



® 平成30年 6 月 6 日(水)

No. 14703 1部370円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会

東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)

郵便番号 104-0061

[電話] 03-3535-3052

[FAX] 03-3567-4671

近畿本部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4

(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ月32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆成長戦略に必要な経営理論《知財版》⑤… (1)

☆知的財産研修会(ステップアップ特許情報調査) (7)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》⑤

知財人財における“戦略的思考”のケース スタディ (その3:経営に関するセオリー)

正林国際特許商標事務所

所長弁理士 正林 真之

1. はじめに

一経営理論の実践者一

今の日本において、「経営者」というのは、実は「職業」ではない。このことは、あえてそれを口にする人がいないというだけで、実際には多くの人々がそう思っているのではないだろうか。「日本における経営者」というのは、要は、「その会社で一番偉くなった人」なのであり、果たしてその人が経営向きであるかど

うかは、それほど問われない。実際、そうになっていることそれ自体について、何か問題視をされたことは、今まで殆ど無いのではないだろうか。事実、それを不思議にすら思わず、あたかも当然のこととして受け入れられている節もある。このように、会社のトップ、組織のトップに対して、その人物が果たして経営者向きであるかどうかが最も軽んじられているのが、今の日本であるといっても過言ではない。

TH弁護士法人は、アクセス容易な新宿にオフィスを構える弁護士事務所です。

TH弁護士法人の集中分野の一つである知的財産法務を担当する弁護士・弁理士高橋淳は特許侵害訴訟を中心として活動してきましたが、近時は、職務発明規定の作成、変更に関するコンサルタント業務に注力しており、多数の書籍、論文の執筆、セミナー、講演、テレビ出演などを通じて職務発明規定変更の実務の第一人者として知られており、多数の相談実績を有しています。

また、平成27年から参加費無料の高橋知財勉強会(原則月1回18時から20時まで。懇親会あり)を主催しており、随時ニュースレターを発行しております。

高橋知財勉強会への参加、ニュースレターの受領等を希望される方は、下記までご連絡下さい。



TH弁護士法人

〒163-0631 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル31階

TEL 03-6911-2500

E-mail jun14dai@gmail.com

これに関して更に言うと、弁護士会なり、弁理士会なり、税理士会なり、いずれでもよいから、「そのトップである会長になる人物がその業界で最も経営能力ないしはマネジメント能力のある人である」と、そう本気で思っている人物が居たとしたら、是非とも会ってみたいものである。おそらく、というか、ほぼ確実に、そんな人物は居ないのではないだろうか。これについては、誠に残念ながら、結構な長きにわたって弁理士会の役員を務めている筆者でも、そのようなことを言う人物にはあったことがないというのが、正直なところである。

これについて、「会社は、こうした協会とは違う」という反論はもちろんあるであろう。いわく、「いわんや会社のトップとなるのはそれなりの人物であって、もし経営者に向いていないということであつたら、直ぐに別の人に置き換えられるはず。したがって、経営者として君臨している以上、経営者に向いていないというのは、ごく少数なのではないか」ということである。そしてそれは、確かに一理ある。けれども、実際はそうなっていないことは、この特許ニュースの読者の方々であればこそ、心の底からそう思えるのではないだろうか。本当に本当に残念なことながら、旧態依然たる日本の大企業というのは、これらの協会と、そう変わらないことが多いものである。

そうすると、そういった環境下ではどうして行けばよいかということになる。結局、ある目標を定め、そこに至るために全力を尽くす。その過程において、逐次考え、解決することによって組織を変え、ひいては世の中を変えていくしかないのかもしれない。そして、もしそうなのであれば、それによる試行錯誤を多少なりとも意味のあるものにするためにも、そしてまた、そうすることによって世の中が変わり、「本来、経営者たり宇部着物が経営者の座に就く」ような世の中になることに期待して、今回は、私なりに考える「経営の秘訣」というものを記してみようようにしたいと思う。

2. 経営の定石

囲碁や将棋には、定石というものが存在する。つまり、「勝つために必要な決まったやり方」というものが存在するのである。もちろん、絶対にそのように指さねばならないという決まりや義務があるわけではない。けれども、特に序盤戦においては、そ

の定石通りに指さねば、まず相手に勝つことはできない¹。なので、アマチュアはもちろんのこと、プロであれば、というよりも、プロになればなるほど、その定石に忠実に沿った指し方となる。

もちろん、将棋や囲碁の定石とて、大事なのは序盤戦のそれであり、中盤戦以降は、相手方の出方によって指すようになり、定石通りに事が運ばないようになるのは、当然のことである。定石というのは、あくまで、戦闘が起こる前の準備段階として必要なものであり、いったん戦闘が始まってしまうと、相手の出方に応じて臨機応変に対応するしかないのは、一般の戦争（戦闘）と同じである。定石というのは、いわば、一般の戦争（戦闘）の陣形づくりと同じようなものである。

ちなみに、陣形（じんけい tactical formation）というのは、戦闘において戦闘力を最大限に発揮するための人員と装備の類型化された配置のことをいう。そしてその陣形を決めるにあたっては、人員の安全を確保するとともに、柔軟かつ迅速な対応を可能にすることが考慮される。

これに関し、徳川家康が三方ヶ原の戦いにおいて、武田信玄を相手に「鶴翼の陣」で臨み、大敗を喫したことは有名であるが、陣形というのは、戦闘において部隊の展開を行う上での重要な問題であり、戦術的な問題の一部をなしている。陣形は部隊の規律を高めることで人員の孤立と部隊の混乱を回避し、部隊に対する通信と指揮統制を確実にさせ、そして部隊の戦闘力を集中させるために欠かせないものである。

翻って、経営というものについても、定石というものが存在する。例えば、マクドナルドやロッテリア等のファーストフード産業では、基本的には、全国どこに行っても、また、季節が変わろうとも、いつでもどこでも値段は一緒である。実際に、マクドナルドのハンバーガーやロッテリアのロッテシェーキが、東京都と山口県で異なるといったようなことはまずないし、夏と冬とで値段が異なるといったようなことはない。であるからこそ、マクドナルドのビッグマックが各国でいくらで売られているのかということが、世界各国の為替の実情を表す指標として使われたりするわけである。これは、値段が、季節によって、あるいは場所によって刻々と変化することが当たり前のホテル業・旅館業などの違いである。