RSSC 異文化研究会　2011 年 7 月研究会報告

1.日時：2011 年 7 月 13 日(水)　16：40～18：10
2.場所：立教大学　4 号館 4407 教室
3.講演　「知の文化と競争」
4.講師　橋本　虎之助様　　橋本総合特許事務所長・弁理士、知的経営ｺﾝｻﾙﾀﾝﾄ
5.出席者(敬称略)
　会員：御守、藤田、高島、島田、松岡、深瀬、秋吉、後藤、宮武、池田、平子、福田（12 名）
　ｹﾞｽﾄ；3 期；尾崎、栗田　　合計 14 名
6.講演要旨

経歴：橋本様は昭和 17 年生　京都出身　京都工芸繊維大学大学院修了
　特許庁審査長、審判長等を歴任、外務省在インド日本国大使館一等書記官
　JICA タイ国工業所有権情報センタープロジェクトリーダー、(財)工業所有権協力センター主幹
　日本弁理士会平成 23 年度知財経営コンサルテイング委員会委員長
　関東支部中小企業支援委員会担当役員、知的財産価値評価推進センター運営委員
　6 営業秘密コンサルﾃｲﾝｸﾞビジネス対応ワーキンググループ委員

・「知」について知の時代、知の文化、知の決断、知の競争、知の産物、知の交流の 6 つﾃｰﾏで講演頂きました。
(1)知の時代；3 つのﾊﾟﾗﾀﾞｲﾑｼﾌﾄが進行している。(ⅰ)情報と知識の時代へ
　(ⅱ)改善からｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ(改革)へ：改善は成長/線形/連続性だがｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝは発展/非線形/不連続であり
　日本は改善/摺り合せで強みをもっていたがｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝは日本は弱い。
　(ⅲ)無形資産重視経営へ：知的財産権―知的財産―知的資産を重視する経営へ転換してきている。
　知的財産権；特許権、商標、著作権等、知的財産；ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ、営業秘密等、知的資産；人的資産他
　＊特許；出願―審査請求―審査―特許料納入して成立。特許制度は発明の保護と公開の代償として一定期間独占権を供与する。　特許有効期間は出願から最長 20 年、商標は 10 年。
(2)知の文化；日本と欧米では知への文化の違いあり
　【日本】；曖昧、序破急(雅楽、能の 3 段構成)――【欧米】明瞭、起承転結、Yes　or　No の世界
　知の具象化には文節化、言語化が必要で　暗黙知を形式知とする知の創造ﾌﾟﾛｾｽが必要である。
(3)知の決断；知の経営の執行、責任においてはその基本に「教養」が必要である。知識と理念の体系化が必要で、巨視的思考力と決断が大切。ﾄﾞﾗｯｶｰは「教養とは多様な専門外の知識を有する人」と述べた。
(4)知の競争；知の競争は知の価値を高める。営業秘密(ﾉｳﾊｳ)は競争優位をもたらすが営業秘密管理が重要で外部からの侵害、流出がさかんである。営業秘密は技術情報(製造方法、図面、ｿﾌﾄｳｴｱﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ等)と営業情報(経営情報、仕入先/得意先情報、従業員情報等)がある。
　特許は 1.5 年で公開となるがﾉｳﾊｳとして保有していたほうが有利となるｹｰｽあり。
　営業秘密の侵害事例；従業員による機密情報の持ち出し、取引先企業によるﾉｳﾊｳの取り上げ多い。
　ｱｼﾞｱ諸国の営業秘密の状況は反不正競争法の法律あるが実態は疑問。
　対策；「しまったと思った時はもう遅い」　本当に重要な秘密は絶対開示しないことが大切。
　(委託時に図面、金型は出さない対策が重要)、ﾘｽｸ管理が重要となっている。
　日本は　経産省で　「営業秘密管理指針」、「技術流出防止指針」を策定している。

(5)知の産物；中国に見る「兵法三十六計」 *三十六計全文は添付

中国人は身内は儒教の精神で嘘は言わないが　外部の人は「兵法」で対応する。

兵法は戦乱の中で発達し不戦の哲学で計略を使って戦わずして勝つのが最高との考え。

中国人にとってﾋﾞｼﾞﾈｽの場は戦場である。 ﾋﾞｼﾞﾈｽ交渉する時は要注意で　日本の価値観で進めてはﾀﾞﾒで　橋本氏は交渉時は兵法の書本を机に置いて進めるとのこと。中国人は警戒する。

（例）

瞞天過海 - 敵に繰り返し行動を見せつけて見慣れさせておき、油断を誘って攻撃する。

笑裏蔵刀 - 敵を攻撃する前に友好的に接しておき、油断を誘う。

釜底抽薪 - 敵軍の兵站や大義名分を壊して、敵の活動を抑制し、あわよくば自壊させる

美人計　- 土地や金銀財宝ではなく、あえて美女を献上して敵の力を挫く。

走為上　- 勝ち目がないならば、戦わずに全力で逃走して損害を避ける。 逃げるが勝ち

(6)知の交流；いろんなﾚﾍﾞﾙでの交流、国、民族を超えての交流、信頼こそ　命

7.　暑気払い、懇親会

終了後　橋本氏を交えて「咲くら」で懇親会を開催。

4 期生 3 名(池田様、高橋様、大貫様)も参加頂き懇親を深めました。

出席者(敬称略)；右前方より　大貫(4 期)、池田(4 期)、橋本氏、御守、高島、秋吉、島田、松岡、宮武
深瀬、藤田、福田、高橋(4 期)

橋本様よりの返信ﾒｰﾙ

7月13日の異文化研究会では、溌剌として元気な研究会の皆さまと素晴らしい時間を過ごすことができまして、たいへんうれしく思っております。「知」は、魅力的で、奥が深いですよね。
ご指摘されていますように、日本も技術力だけでは事業のリードを確保できず知財戦略に注力していかねば事業でも負けてしまっています。
ほんと日本も　したたかに生きるすべ（ある意味、これは日本が”得意だったワザ”かもしれません）をもういちど掘り起こし、委縮から、飛躍・打たれ強い生き方へと柔軟に変身し、”世界で誇る素晴らしい文化と知がある日本”にしたいですよね。 それでは、またお会いするのを楽しみにしております。

弁理士・知財経営コンサルタント　橋本　虎之助

2011.7.20　福田記

参考　「兵法三十六計」

中世頃の中国の兵法書。兵法における戦術を六段階の三十六通りのに分けてまとめたものである

勝戦計：こちらが戦いの主導権を握っている場合の定石。

- 瞞天過海 - 敵に繰り返し行動を見せつけて見慣れさせておき、油断を誘って攻撃する。
- 囲魏救趙 - 敵を一箇所に集中させず、奔走させて疲れさせてから撃破する。

- 借刀殺人 - 同盟者や第三者が敵を攻撃するよう仕向ける。
- 以逸待労 - 直ちに戦闘するのではなく、敵を撹乱して主導権を握り、敵の疲弊を誘う。
- 趁火打劫 - 敵の被害や混乱に乗じて行動し、利益を得る。
- 声東撃西 - 陽動によって敵の動きを翻弄し、防備を崩してから攻める。

敵戦計：余裕を持って戦える、優勢の場合の作戦。

- 無中生有 - 偽装工作をわざと露見させ、相手が油断した所を攻撃する。
- 暗渡陳倉 - 偽装工作によって攻撃を隠蔽し、敵を奇襲する。
- 隔岸観火 - 敵の秩序に乱れが生じているなら、あえて攻めずに放置して敵の自滅を待つ。
- 笑裏蔵刀 - 敵を攻撃する前に友好的に接しておき、油断を誘う。
- 李代桃僵 - 不要な部分を切り捨て、全体の被害を抑えつつ勝利する。
- 順手牽羊 - 敵の統制の隙を突き、悟られないように細かく損害を与える。

攻戦計　：相手が一筋縄でいかない場合の作戦。

- 打草驚蛇 - 状況が分らない場合は偵察を出し、反応を探る。
- 借屍還魂 - 死んだものや他人の大義名分を持ち出して、自らの目的を達する。
- 調虎離山 - 敵を本拠地から誘い出し、味方に有利な地形で戦う。
- 欲擒姑縱 - 敵をわざと逃がして気を弛ませたところを捕らえる。
- 抛磚引玉 - 自分にとっては必要のないものを囮にし、敵をおびき寄せる。
- 擒賊擒王 - 敵の主力や、中心人物を捕らえることで、敵を弱体化する。

混戦計：相手がかなり手ごわい場合の作戦。

- 釜底抽薪 - 敵軍の兵站や大義名分を壊して、敵の活動を抑制し、あわよくば自壊させる。
- 混水摸魚 - 敵の内部を混乱させ、敵の行動を誤らせたり、自分の望む行動を取らせる。
- 金蝉脱殼 - あたかも現在地に留まっているように見せかけ、主力を撤退させる。
- 関門捉賊 - 敵の退路を閉ざしてから包囲殲滅する。
- 遠交近攻 - 遠くの相手と同盟を組み、近くの相手を攻める。
- 仮道伐虢 - 攻略対象を買収等により分断して各個撃破する。

併戦計：同盟国間で優位に立つために用いる策謀。

- 偸梁換柱 - 敵の布陣の強力な部分の相手を他者に押し付け、自軍の相対的立場を優位にする。
- 指桑罵槐 - 本来の相手ではない別の相手を批判し、間接的に人心をコントロールする。
- 仮痴不癲 - 愚か者のふりをして相手を油断させ、時期の到来を待つ。
- 上屋抽梯 - 敵を巧みに唆して逃げられない状況に追い込む。
- 樹上開花 - 小兵力を大兵力に見せかけて敵を欺く。
- 反客為主 - 一旦敵の配下に従属しておき、内から乗っ取りをかける。

敗戦計：自国が圧倒的劣勢の場合に用いる奇策。

- 美人計 - 土地や金銀財宝ではなく、あえて美女を献上して敵の力を挫く。
- 空城計 - 自分の陣地に敵を招き入れることで敵の警戒心を誘い、攻城戦や包囲戦を避ける。
- 反間計 - スパイを利用し、敵内部を混乱させ、自らの望む行動を取らせる。
- 苦肉計 - 人間というものは自分を傷つけることはない、と思い込む心理を利用して敵を騙す。
- 連環計 - 敵と正面からぶつかることなく、複数の計略を連続して用いて勝利を得る。
- 走為上 - 勝ち目がないならば、戦わずに全力で逃走して損害を避ける。