愛大学）の2年～4年生が受講
[西河技術経営学入門（第5期）講座]

OPINIONS

情報判断で会社倒産の危機を回避する

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

2008年9月にアメリカの投資銀行であるリーマンブラザーズが破綻し、それを契機として広がった世界的な株価の下落、そして金融不安が世界中へと波及していきましました。

同社は、低所得者向け住宅ローン（サブプライムローン）を証券化して販売していましたが、アメリカの住宅バブルの崩壊による多額の負債を抱え経営破綻に至りました。リーマンブラザーズ社の負債総額は約6千億ドル（約64兆円）という史上空前の経営破綻でした。

後に、リーマンショックといわれる事件となりましたが、金融不安が連鎖的に大手金融機関の経営危機を招き加速化し世界的に大きな影響が生じ、日本も例外なくこの渦に巻き込まれていきました。

当初、日本のマスメディアの大半は『リーマンブラザーズが破綻は対岸の火事のようなもので、日本には大した影響がないであろう』と、報道されていきました。

たまたま私はその時に、芝浦工業大学大学院のMOTを学んでいて、日米財務比較の研究をしていて、自社と同様のビジネスをしている米国住宅メーカーとの財務諸表を並べて比較したところ、利益の減り方が同様の軌道を辿っていることに気が付きました。米国企業は、先を走っていて、会社を揺るがすような、多額の赤字を出していました。

そこで私は大きな舵を切り、経営立て直し策を実施していきました。全ての在庫を早期で入れ替え、当時、資金年1回転のビジネスを2回転へと切り替え、危機を乗り越えました。

案の定、日本の金融機関は資金の新規貸し出しをストップして、貸付金の貸しはがしへと動いていきました。日本のマスメディアを信じ、『対岸の火事』と考え危機対応できなかった多くの、デベロッパや関連したゼネコンの多くが、倒産していきました。

倒産した殆どの企業が、銀行の貸しはがしによる資金不足、資金繰りが立たなくなったための倒産でした。

経営数字は、人間の血液のようなものです。経営者はいかなる時も、数字の変化に気づき危機に対応できる力が必要で、経験により学んでいきたいと思います。

今、新型コロナウイルスのパンデミックにより、世界のシステムが大きく変わろうとしています。これからさらに、何か大きな金融の仕組みが、変わっていきそうです。ピンチをチャンスに変えていきたいと思います。

第3期西河技術経営塾(沼田校)開講する

主催：一般財団法人アーネスト育成財団、協賛：小坂建設(株)、後援：沼田市



沼田市の小坂建設の社長室で『西河技術経営のルーツを学ぶ』と題する講義する西河洋一塾長。写真は、左から司会・講師の小坂哲平、受講生の中村菜由、中島裕也、講師の西河、受講生の鶴淵保弘、大山英明。

技術経営学を学び 地方を豊かにする

本年3月26日(土)に「西河技術経営塾(沼田校)3期」を開講した。9月17日(土)の修了式まで、隔週の土曜日に13回開催される。本年度から経営者として学ぶべきことは同じとし「沼田校」とよび、今期3期生から入門とせず、本校(代々木校)と同じカリキュラムとした。3期生の受講者は、4名である。

本講座は財団が主催し、小坂建設(株)が協賛し、沼田市が後援する経営者を育成するための実践経営スクールである。小坂建設の社長室を無償で借用し、研修会場としている。

地方の企業を元気にする

本講座の狙いを「変革をつくる技術経営学を学び、豊かな社会づくりに取り組むことができる経営人材を養成する。地方の企業を元気にする」としている。

財団が研究している実務に役立つ技術経営学を塾生に教示することで、技術経営人材の養成に取り組んでいる。

利益がでる経営を心掛け、地域の人財の安定雇用と税金を沢山払える企業にし、地方を元気にする取り組みを実践している。

実務に役立つ実践的知識を獲得

西河技術経営塾の特徴は、座学と演習とで構成されていることである。演習では学んだことを、受講生自身の具体的な課題に照らし合わせて報告する。講義で聞いた形式知を演習で実践的な知識への翻訳に取り組む。

この演習で実学を学ぶ。この座学で学んだ知識を実践知識として集積を行うことができるのが「実践経営スクール」である。

西河技術経営塾の講義の構成

講座は第1部企業観、第2部ビジネスモデル、第3部市場創出、第4部中長期計画、第5部個別研究、成果報告の5部で構成されている。

例えば第3部の市場創出は、第7章コスト HALF 戦略、第8章新規の市場を創生する、第9章サービズビジネス入門、第10章収益モデルに基づいた中長期戦略、第11章グローバル経営戦略、第12章中小企業のブランド構築戦略、第13章 ICT を利用したビジネスモデルで構成されている。

受講生の当講座に対する期待と抱負を寄稿して頂いた。

受講生の抱負

経営の知識を事業拡大に生かす

受講生 鶴淵保弘

経営の知識を学び事業拡大を目指す当社は、林業の仕事を営んでおります。当社の社長が西河技術経営塾で多くのことを学んだと聞かされ、私には経営の知識はないので不安ではありましたが、自身の経験になると思い受講することに決めました。

現状で困っていることは若手人材が入社してくれないことです。塾を終えたあとの懇親会で「自分の職場は、3Kだから若者は敬遠する」と話したところ「空気がすがすがしい新緑の中の仕事を3Kとは思えない」と諭されました。確かに森に働く自分が豊かな木々と共に働ける喜びを語れるようにならないといけないことに気がきました。

塾で学んだ知識を、これからの事業拡大に活かしていきます。顧客、社員の幸福に寄与するため、林業木材業界に変革を起こし、社会全体の未来の発展に貢献していきたいと考えております。



原澤林業(株)部長 鶴淵 保弘

地域活性化活動実績を体系化

受講生 中村 菜由

私は2016年に片品村地域おこし協力隊として移住し、2018年に「農」と「食」の活性化を目指す「北毛茶屋」を起業しました。

地域で定住・定着のためにも事業を持続可能なモデルにする必要があります。そのため、卒業生の方から勧められ入塾させていただきました。経営について、実践的に学べる機会はまだであり、貴重な機会をいただきましたことを感謝しております。コロナ禍の中、これまでの飲食を中心とした事業を既存のまま継続していく事は難しい状況下にあります。また非営利を含めて地域活性化に向けた活動を継続・広域化してきた取り組み

みと実績をあらためて体系化、言語化していくために学ばせていただいたいております。「経営学は未来学」と教わりました。実感知、経験知を言語化・共有のできる経営者となれるよう皆さまのお力を借りながら成長していきたいと思っております。事業を通じて成し遂げたいことは何かを経営学を学ぶ事で問い直しをさせていただいています。今、変化の時を迎えている利根沼田地域で持続可能な事業モデルを創発し、事業の売上を増加させ、人を雇用できる法人化を目指していきます。



北毛茶屋代表 中村 菜由

学んだことを活かし事業拡大

受講生 中島裕也

今まで現場での仕事を中心に従事してきた経営に関することを勉強せずにきてしまいました。心の中にこの先に対しての不安がある中、西河技術経営塾を受講のお話を頂いていて、不安や恥ずかしい気持ちがありました。この機を逃したらこの先何も学べな

い気がして入塾いたしました。数回の講座を受けて、まず自身に何が不足しているか見つけ直した時、取締役としての自覚が欠けていることに気づかされました。そして、自覚が欠けていたということ、知識もなければ、経験もないし、何より自社の経営状態を見る財務諸表すら理解出来てなかったことを恥ずべきことであることに気づきました。しかし、この塾のおかげで少しづつではありますが、自らが学ぶ方向に立たせてもらい、自分自身徐徐にはありますが、変化してきていくことにも、体感しています。

約半年間の講座の中で、経営に関する専門的な知識を吸収し、会社経営の基本を学ぼうと考えています。自社の成長と、自身の成長を目標に、また、学んだことを確実に活かし、売上の向上を果たし会社を発展させます。会社発展から会社規模を拡大させ、会社規模の拡大から事業そのものの拡大を



(株)ウイング常務取締役 中島裕也

目指したいと思えます。

経営学を学び自社の発展に寄与

受講生 大山英明

私は、現場の施工管理業務や現場作業などに従事しています。経営の知識は全くなく、自社の経営状況も知りませんでした。入塾の機会を頂き、数回の講義を受けたのですが、講師の皆様から経営学の初歩から教わり、経営に関する深い知識が身に付き、自分が成長していることを実感できています。

西河技術経営塾では、弊社の先輩上司たちが多くの事柄を学ばせてもらい、小坂建設を成長・発展させていたことを知り、自分自身もこれからの会社経営の輪に入っているような技術経営学を学ばなくてはと思っています。

学んだ事柄を自分自身のスキル向上にも役立てて、全社員を引っ張って行けるようになり、これからの小坂建設を更なる発展の為に生かしていきます。



小坂建設(株)工事事部 課長 大山英明

おぜのさと倶楽部 みんなの未来を共に創る風土を目指して



講師の六本木勇治

令和四年4月11日、地方創生研究会（第五回）を財団内会議室にて、ZOOMを併用して開催した。今回は尾瀬の入口である片品村で地方創生に取り組む六本木勇治を講師に招いて「おぜのさと倶楽部」みんなの未来を共に創る風土を目指して」と題して、活動状況の報告を受けた。

おぜのさとプロジェクトでは、水芭蕉公園づくり、オゼギルド、山育の聖地の3つに取り組んでいる。次世代が未来に伝えたい里山×山里づくりの風土をつくることを考えている。われわれの世代だけで終わらすのは忍びない。この水源エリアを未来に繋いでいく。価値の可能性を自分たちで考え提案する。外からの力をうまく生かしていく。そういう風土を作る取り組みしたいと考えていると報告があった。

山育の聖地を群馬県北部から発信 第五回地方創生研究会を開催する

講師：六本木勇治（尾瀬パークホテル企画・営業・広報部長）
参加者：吉池富士夫（座長、芝浦工業大学理事）Zoom、平田貞代（芝浦工業大学准教授）Zoom、石井唯行（㈱ワズディー代表取締役）Zoom、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、葦塚功（元埼玉県秩父農林振興センター管理部担当部長）、前田光幸（評議員、エネルギー&イノベーション研究所代表）Zoom、六本木勇治（尾瀬パークホテル企画・営業・広報部長）、西河洋一理事長 Zoom、小平和一郎専務理事、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）
欠席者：小坂哲平（小坂建設代表取締役）

コロナ禍で大きな変化が起きた
 コロナが発生し、この3年で課題の質と量が大きく変わった。何が起こったかは、皆様の地域と変わらない。従来から取り組んできた地域の活性化事業が停止した。新たな取り組みの必要性を感じない人がいなくなった。変わるチャンスだ。地域の特徴でなかなか新しいことや変化することが難しかったが変化するチャンスが来た。
郷とづくりを新しいコンテンツに
 「地域内の関わりしるを解放し外からの人と経済の流れを創る取り組みをやっていく」と言語化。地域のお祭りなどの事業は内向きの

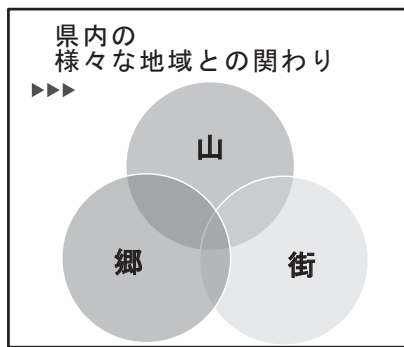


図1 山、郷、街、県内の様々な地域

おぜのさと倶楽部
【講演】講師（六本木）群馬県は首都圏の中であり、豊かな山林環境と郷とよばれる地域と街とよばれる地域で構成されている。山、郷、街という3要素を持つ。
 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来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。街が単なる流通消費の場ではなくプラス生産・交流・サービスの場にする。（図1）

しかし、観光地的な魅力が欠けてしまい、他の地域に流れていった。それを山里で受け止めて、新しい取り組みで新しい地域の創発を受け止めて新しい地域づくりができればと考えている。
さとづくりを新しいコンテンツに
 さとづくりを新しいコンテンツにとりあえず考え方がある。グリーンシーズンは尾瀬がメインで、冬はスキー場となっていた。そこに顧客がきて片品村は潤っていた。

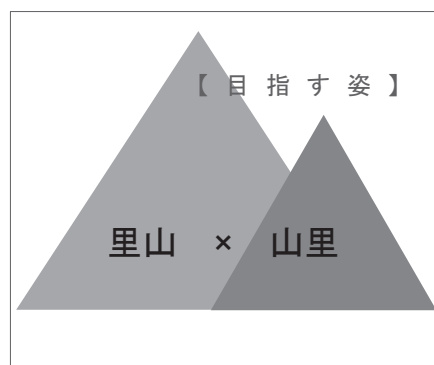


図2 目指す姿は里山×山里

交流になつていたが、このままではお祭りも維持できない事態になる。やめるのではなく、それを解放して外からの人の流れを作っていく。うまい形で途絶えさせないで繋いでいく。プラットフォームを活用しながらやっていく。
目指す姿は「里山」×「山里」
 目指す姿は「里山×山里」を考えている。里山という尾瀬が自分たちの生活を守ってきた。ここについては国立公園化したこともあり、国の資金も県の資金も入っている。それと尾瀬の敷地の七割を東電が持っている。維持管理は東電がやってきた。（図2）

(注1) DMO (Destination Management/Marketing Organization : 観光地域づくり法人)

ニーズの変化や少子高齢化もあり基幹だった部分から少し背骨がずれはじめた。

おぜのさとプロジェクト
今年度から動き始めるおぜのさとプロジェクトは、水芭蕉公園づくり、オゼギルド、山育の聖地の3つに取り組み。

尾瀬国立公園は群馬県の中で自然環境学習とか自然体験とかのメッカといわれて今まで進んできた。その背景を生かして地域ならではの教育の在り方を提案したい。一つとして山育の聖地を目指したい。自分達できちんと消化し、提供する仕組みとする。

【質疑応答】

【質疑(吉池)】質問、アドバイスを頂きたい。山と海と街という発想で館山の石井さんいかがですか。

【質問(石井唯行)】山サウナをやらせているのがいかがか。

【回答(講師)】アウトドアに積極的に取り組もうと始めた事業で、個別客やグループに提供できるサービスを考えて。リストニアに訪問した時にユネスコ無形文化遺産になるような、サウナ文化があった。自然の中で、自分たちの感覚を研ぎ澄ますような文化で、それがおもてなしになる。体感価値は

日本の3分の1であるがサウナを体験させるのに約2万円。地方の山の中でサウナを2、3時間体験させるだけである。今回コロナになっても色々な人となりができた。レピート率が高い。ハードユーザは一年に十回来る。2百万円の投資で10倍くらいの売上ができた。地域と関わり合いを持ちたい都市部の人に来てくれた。

【意見(石井博臣)】2年前まで館山市役所に努めていた。沼田市と片品村を含めて一市一町三村が地域観光圏などの扱いや、日帰り宿泊の比率などはどのくらいか。

【回答(講師)】日帰り3対宿泊1である。一市一町三村が集まると大きな規模になる。コロナ前、観光客数は日光市と利根沼田と同規模である。コロナ前は連携をしてなかったがコロナになってDMOを組んだ。(注1)

【意見(平田)】民間主導でここまで長期間持続されて、成果をだ出されていく持続性は素晴らしい。活動をされている方は何人か。

【回答(講師)】数人いる。またコロナ禍でデジタルツールを使った仲間にはいる。尾瀬は好きだというリーダーもいる。17年間の地域づくりの経験からは、意識して人材を育成しないとバトンを渡せる人は出来ない。青少年育成事業に取り組んでいる。実際にバトンを渡そうとすると、大学生からは遅い。中学生から交流を持って高校まで交流をしていく必要がある。利根沼田夢大学という中高生が主体で取り組む市民大学の中で、交流の場での経験値を貯められ、7年取り組んでようやく数人ほど目が出てきた。

国内に閉じたサプライチェーンの構築を急ぐ

グローバル時代の終焉を迎えた

日本は戦後(昭和20年)から80年近く戦火にまみれることなく、平和に過ごしてきた。コロナ感染、DXと右往左往しているなかの2月末に起きたロシアのウクライナ侵攻は、予測外の出来事であった。

ネットワークが兵器となった

更なる衝撃的な事件がおきた。国家レベルの集団が、日本のネットワークを攻撃した。

特別寄稿 第9回

「トヨタ自動車は(2月)28日、3月1日に国内全14工場の稼働を停止すると発表した。取引先の部品会社がサイバー攻撃を受け、システム障害で部品の供給が滞る恐れもあることから操業を止める」と日本経済新聞に掲載された。日本は敵国としてサイバーが攻撃され、企業活動を一時停止した。

日本への圧力的手段としてネットワークが使われた。ネットワークが兵器となる時代を迎えた。令和4年3月1日に経済産業省、金融庁、総務省、厚生労働省、国土交通省、警察庁、内閣官房内閣サイバーセキュリティセンターの各省庁が、連名で

国内の自動車部品メーカーが被害にあった旨の発表がなされた。機能停止した翌日に「サイバーセキュリティ対策の強化について(注意喚起)」と、サイバー攻撃の脅威に対する認識を深める目的で、政府から文書が出された。

データ資源を防衛する対策

世界は、インターネットで安価につながっている。オープンなネットワークゆえ、外部からの侵入が容易であり、攻撃を受けてしまう可能性を持つ。その前提で構築されたネットワークに対して、国家レベルの集団が日本に対して攻撃を仕掛けてくる時代になった。

平和な日本にとっては、衝撃的である。データは、財産である。攻撃に対して防衛策を講じなければならぬ。今回のウクライナ問題では、米国の頼り切っているひ弱な日本のリスクが見えてきた。

グローバル時代の終焉を迎えた今、外国に頼り切っていることの産業構造上のリスクも大きくなってきた。リスクを予測し対策を講じる。十分な防衛ができての平和の維持である。国内での半導体製造体制の構築。食料自給率の改善。国内に閉じたサプライチェーンの構築。オープンでなくクローズドな開発体制。ネットワーク防衛体制の整備など取り組むべき課題は大きい。(小平和一郎専務理事)

(注2) ICT (Information & Communication Technology : 情報通信技術)

技術経営は経営学の実学的知見

経済学部経営学科(敬愛大学)の2年~4年生が受講



第5期目となる敬愛大学の経済学部経営学科での寄付講座「経営シミュレーション(西河技術経営学入門)」が、4月12日から対面で始まった。履修登録をした受講生は48名である。今期はコロナの影響を受けて留学生の登録は1名と少なくなった。講義で使用する教科書は『西河「技術経営学」入門(芙蓉書房)』である。小平和一郎専務理事が、特別講師として講座に取り組む。写真はグループ討議の結果を黒板に書いているところである。下記、表1にグループ討議のテーマ例を示す。

ICTは情報伝達手段であって、重要なのは資源といわれるデータ

表1 グループ討議のテーマ

No.	グループ討議テーマ(抜粋)
第1回	エンジニアリングとマーケティングの違いを語る。
第2回	日本型経営の強みを考える。
第3回	コンビニとスーパーの違いを語る。
第4回	開発商品の市場調査の方法を提案する。
第7回	製造業とサービス業の違いを考える。
第8回	ICTを使ったビジネスモデルを報告する。
第9回	海外に3年間転勤、どんな準備をする。
第11回	市場創生の方法を考える。
第12回	コミュニケーションについて考える。
第13回	日本のイノベーション企業と事例を報告する。
第14回	マネジャーとリーダーの違いを説明する。

無形の価値をビジネスにする
サービスビジネス入門

敬愛大学で進められている講義について紹介する。今回は、7日目の「サービスビジネス入門」と8日目の「ICT(注2)」を活用した新規ビジネス」の講義の概要を紹介する。

サービスと関わり合い持つて
いまやモノだけが単独で取引されることは少なくなり、何らかのサービスが関わり合いをもったビジネスとなっている。あらゆるビジネスが、サービスとの関わり合いを持つてつくり上げられている。

サービスと融合し便利になる
今やあらゆるビジネスがICT(注1)に関わり合いを持つてい

サービスビジネス入門

敬愛大学で進められている講義について紹介する。今回は、7日目の「サービスビジネス入門」と8日目の「ICT(注2)」を活用した新規ビジネス」の講義の概要を紹介する。

最近では、モノが単独で取引されることは少なくなり、何らかのサービスが色々なかたちで関わり合いをもつて、ビジネスが組み立てられている。

ICTを活用した新ビジネス

時代を迎えている。
モノづくりは、コトづくりと顧客のニーズを作り出すことでイノベーションといわれる革新的なビジネスを創生してきた。

最近では、モノが単独で取引されることは少なくなり、何らかのサービスが色々なかたちで関わり合いをもつて、ビジネスが組み立てられている。

サービスと融合し便利になる

今やあらゆるビジネスがICT(注1)に関わり合いを持つてい

21世紀に入ると「ICTが仕事のやり方を変える」といわれてきた。直接、間接を含めて考えると、モノだけが単独で取引されることは少なくなり、何らかの形でICTに関わるサービスと融合したビジネスとなって、その利便性を享受している。

技術経営を学び変化をつくる

ICTをビジネスの仕組みの中に取り込むことで、製品開発やサービス開発を強化にし、ビジネスモデルの変革を容易に起こすことが可能となる。その状況下でICTを学び、新しい技術の潮流を理解し、社会の変革を感じ、変化を作り出すことができる技術経営を学ぶ。

データは資源

インターネットを使つての通信が普及し、世界は一つとなって垣根なく情報が瞬時に世界を駆け巡る。デジタルデータは、資源である。データを処理することで価値を生む。デジタル情報を加工し生産性を向上させることができる。

(注3) 【スクープ完全版】丸井G元役員がエポスカードを巡って古巣を提訴、異例の特許訴訟を最速解説(会員限定) (注4) JALがビジネスモデル特許でANAを提訴|日経クロステック (xTECH) (nikkei.com) (注5) 中小企業の知的財産に関する調査報告書平成25年3月 東京商工会議所 (注6) 中小企業経営者のための職務発明制度改正対応の手引 2016年9月 東京都知的財産総合

地域リーダーを目指す

青年経済人の本質を学ぶ

沼田青年会議所



指示命令型、戦略明示型、親和型、先導型、コーチ型、民主的とリーダーシップを使い分けると小平は講演。



変化を愛す。影響力がある。行動力がある。戦術を指示できる。明確な方針、責任をとる。難しい決断。自立型組とする。プラス思考。世界観。部下を指導・育成する。以上をリーダーに求めると聴く受講者。

財団専務理事の小平和一朝は、令和四年3月24日19時から2時間一般社団法人沼田青年会議所(為野大地理事長(代々木校7期生)の例会の講師に招聘された。講演は「青年経済人の本質を学ぶ事業」として取り組まれ『地域リーダーを目指す・青年経済人として一人の人間として成長できる研修』と題し行われた。参加者は、青年会議所メンバー30余名。

リーダーになる人は、リーダーとなるための資質を生まれながらにして授かっているとの考えが根強い。しかし、世界史に名を残すようなリーダーは影響力を獲得するまでに大変な努力を積み重ねていく。学ぶべきリーダーシップについて講演では学んだ。

実践を積み重ねることで育成

「リーダーシップは学べる」といつても座学だけでは、限界がある。組織を指導し実践し学ぶ「実践知」の積み重ねが重要である。次期リーダーに運用を任せ、権限を委譲し、結果責任を明確にすることで、リーダーを育成する。

知財戦略5

新たな事業での職務発明の訴訟のリスク

過去の職務発明訴訟

過去の職務発明訴訟は、大企業のメーカが殆どである。良く知られている通り、日亜化学工業の青色発光ダイオード発明の中村氏で和解金約6億円、小野薬品の癌免疫治療薬(オプジーボ)の本庶教授で京大の寄付を含めた和解金280億円、他オリンパス、日立、味の素事件等。

丸井エポスカードの職務発明訴訟

2022年4月1日にダイヤモンドがスクープした丸井グループのエポスカードの事件は(注3)、サービス業であるカードの金融業だ。

ダイヤモンドの報道では、元常務(元エポスカード社長)の瀧元俊和氏が発明の対価として90億円で丸井グループを訴えた。

この訴訟は、企業知財部、弁理士としても大変興味深い争点満載の事件である。ビジネスモデル特許であること(無効審判で無効になる可能性がある)、真の発明者の認定(何と本出願特許の発明者には、訴えた瀧元氏の名前が無く発明者は部下二人)、発明対価の具体的算定方法(予想利益の15%が発明の対価としているが、企業貢献を含めてどう裁判所で認定されるか?)等。

最大の問題は、2014年の出願時に丸井には、発明に対する職務発明規定がなかったと考える。全く驚きである。

大手メーカー以外にも職務発明訴訟増加か？

(株)リガク 弁理士 石塚 利博

職務発明規定すら無かったと考える。全く驚きである。

サービス業、中小企業でも職務発明規定の制定は急務

過去にJALがANAを予約システムのビジネスモデル特許で100億円の損害賠償で訴えたこともあり(注4)サービス業でも特許出願が増加している。更に最近では、AI特許や金融関係の特許が急増している。三井住友銀行でも保有特許は、400件以上である。当然これらの大企業では、職務発明規定は制定されていると予想する(企業秘密のため確認困難)。

一方、東京商工会議所が中小企業の職務発明規定を調査した(製造業で資本金3億円以下、従業員数300人以下の都内に事業所のある中小企業等)(注5)。配布5194社、回答649社、回答した企業の2割しか、職務発明規定を設けていない。未回答は、殆ど規定が無いと予想する。結果として約97.5%は規定がない。

職務発明規定が無い場合には、特許法上、従業員等がなした職務発明は、原始的に従業員等がその所有権を有する。報告義務も無く、使用者は無償の実施権を有するが独占実施出来なくなる(注6)。

中小の製造業、サービス業でも発明が生まれる可能性のある企業は、職務発明規定を設けることは事業上急務と考える。

(注7) 明治大学政治経済学部専任講師・博士 (経済学)

(注8) 防衛産業の最新の動向については、『週刊エコノミスト』5/17/2022を参照のこと。

世界を驚愕させたロシアによるウクライナ軍事侵攻からまもなく3ヶ月。短期決戦を狙ったロシアの目論見は外れ、いまだ停戦の見通しは立っていない。ゼレンスキー大統領に鼓舞されたウクライナ国民の抵抗の姿に国際社会は同調し、支援の輪が広がっている。大規模な対ロシア経済制裁に加え、難民の受け入れなどの人道支援、そして西側諸国からの武器供与がウクライナの自衛を助けている。実際にロッキード・マーチンら米防衛企業が共同開発した携行型対戦車ミサイル「ジャベリン」はロシア軍のキーフ撤退に追い込んだ。とはいえ、対ロシア制裁に加わらない中国や独自の外交路線を歩むインドなど、国際社会は一枚岩ではない。西側諸国が半導体などハイテク製品の対ロシア輸出を禁止したこと、ロシアの中国依存は高まりそうだ。中印からのハイテク物資の供給が続くとすれば、制裁の実効性も損なわれよう。

現代の戦争は、軍事部門と民生部門との境界も曖昧だ。伝統的な軍需・防衛産業はもちろんだが、SNSサービスのプロバイダーやデータも情報戦に不可欠だ。なかでも民間・軍用ドローンの重要性はますます高まっている。有人機には難しいリスクの高い任務も可能で、ドローンからの映像情報はロシア軍の状況を的確に捉えている。米企業だけでなくトルコのバイカル社が製造した「TB2」の活躍も目立つ。とはいえ現代戦に不可欠な半導体製造に必要なネオンガス生産のおよそ3分の1はウクライナとロシアが占める。ネオンガスの高騰と半導体不足が長

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第20回 ウクライナ戦争を考える

下斗米 秀之 (注7)

期化すれば戦況にも影響が出よう。さてアメリカといえば、アフガニスタンからの撤退にみられるように「世界の警察官」になる意思も力もないように映る。それでもロシア軍の機密情報を積極的に開示する「オーブン・インテリジェンス」戦略や5月9日に成立した「レンドリース（武器貸与）法」によって「民主主義の兵器廠」として強く戦争にコミットしている。ウクライナへの武器・弾薬の供給手続が簡素化され迅速な提供が可能となる。防衛大手企業はウクライナ向けの支援兵器の増産体制に入り、莫大なパテント（特許）収入を得て、株高が続いている。

しかしこれはもろ刃の剣だ。ブーチン大統領は西側諸国からの武器供与の停止を強く求めているが、アメリカの関与が紛争解決にむけた協議を遅らせる可能性もある。武器輸送のルートを寸断するためにロシアによる鉄道施設などへの攻撃も始まっている。また対ロシア経済制裁によるエネルギーや食料価格の上昇など、すでに日本にも大きな影響が見られる。

この戦争の根幹にはロシア独自の歴史認識や国家観、冷戦後のNATO東方拡大、2010年代から続くロシアとウクライナの複雑な緊張の歴史がある。スウェーデンやフィンランドのNATO加盟がブーチン大統領を刺激することは必至だ。また長期的にみればシリア難民がEU諸国でポピュリズム勢力の台頭を促したように、ウクライナ問題が長期化すれば6百万近い難民問題が更に深刻化する。戦争が終わったとしても世界への影響はしばらく続きそうだ。

一般財団法人 アーネスト育成財団 案内

経営塾ネット入門講座
西河技術経営塾の更なる発展を目指し、YouTubeを使ったミニ講座の動画配信に取り組み。塾修了生の学び直しおよび技術経営学の普及啓発が狙い。15分程度のミニ講座とする予定で制作中である。

西河技術経営学沼田塾との交流
沼田校の司会の小坂哲平が代表の沼田校OB会組織である「西河技術経営学沼田塾」の会合が5月20日(金)に沼田で開催される。その会合に講師を担当した小平和一朗専務理事が招請され、修了生の学びの成果と現状との課題を聞いて交流する予定である。

パワービルダーの家づくり
西河洋一理事長と小平和一朗専務理事が編集した『パワービルダーの家づくりビジネス戦略』と題する書籍が4月8日に日刊工業新聞社から出版された。同書は経営マネジメントを学ぶ上で役立つ実務に基づく事例が書かれている。モノづくりとコトづくりを平易に理解できる。

編集後記

技術経営に関する概念を徐々に周知できている。モノづくりやコトづくりは、エンジニアリングといわれる技術があつて具現化している」と論じる。

財団は寄付講座で経済学部経営学科の『経営シミュレーション（西河技術経営学入門）』で経営における技術の存在と役割を学部生に教えている。分り易く教えることに学ぶ事も多い。

「技術経営を学ぶことで、企業活動を支え、企業の強みや差別化の源泉に技術がある」ことを講座では事例を上げて解説している。技術は人に宿る。経営を支えている技術が保有する技術集団がいて、経営ができていないことをまず認識しなければならぬと論じる。

ビジネスモデルを支えている技術の存在を認識することである。技術が人に宿るとは、そこに人材育成があり中長期計画があつて、時間を掛けて研究開発に取り組む。長期の計画をして人事育成に取り組む。技術経営学を学ぶことで実学への橋渡しが理解できる。

(小平和一朗専務理事)

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05月10日
Vol.10 No.3 (S038)



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