

退職してから早5年になるが、退職後の仕事を通じて、シャープ在職中には見えなかった様々な事が見えて来た。

その結果を一OBの思いとしてまとめてみた。

シャープを始めとする日本のエレクトロニクス業界への応援メッセージとして受けとめて頂ければ幸いである。

■ 退職してから見えて来た事

リーマンショックの翌年2009年に退職したが、退職後の人生に対して、どのようにモチベーションを高めて行くべきか悩みつづ、明確なビジョンを持たないままの退職であった。

幸い、今の会社に退職直前に声を掛けてもらっていた事も有り、誘われる内が華という気持ちで入社した。社名から、ソフトの会社とは理解していたが、それ以上の理解は全く無かった。3兆円企業から10数億円の売り上げの会社での再挑戦であった。

業務内容は、先行き厳しいソフトウエアの受託開発。日々の活動が、経営にどう寄与しているか、給料泥棒かどうかが目瞭然に分かる環境。当然、投資をするリスクも負えない。

そこで、何かモチベーションを高める仕事をしたい、退職時の不完全燃焼（後述）を解消したいという思いから、現状業務から一歩離れた新しいビジネスを創出する事に挑戦する事にした。

偶々、東京都中小企業振興公社が起業家を支援している事を知り、可能性を求めてベンチャー回りから始めた。回りながら感じたのは、ベンチャーは一律に技術開発はすれども販路が無く、アライアンス先や顧客開拓を求めているという事だった。ベンチャーとタッグを組めば、新しい展望が開けるかも知れないと思いつつ、5年間で数百社のベンチャーを訪問した。

その成果として、音声認識技術、データ解析技術、3D オーサリング技術、グラフィック UI 技術等々で様々な顧客とアライアンスを組む事が出来た。結果的には、この活動が当社の将来に向けての事業のコアを生み出す事になった。何も無い環境と危機感が有ったからこそ、得られた成果だった。

一方で、この5年間は、自分の強みを再発見する期間でも有った。私の目利き、持つネットワーク、アライアンス力は、ベンチャーに対して、まだまだ貢献出来ると思うと、モチベーションは大きく高まった。

これは自慢では無く、途中退職や定年退職した人たちが、在職時には見られなかったような目を輝かせて、モチベーション高く働いている姿を幾つも見えて来たものと同じであった。モチベーションを高める仕組みと新たな環境が有れば、人は変わる。

余談だが、海外への人材・技術流出の問題が良く報じられているが、モチベーションを高める仕組みと新たな環境さえ有れば、もっと違った展開になったのにとつづくと思う。

■ 今、思う夢

私の会社人生は、電子手帳、ザウルス、メビウスの最盛期を経験しながら、最後にPCの幕を閉じる事になるという不完全燃焼での退職であった。垂直統合型商品（ザウルス、ワープロ等）で発揮したシャープの強み。水平分業型商品（WindowsPC等）への対応の難しさ。Wintelは永遠なのかと思いつながらの退職。

所が、退職して5年後、周りの景色は、すっかり変わってしまった。永遠に続くと思っていたWintelという言葉は完全に過去のものになり、代わりに、Google、Apple、Facebook等々、群雄割拠の時代に入った。

私には、これが永遠に続くオセロゲームの様に見える。石の打ち合いで相手の石を返し（シェア争い）、64の升目全てを自分の石で埋め尽くした時（市場のシェアを取った時）がゲームの終わりでは無く、実は新たなゲームの始まりだった。埋め尽くした64の升目は、新たなゲームの最初の1つの升目（新しい市場）にしか過ぎなかった。そして、ゲームは永遠に繰り返される。前の勝者はイノベーションジレンマに陥り次のゲームでは、容易には勝てない。チャンスは次々と訪れる。

PC→モバイル→ウェアラブル、勝者は、ユーザーの身に触れる所に、段々、近づいて来ている。それを加速するのがクラウドだ。常に身に触れる一番近

い所のコンピューターを手掛けて来たシャープにチャンスが来た。

私の描く夢は、

“神が優しく微笑みながら雲の上から見つめてくれ（クラウド）、何か有ったら、耳元で囁きアドバイスしてくれる（モバイル）おもてなしソリューション。”

一緒に仕事をしている東大ベンチャーの社長曰く、超小型マイク / スピーカーを常時身に付けて（勿論、存在が気にならないような形状）、問いかけると、常に耳元で囁いてくれる。

……もうそろそろ出発しないと間に合いませんよ……もう少し急いで!……

その角を右に回って……

……(今日のお客は?) ……昨年の10月にお会いしてXXXのお約束をしています。……

全ての発話、行動はテキスト化されクラウド上で人工知能によって意味解釈され次の囁きに繋がって行く。更に発想を拡げると……結果的に、自分の行動過程、成長過程や更には自分と同じ人格がクラウド上に出来上がる。勿論、音声合成で、自分の声で喋る事も出来るし、自分が亡くなった後もクラウド上に永遠に存在する。亡くなったお父さんに問いかけると、生前と同じようにお父さんが答えてくれる。技術的には、そんなに遠い未来の話では無いが、おもてなしソリューションには程遠く、お節介で悍（おぞ）ましい。おもてなしソリューションに変えるには、心理学、言語学、脳科学等々、別の切り口からのアプローチも必要だ。今、映画監督と、このテーマを議論している。大変興味を持ち、ロボットと人間の関係の映画を作りたいと言っている。コンセプトは“今までは、諦めなければならなかった問題をロボットが解決してくれる。人間が持つ潜在的な可能性をロボットが引き出してくれる現実を追いかける。心を持たないロボットが人間以上に心を扱える存在になる感動を伝えていく。”意外なアプローチからおもてなしソリューションへの解が見つかるかも知れない。

■ シャープの新しい力

私は、1990年頃から数年間、同じ時期にシャープと某大手企業2社の課長研修の講師をしていた事が有る。そこで感じたシャープの強みは、皆のベクトル合わせが容易、目標が定まれば物凄いパワーを発揮する。但し、先行きが読めなくなった時は……一方、某大手企業の場合、原子力から鉄道、家電、部品等等、同じ会社にも拘わらず、生い立ちが様々で、あらゆる方向へのベクトルが存在する。まるでカオ

スのように混沌としているが、先行きが読めなくなった時、どこからか新しい力が生まれて来そうな潜在力を感じた。

シャープの物作りDNAの力を保ちつつ、新しい力を生み出す仕組みを作れないか。参考に、東京都中小企業振興公社が行っている起業家へのニューマーケット開拓支援事業を紹介する。支援を希望する起業家は、開発した新製品・新技術の紹介資料を添えて東京都中小企業振興公社に申込を行う。

そこで審査が行われ、支援事業に決定すると、ビジネスナビゲーターが様々な形で、支援活動を行ってくれる。ビジネスナビゲーターは大手製造業、商社等の幅広い分野で経験を持つ人達で構成され、彼らを通じて市場への紹介を行う。即ち、ビジネスマッチングの支援であり、支援に対しての費用は原則無料である。

この仕組みを参考にして考えて見た。シャープの資金で、資本金1000万円のベンチャーを数十立ち上げて見てはどうだろうか。(総額数億円)勿論、申告制で有る。何に挑戦しても良いが、投資出来る資金、使えるお金は資本金のみ。退路を断つ事が重要である。この環境で2年以内に事業を立ち上げる。思い切って、退職前の社員に募りたい。モチベーションを高める仕組みと新たな環境が有れば、人は変わる。そして、ビジネスナビゲーターには、外で生き活きと頑張ってるシャープOBに協力頂く。彼らの経験やネットワークは大きな支援や支えになるだろう。この取り組みで、一つでも新しい事業の種が生み出されれば大成功である。

NRIが取材に来て、“大企業社員の兼業、副業から物づくり起業が生まれるエコシステム構築に向けて、大企業発の起業家、及び支援する企業・組織についての調査”を行ってるとの事。私の話に興味を持って頂いた。国も仕組み作りに動き出しているようだ。

もう一度、生まれ変わったら何処の会社に行きたいかという質問には、勿論、シャープに行きたいと答える。そんな私の夢も是非、実現して欲しいものである。

(みょうい てつお)

2009年10月 定年退職

在職中は、情報システム事業本部でザウルス、メビウスの企画、開発、及び液晶事業本部で液晶のマーケティング、開発に携わる。

現在 イ. ソフト株式会社 副社長 営業統轄 兼 新規事業推進本部長
