



® 平成 30 年 5 月 7 日 (月)

No. 14681 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》⑤⑥… (1)

☆[春宵一刻] カメラの日本渡来…………… (7)

☆知的財産研修会(知財部員が知らなければならない、記載要件
(サポート要件、実施可能要件等)に関する3つの重要知識) (8)

成長戦略に必要な経営理論《知財版》⑤⑥

知財人財における“戦略的思考”のケース スタディ (その2: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

一経営理論に対する期待と虚像一

単行本であると週刊誌であるとを問わず、ビジネス誌の表紙に躍り出る経営理論というのは、その殆どが、巷でよく見られる「流行の〇〇式ダイエット法」のようなものである。趣味や服装の流行のように、次々と現れては、もてはやされ、そして次々と消

えて行く。これらは、一見すると効果があるように見え、しかも直ぐに効果が現れるかのように思える。もちろん、効果のあった例が掲載されている。それらは、派手な宣伝文句とともに、信じられないほどの効能が示され、ときには権威ある学者のコメントまでつけられて大々的に紹介され、我々の前に突如として現れる。



知的財産ビジネス支援の専門職集団
特許業務法人
太陽国際特許事務所

所長・弁理士・博士(工学) 中島 淳

【機械建築担当弁理士】
福田 浩志(副所長)
武史郎*
堀江 鶴博*
坂手 成成*
針間 淳一*
高野 浩一*
中江 明成*
江村 敬子*
御橋 敏博*
上倉 正樹*
本村 直樹*

加藤 雅嗣
大塚 映美也*
横山 達行*
伯田 秀理*
佐田 理規*
石田 広洋*
三島 博道*
長谷川 博道*
黒田 博道*
北中 博道*
宮本 博道*
佐野 博道*
村野 博道*
鈴村 博道*
橋本 博道*

【電気電子担当弁理士】
加藤 和詳(副所長)
藤 尚幸*
百瀬 好美*
濃 間 千佳子*
佐久 間 千佳子*
小早川 真奈美*
山口 真奈美*
大松 明和*
崎 明和*
小林 明和*
山崎 明和*
田中 明和*
原 明和*
益 明和*
尾 明和*
藤 明和*

【化学材料担当弁理士】
西元 勝一*
上條 紀子*
津 津貴*
下田 津貴*
世 津貴*
小 津貴*
設 津貴*
早 津貴*
長 津貴*
前 津貴*
有 津貴*
上 津貴*
前 津貴*
小 津貴*
宮 津貴*

【バイオ医薬担当弁理士】
山極 美穂*
渡邊 裕子*
中川 裕子*
村尾 裕子*
桐 裕子*
宮 裕子*
長 裕子*
森 裕子*
井 裕子*

【米国特許弁理士】
シェルドン・モス
チャド・ヘリング
【中国弁理士】
董 昭
崔 成哲
【韓国弁理士】
金 駿河
【弁理士】
中野 浩和

*特定侵害訴訟代理業務付託

東京本部: 〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目3番17号
電話 (03) 3357-5171 (代表) ファクシミリ (03) 3357-5180 (代表)
<http://www.taiyo-nk.co.jp> 相談・連絡用E-mail: info@taiyo-nk.co.jp
横浜ランチ: 横浜市 USオフィス: 米国バーモント州

それを本気にしてか、あるいは、ちょっとした遊び心で試してみたいと思ったのか、いずれにしても何らかの思いがあってそれに飛びついてみると、全く効果が無かったり、酷いときには逆効果であったりするのだ。ダイエット法の場合には、やってみても全く痩せなかったり、酷いときにはそれを実践する前よりも太ってしまうことがある。ただ、ダイエットであれば、痩せられなかっただけのことなのであるが、経営理論や経営セオリーとなると、お金をかけても(それも、かなりの大金をかけても)全く効果が無かったり、酷いときには組織を混乱に陥れ、潰してしまうことになるのだ。

むろん、ダイエットだって、失敗すれば、肥満が最終的に成人病を引き起こし、当の本人を死に追いやってしまうこともあるだろう。けれども、人間を雇用している組織体を潰してしまったとなれば、創業者の夢が実現しなくなってしまう(創業者の夢を潰してしまう)ことになってしまうのはもちろんのこと、そこで働く男女の雇用機会を失わせてしまうことになるのである。そしてもし、その経営理論なり経営セオリーなりを採用しなかったのであればそのまま平穩無事に過ぎたものが、それらを採用したのが故にそうってしまったのであれば、ことは重大であり、「単なる失敗であった」では済まされないことになる。

けれども、そんなこととはお構い無しに、経営理論や経営セオリーというものは、あるときに流行したかと思うと、あっという間に姿を消してしまったりする。更に言えば、あるダイエット法が流行る前と後で比較をしてみたときに、日本全国で見ると、肥満が解消された割合(痩せている人の割合)が全く変わっていなかったりすると同様に、ある経営理論なり経営セオリーなりが流行り、日本全国にくまなく広がったところで、日本全国の企業倒産件数は相変わらずであり、日本全国で見ると事業効率は全く上がっていなかったりするものなのである。つまり、ミクロ的に見た場合には効果があったケースもあるが、マクロ的に見てみると、世の中全体としては全く効果が無く、世の中に少しも貢献できていなかったりするわけなのだ。

そうだろう。ダイエットに成功した具体例がきちんと示されているにもかかわらず、そのダイエット

法が普及したからといって、日本全国で痩せている人の人口が増えたりとか、それによって糖尿病の発症が減って医療費が削減できたとかいう話は、ついぞ聞いたことがない。これと同様に、ある経営理論、例えばポーターなりコトラーなりの戦略論が流行ったからといって、その後に日本企業全体の競争力が劇的に向上し、その収益率が一気に上がったとかいう話も、ついぞ聞いたことがないはずである。

このようなことが分かっていたとしても、我々人間というのは、常に、何か驚くべき効果を持つような妙薬、誇大広告とともに我々の心に強く訴えてくる特効薬を求めてやまない。しかしながら、ビジネスの理論というのは、既に述べたように、食事や服装、健康法や嗜好品の流行といったものと同じように、次々と現れては消えていくものだ。従って、それに振り回されているだけでは、その実、何も得られないのである。

では、ダイエット法やビジネスのセオリーといったものは、どれも無意味で、やっても効果が無いものなのであろうか。いや、そうではない。それが完全な詐欺でもない限り、ダイエット法の宣伝に使われている人物のように、本当に効果があった人物も、確実に存在するのだ。これと同様に、とある経営理論が流行ったときに、マクロ的に見てみれば大したことがなかったとしても、それによって確実に収益が向上し、劇的に競争力が向上した企業も存在するのである。

ところで、前号では、リーダーシップについて述べ、そこでは「同じセオリーのものを実行したとしても、それを実行する人物によって結果は全く異なったものになる」ということを指摘している。では、どうせ人に依存するのであるから、理論を学ぶ必要などないのかというと、実はそうではない。上記の卑近な例で出した「ダイエット法」のように、その人にマッチした方法が存在するのである。そして、自分に合う経営手法を見出し、それを実践することによってのみ、人は最大の効果を発揮させることができる。

2. エセ専門家の存在による問題の所在

いくつかのダイエット法を実際に試したことのある者であれば分かると思うが、どのダイエット法も、