

Title	異端なアイデアに可能性を見出し、イノベーションに繋げる「共感型イノベーター」とは、どのような人材か？——電子コンパス研究開発チームの事例から——
Author(s)	安田, 剛規
Citation	
Issue Date	2024-03
Type	Thesis or Dissertation
Text version	author
URL	http://hdl.handle.net/10119/18973
Rights	
Description	Supervisor: 西村 拓一, 先端科学技術研究科, 修士(知識科学)

修士論文

異端なアイデアに可能性を見出し、イノベーションに繋げる
「共感型イノベーター」とは、どのような人材か？
——電子コンパス研究開発チームの事例から——

安田 剛規

主指導教員 西村 拓一

北陸先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科
(知識科学)

令和6年2月

Abstract

This study focuses on the human resources necessary for generating innovations that can transform society. Specifically, it examines not the central figures who propose unconventional ideas, but the motivations, qualities, and interactions of the people around them, shedding light on their roles and importance.

Based on a case study of the electronic compass business team at Asahi Kasei, the characteristics of individuals essential for realizing innovation have been clarified. These individuals are motivated by desires for self-efficacy, challenge, and achievement - part of a group of self-growth needs. They possess specialized knowledge, creative thinking tendencies, and social skills. Furthermore, they can autonomously drive innovation as network hubs within the organization, possessing a panoramic cognitive ability to survey their environment and foresee the future.

To realize innovation, it is crucial to have the qualities of "empathetic innovators," motivated by confidence and a desire to challenge new things continually. They empathize with maverick innovators and take the initiative to advance innovation. Their presence is key to the success of innovation and contributes to improving the overall performance of the organization.

This research answers the question of what kind of human resources are necessary for creating innovation, providing significant insights for strategies in new business creation.

目次

第1章 はじめに	6
1.1 研究の背景	6
1.2 研究の目的	7
1.3 論文の構成	7
第2章 関連研究	8
2.1 イノベーションの推進要因（個人の資質）	8
2.2 イノベーションの推進要因（個人の動機）	10
2.3 フロー状態の量的測定	11
2.4 応用心理学における「起業家の熱意」研究	13
2.5 心理学における「職務における欲求」に関する研究	14
2.6 イノベーションの推進要因（個人と個人の相互作用）	20
2.7 経営学におけるリーダーシップ論・フォロワーシップ論	22
第3章 研究方法	26
3.1 リサーチ・クエスチョン	26
3.2 研究対象	26
3.3 データ取得方法と解析方法	27
3.3.1 インタビュー	27
3.3.2 質問紙を用いたアンケート	29
第4章 結果・考察	32
4.1 インタビュー結果	32
4.2 質問紙によるアンケートの結果	53
第5章 おわりに	66
5.1 残された課題	66
謝辞	66
参考文献	67
付録 モデルインタビュー6名の SCAT 分析	71

図目次

図 2.1 荻野ら(1995)の社会的欲求 構造化.....	19
図 2.2 We Paradigm 概念図	21
図 2.3 Kelley(1992)によるフォロワーの動機による分類.....	23
図 2.4 Chaleff(1995)によるフォロワーの区分.....	25
図 4.1 内的欲求と外的提示物との共鳴・共感を表す概念図 本研究者作成..	36
図 4.2 Star 型／オーケストラ型 相互作用のあり方 模式図.....	52
図 4.3 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ C 氏）	54
図 4.4 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ B 氏）	55
図 4.5 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ F 氏）	56
図 4.6 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ D 氏）	57
図 4.7 フロー状態・達成欲求の年度変遷（山下博士）	58
図 4.8 2000 年～2017 年 電子コンパス事業 イノベーション拡大伝搬の様子	62

表目次

表 2.1 Amabile(1988)の創造性に影響を与える個人の資質.....	8
表 2.2 フロー状態におけるマインドセットを示す9つの重要な次元.....	10
表 2.3 Norsworthy et al. (2023: 332-333)の「心理フロー尺度 (PFS)」..	12
表 2.4 仕事における達成度合を測る9の質問 Eisenberger et al. (2005:761).....	12
表 2.5 Bakker(2008)の The Work-Related Flow Inventory (WOLF).....	13
表 2.6 「起業家情熱」質問紙 (Cardon et al., 2013:394) ※本研究者訳.	14
表 2.7 Murray(1938)による社会的欲求の分類.....	15
表 2.8 CMPS 欲求項目 11	16
表 2.9 荻野ら(1995)にて提示された59の代表的な社会的欲求.....	17
表 2.10 上級フォロワーの動機に関わる欲求候補 ※本研究者まとめ	20
表 2.11 Kelley(1992)によるフォロワーの動機による分類.....	24
表 2.12 Chaleff(1995)の「勇敢なフォロワー」が持つべき勇気.....	25
表 3.1 インタビュー質問項目 (本研究者作成)	27
表 3.2 アンケート1 質問紙: イノベーション貢献度相互評価.....	29
表 3.3 アンケート2 質問紙: イノベーション拡大伝搬動態調査.....	29
表 3.4 アンケート3A 質問紙: 仕事の挑戦度(難易度) ※本研究者作成	30
表 3.5 アンケート3B 質問紙: 仕事で必要となったスキルとその自己評 価レベル.....	30
表 3.6 アンケート3C 質問紙: Bakker(2008)の仕事関係フロー尺度 (WOLF)和訳.....	30
表 3.7 アンケート3D 質問紙: Eisenberger et al. (2005) の仕事 中のフロー一度合9項目+1.....	31
表 4.1 山下博士のアイデアにどのような動機で関わろうとしたのか(デー タ).....	32
表 4.2 SRQ1 に対する SCAT 解析(前半).....	34
表 4.3 SRQ1 に対する SCAT による解析(後半).....	35
表 4.4 SCAT による B 氏の資質分析.....	38
表 4.5 SCAT による C 氏の資質分析.....	39
表 4.6 SCAT による D 氏の資質分析.....	41

表 4.7 SCAT による E 氏の資質分析.....	42
表 4.8 SCAT による F 氏の資質分析.....	44
表 4.9 山下博士の周りのペルソナ 5 名の資質一覧 (表 2.1 Amabile(1988)の分類に準ず)	45
表 4.10 インタビュー 5 名から見た山下博士 (データ)	47
表 4.11 SRQ 3 に対する SCAT 解析(前半).....	48
表 4.12 インタビュー 5 人の証言から本研究者がまとめた山下博士の特徴	49
表 4.13 山下博士と周りのペルソナ 5 名の資質一覧 (表 2.1 Amabile(1988)の分類に準ず).....	50
表 4.14 ペルソナ B 氏インタビュー全体の SCAT 分析：ストーリー・ライン、理論記述	52
表 4.15 アンケート 2：年間最大相手数.....	63
表 付録 0.1 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ山下博士)	71
表 付録 0.2 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ B 氏)	101
表 付録 0.3 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ C 氏)	116
表 付録 0.4 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ D 氏)	132
表 付録 0.5 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ E 氏)	142
表 付録 0.6 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ F 氏)	153

第1章 はじめに

1.1 研究の背景

日本の製造業企業において、新規事業創出の実績が低下している。内部創出よりも、合併・買収(M&A)、オープンイノベーション(OI)に傾倒し、自前主義にこだわることなく、ダイバーシティ・インクルージョンを促進して、新結合を図るという方法論が流行っていて、その筋立て自体に否定する所はどこにもない。しかし、ダイバーシティ・インクルージョンを意識した集団形成をするだけで、果たしてイノベーションが起こせるだろうか。同じ時期に同じ事業アイデアを語る人たちが居ると考えるのは蓋然性が高いが、イノベーションを起こした人たちと、起こせなかった人たちには、どんな違いがあるのだろうか。一方で、誰も思いつかないアイデアを語る人が居た場合でも、自身あるいは周りの人が常識外れ、荒唐無稽だとして、思考を停止し消えてしまうのと、消えずにイノベーションを完遂してしまうのと、どんな違いがあるのだろうか。社会生活の変革を起こすほどのイノベーションを起こせるのか、途中で消滅するのか、その違いを明らかにすることは、イノベーションを起こす成功確率を上げる方法論として、今もなお必要とされている研究課題と思われる。

社会生活の変革を起こすレベルのイノベーションは、社会を構成する人たちの常識外のアイデアやリフレーミング、気づきから始まる、という点には異論がないと思われる。古今東西の製造企業創業期においては、「技術」「野心」「頼まれると断れない」といった異端な人たちが、無謀で非常識なアイデアを、嬉々としてやり始め、その多くが途中で挫折する中、運も含めて、なんとか生き残ったストーリーが語られている。これら企業の成功ストーリーの中に、他の企業には無かった「何か」があるはずである、とアブダクションで仮説を立てて考える。その「何か」を見つける作業、調査、研究とその結果は、現在のM&A戦略、OI戦略を進める数人のチームにとっても、活かされるはずである。

本研究は、社会生活の変革を起こすレベルのイノベーションを起こしたチームを対象に、異端なアイデアを出した中心人物ではなく、その中心人物の周りの人たちに焦点を当てる。その人たちの動機、資質(知識、能力、思考傾向)、周りとの相互作用を調べ、整理し、体系立てたい。

本報告は「旭化成 電子コンパス事業のチーム」へのインタビューに基づく単一事例に対する質的研究の報告である。本事例では本研究目的に適う事業アイデアを見出した「異端者(いわゆる異端型イノベーター:maverick innovator)」と周囲で活躍した様々なタイプの動機、資質、周りとの相互作用の人材の存在が確認された。彼らは、何に共感し、

なぜ進んで補完しよう行動を始めたのか、いわゆる「指示待ち人間」と何が異なっているのか、それらについて、先行研究に照らしながら明らかにする。

1.2 研究の目的

本研究では新規事業創出の場面において、常識を越えたユニークな言動、行動、アイデアを持つ人を「異端者（異端型イノベーター）」、その異端者を補完し、イノベーションの実現に貢献をした人を、異端者をリーダーとする「フォロワー」と定義する。フォロワーと呼ばれる人々は、動機、資質、周りとの相互作用のあり方において、千差万別なのは明らかであるが、中でも「異端者」の個性とアイデアを受け止め、イノベーション実現に不可欠な「上級フォロワー」というべき概念の人たちが、他のフォロワーと何が異なるのか、その動機、要件、異端者との接し方について明らかにすることを目的とする。

フォロワーシップ論において、フォロワーをいくつかに分類した先行文献は存在する。そこにはリーダーと対等に批判的な議論もできる「パートナー」という描像が提起されているが、リーダーに相對する際の動機や関係性の視点の理解に留まっており、「異端者リーダー」の傍らで彼を受け止め、イノベーションの実現に導いた「上級フォロワー」の巧拙や特徴について深掘した論文は、管見の限り見当たらない。本研究はこの「上級フォロワー」に焦点を当てる点が新しい。「上級フォロワー」の特徴を解釈主義的に抽出することにより、「異端者」に適應し、イノベーションを牽引する「上級フォロワー」を育成する技術として集成することは学術的意義が高く、その技術の応用はイノベーション創出の頻度を高める点で実務的意義が高い。

1.3 論文の構成

本論文は5章から構成される。

第1章は序論として本研究の背景、目的、を述べる。第2章は本研究に関連する先行研究のレビューを行う。第3章はリサーチ・クエスションの提示、研究対象、データの取得方法と解析方法といった本研究の方法を詳細に記載する。第4章は得られたデータの結果を示し、考察と先行研究との比較から、リサーチ・クエスションへの回答に留意しながら、それら結果が何を意味するのか、を明らかにしていく。第5章は結論として、本研究の新規な知見と学術的意義、実務的意義を総括し、本研究の限界と今後の課題を提示する。

第2章 関連研究

2.1 イノベーションの推進要因（個人の資質）

Amabile et al.(1983)は、「創造性(Creativity)とは、新規性があり、何らかの目標に適したアイデアや結果を生み出すことである」という定義に基づき、当時、「創造性に対しては、個人の性格や認知能力のアプローチしかなく、創造性に関する社会心理学はまだ発展していない」として、創造性の必要かつ十分な構成要素として「専門技能 (domain-relevant skills)」、「創造的思考技能 (creativity-relevant processes)」、「動機 (task motivation)」という3つの主要な要素、いわゆる個人の資質に関する「構成要素理論 (Componential Theory of Creativity)」を示した。創造性はこれらいずれかのみで成しえるものではなく、これら構成要素の相互作用がによって生じるという考えも示し、さらに4番目の要素として個人の外的環境(social environment)を挙げ、職場の自律性、自由、柔軟性の奨励、研修などの支援的な職場環境が従業員の創造性を高めると示唆した。さらにAmabile(1988)では、アンケート調査に基づき、創造的思考技能を促進する10の資質、阻害する5の資質が示された。(表 2.1)

表 2.1 Amabile(1988)の創造性に影響を与える個人の資質

促進する資質項目		内容
専門技能		
5	ある分野の専門知識 (33%) Expertise in the Area	特定の分野における才能、経験、習得した知識
9	優れた才気 (13%) Brilliance	一般的な知能が高い
3	特別な認知能力 (38%) Special Cognitive Abilities	問題解決者の特定の分野における特別な才能、および一般的な問題解決能力や創造的思考のための戦術
創造的思考技能		
1	多様な性格特性(41%) Various Personality Traits	粘り強さ、好奇心、活力、知的誠実さ、など問題解決者の性格における特別な資質
4	リスク志向 (34%) Risk-orientation	型にはまらず、挑戦することに惹かれ、リスクを取って人と違うことをすることにこだわる
6	チームの質 (30%) Qualities of the Group	プロジェクトチームを構成する個人の知的、個人的、社会的資質から生じる相乗効果
7	多様な経験 (18%) Diverse Experience	幅広い領域における一般的な知識と経験
8	社交的スキル (17%) Social Skill	社交的または政治的スキルに長けている、他人と良好な関係を築ける、聞き上手でチームワークが良い、広い心で他人の考えを受け入れることができる
10	素朴さ (13%) Naivete	先入観にとらわれたり、古いやり方に縛られたりすることなく、その分野に対して素朴であること、あるいは新しいこと
動機		
2	自発性 (40%) Self-motivation	自発的であること、仕事そのものに興奮していること、熱意があること、問題への挑戦に惹かれていること、何か重要なことに取り組んでいるという意識があること、アイデアに対する信念やコミットメントがあること
阻害する資質項目		内容
専門技能		
2	能力不足 (24%) Unskilled	問題分野での能力や経験が不足
創造的思考技能		
3	融通が利かない (22%) Inflexible	自分のやり方に固執している、意見にうるさい、人と違うことをしたがいらない、自分の教育や訓練に縛られすぎ
5	社交性欠如 (7%) Socially Unskilled	チームプレーが苦手など、社会的・政治的スキルの欠如

動機		
1	やる気がない (30%) Unmotivated	仕事に対する意欲がない、問題に挑戦していない、起こりそうな結果に対して悲観的な態度をとる、自己満足、怠惰
4	外的動機づけ (14%) Externally Motivated	主に金銭や評価など、仕事そのものとは別の要因によって動機づけられ、他人が設定した制約や目標に敏感に反応し、競争心が強く、他人の成功に嫉妬する

注：括弧内の比率数字は、その要因について少なくとも1回は言及した科学者の割合

Amabile(2012)はまた、「現代の学術的な創造性理論のすべてが、新規性と適切性の組み合わせとしての創造性の定義に依拠しており、ほとんどの理論は、個人が創造的なアイデアを生み出すプロセスを記述し、そのほとんど（すべてではない）がスキルと動機づけの両方の要素を含んでいる。」と述べている。

Dani & Gandhi(2022)は、「組織におけるイノベーションの推進要因」というテーマについて、Scopus、Science Direct、Emerald Insight、Web of Science、Google Scholarのデータベースの1980年から2021年1月までの学術論文に対するレビューを母集団に「イノベーション」、「イノベーションの指標」、「イノベーションと指標」、「組織イノベーション」、「イノベーションの成果」、「組織パフォーマンス」などのキーワード検索で、7,031件の潜在的な研究対象論文を特定し、統計的な傾向分析を行った。さらにタイトルと抄録で「組織におけるイノベーションの推進要因」に関する175の論文を抽出し、イノベーションの推進要因を組織レベルと個人レベルに分別し、「組織の革新性は、個人の意欲と能力に掛かっている」というAmabileの文脈で、個人レベルについては「個人の創造性(Creative Skills)」「個人の動機(Motivation)」と「メンバーに対してこれらを促進するリーダーシップ(Leadership)」がイノベーションを推進すると述べている。

ジェフ・ダイアーら(2021)は、約30名の企業幹部インタビューと、75カ国以上の500名を越えるイノベーター、5000人を越える企業幹部の公知文献等のデータを分析し、イノベーターには「現状に異議を唱える」「リスクをとる」という2つの勇気と、「質問力」「観察力」「ネットワーク力」「実験力」という4つの行動的スキル、「関連付け思考」という斬新なインプットを組み合わせる認知的スキル、という合わせて5つのスキルが備わっていたと報告している。ただし、ここに挙げられたスキルは「イノベーター」に関するスキルであって、「上級フォロワー」のスキル要件とは異なる可能性がある。

以上、「創造性に影響を与える要因は、個人のスキルと動機から成り立っている」、「イノベーションを推進するのは個人のスキルと動機」「イノベーターには勇気とスキルがある」と紹介したが、先行文献の多くにおいて、skillの定義があいまいで、知識を有すること、性格の意味合いの思考傾向、がskillに混在されていたりする。本研究における「上級フォロワー」の定義においては、個人の資質として、既に所有している「知識(knowledge)」、新たに生み出す技である「能力(skill)」、本能や学習から形成された優先順位基準である「思考傾向(mindset)」の3つに分類分けし、議論する。以降、上級フォ

ロワーの資質について、3分類に分けてその項目(要素)を明らかにしていくが、その項目については、表 2.1 に準拠しつつ、追加していく。

2.2 イノベーションの推進要因（個人の動機）

「幸せとは何か？」の追求から入った Csikszentmihalyi (1997)は、8,000 回以上の没頭した経験のインタビューを集め、「クリエイティブな人々はそれぞれ異なるが、共通しているのは、名声やお金のためでなく、創造の機会を単に楽しんで活動している点である」と述べている。人類の生存戦略として、新規なものを発見することに幸福感を覚える少数派がいて、そのような創造的な人々を保護したために人類は発展できたのではないか、と論じ、彼らにとっての幸福とは何か、クリエイティビティは彼らの幸福をどの様にもたらすことができるのか、を追究した。高度なチャレンジとそれに見合う本人のスキルの高さがバランスした領域で、人間は「フロー状態」と称した没頭状態に入り込み、成し遂げた後、彼らが個人的・文化的成長につながったと感じられるか、が彼らの幸福の源泉になると、結論付けている。フロー状態を記述する9つの重要な次元を表 2.2 に示す。

表 2.2 フロー状態におけるマインドセットを示す9つの重要な次元
(チクセントミハイ, 1996) に本研究者が Chat GPT 4.0 和訳を加筆

1	Challenge-skills balance	挑戦とスキルのバランス 活動は個人の能力に適しており、適度な挑戦を提供する。
2	Action-awareness merging	集中の深化 活動に集中することで、余分な思考が排除される。
3	Clear goals	明確な目標 活動の目標が明確で、方向性がはっきりしている。
4	Unambiguous feedback	即時のフィードバック 活動から即時的で明確なフィードバックが得られる。
5	Concentration on the task at hand	行動と意識の融合 行動が自動的に流れ、高い意識レベルで行われる。
6	Sense of control	自己の消失 自我意識が低下し、自己を超えた体験が生じる。
7	Loss of self-consciousness	統制感 個人は活動をコントロールしていると感じる。
8	Transformation of time	時間の歪み 活動中の時間の経過が変化する。
9	Autotelic experience	自己報酬の活動 活動自体が報酬であり、外部報酬に依存しない。

Csikszentmihalyi のフロー理論に触発され、この分野の研究は広がりを見せた。石村郁夫ら(2008)は、フロー概念への関心の高まりを引用文献索引データベース Web of Science を利用して示し、研究者 Csikszentmihalyi の文献(Csikszentmihalyi, 1975 等)は、1997 年以降 10 年間で、心理学のみならず、創造性、レジャー、職業従事、児童や青年の発達、教育や学習、コンピュータやインターネット使用、消費行動、など幅広い学会誌で 2,835 件も引用されたと述べた。

2.3 フロー状態の量的測定

フロー状態の量的測定に関して、Csikszentmihalyi は、経験抽出法 (Experience Sampling Method : EMS) を用いたが、「調査対象者自らが日常生活における心の状態を配布したポケベルが 1 日 10 回鳴る度に質問紙の項目ごとに測定・評価して記録する」という大変な作業を強いる手法であった(参考：日下裕弘ほか 1994)。

これに対し、Jackson & Marsh (1996)は、スポーツ場面における一流競技者を対象としたインタビューに基づく尺度として、フロー状態スケール (Flow State Scale : FSS) を開発した。FSS は、5 件法、36 項目の質問に対し、9 因子のスコアを出す方式で、その下位尺度は Csikszentmihalyi のフロー9 要素に準拠している。この尺度は、(a) スポーツ現場内外のフロー状態に関する過去の調査、(b) エリートアスリートへのインタビューの定性分析、(c) 今回の調査で実施された定量分析に基づいて検証され、394 人のアスリートに対し、9 つの FSS 尺度の内的整合性 (平均クロンバックの α 係数 0.83) および因子的妥当性も検討され、妥当性が裏付けられた指標であるとのことである(小橋川ほか 1997)。

インタビューによるデータ取得の簡略化により、日本でも Flow State Scale 日本語版の作成が行われ、その信頼性、妥当性が検討された。川端・張本 (2000)の和訳と検証では、「今回の研究で用いた日本語版 FSS では原点と比較した場合、フローの構成要素に基づいた十分な妥当性と信頼性が得られたとは言い難い」であったが、小橋川ほか(1997)の「授業用スポーツ・フロー尺度」の作成では、Jackson & Marsh(1996)の FSS を忠実に日本語に翻訳、さらに 4 人の体育学の専門家が授業場面を想定して項目作成を行い、4 因子、31 項目からなる日本語版 FSS を作り上げ、「競技用 FSS の 9 因子に比較し、因子構造が未分化である一方、フローモデルの重回帰分析の結果は、不安と退屈が統計的に有意であり、チクセントミハイの説を支持するものであった。」と結論づけた。(小橋川ほか 1997)

しかし、近年、Csikszentmihalyi の 9 つの重要な次元について、その限界が指摘され始めた。Swann et al. (2018)は、Csikszentmihalyi のフローモデルは、検証可能な因果関係を支える具体的な定義や命題を欠いており、9 次元モデル内の差別的妥当性やフローと他の状態との混同の問題があるため、「理論」と見なすには十分に機械的ではないと主張している。

これに対し、Norsworthy et al. (2023)は、新たな「心理フロー尺度 (Psychological Flow Scale : PFS)」を提案し、936 人の被験者に対し、因子分析プロセスでは、単一の一般的または高次の因子 (つまり、グローバル フロー) の「下にある」 3 つの区別可能な次元の証拠が示され、妥当性の外部側面に関して、フロースコアは、能力の認識、自己評価パフォーマンス、自己人格的性格と正の相関を示し、不安およびストレススコアと負の相関

があったとし、結論として、PFS は実験研究に有用かつ、フロー状態を比較可能な形で評価可能な指標であると示した。最終的に精査された質問項目は9項目、7段階リッカード尺度の質問群である。PFS の質問紙を表 2.3 に示す。

最近のフロー研究の批判「構成概念妥当性、理論的適合性、関係性の曖昧さ、定義の矛盾、すなわち従来の多くのフロー測定法は、フローの3つの中核的な次元のうちの1つ、いくつか、またはどれも評価しておらず、似て非なる次元を誤って測定している」に対し、PFS の項目選択は「理論的精査、既存尺度との比較、項目作成、専門家による項目レビュー、という各段階を踏まえて行われた」とのことである。(Norsworthy et al. 2023)

表 2.3 Norsworthy et al. (2023: 332-333)の「心理フロー尺度 (PFS)」

		Strongly disagree	Neutral					Strongly agree
1	I was absorbed in the act/task	1	2	3	4	5	6	7
2	I was highly focused on the task/activity	1	2	3	4	5	6	7
3	All my attention was on the task/activity	1	2	3	4	5	6	7
4	I felt like I could easily control what I was doing	1	2	3	4	5	6	7
5	My actions flowed effortlessly	1	2	3	4	5	6	7
6	There was a sense of fluidity to my actions	1	2	3	4	5	6	7
7	I found the experience rewarding	1	2	3	4	5	6	7
8	The experience felt satisfying	1	2	3	4	5	6	7
9	I would like the feeling of that experience again	1	2	3	4	5	6	7

Researcher notes: Items 1-9 assess the flow experience. Average the nine scores to obtain a global flow score.

Items 1-3 assess the dimension 'absorption'.

Items 4-6 assess the dimension 'effort-less control'.

Items 7-9 assess the dimension 'intrinsic reward'.

Where possible it is advised to examine dimensional scores in addition to the global flow score.

Avg means scores (for both global and the three dimensions) to be used for reporting.

仕事の分野に限定してのフロー状態の量的測定尺度については、時を遡るが、Eisenberger et al. (2005)の提案がある。彼らは Steers & Braunstein(1976:254)が用いた「Manifest Needs Questionnaire」の達成欲求下位尺度の5項目のうちの4項目を採用し、自作した5項目を合わせた合計9項目の7段階リッカード尺度の質問紙とした(表 2.4)。彼らはこれを用い、米国の大手家電量販店の8事業所、392人の従業員での質問紙による調査を行った結果、「すべての尺度は、Nunnally (1967)が提示した0.70を超える許容可能な内部信頼性を示した。」と評価し、「Csikszentmihalyiの指摘する高いスキルと高いやりがいは、仕事の場面においては、達成欲求の高い個性の従業員にのみ、よりポジティブな気分、仕事への関心、成果と相関していた」と結論付けた。

表 2.4 仕事における達成度合を測る9の質問 Eisenberger et al. (2005:761)

Factor loadings for need for achievement items

Statement	Factor loading
1. I am pleased when I can take on added job responsibilities. ^a	0.78
2. I am always looking for opportunities to improve my skills on the job.	0.77
3. I like to set challenging goals for myself on the job.	0.63
4. I enjoy situations at work where I am personally responsible for finding solutions to problems.	0.62
5. I try very hard to improve on my past performance at work. ^a	0.61
6. I get the most satisfaction when completing job assignments that are fairly difficult.	0.42
7. I want frequent feedback on how I am doing on the job.	0.40
8. I do my best work when my job assignments are fairly difficult. ^a	0.39
9. I believe in taking moderate risks to get ahead at work. ^a	0.34

Note: n 365.

^aItem adapted from Steers and Braunstein's Manifest Needs Questionnaire (1976).

仕事の分野でのもう一つの先行例として、Bakker(2008)は、「仕事関連フロー尺度 (WOrk-reLated Flow inventory : WOLF)」を提案、仕事に対する「没頭」、「仕事の楽しみ」、「本質的な仕事へのモチベーション」を特徴とする短期的なピーク体験を数値化する指標である、と言及した。異なる職種の従業員7サンプル(合計N=1346)を対象とした検証結果は「WOLFの要因論的妥当性と信頼性を支持するものであり、いくつかのサンプルについて、WOLFの3つのフロー次元と一般的なフロー指標との間に正の相関が見られ、フローの予測因子として5つの職務特性を用い、パフォーマンスの他者評価を用いた評価から、WOLFの構成的妥当性と予測的妥当性が証明された」としている。最終的に精査された質問項目は13項目、7段階リッカー尺度の質問群である(表2.5)。

本研究においては、Eisenberger et al. (2005)の仕事の場面における「高いスキル」「高いやりがい」「達成欲求」を抽出するフロー尺度測定質問9項目と、Bakker(2008)の仕事に対する「没頭」「仕事の楽しみ」「本質的な仕事へのモチベーション」を抽出するフロー尺度測定質問13項目をアンケートとして用いる。

表 2.5 Bakker(2008)の The Work-Related Flow Inventory (WOLF)

The following statements refer to the way in which you experienced your work during the last two weeks. Please indicate how often you experienced each of the statements. (1 = never, 2 = almost never, 3 = sometimes, 4 = regularly, 5 = often, 6 = very often, 7 = always).	
Absorption	
1	When I am working, I think about nothing else
2	I get carried away by my work
3	When I am working, I forget everything else around me
4	I am totally immersed in my work
Work Enjoyment	
5	My work gives me a good feeling
6	I do my work with a lot of enjoyment
7	I feel happy during my work
8	I feel cheerful when I am working
Intrinsic Work Motivation	
9	I would still do this work, even if I received less pay
10	I find that I also want to work in my free time
11	I work because I enjoy it
12	When I am working on something, I am doing it for myself
13	I get my motivation from the work itself, and not from the reward for it

2.4 応用心理学における「起業家の熱意」研究

応用心理学において、起業家の情熱や仕事への情熱に関して議論が進んでいる。

Newman et al. (2021)によれば、2010年頃以降、「情熱」というトピックスがNew York Times や書籍で取り上げられ、「情熱を見つけて生きることは成功した人生の特徴である」という考えは広く受け入れられている、「情熱」に関する学術研究も急速に増加していると指摘している。また、最も一般的な「起業家情熱」の定義として、Cardon (2008)による「起業家の自己アイデンティティに意味があり、起業活動に深く関わることで経験でき、意識的に味わえる強烈な肯定的感情」という「自己アイデンティティの認知→行動→強烈な肯定的感情経験への期待」と捉える定義を紹介している。すなわち「起業家情

熱」を「性格特性」ではなく、「特定活動に対し、考え、経験することから沸き起こる感情現象に基づくもの」として捉えるのが一般的である、ということを示唆している。

Cardon et al.(2013)では、「起業家情熱」の測定尺度が提案されており、「起業家尺度」に特化した次元（①新製品や新サービスの発明、②新組織の設立、③新組織の存続と発展の3領域に対する「(a)強烈な肯定的感情」と「(b)起業家の自己アイデンティティにおける中心性」の6次元）と、「起業家の感情」と「アイデンティティの中心性」の間の相互作用が組み込んでいるとしている。Cardon et al. (2013)に示された「起業家情熱を測定するための検証済み尺度」を表 2.6 に示す。

表 2.6 「起業家情熱」質問紙 (Cardon et al., 2013:394) ※本研究者訳

指示	各項目の記述に対し、同意または反対の程度を示してください。
基準	1 = 全く同意しない, 2 = 同意しない, 3 = 同意も反対もしない, 4 = 同意する, 5 = 強く同意する 注: 範囲制限の問題を防ぐために7または9ポイントのスケールの使用を検討することをお勧めします。 注: その他のアイデンティティ中心性の項目については、付録 B を参照してください。
領域 項目番号	検証済み項目
IPF-inv1	市場の満たされていないニーズを解決し、商品化できる新しい方法を見つけるのはとても楽しいことです。
IPF-inv2	新しい商品・サービスのアイデアを探すのが楽しいです。
IPF-inv3	既存の製品やサービスをより良くする方法を考え出すことに意欲があります。
IPF-inv4	新しい機会を求めて環境をスキャンするのは本当に興奮します。
IC-inv1	問題に対する新しい解決策を発明することは、私という人間の重要な部分です。
IPF-fnd1	新しい会社を設立するのはとても楽しいです。
IPF-fnd2	自分の会社を経営することが私に活力を与えます。
IPF-fnd3	新たな成功を通じて新しいビジネスを育てるのは楽しいことです。
IC-fnd1	ビジネスの創設者であることは、私という人間の重要な部分です。
IPF-dev1	私は、自分の製品やサービスを売り込むのに適した人を見つけるのがとても好きです。
IPF-dev2	私のビジネスのために適切な人材を集めるのはとても楽しいことです。
IC-dev3	会社をより良くするために従業員と私自身を後押しすることが私のモチベーションです。
IC-dev1	企業を育成し成長させることは、私という人間の重要な部分です。

注記: IPF = 強烈なポジティブな感情、IC = アイデンティティ中心性。 inv = 発明、fnd = 組織設立。 dev = 組織発展

一口にイノベーションと言っても、この様にステージがあり、①新製品や新サービスの発明に情熱を傾けることがアイデンティティの中心に近い起業家がいれば、②創業への情熱を示す起業家、③創業者でないが会社を発展することに情熱を感じる起業家もいるのは、明らかである。本研究の対象とする異端型イノベーターや上級フォロワーは、①から②の時期、高い不確実性の中でイノベーションへ繋げることができた人たちを想定している。

Newman et al. (2021:849-850)に戻れば、「チーム内で共有される起業家の情熱や起業家情熱の伝染に関する研究、より大規模の組織において起業家的行動を取るよう導くかどうか期待される」とのことであり、イノベーションに至る過程としては「情熱の伝染」は興味深い視点である。

2.5 心理学における「職務における欲求」に関する研究

以上、個人の動機→フロー状態→起業家の熱意とその伝搬、という流れで先行文献をレビューしてきたが、次に「職務における欲求」について、下崎(1988:33)の職務動機づけ論のレビューに基づき、本分野の先行研究を概観する。

下崎(1988:33)によれば、「欲求」とは人間を行動に駆り立てる原動力と定義され、(Freud, 1927)が「人間は生物学的に規定された本能的欲動を持つと考え、その欲動に由来する心的エネルギーを ido と呼び」、のちに心理学では動因 (drive) という言葉が使われて以来、「欲求」は、「本能・動因」は「不均衡を均衡状態に戻そうとするとところに欲求が喚起される」とする「欠乏概念」によって説明されてきた。しかし、近年、均衡状態でも人を行動に駆り立てる原動力があるという実証結果により、人間の行動を「本能」で説明する場合「生理的な欲求」のみに限定するのが主流になった、と総括している。

これに対し、Murray(1938)は「生得的生理的過程である本能ではなく、大脳が知覚し心理で発生する要求こそが行動を引き起こす原動力である」とし、人間の人格を構成する「欲求」を生理的欲求(原題：臓器発生的欲求)：①空気、②水、③食物、④性、⑤哺乳、⑥排尿、⑦排便、⑧障害回避、⑨毒性回避、⑩暑熱回避、⑪冷寒回避、⑫官性、12種類と、社会的欲求(原題：心理発生的)欲求)：28種類(表 2.7)に分類した。

表 2.7 Murray(1938)による社会的欲求の分類
※ n で始まる略語は Murray(1938)による定義

物質に関する社会的欲求		
1	獲得欲求(Acquisition: nAcq)	お金、財産を手に入れたい
2	保存欲求(Retention: nRet)	物を収集して保管したい
3	秩序欲求(Order: nOrd)	物を整理整頓清潔にしたい
4	保持欲求(Retention: nRet)	お金、財産を持ち続けたい
5	構成欲求(Construction: nCons)	物を築きあげたい
野心・向上心に関する欲求		
6	優越欲求(Superiority: nSup)	他人より優れていたい、社会的地位を向上させたい
7	達成欲求(Achievement: nAch)	困難を乗り越え、成功したい
8	承認欲求(Recognition: nRec)	他人に認められたい、自慢したい、尊敬されたい
9	顕示欲求(Exhibition: nExh)	他人の注意を引きたい、感動や衝撃を与えたい
自己防衛・保身に関する欲求		
10	不可侵欲求(Inviolability: nInv)	他人から自尊心を傷つけられないようにしたい、批判から逃れたい
11	屈辱回避欲求(Infamy Avoidance: nInfAvoid)	他人から失敗を笑われたくない、屈辱や恥ずかしさを避けたい
12	防衛欲求(Defense: nDfd)	他人の非難や軽視から身を守りたい、自分を正当化したい
13	中和欲求(Counteraction: nCnd)	失敗を取り返したい、弱さを克服して名誉を守りたい
支配・権力に関する欲求		
14	支配欲求(Dominance: nDom)	他人を動かしたい、影響を与え、統率したい
15	恭順欲求(Deference: nDef)	優秀な人を称賛して彼らに従いたい、協力したい、仕えたい
16	同化欲求(Assimilation: nAssim)	他人と同一化して感情移入したい、真似したい、信じたい
17	自律欲求(Autonomy: nAuto)	他人の影響や支配に抵抗したい、独立したい
18	対立欲求(Counteraction: nCntr)	他人と違った行動をとりたい、他人と違った存在でいたい
19	攻撃欲求(Aggression: nAgg)	他人を軽視して意地悪したい、攻撃して奪いたい
20	屈従欲求(Submission: nSub)	他人に降伏したい、謝罪し罰を受け入れ痛みや不幸を楽しみたい
禁止に対する欲求		
21	非難回避欲求(Blame Avoidance: nBlam)	法律やルールに従いたい、処罰や追放を避けたい
愛情に関する欲求		
22	親和欲求(Affiliation: nAff)	他人と交流したい、集団に加わりたい、仲良くなりしたい
23	排除欲求(Rejection: nRej)	他人を無視したい、差別し、排除したい
24	擁護欲求(Protection: nProt)	他人を助けたい、同情したい、保護したい
25	求護欲求(Succorance: nSuc)	他人から助けられたい、愛されたい、許されたい、慰められたい
娯楽に関する欲求		
26	遊戯欲求(Play: nPlay)	息抜きしたい、気晴らしや楽しみたい、娯楽を求めたい
情報に関する欲求		
27	認知欲求(Cognition: nCog)	知識を学びたい、理解したい、好奇心を満足させたい
28	説明欲求(Exposition: nExp)	知識を教えたい、他人を教育したい

そして、それぞれの要求間に融合・従属関係・反動・葛藤といった関係があるとした(下崎, 1988:34)。

Edwards(1959)は Murray(1938)の欲求システム理論からテスト内容を導き出し、性格評価ツールとして、Edwards Personal Preference Schedule (EPPS)を開発した。EPPSは、個人のニーズや動機を測定するために設計されており、個人の15の性格特性を明らかにすることを目的として、2つの文のうちどちらが自分により当てはまるかを強制選択する225の質問から、受験者の各種欲求の強さを数値化し、その人の動機、判断優先順位、性格の分析を可能にしている。これらの欲求は、達成(Achievement)、追従(Deference)、秩序(Order)、顕示(Exhibition)、自律(Autonomy)、親和(Affiliation)、他者認知(Intracception)、求護(Succorance)、支配(Dominance)、内罰(Degradation)、養護(Nurturance)、変化(Change)、持久(Endurance)、異性愛(Heterosexuality)、攻撃(Aggression)の15である。

Cesarec & Marke(1968)は、さらに欲求性向からの性格評価ツールとして、Cesarec-Marke Personality Schedule (CMPS)を提案し、欲求項目を11とした(表 2.8)。

表 2.8 CMPS 欲求項目 11

1	達成欲求 Achievement	重要で困難なことを成し遂げ、他人と競い合い、追い越したいという欲求。
2	親和欲求 Affiliation	親密な感情関係を築き、感情を分かち合える友人をいつもそばに置いておきたい欲求。
3	攻撃欲求 Aggression	復讐の欲求、他人をからかい、それを楽しむ欲求、いらいら、衝動的な攻撃性。
4	地位の擁護欲求 Defense of status	他人の意見に敏感で、失敗を避けるために行動を控える傾向があり、失敗を説明し弁明する必要がある。
5	罪悪感回避欲求 Guilt feelings	厳格な良心、強い義務感、自己改革の必要性。
6	支配欲求 Dominance	主導権を握り、自己主張し、他者を指導・監視する必要性。
7	顕示欲求 Exhibition	中心にいたい、注目されたい、ドラマチックにしたいという欲求。
8	自律欲求 Autonomy	自立し、他人の意見を無視し、他人に反対し、責任や義務から解放されたいという欲求。
9	擁護欲求 Nurturance	他人を助け、世話し、守る必要。
10	秩序欲求 Order	秩序、清潔さ、時間厳守、計画性の必要性。
11	求護欲求 Succorance	精神的にも現実的にも、一人で管理することが困難な場合、世話をしてもらい、助けてもらう必要がある。

Maslow(1943)は、Murray(1938)の欲求リストをはじめとする「(従来の)理論的要求を満たし、同時に臨床的、観察的、実験的な既知の事実に適合するような、動機づけの肯定的理論を定式化する試み」(Maslow 1943: 371)として、「基本的欲求と呼べるであろう欲求は少なくとも5つある。端的に言えば、生理的欲求、安全欲求、愛情欲求、自尊心欲求、自己実現欲求である。」(Maslow 1943: 394)、「弱まった欲求は消えていき、忘れ去られたり否定されたりさえする。しかし、ある欲求が満たされると、次の(より高次の)欲求が現れ、意識生活を支配し、行動原理の中心としての役割を果たすようになる。」(Maslow 1943: 394-395)、と論じた。「いろいろな欲求が抽出されたとしても、ある時点でどの欲求がその人格にとって重要な影響を持つのかを示せなければ、職務動機付けとい

った観点からは何の価値も持ちえないことになる。(中略) マズローの理論では個人がどの欲求レベルまで充足されているのかを理解できれば、その人を動機づけるのにどの欲求に働きかければよいのかが明らかになる。」(下崎, 1988)

ただし、Maslow(1943)の「少なくとも5つの基本的欲求」の分類には批判や異論が続出した。

Alderfer(1969)は、実証的な調査データに基づいて、欲求を「存在欲求(Existence needs)」「関係欲求(Relatedness needs)」「成長欲求(Growth needs)」の3つに分類したERG理論を提唱し、欲求の充足・不充足の両面も考慮しつつ、高次欲求から低次欲求へも移行するという仮説にて、マズロー理論の修正を試みた。

White(1959)は、「人間には新たな刺激を求め、環境を探索しようとする能動的な側面がある」とし、こうした行動を引き起こす原動力をイフェクタンス(Effectance)動機と称した。人間はこうした活動それ自身から満足感を得るのであり、行動の結果を求めるわけではないことから「内発的に動機づけられた行動」であり、この活動そのものから生じる満足感のことを「効力感(a feeling of effectance)」、環境をうまく処理したり、環境とうまく相互作用しようとするを「コンピテンス(Competence)」と称した。「そうすることが楽しいからするのであって、そうした結果に何ら目的があるわけではない。」(下崎, 1988:42)

McGregor(1960)は、Maslow(1943)の「自己実現欲求」が人間にとってどのように重要性をもつか、に焦点を当てY理論を提唱した。「低次元な欲求に囚われている従業員は、一般に怠惰で、責任を取りたがらず、放置しておく仕事をしなくなる」ので、このような従業員には、命令・強制で管理し、目標が達成できなければ懲罰するといった経営手法が有効(X理論)だが、「人間は本来進んで働きたがる生き物であり、自己実現のために自ら行動し、進んで問題解決をする」ため、低次元な欲求が満たされた従業員には、従業員の自主性を尊重する経営手法が有効(Y理論)である、と論じた。

一方、荻野ら(1995)は、Murray(1938)の欲求分類表をもとに、社会的欲求を多変量解析による数理的な手法で分類と図式化を試みた。7段階尺度の質問紙を用い、大学生148名への予備調査、大学生640名への本調査の結果に因子分析とクラスター分析を行い、59の社会的欲求を16の欲求群(表2.9)に分別し、階層的構造(図2.1)を示した。

表 2.9 荻野ら(1995)にて提示された59の代表的な社会的欲求

a. 能動的・権勢的・優越支配・攻勢・優越		
1	自尊欲求	友人や同僚との競争には負けたくない。
2	競争欲求	競争によって良いものができる。常に競争していきたい。
3	優越欲求(Murray 6: nSup)	争ってでも、ライバルに勝ちたい。
b. 能動的・権勢的・優越支配・攻勢・攻撃		
4	攻撃欲求(Murray 19: nAgg)	なぐらないと分からないときがある。そんな時はなぐりたい。
5	反発欲求	「目には目を」の通り、やられたらやり返したい。
c. 能動的・権勢的・優越支配・権力		
6	流行欲求	私は新しいものが好きなので、流行の先端のものを手に入れたい。
7	自己顕示欲求(Murray 9: nExh)	注目を集め、みんなの評判になりたい。
8	指導欲求	リーダーシップを発揮し、集団をまとめ、強化したい。
9	名誉欲求	社会的に名誉ある地位につきたい。

10	支配欲求(Murray14: nDom)	人に命令し、指示しながら仕事をしたい。
11	権力欲求	社会で活躍できるような地位と権力をもちたい。
d. 能動的・権勢的・情的支配・愛情		
12	愛情欲求	愛する人(異性)のために頑張り、一生を共にしたい。
13	恋愛欲求	好きな異性の望みをかなえてあげ、その人から好かれたい。
14	愉楽欲求	みんなと一緒にワーツと騒ぎたい。
e. 能動的・権勢的・情的支配・自由		
15	自由欲求	私は拘束されるのが嫌なので、自分の自由な生活をしていきたい。
16	自己表現欲求	自分の個性をはっきりとアピールしたい。
17	不満解消欲求	日頃のストレス解消のため、思いきり気分転換したい。
f. 能動的・非権勢的・積極的活動・自己拡張・達成		
18	達成欲求(Murray7: nAch)	目標を決めて仕事や勉強をはじめたら、困難があっても克服して頑張り続けたい。
19	内罰欲求	事がうまくいかなかったとき、自分に悪い点はないか反省したい。
20	自己成長欲求	あらゆる機会を利用して自己を充実、成長させたい。
21	持続欲求	初志は貫徹し、根気よく続けていきたい。
22	自己実現欲求	人生計画をしっかりとて、日々努力したい。
23	知識欲求(Murray27: nCog)	勉強すると知識が増え、楽しいので、多くのことを学びたい。
g. 能動的・非権勢的・積極的活動・自己拡張・主張		
24	自己主張欲求	自分が正しいと思ったことは、遠慮なく、腹藏なく主張したい。
25	批判欲求	人が悪いことをしたときは、悪いとはっきり指摘し、正させたい。
h. 能動的・非権勢的・積極活動・感性		
26	趣味欲求	自分の生きがいとして、一生趣味を持ち続けたい。
27	感性欲求	丘の上で空の雲をながめていたい。
28	理解欲求	物事の因果関係は科学的、合理的に考えていきたい。
29	他者認知欲求	殺人事件や誘拐事件について詳しく内容や動機を知りたい。
30	好奇欲求	海外旅行をし、今まで知らなかったことを知りたい。
i. 能動的・非権勢的・関係形成・援助		
31	秩序欲求	社会的規範を守り、しっかりした生活をしていきたい。
32	援助欲求(Murray24: nProt)	弱い人や困っている人の面倒をみたり、世話をしてあげたい。
33	集団貢献欲求	所属している集団のために全力をつくしたい。
34	社会貢献欲求	住みよい社会をつくるために貢献したい。
35	教授欲求(Murray28: nExp)	自分の得意なことを先生として若者に教えたい。
j. 能動的・非権勢的・関係形成・承認		
36	自己認知欲求	性格テストをやって、自分がどんな性格であるか知りたい。
37	承認欲求(Murray8: nRec)	できるだけ多くの人から好かれたい。
38	自己開示欲求	自分のことを親しい人にたくさん話したい。
k. 受動的・保身・消極的・対立回避・回避		
39	屈辱回避欲求(Murray11: nInfAvoid)	人前で笑われるようなことはできるだけ回避したい。
40	同調欲求	仲間と一緒に同じ事をした。
41	嫌悪回避欲求	周囲の人から嫌悪感をもたれたり、煙たがられたりしないように心がけたい。
42	批判回避欲求(Murray10: nInv)	上の人からおこられるようなことはしたくないので避けたい。
l. 受動的・保身・消極的・服従		
43	服従欲求(Murray20: nSub)	上の人の指示、命令には黙って従い、その通りに行動していきたい。
44	優位欲求	友人には優越感のもてるような、自分より下の人を選びたい。
45	譲歩欲求	私は人と争うのが嫌いなので、争うなら譲りたい。
m. 受動的・保身・消極的・安楽		
46	安心欲求	失敗しそうで、心配なことは避け、安心な方を選びたい。
47	気楽欲求	無理せず、あせらず、ゆうゆうとした人生を送りたい。
48	挑戦欲求	人生はカケなので、危険を覚悟で行動したい。
49	安全欲求	身に危険が生じるようなおそろしい国に行くのは避けたい。
n. 受動的・保身・安定		
50	拒否欲求	私は好き嫌いがはっきりしているので、嫌いな人とはつきあわないようにしたい。
51	金銭欲求(Murray1: nAcq)	どんな活動をするにも経済力が必要なので、お金を確保したい。
52	生活安定欲求	日常生活が困窮しているので、はやく安定した生活がしたい。
o. 受動的・協調・親和		
53	依存欲求(Murray25: nSuc)	心配なことがあるときは、誰かに助けてもらいたい。
54	親和欲求(Murray22: nAff)	友達と一緒に旅行したり話をしたりしながら、楽しいときを過ごしたい。
55	協力欲求	仕事や活動はみんなで分担し、協力し合ってやりたい。
56	孤立欲求	できるだけ一人でいたい。
p. 受動的・協調・恭順		
57	恭順欲求(Murray15: nDef)	信頼できる指導者に従い、忠実な活動をしていきたい。
58	自己規制欲求	欲念を抑えて、真面目で誠実な生活をしていきたい。
59	迷惑回避欲求	できるだけ人に迷惑をかけないようにしたい。
以下は Murray(1938)の項目のうち不採用または細分されて無くなった項目		
	保存欲求(Murray2: nRet)	物を収集して保管したい
	秩序欲求(Murray3: nOrd)	物を整理整頓清潔にしたい
	保持欲求(Murray4: nRet)	お金、財産を持ち続けたい
	構成欲求(Murray5: nCons)	物を築きあげたい
	防衛欲求(Murray12: nDfd)	他人の非難や軽視から身を守りたい、自分を正当化したい
	中和欲求(Murray13: nCnd)	失敗を取り返したい、弱さを克服して名誉を守りたい
	同化欲求(Murray16: nAssim)	他人と同一化して感情移入したい、真似したい、信じたい
	自律欲求(Murray17: nAuto)	他人の影響や支配に抵抗したい、独立したい

対立欲求(Murray18: nContr)	他人と違った行動をとりたい、他人と違った存在でいたい
非難回避欲求(Murray21: nBlam)	法律やルールに従いたい、処罰や追放を避けたい
排除欲求(Murray23: nRej)	他人を無視したい、差別し、排除したい
遊戯欲求(Murray26: nPlay)	息抜きしたい、気晴らしや楽しみたい、娯楽を求めたい

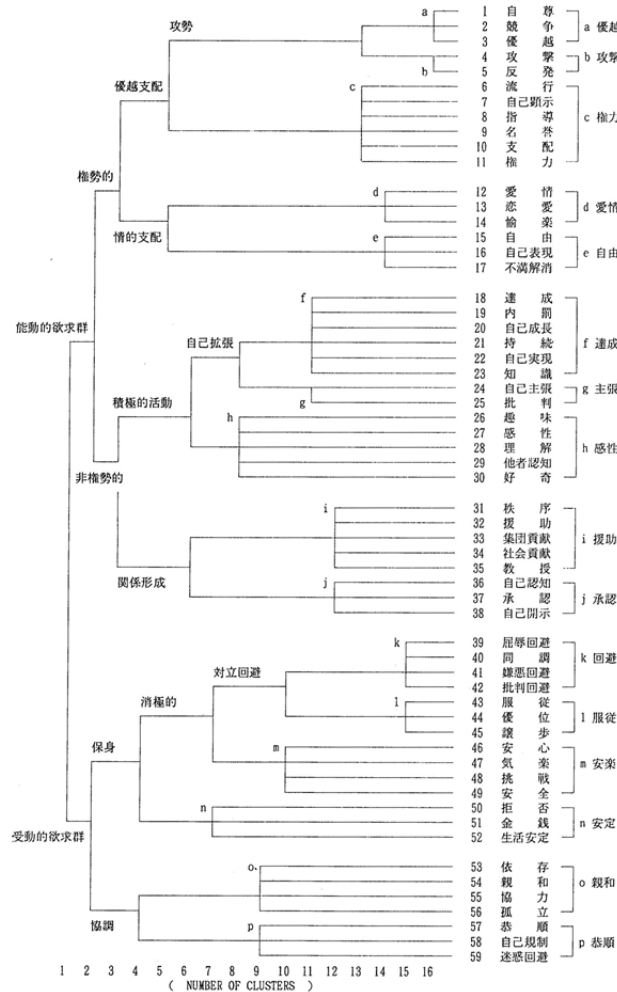


図 2.1 荻野ら(1995)の社会的欲求 構造化

以上、個人の動機→フロー状態→起業家の熱意とその伝搬→一般的な欲求、という流れで先行文献をレビューしてきたが、これを職務における欲求に特化し、なおかつ「上級フォロワー」の動機を分析しようとする上では、一般的な欲求から高次の欲求を抽出する作業が必要になる。Maslow(1943)では「自己実現欲求」、Alderfer(1969)では「成長欲求」、White(1959)では「エフェクタンス欲求」が挙げられた。また、McGregor(1960)のY理論は現時点においても人間の創造性に関わる魅力的な説である。本研究者が着目する「上級フォロワー」は、Y理論に基づく「人間は本来進んで働きたがる生き物で、自己実現のために自ら行動し、進んで問題解決をする」人材であると予測され、彼らは何に反応して、どんな動機で自主的に動き出すのか、その部分の解析が必要である。

Murray(1938)、Maslow(1943)、White(1959)、McGregor(1960)、Alderfer(1969)、荻野ら(1995)に準じ、「上級フォロワー」の動機に関わる「欲求」について、本研究者は候補を選択列挙した(表 2.10)。本研究では以下、これを活用する。

表 2.10 上級フォロワーの動機に関わる欲求候補 ※本研究者まとめ

社内的・心理的欲求 (Psychogenic Needs) (Alderfer(1969)の3分類で整理)	出自	説明
自己成長欲求		
自己効力感欲求(Self-efficacy)	W	自信があり、自分ならできる、自分にそれを示したい。
挑戦欲求	O ^④	困難に挑戦したい。
達成欲求(Achievement)	M ^⑦ , O ^⑱	困難を克服して達成感を味わいたい。
遊戯欲求(Mischievousness)	M ^⑲	面白いと思えることに没頭したい。
自律欲求(Autonomy)	M ^⑰	他人の影響や支配に抵抗し、すべて自分で制御したい。
自己成長欲求	O ^⑳	自己を成長させたい。
自己実現欲求(Self-Actualization)	Ma, Mc, O ^㉒	なりたい自分になりたい。
環境適応能力向上欲求(Competence)	W	環境と効果的に相互作用する能力を高めたい。
知識欲求	M ^⑳ , O ^㉓	知識を学び、理解したい。
好奇欲求	O ^⑳	今まで誰も知らなかったことに関わりたい。
教授欲求	M ^㉔ , O ^⑳	知識を教えたい、他人を教育したい。
獲得欲求	M ^①	お金、財産を手に入れたい
対人関係欲求		
自己表現欲求	O ^⑱	他人に自分の個性を知らしめたい。
自己主張欲求	O ^㉒	他人に自分が正しいと思ったことを主張したい。
批判欲求	O ^㉓	他人の不備は、はっきり指摘し、正したい。
承認欲求(Esteem)	M ^⑧ , Ma	自信が無いので他人に認められたい、尊敬されたい。
競争欲求	O ^⑲	他人との競争に負けたくない。
優越欲求	M ^⑥ , O ^⑳	他人より優れていたい、社会的地位を向上させたい。
指導欲求	O ^⑧	リーダーシップを発揮し、他人を統率し、指導したい。
支配欲求(Dominance)	M ^⑭ , O ^⑱	他人に命令し、思う通りに動かしたい。
権力欲求	O ^⑪	社会で活躍できるような地位と権力を持ちたい。
恭順欲求(Deference)	M ^⑮ , O ^⑲	信頼できる指導者に従い、協力したい、仕えたい。
同化欲求	M ^⑯	憧れの他人に同一化し、感情移入し、真似したい。
所属欲求(Belonging)	Ma	集団に所属したい、仲間から愛されたい。
親和欲求(Affiliation)	M ^⑳	他人と交流し、集団に加わり、仲良くなりたい。
擁護欲求(Nurturance)	M ^㉑ , O ^㉒	困っている他人の世話をしあげたい。
協力欲求	O ^⑳	仕事や活動を他人と分担し、協力し合いたい。
集団貢献欲求	O ^⑳	所属している集団のためにつくしたい。
社会貢献欲求	O ^⑳	住みよい社会をつくるために貢献したい。
顕示欲求(Exhibition)	M ^⑨ , O ^⑲	他人の注目を集め、他人から一目置かれたい。
対立欲求	M ^⑱	他人と違った行動をとり、他人と違った存在でいたい。
批判回避欲求	O ^⑳	上の人から怒られるようなことはしたくなく避けたい。
迷惑回避欲求	O ^⑳	人に迷惑をかけないようにしたい。
存在欲求		
理解欲求	O ^㉔	物事の因果関係を科学的、合理的に考えたい。
安定欲求(Security)	Ma	安全な環境にいたい。
趣味欲求	O ^㉕	自分の生きがいとしての何かを一生持ち続けたい。

注記：M = Murray(1964)の心理発生的要求, Ma = Maslow(1943), W = White(1959), Mc = McGregor(1960), O = 荻野ら(1995)

2.6 イノベーションの推進要因（個人と個人の相互作用）

心理学における「クリエイティビティ」の理論と研究は「天才」と呼ばれるアイデア発案者を「神の御業」として捉えた「Heパラダイム」、第二次世界大戦後「天才」を民主化し、「誰でもが創造性を発揮できる資質を持つ」とする「Iパラダイム」、1990年代後半以降、「創造性は人間同士のコミュニケーションや場に埋め込まれた制約との相互作用で生まれる」とする「Weパラダイム」、へと変遷した(Glăveanu, 2010)。Weパラダイムにおいては、「Self(自身)」と「Other(他者)」が、「Culture」と呼ぶべき共通認識の「場」に属している状況において、これら3要素の「相互作用」から新たな創造が生まれ、「Culture」に追加蓄積されていく、という描像を示している。アイデアの発出は、決して1人の個体から産み出されるのではなく、複数の個体が影響し合い、認識を共有する蓄

積の中から産み出されるものであるとして、He パラダイム、I パラダイムよりも魅力的な考え方であり、現在における「創造性」の捉え方として、主流な考え方である。

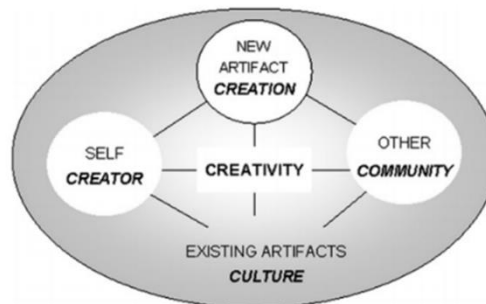


図 2.2 We Paradigm 概念図

Eppler & McGrath (2017)は、この We パラダイムの範疇において、「創造性を発揮する上で、コミュニティの構成人数の最適値は何人か」という議論を展開した。彼らの結論は「フリーライダーを生まない、大勢の前で意見を躊躇しない、1人あたりの発言時間が最大に取れる」という利点から、「多人数チームよりも2人のペアが最良である」と指摘し、そのようなペアを「クリエイティブ・ペア」と名付け、次の6類型を挙げた。

- | | |
|----------------|------------------|
| ペア#1 夢想家と実行者 | ペア#2 メンターとメンティ |
| ペア#3 ヒーローと相棒 | ペア#4 ライバル関係 |
| ペア#5 パラドックス・ペア | ペア#6 リーダーとマネージャー |

これら6類型のうち、「ライバル関係」以外は、異なる特性や役割を持った2人の補完的組み合わせとして理解され、「異なる観点からの認識を共有し、影響し合って、創造性を発揮する、その基本は1対1の対話である」という点からも「ペアが基本」という考えは自然であり、支持されうる。

2.7 経営学におけるリーダーシップ論・フォロワーシップ論

We パラダイムにおける Creator と Other の関係に関連して、まず経営学におけるリーダーシップ論とフォロワーシップ論が思い浮かぶ。

まずは、リーダーシップ論から概観する。「リーダー」ならびに「リーダーシップ」とは、組織において人を束ね、組織の目標に向かって牽引していく人、ならびにそのあり方である。その統率牽引能力や仕組みいかんで、組織の目標達成率が大きく変わり得るということから古くから重視されてきた研究対象である。

現代のリーダーシップ理論の研究の草分け的存在は、1940年代まで主流だった「特性理論」と言われている。「リーダーシップは先天的に備わった特性のうちの一つ」であるとし、先述のクリエイティビティにおける「He」パラダイムと類似した論説である。そのリーダーシップの中身としては「知能」「創造力」「協調性」「社交性」といった能力に分解され、このような能力を生来備えた人物がリーダーシップを発揮できる、という理論である。(羽鳥, 2023)。

しかし、能力はあってもリーダーシップを発揮できない人材が露見されたことから、1940年代～1960年代には「行動理論」が提唱された。リーダーシップを生まれつきの能力ではなく、リーダーとしての行動から読み解こうとするアプローチであった。(羽鳥, 2023)。

行動理論はリーダーの特徴を良く捉えていたものの、ビジネスに発生する複雑な状況をシンプルに捉えすぎているという批判から、1960年代は「条件適合型理論」が主流になった。リーダーシップを静的に固定された「型」と考えず、周囲の環境や状況に応じて臨機応変に組織の目標達成を牽引していく、という描像に立ち、動的にリーダーシップのあり方を変えていく、というものである。シチュエーション・リーダーシップ(SL)理論は、代表的な条件適合型理論の一つであり、リーダーシップを「援助的行動」と「指示的行動」という2つの軸で分類し、4象限にそれぞれ「指示型リーダーシップ(指示多く援助少ない)」「コーチ型リーダーシップ(指示と援助が多い)」「援助型リーダーシップ(指示少なく援助多い)」「委任型リーダーシップ(指示と援助が少ない)」と名付け、分類した。

「条件適合型理論」は、「部下の育成」という文脈にも拡張された研究として、注目を浴びた。(羽鳥, 2023)

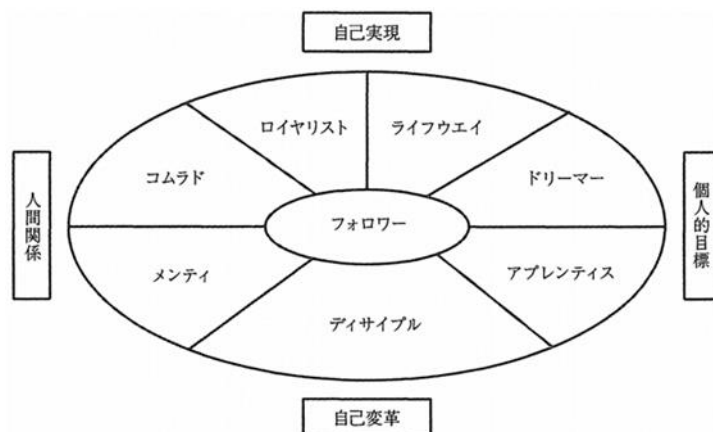
条件適合型理論をベースに1980年代～、「コンセプト理論」が提唱された。ビジネス環境や組織ごとにリーダーのあるべき姿を細分化し、絶対的なものと考えられてきた「理想のリーダー像」を相対的なものとして定義し直した。その中では「カリスマ型リーダーシップ」が著名で、「ビジョンの表明」「環境への感受性」「型にとらわれない行動」といったカリスマ性を定義し、そのようなリーダーシップが成功を収めていることを取り上げている。(羽鳥, 2023)。

近年、注目されているリーダーシップを挙げると、高い道徳観や倫理観を持つリーダー自身の価値観や考え方をもとに組織を牽引し、リーダーがメンバー一人ひとりの強みや弱みを把握して、組織のどう活かせるかを考えながら行動する「オーセンティックリーダーシップ」、リーダーがメンバーの業務をサポートする形でメンバーの生産性を高めようとする「サーバントリーダーシップ」、メンバー全員がリーダーシップを発揮していこうとする「シェアードリーダーシップ」、組織内や職場で競合する要求に応えるため、一見矛盾する行動をとる「パラドキシカルリーダーシップ」、以上4つが挙げられる。

以上を踏まえ、リーダーシップの種類分けをすると、「率先型リーダーシップ」、メンバーの環境を調べ、メンバーとの信頼関係を構築していく「共創型リーダーシップ」、自分らしさと組織らしさを起点にそれらを調和させてチームを牽引する「理感一致リーダーシップ」、他者からの期待ではなく、自分で自分を主導していくという成人発達理論における「自己主導段階」を実現した人が行う「変革型リーダーシップ」と表現される。

上述の通り、リーダーシップには様々な形態や分類があるが、その一方で「フォロワーが居てのリーダーである」という相対的な考えとしてフォロワーシップ論が展開された。フォロワーについても、様々なタイプがあることが明示されている。

フォロワーシップ論の先行研究を示す。Carsten et al. (2010)によると、「フォロワーシップ」とは「リーダーとの関係における（フォロワーの）個人的行為に基づく行動」であり、「より上位の階層の人物に関係する相互作用」とされ、あくまでもリーダーが上位、フォロワーが下位の枠組みの議論であった。その後、小野善生 (2013)によると、「リーダーシップ研究におけるフォロワーの存在は、受動的な存在として論じられてきたが、フォロワーの主体性や能動性の重要性が指摘されるようになり、フォロワーシップという研究



出典：Kelley, R. (1992). *The power of followership*. New York: Consultants to Executives and Organizations, Ltd. (牧野 昇 監訳【指導力革命—リーダーシップからフォロワーシップへ】、プレジデント社、1993年、49頁、一部著者改訂)。

図 2.3 Kelley(1992)によるフォロワーの動機による分類
※小野(2013)の図 1 を転載

分野が研究され始めている」と述べている。以降、小野善生 (2013)のレビューに沿った形で、フォロワーシップ論の先行文献を概観する。

Kelley (1992)は、フォロワーの「動機」に着目し、「集団の人間関係」⇔「個人的目標」、「自力の自己実現」⇔「他力の自己変革」という背反した2軸の動機で、7種のフォロワーに分類した(表 2.11)。

表 2.11 Kelley(1992)によるフォロワーの動機による分類
※本研究者和訳加筆

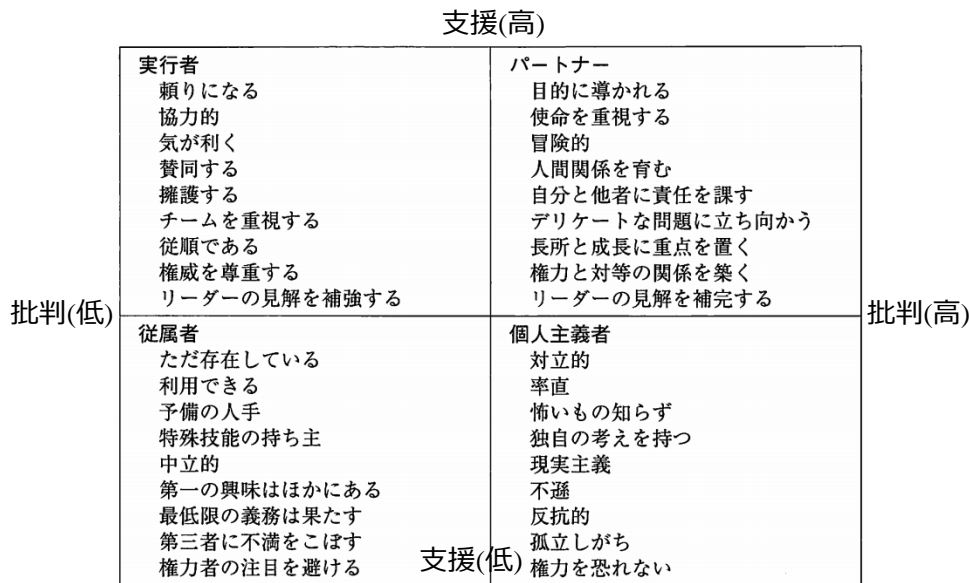
	名称	動機
1	アプレンティス(見習い)	リーダーになりたい
2	ディサイプル(信奉者)	リーダーと同一化したい
3	メンティ	自らを向上したい
4	コムラド(仲間)	従うことに生き甲斐
5	ロイヤリスト(忠臣)	リーダーへの感情的傾倒
6	ドリーマー	リーダーでなくアイデアを実現したい
7	ライフウェイ	奉仕・利他な精神を尊ぶ

フォロワーの「行動傾向(mind set)」の要件に関して、Chaleff (1995)は、リーダーの推進力のみならず、フォロワーも推進の責任を負う必要があるはずで、そのようなフォロワーの理想モデルを「勇敢なフォロワー (courageous follower)」と称して、そのような人材の行動傾向がフォロワーシップの遂行には有用であると論じている。その行動傾向の根底にはフォロワーが備えるべき5種類「勇気」(表 2.12)が必要で、勇敢なフォロワーとしてフォロワーシップを実践するにあたっては、「支援 (Support)」と「批判 (challenge)」によるフォロワーシップの在り方の4つの分類のうち、「パートナー」であるべきである(図 2.4)、とした。フォロワーの定義には「リーダーよりも下位であること」が前提条件にあったにも関わらず、リーダーに対等に話が出来、場合によればリーダーを諫めることも辞さない「パートナー」がフォロワーシップ論では求められている人材であると断じている点が新しい。

一方で、「実行者」は献身的に支えるが批判的な行動はしないというリーダーにとって最も都合が良いフォロワーである。「個人主義者」はリーダーを支える意欲は乏しく、言いたいことを言うフォロワーであり、たまに的をついた苦言が言えて組織を救うことがあるのかもしれない。「従属者」は与えられた仕事をこなすという、いわゆる「指示待ち人間」で、業務においては不可欠な存在だが、クリエイティビティへの貢献という観点からは望ましいフォロワーとは言い難いであろう、という描像を Chaleff (1995)は与えている。

表 2.12 Chaleff(1995)の「勇敢なフォロワー」が持つべき勇気
 ※ 小野(2013)を参考に本研究者作成

	勇気の種類	内容
1	責任を担う勇気	リーダーと同じレベルで責任を全うする
2	役割を果たす勇気	役割を自覚し障害を越えて遂行する
3	異議を申し立てる勇気	リーダーに対し建設的に異議が言える
4	改革に関わる勇気	リーダーとともに困難にめげず実現
5	良心に従って行動する勇気	圧に屈することなく正しい行動を取る



出典：Chaleff, I. (1995). *The Courageous follower: Standing up to and for our leaders*. San Francisco, CA: Berrett-Koehler. (野中香方子 訳『ザ・フォロワーシップ-上司を動かす賢い部下の教科書』ダイヤモンド社, 2009年, 61頁)。

図 2.4 Chaleff(1995)によるフォロワーの区分
 ※ 小野(2013)の表 2 を転載し、本研究者加筆

フォロワーの「行動傾向」と「相互作用」に関して、Carsten et al.(2010)は、秩序重視の度合と能動・受動の度合によって、1：秩序重視の「受動型フォロワーシップ」、2：機会があれば表明すべき意見を持っているが、基本は秩序を重視する「積極的フォロワーシップ」、3：秩序より、リーダーと対等なパートナーとして率先参加する「能動的フォロワーシップ」という表現で、フォロワーの行動傾向と関係性を3つに分類した。

Chaleff (1995)は「支援」の軸と「批判 (自己主張)」の軸という第三者が観測できるフォロワーの行動からの分類であり、Carsten et al.(2010)はリーダーとの関わり合いにおいて「主従関係重視」か「対等関係重視」か、という「フォロワーの価値観」の度合からの分類である。

第3章 研究方法

3.1 リサーチ・クエスチョン

本研究のリサーチ・クエスチョンは以下の通りである。

MRQ：異端なアイデアをイノベーションに繋げるためにはどのような人が必要か？

SRQ1：異端なアイデアの実現に、人はどのような動機で関わろうとするのか？

SRQ2：異端なアイデアの実現に貢献した人は、どのような資質を持った人なのか？

SRQ3：異端なアイデアの実現に関わる集団は、どのように伝え合い、相互作用し、イノベーションを伝搬していったのか？

製造業企業における新規事業創出の文脈で、本研究が対象とするのは社会生活の変革を起こすほどのイノベーションであり、むしろ困難さが増す大きなイノベーションを調査・研究する方が、リサーチ・クエスチョンの議論を研ぎ澄ますと考える。その場合、誰もも考えつき、誰もも容易に開始でき、研究開発時から競争が激しい、それゆえ「スピード」だけが成功要因である新規事業創出を対象にするのではなく、誰もが思いもよらない、非常識かつ荒唐無稽な「異端なアイデア」を発端としたイノベーションを対象にする。また、イノベーションが実現した要因として、アイデアの卓越性、潤沢な資金や資産も挙げられるが、これらがあってもイノベーションを達成するチームと達成できないチームがあると考えられる。もちろん逆もしかりであるが、本研究は、イノベーションを達成する要件の1つである「個人の資質」「個人の動機」「個人と個人の相互作用」に焦点を当てる。

これに適う対象チームに対し、インタビューを実施し、インタビュー・データに基づき、3つのSRQに回答していくことにより、それら3要素の結実として、「イノベーションに不可欠な人」を明確にし、その育成手法確立の基礎としたい。

3.2 研究対象

本研究のリサーチ・クエスチョンに対して、インタビュー対象として、旭化成「電子コンパス」事業を取り上げる。電子コンパスとは携帯電話の向きに応じて地図アプリが自動的に転回する際に使われる「地磁気測定を元にした方位角センシングシステム」のことである。この事業の研究開発は2001年から始まり、2003年の携帯電話への採用を経て、2008年Androidスマートフォンの初号機に採用され、事業化以来シェア世界一の座を維持しており、また2012年公益社団法人発明協会恩賜発明賞(山下昌哉、疋田浩一)受賞、2015年紫綬褒章(山下昌哉)受章と、社会が認める製造業イノベーションを起こしたチームとして相応しい。

3.3 データ取得方法と解析方法

3.3.1 インタビュー

新規事業創出の技術的なアイデアのみならず、競合との競争戦略上の戦略アイデアの発信源であった山下昌哉博士と、山下博士の最近接の方々の中から5名の方に、1対1の個別インタビューを行った（研究協力依頼の手続きについては謝辞の注を参照）。

インタビューには質問項目（表 3.1）を予め渡し、回答準備のための日数を空けて、面談あるいはオンライン面談にて1対1の個別インタビューを行った。インタビュー時は、それら質問項目に沿って口頭で回答を得、その場で当方から追加質問をする半構造化インタビュー方式とした。

表 3.1 インタビュー質問項目（本研究作成）

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. 御社における電子コンパス開発の歴史は添付資料の通りと伺っています。追記訂正事項はありますか？2-1. 2001年1月、第3研究部での電子コンパス開発開始を聞いた時のお気持ちはどうでしたか？2-2. 開発開始の前と後、山下さん、チームメンバーについて、どのように思われていましたか？2-3. 開発開始当初の研究環境について、どのように思われていましたか？2-4. 開発開始当初、何から着手しましたか？2-5. 開発開始当初、周りの人は自分のことをどの様に思っていたと思いますか？2-6. 開発開始当初、どなたに一番、話しかけていましたか？2-7. 開発開始当初、どなたに一番、不満を聞いてもらっていましたか？
(以下、3項～6項は、異なる時期での同様の質問)7-1. 電子コンパスでイノベーションを起こしたと実感した時期はいつですか？7-2. 電子コンパスでイノベーションを起こせたのは、どのような要因だったのか、影響度の高い順に教えてください。7-3. 今回のイノベーション実現で、自分を助けてくれたのは誰だったか、影響度の高い順に教えてください。その方はどうして助けてくれたのだと思いますか？ その方はあなたのどの部分を補完してくれたのだと思いますか？7-4. あなたは次のイノベーションを起こすために、ご自身のこのやり方の何を維持し、何を修正しようと思いますか？
自分・チーム構成・チームメンバーとの相互作用・環境・それぞれの気持ち、どの様な側面でも構いません。8-1. 旭化成の新規事業創出の企業文化は何だと思えますか？8-2. 旭化成の研究組織の文化は何だと思えますか？8-3. 山下さんは、どのような人ですか？（動機、性格、マインドセット）8-4. ご自身はどうして山下さんを助けたいと思っていたのでしょうか？8-5. ご自身のどのような特徴・ポリシー・行動が山下さんの支援に繋がったと思えますか？8-6. 電子コンパスの事業化を終えた後、どのようなキャリアを進みたいと思えましたか？8-7. イノベーションを起こすには、何が不可欠で、何を排除しなければならないと思えますか？8-8. イノベーションを起こすには、どのような人が要り、それぞれの関係はどうあるべきだと思えますか？8-9. イノベーションを起こすには、どのような組織文化であるべきだと思えますか？ |
|--|

インタビューの同意を得て音声録音、動画録画を実施し、それらインタビューの記録は電子データとして保存されている。録音データは、ZMEETING というクラウドで文字起こしを行うサービスを利用し、csv形式のテキストファイル化をした後、文字起こし時の誤記の校正を、録音データを聞きながら実施した。

インタビューの目的は、イノベーション初期メンバーの補完関係を明らかにすることであり、当時のやり取りの事実と、それぞれの人の気持ちの把握、の記録化を意識してインタビューを行った。従って、インタビューの進め方としては、インタビュー質問項目の序盤は「電子コンパス」開発活動開始から事業部に引き渡すまでの「開発の歴史」をお聞きし、中盤はイノベーションに向かう各時点でのエピソードと、その時のやり取りや気持ちを聞き取り、終盤にイノベーションを経験したあとの俯瞰的な事項に関する現時点のお考えを聞き取った。

インタビュー結果とその取扱いについては、研究協力に応じていただいたインタビューの不利益にならないことが不可欠である。また、インタビューの回答内容が客観的事実であるか、再現性や普遍性のある事象なのか、を第三者に指摘、あるいは批判されても、その場に居合わせる事が不可能、かつその場に居合わせたとしても他者の心の中を直接観測できない本研究者にとっては、次の立場に立つことが妥当であると考え。すなわち「インタビューにて提示いただいた回答・役職・立場・当時の言動や行動は、すべて事実として取り扱う。そして、本研究者が、本研究者の経験に基づいた「再現性がなく、主観適な」解釈を行った後は、モデル企業におけるモデル人物の個性・信条・行動様式、モデル人物間の関係として取扱うことでインタビューへの予期せぬ誹謗中傷を避ける」とした、北陸先端科学技術大学院大学の倫理審査（人 04-026）における宣言への配慮もあるが、本インタビューやアンケートに基づいた解析は、たとえインタビューが実名公表を許諾したとしても「個人情報排したモデル化された事例」に基づく、質的研究として取り扱う。

質的研究とは、大谷(2019:324)によれば、「一般性や普遍性より、個別性や具体性の深い研究にもとづいて、また多様性を前提として行う研究」であり、「現象に内在・潜在する意味を見出し・・・人や社会の理解に努める（大谷(2011:29)）」研究のことである。データ標本から母集団を推定する実証主義型、仮説検証型の量的研究とは異なる。

本研究目的を遂行するために、テキストデータ（1次言語コード）に変換されたインタビューの発言は、SCATによって分析された。

SCATとはインタビューの発言のテキストデータから、

<1>テキスト中の注目すべき語句を抜き出し、

<2>テキスト中の語句を言い換え、

<3>2を説明するようなテキスト外の内容を探し、

<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念を作り出す分析過程である(大谷 2019)。

その過程を経て見出された<5>疑問・課題も記載する。その後、<4>で得た構成概念（テーマ）をすべて使って、関係性を含めた文書化（深層の意味の記述：ストーリー・ライン）、「これまでの分析で一般性を有して言えること」である理論記述を行い、最後に「さらに追及すべき点・課題」をまとめる一連の過程である。SCAT分析のためのワークシートは、名古屋大学大学院 教育発達科学研究科のウェブページ「SCAT Steps for Coding and Theorization 質的データの分析手法 > SCAT と質的研究のためのダウンロード > SCAT のための Excel フォーム (<https://www.educa.nagoya-u.ac.jp/~otani/scat/#09>)」をそのまま利用した。

3.3.2 質問紙を用いたアンケート

インタビューに対し、アンケートを実施した。

アンケート1は、このイノベーションの功労者は誰だったのか互選いただくことで、インタビューたちの他者認識を知る(表 3.2)。

アンケート2は、1対1のコミュニケーションがいつ、誰と密に行われたのか、そのネットワーク連結構造を知ることと、それを2000年～2017年の18年間の変化を追うことで、イノベーションの拡大伝搬動態を知る(表 3.3)。

アンケート3A・3Bは、インタビューたちの動機に関して、Csikszentmihalyi (1997b)の「挑戦度」と「スキル」の難易度からフロー状態を推定する(表 3.4、表 3.5)。

アンケート3Cは、Bakker(2008)の「仕事関連フロー尺度 (WOLF)」であり、仕事に対する「没頭」、「仕事の楽しみ」、「本質的な仕事へのモチベーション」を数値化する(表 3.6)。

アンケート3Dは、Eisenberger et al. (2005)で用いられた工作中的のフロー度合を測るフロー状態尺度である(表 3.7)。以上、アンケート3はいずれもフロー状態を数値化する目的で実施した。

表 3.2 アンケート1質問紙：イノベーション貢献度相互評価

アンケート1：イノベーション貢献度相互評価								
主旨：「電子コンパス」事業のイノベーション実現にあたり、1→10人、10→100人へと関係者が増大する中、欠かせない役割をした方を漏らさず捉えたいと思います。 ※「イノベーション」の定義：人間社会の生活様式を変える規模の変革を実現すること(結果)。ある人が現象を見て思いつく「発見」や、それに基づく「創造」や複数人の「共創」、モノを産み出す「発明」はイノベーションの過程であり、イノベーションの一部ではあるものの、広く社会に受け入れられたことを要件とする「イノベーション」そのものではない。								
定義：イノベーション貢献度 電子コンパス事業を成功に導いた度合、この人がいなければ達成しなかった、という度合。(面識が無くとも見聞きし認知している主観的な評価で構いません。0以上の数値で、各年度の合計が100点以下となるように数値でお答えください)								
依頼事項：1998年(電子コンパスチーム発足前)～2018年(完全に事業部に移管)の期間を通じて、アイデア創出、お客様とのやり取り、量産・事業拡大の3部門で貢献者(複数可)と貢献度を記載してください。貢献度の点数は主観的で構いません。ただし貢献度の合計が100点を超えない様、調整ください。								
Ideation 部門 電子コンパス事業の製品/製造/ビジネスモデルのアイデア・改良案の案出(電子コンパス 第一世代、第二世代に関わらず、設計/製造法/契約・知財/ビジネスモデル/製造コストダウンなどで、アイデアを出した貢献者：2000年～2012年)			Incubation 部門 お客様とのPoCのやり取り・製品仕様の確立(海外向け、国内向けなど携帯電話時代の第一世代電子コンパスの仕様が決まり量産販売が始まるまで：2000年～2003年)			Scaling 部門 拡販活動、量産/販売/デリバリー体制の確立(スマホ向け第二世代版の試作/量産/販促/QCD改善で規模拡大の実現貢献者；2003年～2009年)		
名前	貢献度	理由	名前	貢献度	理由	名前	貢献度	理由

表 3.3 アンケート2質問紙：イノベーション拡大伝搬動態調査

アンケート2：イノベーション拡大伝搬動態調査
主旨：「電子コンパス」事業のイノベーション実現にあたり、1対1の対話による相互作用によって、1→10人、10→100人へと関係者が増大していく様子を、例えば参考図の様なネットワークグラフの経年変化で示したいと考えています。
定義：イノベーション拡大伝搬 1) (イノベーション伝搬/自分→相手)：実現への自らの想いや作業依頼を伝えた関与の度合い・相手に影響を与えた度合 主観的な数値で構いません。関与のおおよその累積時間の比でも構いません。 2) (イノベーション補完/相手→自分)：相手から提案されたり、また依頼した作業を想定通りまたは想定以上に実現してくれたことで、助けられた度合い・自分のあり方に影響を受けた度合

主観的な数値で構いません。関与のおおよその累積時間の比でも構いません。				
依頼事項：1998年(電子コンパステーム発足前)～2018年(完全に事業部に移管)の年度別・相手別に、1) 2)の質問に対し、度合いの点数を主観的に記載ください。ただし各年度のそれぞれの合計が100点を超えない様、調整をお願いします。縦列合計が100点に満たない年もあるかもしれません。その場合は無理に合計100点にする必要はありません。数値の高い部分については、どうして点数が高いか、コメントも記載ください。				
2001年				
名前	イノベーション推進面 (自分→相手)	理由	補完貢献面 (相手→自分)	理由

表 3.4 アンケート 3A 質問紙： 仕事の挑戦度(難易度) ※本研究者作成

アンケート 3：意識の変遷調査															
A. 仕事の挑戦度(難易度) あなたの仕事は、総じてどれくらい 挑戦度(難易度) が高かったか、右のセルに向かって、各年度のチャレンジレベルを7段階で記載ください。レベル判定は直観で構いません。レベルのイメージができない場合は以下をご参照ください。 1 = 誰でもすぐにできると思われる簡単な仕事レベル 2 = 手順を覚えて経験積めば誰でもできると思われる簡単な仕事レベル 3 = 手順はないが様子見ながら試行錯誤でできると思われる仕事レベル 4 = 自分の知見や手法を総動員して目的達成確率が75%くらいと思える仕事レベル 5 = 自分の知見や手法を総動員して目的達成確率が50%くらいと思える仕事レベル 6 = 自分はやったことがないが社内/社外の他人がやりこなしたことは知っている困難な仕事レベル 7 = 社内の誰もやったことがなく知見もない目標達成確率の見込みすら付かない仕事レベル															
	2000年度						2001年度						...		
挑戦度	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	...

表 3.5 アンケート 3B 質問紙： 仕事で必要となったスキルとその自己評価レベル

B. 仕事で必要となったスキルとその自己評価レベル 上記あなたの仕事で年度ごとに 必要となったスキル を以下自由に行追加して列挙していただき、それぞれ右のセルに向かって、 各年のスキルレベル を7段階で記載ください。自身が実施するスキル/他者を動かすスキルのどちらもOKです。レベル判定は直観で構いません。スキルレベルのイメージができない場合は以下をご参考ください。 1 = 全く自分に無いスキルで、仕事をこなせる気がしないスキルレベル 2 = ほとんど自分に無いスキルで勉強や経験が不可欠な低いスキルレベル 3 = そのスキルに関して定常作業であれば円滑に仕事を実施できるレベル 4 = そのスキルを拡張・改良しオリジナリティが発揮されたスキルレベル 5 = 専門家として頼りにされ臨機応変に対応実行できるレベル 6 = 熟練専門家として社内/社外で数人の不確実なことにも判断・対応できるスキルレベル 7 = 社内/社外を見ても、自分にしかできないと思えるスキルレベル															
	2000年度						2001年度						...		
スキル	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	...
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	

表 3.6 アンケート 3C 質問紙： Bakker(2008)の仕事関係フロー尺度(WOLF)和訳

C. 以下の質問は、あなたが、その年(または年度)に経験した仕事に関するものです。それぞれの記述について、あなたが経験した頻度をお答えください。(1 = 全くなかった、2 = ほとんどなかった、3 = 何度かあった、4 = 定期的にあった、5 = よくあった、6 = 非常によくあった、7 = いつもあった)																
		2000年						2001年						...		
(没頭)																
1	仕事をしているときは、他のことは何も考えなかった	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
2	仕事に夢中になっていた	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
3	仕事をしているときは、周りのことをすべて忘れてしまっていた	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
4	自分の仕事に完全に没頭していた	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
(仕事の楽しさ)																
5	自分の仕事はいい気分させてくれる	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
6	楽しみながら仕事をしている	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
7	仕事の中に幸せを感じる	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
8	働いているときは明るい気分になる	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
(本質的な仕事へのモチベーション)																
9	たとえ給料が少なくても、この仕事をしたい	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
10	自由な時間にも仕事をしたいと思うようになった	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
11	楽しいから働く	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	
12	何かに取り組んでいるときは、自分のためにやっている	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	

13	私は仕事そのものからモチベーションを得るのであって、それに対する報酬からモチベーションを得るのではない	1	2	3	4	5	6	7	
----	---	---	---	---	---	---	---	---	--

表 3.7 アンケート 3D 質問紙：Eisenberger et al. (2005) の工作中的のフロー度合 9 項目+1

D. 以下の質問に対するあなたの考え方を、右のセルに向かって、各年度のレベルを7段階で記載ください。 (1 = 全くそう思わない、2 = ほとんどそう思わない、3 = どちらかと言うとそう思わない、4 = どちらでもない、5 = どちらかと言うとそう思う、6 = かなりそう思う、7 = 全くそう思う)										
		年度	2000年							・・・
1	私は責任ある仕事を任されると嬉しい。	1	2	3	4	5	6	7		
2	私は常に仕事上のスキルアップの機会をうかがっている。	1	2	3	4	5	6	7		
3	私は仕事において、自分自身に挑戦的な目標を設定するのが好きだ。	1	2	3	4	5	6	7		
4	私は仕事において、問題の解決策を見出す仕事や状況をむしろ好む。	1	2	3	4	5	6	7		
5	私は同僚よりも良いパフォーマンスをしようと努める。	1	2	3	4	5	6	7		
6	私は仕事において、常に改善に努めている。	1	2	3	4	5	6	7		
7	私は、かなり難しい仕事をやり遂げたときに最も満足感を得る。	1	2	3	4	5	6	7		
8	私の仕事ぶりの評価を頻繁にフィードバックしてほしい。	1	2	3	4	5	6	7		
9	私は仕事がかかなり難しいときに最高の仕事をする。	1	2	3	4	5	6	7		
10	私は仕事で成功するためには適度なリスクを取ることが大切だと思っている。	1	2	3	4	5	6	7		

第4章 結果・考察

4.1 インタビュー結果

インタビュー対象者6名のテキストデータ（1次言語コード）は、それぞれ3.3.1で記載の「SCATのためのExcelフォーム」を用いて、発話テキスト列から、<1>、<2>、<3>、<4>の列へと順に抽象化される方向で分析された。

SRQ1に対するインタビュー・データの結果と考察

SRQ1：異端なアイデアの実現に、人はどのような動機に関わろうとするのか？ に対し、山下博士の周りの5名のインタビューの発言から、どのような動機に関わろうとしたのか、に対応する発話部分を抽出し、5人分をまとめた表にした。「SCATのためのExcelフォーム」に準じた表であるが、紙面の都合上、表4.1、表4.2、表4.3に分割表示している。

表4.1 山下博士のアイデアにどのような動機に関わろうとしたのか(データ)

発話者	発話番号	発話内容（原文を一部削除）
B	2023/3/14 0:33:48	山下さんから「ウェブを作ろう」って話もあったので、ウェブを作って立ち上げて、デザイン会社さんを探してですね。コンテンツを作ってもらいなことをやったりですね、このウェブを利用することによって、ソフトウェア製品、お客さんに使ってもらうソフトウェアをファイル交換を使って提供するための仕組みですね、
B	2023/3/14 0:50:45	新しいことをやる、ということで、ワクワクしたのと、そうは言っても難しいよねっていうふうにして、簡単なことではないよと。ただ、やらないといけないこと、があるね、っていう、そういうことを思ったというのは、技検とかLSIの開発とかそういうことを今までやってきた経験から見たときに、色々そういうハードル、こういうことがある、ああいうハードルがあるね、市場に出るときも大変ですね、ということが頭に浮かんでますので、
B	2023/3/14 0:53:42	後から参加した時のチームメンバーが、知らないわけじゃなかったんで、そういう意味で違和感は全然なく、誰が何してる、ってことも大体判っている。というんで、バリアは何もなかったんですけども、どちらかという、「この中で私が何ができるんだろう。何をやっていいんだろう」っていうようなことがですね。やっぱり思っていましたね。開発とかの中で、その中へ(後から)私が入っても、そこでやることを手助けすることができないわけなので、キャリア的に新しいことをやらないといけないわけですね。隠れていることをやるとかですね。一体何なんだろうっていうのに、まず単純に思ったっていうところですね。
B	2023/3/14 0:59:12	ただ、何ですかね。海外経験があるので、海外の顧客に対しての説明とかですね。ソフトウェアの事業化に関して、考えなきゃいけないこととか、いうことについては、私が結構、お話をすることがあったので、そのあたりから。いろいろ聞いてもらえるようには、なったかなと思います。私がこのチームにとって何ができるか、何を提供すればいいのかな、と思うことをやっていたので、そこについてはコミュニケーションがその辺りから、きちんと取れていけたかな、ということですね。
B	2023/3/14 1:15:16	マーケティング見たりとか、それから、グローバルな統治を作るとか、いうところをやった、やってくれた人たちが居る。海外顧客とのやり取りに入ってる現地の人たちもいる。営業のようなことも当然あるので、それが、事業をやる場合当然ですね。どう助けてくれたのかっていうと、やはりあれですかね、それまでの人たちが会社に担当していた業務と違うところがアサインされたら、それが自分の自己実現に向いてるっていうところがあったので、一生懸命、自分から動いてくれてるっていうところがあったと思うんですけどね。で、ちょっと、私はそのようなところ、トリガー引いただけのところもあったので、グローバル化のソフト作れとか、androidの携帯電話に使えるようなパッケージを作るとか、そういうのも、基本的なトリガーとそれから準備だけしたら、やっていけたので、多分みんながやりたいこと、潜在的に多分やりたいこととかですね。自主的にやることとかいうことがその時に、職務としてできてたので、やって来てたっていうところがあると思いますね。こういうようなときに、こういう様な部分を抑えたものを開発しなきゃいけないとか、ここ開発、外部の会社がこういうことやってくれるから、一緒にやろうとか、そのようなことを引き込んできた、ことになっています。担当した部分については指揮者をやって、でマエストロが頑張ってくれたっていう、そういうプレイの流れがあるんですね。
B	2023/3/14 1:22:46	これをやりなさい、あれをやりなさい、だとね。やっぱり皆さん動かない。やはり、皆さんがやりたいことはなんですか？ こういうことをやりたいっていうようなものが、ある中で、何が足りない、というところをどうかするかということをやることですね。そうしないと多分、やりたいことからでない、新しいこととか、画期的、とんがったモノ、出てきませんから。やりたいことを削るんじゃなくて、やりたいことの周りがある凹んでる部分を埋めるっていう、ことが重要だな、

B	2023/3/14 1:31:53	考えたんですけど、やっぱり足りないところがあるから、かな。山下さん、こう言っているけど、実はこうじゃないですか？ こういう所足りないから誰かやらなきゃいけないよね。そういう風に思って、山下さんが旗印立てたところに、自分が自己実現するってことは、「こういうところですね」という風に持って行く見方もあると思うんですけど、うん、どっちかっていうと、私の場合はもう MRI の時からいるので、「山下さん、こう言ってるけど、ここ足りないよね」とか、「山下さんこう言ってるけど、これ間違いがあるよね」というようなところは、まあ比較的思いやすく、やってみましたね。やっぱり全部自分でできるわけじゃないんでね。そういうときに、山下さんが見てる流れだと、こういうことが足りないから、こういうことをやったらいいんじゃないですか、って言うよ、言いやすかった。また、実際にそういうような山下さんにはない経験を私が持っていた、ということですね。
B	2023/3/14 1:40:19	リーダーって人は万能じゃないので、リーダーって人が気づいてないことは山のようにあるわけで、リーダーに就いていない人が、気づいてないことをきちんと気づいて、解決していく。または議論に掛けて、方向性も含めて誘導していく、なんていう人が絶対に必要なわけですね。後になってみると、最初に誰かが言った方向、で行っていたら、こんなことになってなかったよね。最初に言った打ち出した流れと全然違う方向に行っちゃって、成功してるって例が多いんですね。
C	2023/2/20 1:43:08	それはこのコンパス、もう最初からやって自分が作ったもの、自分たちが作ったものなので、僕は0→1よりも1→10が得意なので、売れるものにしなきゃいかんっていうのがあって、逆に言うと、売れることは嬉しいので、少なくともお客さんがついて、「使いたいんだけど、ここが気に入らん、あそこが気に入って」って、それを気に入ってくれば、それで売れるわけで、僕それまで20年近く研究所にいて、まあ研究自身は楽しくても売れないよな、という、20年ぐらい会社でずっとマイナスで給料もらっているだけじゃないか、と思っていたので、
C	2023/2/20 1:52:40	電子コンパスはもうゴールも何もよう判らん、という状態が始まって、始めたときから、ちょっとうまくはいきそうな感じにはなっていたので、結構ユニークで。これはうまくいったら、今の携帯電話に載ったらデカイよなっていう漠然としたターゲットが携帯電話、かつ今存在しないものってなると、これは当たれば結構行くぞっていう気はしました。
C	2023/2/20 1:54:45	この電子コンパスがうまくいったっていうのは、まず出だし。製品を作り切るまでは最初から最終ユーザーの使い方っていうことを考えてた。山下さんも言ってますけど、あれはもうその通りだなと僕も思ってた、エンジニアが「ボタンを押して水平に2回回せ」と指示しても、こんなこと誰がやるんだ、と。しかも「ゆっくり回さなきゃいけない、こんなふうにしたら駄目なんですよね」というのがあって、あんなもん、誰が出来るんだ。あれはエンジニアの発想で、全員がエンジニアだったら、なんでこんなことするかっていう意味がわかってるからやってくれる、こうじゃだめだ、ちゃんとゆっくりこうやってくれないと駄目だ、でも一般人はそんなことやるわけじゃないよね、というのはその通りだなと思っていた。
D	2023/3/17 0:52:00	山下さんみたいにいろいろなこうハッパかけてくれる人がいるっていうのは、やっぱり、大きいですね。実は、それが大きいですね。ここやってくれば、こうなるから、っていう風な、こんな素晴らしいことができる、こういうことが実現するから、これなんとかやってくれよ、という風な、そういう言い方ですね。ハッパかけてくれるっていうか、こうやる気を起こさせてくれる。もう一つやっぱりちょっと重要だと思うのはですね、いわゆる「先見の明がある」というのかな。人より先にこういうふうには、こんなことができる、これやればこれができるっていうところ、バツとひらめいて、でそれをこうやるぞ、っていうふうに出して言う、それが重要だと思うんですね。できそう、なんかできそうだなっていう風に、これやれば、たしかに変わるよな。他社に先駆けることができるよね、って思い起こさせるっていうのかな。そういうことができるリーダーというのがですね。これ重要だと思うんですね。
D	2023/3/17 1:08:36	山下さん、自分は、こういうことやりたいんだっていうのがですね。はっきりしていて、それをこう、こう何でもやるって言いますかねえ。バイタリティっていうのが、すごくありますよね。それからあと、先ほども申し上げた通り、新しいものを見るセンスと言いますかね。先見の明がある。
D	2023/3/17 1:14:09	助けたい、というよりも、やっぱりそういう先見の目を持っているなって言う、この人は違うな。
D	2023/3/17 1:25:18	やっぱりこう一緒に仕事できるような人っていうのかな。この人ならうまくやれそうっていうふうなそんな。仕事やる時にはその何をやるかじゃなくて、誰とやるかが必要、大切だ、って言いますよね。この人なら馬が合う、この人なら議論やり合っている、とかですね、そんな人。
E	2023/3/17 1:14:21	アイデアなことやるけど、実質なんか立体的に回路を作ったり、もちろんその実装したり、ソフト作ったりするのはもちろん、山下さんはアイデア出るけど、自分で作れるわけじゃないんで、それはみんなで差し出してってことだと思いますけど。で、その、そういう人がたまたま揃って、山下さんのアイデアの実現性が高まった、ということだと思うんですけどね。
E	2023/3/17 1:19:54	支援してたかっていうと、支援はしてなかったな、と思いますけどね。私自身がその、本当かよ、みたいなことをいっても言ってたんで、デモ機を短時間で作ったのは、自分の興味とか学習意欲と、たまたま合ってたんですね。面白い、技術、自分がやりたかったり、あと磨きたい技術みたいなところが、ちょうど開発と合ったんで、一生懸命勉強して、やってたんで、
E	2023/3/17 1:30:15	やっぱり信じられるストーリーを、嘘っぽいかなと思うけど、でも信じられるストーリーを描けるかどうか、ですよ。技術的に優れていたりとか、突拍子もないことを言う人は他にもいるけれど、やっぱり信じられるストーリーになっているか、ぎりぎり信じられるとこだったかな、山下さんは。
F	2023/3/17 1:30:55	私がかこ頑張らないと前半の仕事ができないんだから、こ頑張らないといけないよねって思って仕事してました。
F	2023/3/17 1:47:52	助けたいっていうより、一緒にやってるし、一緒に船に乗ってるっていうか、ちょっとトラブった時でも、まあ山下さん、はしご外さないじゃないけど、別にほかの人も外さないかもしれないけど、そういう信頼感がありましたね。

表 4.1 の発話データから本 SRQ の視点である「どのような動機で関わろうとしたのか」の視点で浮かび上がる「動機」「欲求」「資質」を「表 2.10」に照らし合わせ、「<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念」に抽出した結果が表 4.2、表 4.3 である。「共感」「自律的」ともに「上級フォロワー」の認知・心理における現象であるため、表 2.10 にまとめた上級フォロワーの動機に関わる欲求候補項目をラベルとして分類を行った。

表 4.2 SRQ 1 に対する SCAT 解析(前半)

<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の 言い換え	<3> 2 を説明するようなテ クスト外の概念	<4>そこから浮かび上がるテー マ・構成概念
山下さんから「ウェブを作ろう」って話もあった	進んで新たな業務を引き受けた	職務拡大	動機：自己効力感欲求、挑戦欲求、達成欲求、遊戯欲求、環境適応能力向上欲求、好奇欲求、恭順欲求
新しいことをやると言うことでワクワクした。そうはいっても難しい、簡単な事でない。	新しいこと、簡単ではないことへの挑戦に価値を感じる人	性格特性：挑戦志向	動機：挑戦欲求、遊戯欲求、自己成長欲求、環境適用能力向上欲求、好奇欲求
やらないといけないことがある	自分がやらねば、という責任感のある人	性格特性：責任感	動機：集団貢献欲求
経験から、色々とハードルが見える	イノベーションの将来の障害が見える人		動機：自己効力感欲求、環境適応能力向上欲求、理解欲求 資質(能力)：障害検知能力 →上級フォロワーの要件候補
キャリア的に新しいことをやらないといけない	後から入る人のポジショニングの難しさ、自分のやりたいことができなくなる比率が増加	ポジショニング	動機：自己効力感欲求、挑戦欲求、集団貢献欲求 資質(能力)：メタ認知 →上級フォロワーの要件候補
後からチームに入った直後、海外経験の話から、色々聞いてもらえるようになった	人から一目置かれるには人に無い知識・経験でアピールする必要性		動機：自己表現欲求 資質(能力)：自己アピール力 →上級フォロワーの要件候補
マーケティングの人、グローバル体制作人、海外顧客とのやり取りに入っている現地の人たち、営業の人たち	イノベーションには様々な人が要る		資質(能力)：専門性 →上級フォロワーの要件候補
(自分が)どう助けてもらったかっていうと、周りの人たちが担当業務と違うことを命じられた場合、それが自分の自己実現に向いてるっていうところがあれば、一生懸命、自分から動いてくれるっていうところがあったと思う。私はトリガー引いただけ。	人は、面白そうな業務、やりたい業務、であれば自発的、自律的に動く	内発的動機づけ→自分の持っているものに共鳴するから内発。	動機：自分のやりたいこととの共鳴があったから(それが共感)、自己実現欲求
これやれあれやれ、では皆さん動かない。皆さんがやりたいことからでないと、画期的なこと出てこない。やりたいことの周りの課題を埋める意識で動いてもらう	イノベーションは業務指示だけでは起こらない。各人のやりたい、が起点	「やりたい」意志重視 援助型リーダーシップ 委任型リーダーシップ オーセンティックリーダーシップ サーバントリーダーシップ 理感一致型リーダーシップ 変革型リーダーシップ	動機：自分のやりたいこととの共鳴があったから(それが共感)、遊戯欲求、好奇欲求
山下さんに足りないところがあるから。全部自分でできるわけじゃない。	個人の限界	積極的フォロワーシップ	動機：先見からの足りない所を放置できない感情。貢献欲なのか、承認欲なのか、恭順欲求、擁護欲求、集団貢献欲求、協力欲求
売れるものにしなきゃいかんっていうのがある	会社への貢献意識	社内圧力	動機：批判回避欲求、迷惑回避欲求
結構ユニークで。これはうまくいったら、今の携帯電話に載ったらデカイよな	経済的価値も忘れない	勝ち筋話を面白がれる	動機：達成欲求、遊戯欲求、獲得欲求
最初から最終ユーザーの使い方っていうことを考えた。山下さんも言ってますけど、あれはもうその通りだなと僕も思って	自己のポリシー	あるべき姿からのバックキャスト、オーセンティックフォロワーシップ	共感：自分の信条とリーダーの考えが共鳴したから。恭順欲求、社会貢献欲求
ハッパかけてくれる人がいるっていうのは、やっぱり、大きい	コーチ、承認	メンバーの価値を引き出す援助型、共創型リーダーシップ	動機：好ましいリーダー。恭順欲求、承認欲求、親和欲求
人より先に、これやればこれができるっていう、パッとひらめいて、それをこうやるぞ、って言葉に出して言う、それが重要。なんかできそうだな、これやれば、たしかに変わるよな、他社に先駆けることができるよね、って思い起こさせるリーダー	先見の明、やれそうなストーリーでやる気を起こさせるリーダー		共感：信じられるリーダー。 動機：好ましいリーダー。恭順欲求、協力欲求
山下さん、自分は、こういうことやりたいんだがはっきりして、何でもやるってバイタリティっていうのが、すごくある	推進力あるリーダー		動機：好ましいリーダー。恭順欲求、同化欲求
一緒に仕事できそうな、この人とならうまくやれそう、という誰とやるかが重要	付いていけるリーダー		動機：好ましいリーダー。恭順欲求、協力欲求

<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の 言いかえ	<3> 2を説明するようなテ クスト外の内容	<4>そこから浮かび上がるテー マ・構成概念
山下さんはアイデア出るけど、自分で作れるわけじゃない	個人の限界		動機：責任感。恭順欲求、協力欲求
自分の興味とか学習意欲と、たまたま合ってた	個人の意思と仕事との合致		動機：やりたいことができる。自己成長欲求、自己実現欲求
信じられるストーリーを描けるかどうか	ビジョン共有	カリスマ型リーダーシップ	共感：信じられるストーリー。
私がこころ張らないといけないよねって思って	チームへの貢献		動機：責任感、集団貢献欲求、迷惑回避欲求
山下さん、はしご外さない、そういう信頼感がありました	リーダーへの信頼		共感：信じられるリーダー。恭順欲求

表 4.3 SRQ 1 に対する SCAT による解析(後半)

山下博士の周りの5名のインタビューコメントから、「どのような動機で関わろうとしたのか」について	
ストーリー・ ライン (現時点で言 えること)	<p>誰もが想定していなかった自社既存製品を用いた「電子コンパス」事業を山下博士が立案し、2001年4月、研究所にチームが発足し、アサインされた3名やその後の業務拡大で関わった2名は、日本の製造業の研究開発現場ではよくあることだが、たまたま充てられた従業員だった。ただし、それぞれが4年～10年程度のキャリアを持ち、それぞれに職場環境や自己のキャリアデザインについて、思う所があったことがインタビューで明らかになった。SCATによる解析、表4.2の<4>を更にまとめると、以下となる。</p> <p>提示された何かに対する共感：インタビュー5名の発言から「電子コンパス」という世の中に無い新たな製品を世に送り出す、その仕事に関与するという点で「ワクワクした」という発言があり、何かが提示されて、その何かに共感し、自発的に能力発揮しようとした様に思われた。その「共感」とは、他から「提示された何か」と自己の「内部の何か」との共鳴であると改めて気づかされ、その上で「提示された何か」とは、A)山下博士の資質(能力/思考傾向)や他人に対する接し方という人物、B)常々やりたかった仕事、C)電子コンパス事業という名の勝ち筋ストーリーの3つであり、「自己の内部の何か」とはそれぞれの人の欲求であり、本事例の5名の周辺人物においては、表2.10における自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己表現、自己実現、獲得といった自己成長欲求群と、恭順、擁護、集団貢献、協力、批判回避、迷惑回避、承認、親和、同化といった対人関係欲求群であった。(1)自分の信条や自分の望む扱われ方に適合するリーダーだったから共感した(Leader: C氏、D氏、F氏)、(2)自分の進みたい仕事内容に業務が合致したから共感した(Job: E氏)、といった「電子コンパスというアイデアに必然性が無いJobやLeaderに共鳴した掛け合わせ」と、(3)挑戦度合の高い勝ち筋が信じられ、自分事として自分の感情に思い入れが生じたから共感した(Story: B氏、C氏)といった「電子コンパス」事業のアイデアやStoryが不可欠だった共鳴の掛け合わせ、に分かれる。</p> <p>その上で「上級フォロワー」として不可欠な動機、すなわち不可欠な欲求を挙げるならば、自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得といった自己成長欲求群であり、自己成長欲求群が乏しく、対人関係欲求群が主たる動機の人、共鳴の度合いは低く、「上級フォロワー」とは呼べないとする。むしろ、主たる動機が自己成長欲求群であり、かつ望ましい資質(能力・思考傾向)として、対人関係欲求群改め対人関係資質(知識・能力・思考傾向)として恭順姿勢、親和姿勢、自己表現力、協力姿勢、擁護姿勢、集団貢献力、批判回避力、迷惑回避姿勢が備わっているレベルにあるのが「上級フォロワー」として望ましい、と言える。</p> <p>自律的に補完しようとした動機：上記「自己成長欲求」と「提示されたイノベーション実現ストーリー」が共鳴し、共感した上で、自己成長欲求群のうちの、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、の欲、特に自己効力感を満足させられる好機であると認識したがゆえに、自律的に補完しようとしたと理解された。</p>
理論記述	<p>このデータ分析から言えることは、以下である。本事例のイノベーション・アイデア発案者と周囲の5名のインタビューからは、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イノベーション・アイデア発案者から提示されたのは、「発案者の人物像」と「イノベーション実現ストーリー」。 ・周囲5名は自身のキャリアに基づいて「自己成長欲求群」と「対人関係欲求群」のいくつかの欲求を有していた。 ・提示された物と各人の内的欲求の共鳴部分に「共感」が生まれ、イノベーション実現に向け補完業務を行った。 ・ただし、同じアイデアであってもイノベーションを完遂できるかは「上級フォロワー」がそのチームに居るか居ないかで決まると定義すると、「上級フォロワー」は「対人関係欲求群」に主たる共鳴要素を持つ人ではなく、「自己成長欲求群」のうちの、自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得という「欲求」と「イノベーション実現ストーリー」の間で共鳴し、共感した人であると帰結された。「イノベーション・アイデア」の挑戦度が高く、しかしその「イノベーション実現ストーリー」が信じられると見極められる人であり、新しいことや仕事に興味があり、自信に基づいた自己効力感を最大限に実証しようとする人だからである。「自分がやりたい仕事に就けばアイデアは何でもよい」といった別の自己成長欲求や「あのリーダーに付いて仲間と一緒に仕事をしたい」といった対人関係欲求が主たる共鳴要素ではイノベーションを牽引するには弱いからである。
さらに追及すべき点・課題	「上級フォロワー」を定義する欲求優先度が、他の事例にも共通し、一般化できるか、事例を増やして追及すべき。

以上、表 4.3 のストーリー・ラインと理論記述についてまとめる。チームにアサインされ、「電子コンパス」事業の立ち上げに関わったこれら5名については、

- (1)それぞれが4年～10年程度のキャリアを持ち、それぞれに職場環境や自己のキャリアデザインについて、「自己成長欲求群」と「対人関係欲求群」のいくつかの欲求を有していたこと、

- (2)自己の内部にあった欲求と、提示された何かが共鳴し、初めて自発的に行動しようとする共感が発生すること、
- (3)提示された何かについては、山下博士の資質(能力/思考傾向)や他人に対する接し方という「人物(Leader)」、自分がやりたい「仕事(Job)」、電子コンパス事業の「勝ち筋ストーリー(Story)」に大別されること、
- (4)自己の内部の欲求と提示された何かの共鳴は、図 4.1 内的欲求と外的提示物との共鳴・共感を表す概念図 本研究者作成に示す3通りの関係性になっていると解釈されること、
- (5)ただし、提示された何かと同じであっても、イノベーションを完遂できるかは「上級フォロワー」がそのチームに居るか居ないかで決まる、という定義をすれば、「上級フォロワー」は「対人関係欲求群」に主たる共鳴要素を持つ人や「自己成長欲求群」のうち、既存の職種(Job)に就いて成長したい人物像ではなく、「自己成長欲求群」のうちの、自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得といった「自信と挑戦欲を新しいことにぶつけたい欲求」と「イノベーション実現ストーリー」の間で共鳴し、共感した人であると帰結された。「イノベーション・アイデア」の挑戦度が高く、かつ、その「イノベーション実現ストーリー」が信じられると見極められる人であり、新しいことや仕事に興味があり、自信に基づいた

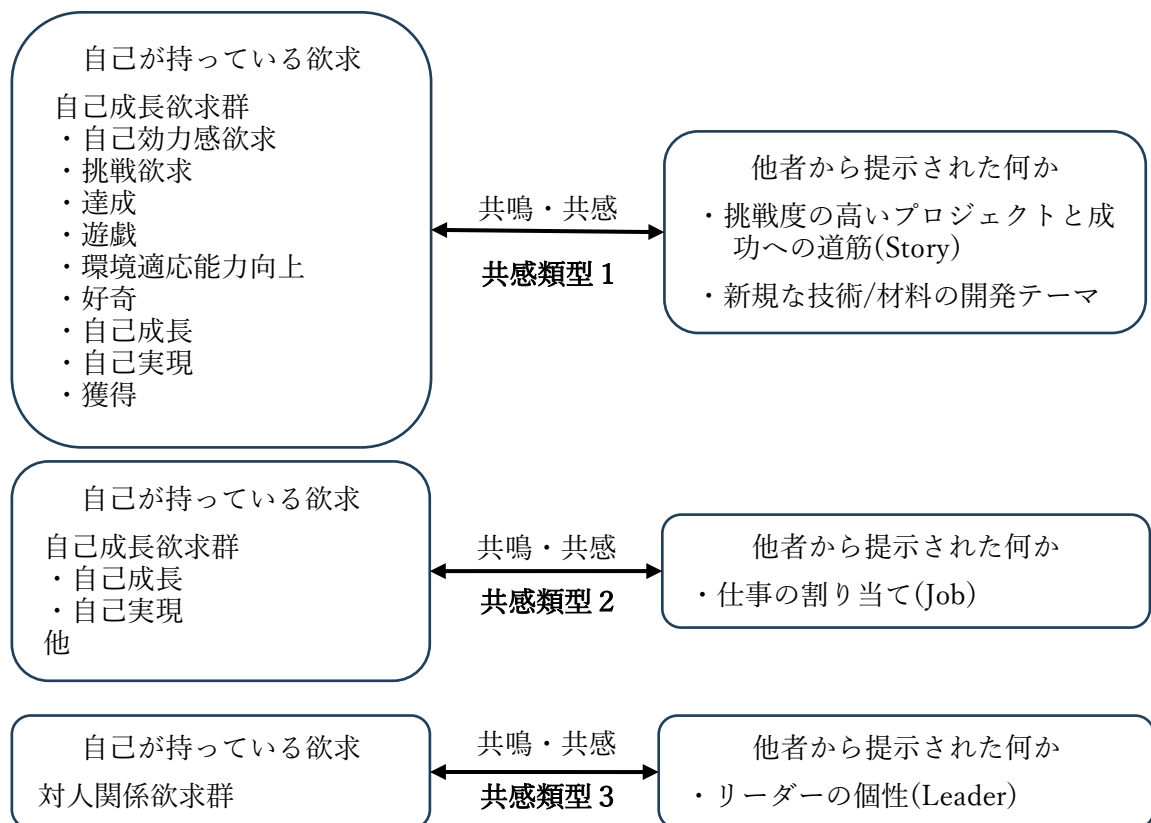


図 4.1 内的欲求と外的提示物との共鳴・共感を表す概念図 本研究者作成

自己効力感を最大限に実証しようとする人物像である。「自分がやりたい仕事に就ければアイデアは何でもよい」といった別の自己成長欲求や「あのリーダーに付いて仲間と一緒に仕事をしたい」といった対人関係欲求が主たる共鳴要素では、「業務としてのイノベーション貢献」はなされるものの、「複数の個体が影響しあって創造する」We paradigm 型創造を牽引する役割や動機としては一段低いと判断されるからである。

山下博士のイノベーション・アイデアに触れ、周りの人々が自己の持っている欲求に基づき、何を認知し、何に共鳴したのか、欲求に関するラベル分類をした結果、それは5名のインタビューー、それぞれどれだけ異なるかが明確になった。山下博士から「勝ち筋ストーリー」を見せられ、そのストーリーに内なる欲求が共鳴した「共感類型1 (Story 型)」、元々「やりたい仕事」があり、それが提示されて共鳴した「共感類型2 (Job 型)」、山下博士に「やる気」を起こさせられ、その「人となり」に共鳴した「共感類型3 (Leader 型)」の3種類が見いだされた。

SRQ1：異端なアイデアの実現に、人はどのような動機に関わろうとするのか？ の回答としては、本事例で上記3種の共感類型のいずれかの動機で自発的自律的に関わろうとした。それぞれはそれぞれが重視する欲求に突き動かされ、その欲求を満たしたいと思うレベルに応じて、自律的自発的に関わろうとした。しかし、「イノベーションの実現」を欲求としていない、2種の共感類型の人においては、動機が弱い。本研究が明らかにしたい、イノベーションを完遂させるために不可欠な「上級フォロワー」とは、動機の面では「自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得という欲求を高い優先順位で持っている共感類型1型の人材である」と考えられる。さらに言えば「上級フォロワー」は、対人関係欲求が、恭順姿勢、親和姿勢、自己表現力、協力姿勢、擁護姿勢、集団貢献力、批判回避力、迷惑回避姿勢、といった対人関係資質(知識、能力、思考傾向)に昇華され、そのいくつかを備えている人であることが示唆された。ただし、これらを全て持ち合わせた人材は、もはや稀有なスーパーマンであり、非現実的であろう。

SRQ2 に対するインタビュー・データの結果と考察

SRQ2：異端なアイデアの実現に貢献した人は、どのような資質を持った人なのか？
 に対し、山下博士の周りの5名のインタビューの発話内容に対し、資質(知識、能力、思考傾向)に関する記述を抜き出し、SCATによる分析と解釈を行った。「資質」に関しては、表 2.1「Amabile(1988)の創造性に影響を与える個人の資質」の項目に準じ、そこに含まれない場合は追加し、ラベル分類を行った。

ペルソナ B 氏は入社時から山下博士を知り、電子コンパス事業に参画するまでのキャリアは、MRI 技術開発→ドイツ駐在→LSI 事業支援→音声認識ミドルウェア事業マーケティング→契約/特許調査である。ペルソナ B 氏の資質に関する SCAT 分析を表 4.4 に示す。

表 4.4 SCAT による B 氏の資質分析

インタビュー開始からの時刻	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3> 2 を説明するようなテキスト外概念	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 ↓ 資質(能力、思考傾向)	<5>疑問課題
0:20:16	B	携帯電話以外の電子コンパスの用途が、まあ市場があるかどうかということ、主に最初に見始めていました。今でも使われていますけど、船、そしてゲーム業界	携帯電話以外の用途	用途開発	マーケティング、スケーリング	特別な認知能力(メタ認知力) 多様な性格特性(好奇心) リスク志向 素朴さ	
0:23:38	B	特許が海外に公開されるタイミングで、戦略に参加する、手続きを行う、音声認識の特許調査の経験もあるということで引張られたと思う	戦略、特許	新規事業戦略立案			
0:27:33	B	ゲーム市場は完全に全世界です、世界で使えるようにという意味で、全世界の地磁気の分布がどうなっていて、建物の中ではどうなっているところで、そこについてもいわゆる使い方、アプリケーション、電子コンパスとして、どういう風に使えるか、何に注意しないといけないか、	世界	課題抽出		特別な認知能力(メタ認知力)	
0:29:07	B	展示会に出展するという、という意味は色々あったんですけど、磁気センサーをやっている部門と LSI をやっている部門と、研究部隊が合同で、地磁気センサー、電子コンパスというものがどういうものであるという啓蒙のため、どういうデモを作るのかとか、どういう色で作るとか、それから、コンパニオンの方に何をしゃべってもらいたいというのが、展示会マーケティング活動については担当してましたね。	啓蒙	プロモーション戦略立案		社会的スキル リーダーシップ	
0:30:26	B	あと、ソフトウェアの著作権というのを見始めてました。必要となる信号処理の特許があるんですけど、どんな環境でも使えるようにソフトウェアで適応する、あとあとビジネスモデルも出てくるんですけど、ソフトウェアをお客さんに提供する時の使用許諾をどう考えていくか、法的関係どう考えていくか、事業部主体で契約は作るんですけど、そう売らないといけませんというあたりのトリガー、契約内容でこういうところ気をつけなきゃいけないというところを研究所側が提示していく	ソフトウェア著作権	ビジネスモデル立案		ある分野の専門知識(知財) 多様な経験(知財業務)	
0:32:58	B	日本での説明は事業部が、海外顧客訪問の経験があるということで海外に説明する時は私が行きました。	海外	交渉		多様な経験(海外勤務)	
0:36:07	B	2006年7年ぐらいに、海外の当時非常に大きなお客さんが対応いただけるっていうことになってですね、これの製品開発のプロジェクトリーダーという立場になっています。まあ、取りまとめ役という形ですね。	プロジェクトリーダー	マネジメント		リーダーシップ	
0:39:05	B	並行して、やはり、マーケティング活動、ヨーロッパの他にもですね、やってたんですけど、今で言うメタパスとかですね。		用途開発	マーケティング、スケーリング	特別な認知能力(予見力) 多様な性格特性(好奇心) リスク志向 素朴さ	
0:43:51	B	グローバルで使える、ということをやって、2007年ぐらいまでに、いわゆる標準的なハードウェアの第一	グローバルで	製品標準化		特別な認知能力(メタ認知力) 特別な認知能力(予見力)	

		号も作ったし、全世界で使えるソフトウェアのグローバル版が固まったのは2007年ぐらいです。ハードウェア、ソフトウェア、それからライセンス使用許諾、が揃い、アプリケーションを考えての提案というのでもできるようになった。	使える			リーダーシップ	
0:46:23	B	イノベーションが起こったと実感した時期は、新しいものが加わったという意味で行くと、ハードウェアにソフトウェアを加えたミドルウェア製品として提供できた時点です。もう一つは日本から世界に対象市場が変わった時点です。弊社においては、この二つが電子コンパスの中では大きなリーフログになっていて、ハードルが高くて超えた、っていうところですね。	イノベーション	物売りでなく事売り	サービス ドミナント ロジックへの転換、グローバルへのドメイン再定義	特別な認知能力(メタ認知力) 特別な認知能力(知識構造化力)	
0:58:52	B	私のこと、周りの人は「なんか変なひとだなあ」という風に思っていたんだろうなと思います。	変な人	ユニーク			

ペルソナ C 氏の電子コンパス事業に参画するまでのキャリアは、アナログ時代の携帯電話のデジタル化時の音声圧縮⇔伸張 IC チップセット開発→磁気センサのアルゴリズム開発(低感度ホール素子でも地磁気測れると山下博士が気づくきっかけ)であり、参画後は、山下博士とともにお客様廻りをしてプロトタイプの製品仕様を固めていく仕事をし、その後、台湾メーカーに F 氏と売り込み、丁寧なサポートで顧客と信頼関係を築き、後年 Google Android スマホ 1 号機への採用に繋がる仕事をした。また、ある顧客が「調達リスクを下げるため、方位算出ソフトを公開しろ」と迫った際、死守し利益を守った。ペルソナ C 氏の資質に関する SCAT 分析を表 4.5 に示す。

表 4.5 SCAT による C 氏の資質分析

インタビュー開始からの時刻	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3> 2 を説明するようなテキスト外の内容	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 ↓ 資質(能力、思考傾向)	<5> 疑問課題
0:07:32	C	アルゴリズムを開発していました。デモ機は別の人が作ってくれて、もう一人が基本特許になったアルゴリズムを作ってくれた。ただ、実装してみると色々起るので、その辺を調整しないとイケない、という辺を僕がほとんど面倒みて、こういう機能、ああいう機能っていう特許を僕が出願していました。	実装調整	基本特許と周辺特許・実用上のノウハウ		ある分野の専門知識(ソフト)	
0:09:30	C	デモ機はとりあえず3軸だった。しかし量産、値段で何とか2軸で、やりたいなど。当時世の中に2軸の製品がちょろちょろ出ていたので、僕らだけ3軸だと、彼らと比べて、例えば値段が倍になり、全く売れなくなるので、何か差がないとイケないよね、というところで、2002年は僕が2軸がいいか3軸がいいか、ずっとアルゴリズムを考えて、こうやって計算すれば2軸でいけるよ、とか3軸でいけるよ、とかいうのを山下さんとやって、結果的には、2軸では駄目だと。	量産 価格競合 差別化			多様な性格特性(粘り強さ) 多様な性格特性(知的誠実さ) 素朴さ	
0:25:19	C	僕としては磁気の専門家でもないのに、ソフトの専門だったんで、ああそうなんですか、みたいな感じ	専門			(チームの質)	
0:49:37	C	2003年の秋に最初の携帯電話メーカーさんが試作機を作ったが、性能が出ねえよ、ということがわかって。携帯電話のちっちゃい電子基板、いっぱい部品がぎゅうぎゅうに入っていて、バイプレータとか結構電流流っていて。電流流れると周りに磁場ができて、この大きさが地磁気に影響するレベルだった。携帯電話メーカーさんにレイアウト変更をお願いして、1回やってもらって、やっぱり駄目で、もう1回やって、みたいなことをやりました。2週間かな。朝8時から夜中2時ぐらいまで仕事してた。僕と山下さんともう一人。毎日シミュレーションをして、結果出して図面送って帰って寝る。会社入って初めて、山下さんでも初めてだと思えます。発売後CMを見て、僕らのチームとしてはあれだよなって言って、結構嬉しかった。				多様な性格特性(粘り強さ) 多様な性格特性(知的誠実さ) 素朴さ 社交的スキル	
1:43:08	C	他の人も手伝ってくれたら、はその時はなかった。多分それはこのコンパス、もう最初からやってて自分が作ったもの、自分たちが作ったものなので、僕は0→				多様な性格特性(冷静沈着) 多様な性格特性(環境耐性) 多様な性格特性(粘り強さ)	

		1よりも1→10の人で、売れるものにしなきゃいかん、売れることは嬉しい、なので、お客さんがついて、使いたいんだけど、ここが気に入らん、あそこが気に入っていて、って言われたら、それを直して気に入ってくれば、それで売れるわけで、僕それまで20年近く研究してましたけど、何も売れてないんですよ。直前のチップセットが売れて、売れるといいよね、っていう経験、ある意味、成功経験があったので、忙しくて、何とかこれ売ろうというところで、あんまり俺は忙しくて、あいつ暇そうにしてるからっていうのは無くて。				多様な経験(成功経験) 他責を考えない思考傾向	
0:57:17	C	海外に売ろうとなり、僕が技術サポートできるっていう事で営業と中国、台湾、アメリカとか行ってきました。台湾でソフトの話になったときに「それはG社と話さないといかん。お前アメリカに行け」と言われて、なんでG社が出てくるかわかんなかったんですけど、G社の人と話をして、そのときに「Androidっていう名前の端末で、OSはAndroid OS。パソコンと同じ思想で、他社のデバイスも繋げられるようドライバーを他社にも公開、無償提供しろ」と。「いやそれできないよ、できないって言え」と通訳さんとやりました。「旭化学デバイス専用の方位角校正ソフトで、校正した瞬間にそのソフトから方位角が出力されるから分離不可能だ」で押し通しました。				多様な性格特性(粘り強さ)	
1:06:00	C	イノベーションを起こした瞬間ってのはAndroidに乗せたっていう所と僕は思っています。その前に携帯電話に乗ったけど、僕らとしてはPDAを標的に売り込みに行くとPDAのメーカーにはことごとく蹴られ、見向きもしてもらえなかったんですけど、聞いたことなかった台湾の1社から最後にAndroid Phoneに繋がった。Androidで最初に載ったっていうのがきっかけで他からも引き合いが来て、「あんなに海外出張して1件しかプロジェクトなかったよ」って社内嫌味を言われていたのに、実はその1件が場外ホームランだった。なので開発段階ではなく、ここで売れた、大ヒットしたっていう時点がイノベーションを起こした、って言える。G社さんの言う通りに「誰でも使い回し用ソフト」にしないで良かったと。				多様な性格特性(粘り強さ)	
1:28:11	C	僕としては携帯電話に部品を入れるっていうのは、経験があったから、電子コンパスで山下さんがこれで地図が回るやつ、携帯に入るよって言うのをターゲットとしては別に悪くないなど。携帯電話、数出ることがわかってるので、入れればデカイよね、って。				多様な経験(成功経験)	
1:30:21	C	旭化成全般にそうなんですけど、本当困ってることは相談できやすい文化だったので。特に研究所は話せる感じなんで。全然関係ないグループの人にも聞いてみたりとか出来ました。僕からするとソフトのすごい優秀な人がいるので、これこういうふう思うんだけど、やっついでいいの？みたいなことを聞き、もうざっくりばらんに話せる感じ、でしたね。				(チームの質)	
1:33:32	C	経営陣の上の人のキャラに依りますが、当時「研究というのは売れるものをやるんだ」となりテーマの改廃があって、でも電子コンパスはブラッシュアップされたんで、いい悪いは別としてそういう形になったので、やりやすいはやりやすい。これをやれって言われたら、その範囲で一生懸命できる。個人的にはやりやすかったですね。多分人によると思うんですけど、僕どっちかという、0から1を作るでなく、僕は1を10にするのが得意なんで、研究者じゃなくて多分開発者に近いんだと思うんですよ。だから0→1をやろうとすると、アングラテーマになっちゃうんですけど、決まったものをこれやるっていうと1→10に近い感じなんで、そっちの方が個人的にはやりやすい。				0→1の異端型イノベーターは アングラでも始められる人。 1→10の上級フォロワーはオーソライズされて初めて全力出せる人。	
1:49:06	C	何か勘所みたいな、他人に比べて気がつきやすいとか、ある気がします。経験だと思っんですけど。いろんなことをやらしたこともあるので、子供のときとかね。興味のあることを一生懸命やり、一方で割と飽きっぽいところがあるので見切りも早い。自分の世界を持ってるとよく言われ、他の人とは違う感覚の世界があって、普通の人はこんなこと言われたら気分悪いとか頭くるだろうみたいなことが気にならない。でも、そうでないところで一步入られたときにもう許せなくなっちゃうってという感じにもなるので、テーマとかやるときもやっぱりなんとなく感覚的にこれいけるのかなっていうのは元々子供の時からあった。モノ作るの好きだったんで、いろいろなモノを作っ				多様な性格特性(好奇心→見切りのサイクルが速い) 多様な経験(数が多い) 多様な性格特性(不遇や非難が 気にならない) 承認欲求	

		みたい、あれやったりこれやったり、っていうのが経験としてあるんで、ちょっと親の顔見ながらやったりとか、基本的にはできたら褒めてもらいたいところがあるから。中高だったら、先生に褒めてもらいたいとかね、友達からすげえなって言われたい、とかあるじゃない。そういうのをやるのはちょっと周りを見ながらこれはいけるとか、これはいけそうにねーとか、多分そういうところで感覚というか、感性がそういう感じになったのかなと、いう気はします。研究所に行って、研究所では材料をやったり、化学合成やったり、液晶も最初ちょっといじったかな。もういろんなことをやって、またエレク関係に戻ってきた。デモボード作ったり、その後ソフトウェアになって先ほどのプロトコルのところ、ソフト書けや、って話になってっていういろんなことをやれた。やって駄目だったもの、事業になった、っていうもの両方あった。				
1:17:03	F	山下さんに直接、技術のことで言いに行くことはあんまりなかったんで、それ多分 Cさんと山下さんが喧嘩してたかもですね。だから、そのお客さんになんか出してるどころとか、Cさん経由で伝えているところでなんか起きるから、一時的にはCさんに返すのが正しいと思うんですけど、Cさん、もしかするとそれで、山下さんと戦ってたことは結構あるかもしれない。				(他人から見て)人と人の間に入り、苦言を上と言える。
1:42:54	F	外から見たら。B型だしみたいなの。そういう感じ。私はそう思っていないけど、多分外から見ると、個性強いのかな、みたいな感じではある。				(他人から見て)個性が強い

ペルソナ D 氏は、MRI(核磁気共鳴画像)診断装置開発、LIB(リチウムイオン電池)開発を経て、電子コンパスの加速度センサ担当：最重要の自動オフセットアルゴリズムを発明、特許化。歩んだキャリアが山下博士と同じで、山下博士の人との接し方の変遷を知っている。自分は1→10の性向であり、自分でなくても成功したと控えめ。ペルソナ D 氏の資質に関する SCAT 分析を表 4.6 に示す。

表 4.6 SCAT による D 氏の資質分析

インタビュー開始からの時刻	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3> 2を説明するようなテキスト外の内容	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 ↓ 資質(能力、思考傾向)	<5>疑問課題
0:07:47	D	今までの仕事と全然違うんですね。面白そうだなというふうな感じですね。電子コンパスというのは、本当に初めて聞く話でして、新しいことができる、できそうだなと言うような形ですね。組織のしがらみとか、そういうことも考えずに、割と自由にできそうだなという感じですね。あーなんか、のびのびと新しいことができそうだなというような、期待がありました。				多様な性格特性(好奇心)	
0:13:11	D	山下さんの方から電子コンパスそのものではなくて、電子コンパスを使うには加速度センサーが必要だ、傾きを検出してそれで地磁気を補正しなきゃいけないんだ、そっちの方を調べてくれ、と。				使命感	
0:17:07	D	利用者が面倒くさくてやってくれないっていうようなところを、意識せずに、いつの間にかやってくれるっていうふうなやり方、思想なので、これは実用的で面白いなと思った次第ですね。				多様な性格特性(好奇心)	
0:17:54	D	基礎的なことというよりは応用的な部分と言いますか。発明は立派なんだけど、実際使いづらいとか、そういうことが往々にしてあるので、実用上で使い物になるための技術、そういうアイデア、そういうところをやりたいな、というふうに思っていたので、それちょうど自分に合っていた。				やりたい仕事のイメージがある	
0:18:46	D	IC そのものは、あまり詳しくないんですよ。それをいかにして携帯メーカーとか、世の中にアクセプトしてもらうためにどうすればいいかというところを、主眼にやっていった、というような状況。				多様な性格特性(知的誠実さ)	
0:32:40	D	後からデバイスができてきたという感じなんですけども、デバイスがちゃんとできたらこんな形にできるはず。こんな機能が達成するはずだ。実現するはずだったというのは分かっていたので、それで、なんとかみん				ある分野の専門知識(デバイス)	

		なもモチベーションを維持してやっていけたと思います。ゴールは大体こういうところだっ、予め分かっていたので、あとはそれを実現するだけって。					
0:39:37	D	ただ、サンプル出荷が大変だった、そこで出来た出来た、一安心という風にはならなかったし、とにかくもうずっと改良改良、どんどん良いものに変えていかなきゃならないんだ、っていう風な意識は持っていましたね。なので、このあたりはなかなかちょっと苦しかったのかなと思いますね。だけどそこで、もういいや、この方式でやるっていうふうに決めなくて、いつもあくまでもこう、もうちょっとベストな方式を求め続けていたというのが良かったのかなと思いますね。				多様な性格特性(粘り強さ) 多様な性格特性(知的誠実さ)	
0:49:29	D	電子コンパスでイノベーションを起こせたと実感した時期はオフセットの自動調整方式を確立したっていうところですかね。一番大きいのは、デモ機で実現したっていうところですね。今で言う PoC ですね。当時はまだ、デモ機で実現して、みんなに見せるっていうのは誰もやってなかったことなんですよ。それを最初に、初期の段階で体験できたってことは、今思えば非常に良い体験、経験でした。				イノベーション=発明の時点 実証主義	
1:01:16	D	私はイノベーションを起こすような力って無い、自分自身では無い、あんまり無いな、と思っはいるんですけども、こういった電子コンパスのようなイノベーションを起こす時っていうのはタイミングがあると。いつでも頑張ればやってくる、探したらやってくる、というようなもんじゃないと思うんですよ。そこに、ある意味、幸運とかの要素もあると思います。機会が訪れてきた時に逃さないようにするために常に自分の知識とか経験とかを整理して維持しておくっていうのが重要なという風に思っています。				自分は0→1の人ではないが常に知識や経験を整理・維持しておくべき	
1:02:58	D	私は人付き合いとか下手ですが、次の機会に備えるために、人付き合い、コネクションを持っておく。維持しておく、っていうのが重要とは思っています。				社交的スキル 人的ネットワーク形成	
1:15:03	D	データの挙動には必ず理由があるって思っ、変なところがあると、ほったらかしにはしないで、なんでこうなったのかなってのは突き詰めた。たとえ理論が優れても、やっぱり実用にならなきゃ、何にもないね、っていう風な考え方ですね。				多様な性格特性(知的誠実さ) 多様な性格特性(批判的) 素朴さ 実証主義	
1:16:43	D	別に僕じゃなくてもできるよな、と思うのばかりなんですけど。漠然としたアイデアは割と多くの人が出せる。それをきちんと理論、アルゴリズム、フローチャートとか、そういう形にきちんと持っていくっていうところは大切にしたい。仕様にまとめる、こんな形でやればいいです、あとプログラミングやっておいてくださいと。僕も実はプログラミングあんまりできないんですよ。ロジックを組む、手順を考える、そこら辺は、まあやれるのかな、というふうに思っています。				多様な性格特性(知的誠実さ) こだわり 多様な性格特性(粘り強さ)	
1:22:51	D	お客さんとのやり取り、お客さんへの説明、交渉するっていうのは、だんだん身についたなというふうに思っますので、そういうことをいさせるような形にシフトして行きたいなと思いますね。				社交的スキル	
1:24:49	D	どのような人が要るかと言うよりも、一緒に仕事できるような人、この人ならうまくやれそうっていう人がいいのかなっていう風に思っます。仕事やる時には何をやるかじゃなくて、誰とやるかが大切だっ言っますよね。イノベーションも。この人なら馬が合う、この人なら議論やり合っける、とかですね、				何をやるかじゃなくて、誰とやるかが重要	

ペルソナ E 氏の電子コンパス前のキャリアは、音声圧縮ソフト開発で、ハード開発やりたくて山下博士に志願。方位角センサー開発担当だったが、デモ機作成を志願。技術習得の意欲が高く、一方で上司指示が頻繁で細かいと自由さを奪われるストレスを感じていた。ペルソナ E 氏の資質に関する SCAT 分析を表 4.7 に示す。

表 4.7 SCAT による E 氏の資質分析

インタビュ 開始から の時刻	発話者	テキスト	<1>テ ク ス ト 中 の 注 目 す べ き 語 句	<2>テ ク ス ト 中 の 語 句 の 言 い か え	<3> 2 を 説 明 す る よ う な テ ク ス ト 外 の 概 念	<4>そこ から 浮 か び 上 が る テ マ ・ 構 成 概 念 ↓ 資 質 (能 力 、 思 考 傾 向)	<5> 疑 問 課 題

0:05:13	E	音関連で違う仕事に移るとこだったんですけど、やりたくないからソフトの仕事、ハードウェアの仕事をしたくて、違うことやりたいなって思ってたから、山下さん来て、電子コンパスみたいのあるからやろうって言われて、いいな、それ、っていうことで。僕もセンサーとかの方が興味があったんで。ソフトの開発って保守ばっかで、研究開発の要素が少なくて、うんざりしてて。かつ能力的にも基本向いてないんですよ。仕事でやってるだけで面白くない。				やりたい仕事のイメージがある	
0:12:20	E	4年ソフトウェアに浸かってたんで、少しのことができるようになったんです。だからセンサーとソフトを一緒にやったら、なんか、いいことできないかな、っていう風には思ってた。スキルのにも、プログラムは少しはできたんですけど、回路とか作るの全然できなかったんで、覚えて勉強して作るんですけどね。で、そういうのは興味がある。むしろそういうのやりたかったんで、だから。アナログ回路とかやりたい、ハードやりたいって、言っていて、で、Dさんにそういうのやらせるって言ってたから、山下さん。それは困るって言った覚えがありますけど。なのでソフトやりたくなくてこっちに移って来たのに、また、Cさんに専任にさせられたら困るなと思って。センサーを動かすような回路なんて大したものじゃないんですよ。でソフトウェアも正直、自分がその作った音声認識のソフトと比べると、もう全然ちっちゃい。だから、一人でもどうにかできる感じだったんですよ。				多様な性格特性(好奇心) 自発性(専門勉強) 主張できる	
0:28:45	E	センサーも感度とか特性も変わってくるから、大体こんなんですかって言うと、怒られたりして。そんなんじゃないだめ、作れないみたいなこと言われて。デモでは動いてるんですけど、ICにするっていうところで、仕様をちゃんと作らないと作ってもらえないってことで、紆余曲折というか自分でも、アナログの回路の本読んで勉強したりして、なんとかそのセンサーの特性を回路設計者に分かってもらえるように、っていう努力はしました。それが大変なことでしたね。				多様な性格特性(粘り強さ) 自発性(専門勉強)	
0:50:52	E	(後年の別の上司について) 確かに能力は高いんですけど、あれやれ、これやれ、ばっか。しかも、その上の鬼上司から守ってくれない。そんなこんなでストレスが溜まって喧嘩別れした。でも、その人が居ないと電子コンパスはできなかったと思いますね。少なくともその、立てた実装のやつ。				(資質の阻害はマイナス効果)	
0:53:58	E	電子コンパスでイノベーションを起こしたと実感した時期はデモができて、本当に動いたところですかね。携帯電話メーカーとかで持っていて、印象が良かったところですかね。そこそれになると、あれ、なんですよ。その技術営業の方とか、営業の方とかも、ちょっとこう、本腰を入れてくる。				イノベーション=発明かつ人の心を動かした時点	
1:00:50	E	イノベーションにとって大きいのは、なんつっても、T部長という、すごく有力な方、政治力もちゃんとあって、AKMの中では本社から来られている方なので力があって、そういう理解者がブッシュしてくれる。山下さんも言ってるけど、やっぱ新しいことって基本的にはうまくいかないよねって言われがちなので、後押ししてくれる、強力的に、もちろん盲目的に後押ししても、みんな失敗するだけで困るんですけど、ある程度、目利きがあって、強力的に後押しする、っていう方が居ないと、やっぱ目新しければ目新しいほど、無理だろうなって。				イノベーションには目利きのある有力者の支援が不可欠	
1:05:27	E	基本的に若いこともあって、やる気には満ち溢れていましたね。勉強したり、能力開発をした時期で、気力は溢れて、夜10時ぐらいまでボードを組み上げ、動いたよ、って、一番楽しかったと思いますね。				自発性(やりたい仕事に興奮)	
1:07:14	E	自分は保守的な面を変えたいと前から思ってます。過去の成功、今あるもの、正統的な手法に囚われる感じですかね。「高感度でないと地磁気測れないよ」そういう人がいた、ってありますが、そういう側の人なんですよね、私も。伝統的な手法に対して一生懸命やれるような感じなんで。トリッキーなことを山下さん、言ったり、やりたがるけど、それって本当にうまくいくのかな、理屈はそうなんだけど、動かさねーと思うけどな、みたいな。				(常識重視、リスク取らない)	
1:19:04	E	自身のポリシーとか、行動様式、なんだろう、若いのが特徴。やる気もあふれてたんで、足りない要素があったら、それは自分で勉強してたところがあるんで、上司からは使いやすい、技術面では使いやすいかっと思えますけどね。デモ機を短時間で作ったけど、興味				やりたい仕事のイメージがある 多様な性格特性(好奇心) 自発性(専門勉強) 主張できる 自己実現欲求であって他者支援	

		とか学習意欲と、たまたま合ってたんですね。その開発とかが面白い。自分がやりたかったり、磨きたい技術が、ちょうど電子コンパス開発と合ったんで、一生懸命勉強して、足りないところは、自分で見つけて。それがきつと山下さんの助けになったと思うんですけど、山下さんのアイデアを支援したってことは決して無いな、と思ってます。足は引ってます。				や補充の意識はない	
1:22:31	E	電子コンパス後は、研究寄りのことをやりたい、なんか違うことをやりたい、ってことで、ちょうどその時MEMSをやらせてもらって、丁度良かった。内容は非常に面白かったんですけど、これは全く上手くいかなかったんで、それだけが残念ですね。				やりたい仕事のイメージがある 多様な性格特性(好奇心) 自発性(専門勉強) 主張できる	

ペルソナ F 氏は、技術職ではなく、海外顧客への拡販を長らく担当。自社製品拡販のアイデア出しに積極的で、顧客と自社の間に立ち、自社の総力をもって顧客対応することに努めた。顧客の要求に対し技術者としてはネガティブな回答を返さざるを得ない場合、事実は伝えながらも顧客が採用を諦めないよう、訳す際に伝え方を工夫。自分はアタッカーでなく、セッター仕事が好み、あれこれ考え、判らないことは聞き、とことんやる、がポリシー。そのため開発・製造・販売を繋げる社内のハブ役であった可能性がある。ペルソナ F 氏の資質に関する SCAT 分析を表 4.8 に示す。

表 4.8 SCAT による F 氏の資質分析

インタビュー開始からの時刻	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3> 2 を説明するようなテキスト外概念	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 ↓ 資質(能力、思考傾向)	<5>疑問課題
0:03:47	F	旭化成に入りまして、最初、全然畑違いの、その時はカーボンファイバー、海外向けの販賣みたいな部署に入ってました。うちの半導体の事業っていうのが 80 年代前半ぐらいから、その技術提携とか、いろいろしながら進んでいたんで、そういう製品の海外営業を現地の代理店さんと一緒に働く、動いていただくスタイルで、月イチは必ず現地に行くみたいな。あの頃うちはアナログ信号処理に特徴があるって言って、お客様専用のカスタム製品製造販売を中心にしてたので、メモリーみたいなスペックが決まってるものではないので、お客様のあたりをつけてこんなものいるんじゃないですかとか、こういうものですよみたいな、この仕込みの時間が結構長くて、紹介しながら興味を持ってもらって、				特別な認知能力(状況理解力) 社交的スキル 多様な性格特性(粘り強さ) 構想力 自発性	
0:52:06	F	「電子コンパスってさ、手離れが悪いからさあ、逆にいいんだよね。要するに、お客さんに文句言われることが多いけど、会話は増えるし」という意味でメリットになるような時期がありました。そうは言っても C さん一人しか対応できる人がいなかったんで、海外の事務所が立ち上がりつつある時に、うまい具合に海外のエンジニアのメンバーが、お客さんから要求される部分をすごい頑張って、習得してくれて。				製品売りでなく、サービス売りなのでサービスが悪いと末端ユーザーから対面顧客を通じてクレームが来る。 ビジネスモデルイノベーション	
0:55:51	F	現地のメンバーが活躍できるっていうか、その張り切ってるみたいなの、いいテーマにはなったのかもしれないですね。				チームマネジメント(メンバーを活かす)思考傾向	
1:11:00	F	お客様、台湾のお客様ってこういうこと気にするとか、こういう言い方をすると、伝わりやすいとかって、行間にあって、自分がそこをつけてるだけだと思いますね。自動的に。「でもあれは、こうは言ってたけど、あそこでちょっとペロッと中国語でこう言ってたから、実はあんまりよくないと思っているよ」とか、代理店の人が「あの上司がなんとかって言うたから、この人はすごく押ししてるみたいだけど、この人はまだ上司を攻略できてないみたいよ」みたいなやつを付加して出してたかも、情報を。				社交的スキル(話術) 特別な認知能力(洞察力)	
1:30:28	F	同じグループにいても売れるものを企画するとか開発するっていう仕事ができないので、その他のところから、ここ頑張らないと皆さんの仕事ができないんだから、ここ頑張らないといけないよねって思って仕事			組織は戦略に従う 顧客管理	特別な認知能力(メタ認知力) ある分野の専門知識(顧客情報) 多様な性格特性(知的誠実さ)	

		してました。売り方とか、その情報の出し方とか、それ一つで変わると思うので。現地拠点から新製品の売り込みに来てくれと言われても、どこに行くかっていうのを見なきゃいけないかったりするときに、こっちの立場で見れるじゃないですか。このお客さんが大事とか、このお客さまの今のステージがこうだからとか、こっちの空気がこうだからみたいな、調整とか電子コンパス事業Gにいたので、すごくやりやすかった。				
1:36:14	F	バレーボールのセッターみたいな仕事をしてたつもりでした。技術の人が多くんですけど、得意不得意とかあるわけですよ、皆さん。なので、その人の得意なボールをあげるみたいな振り方をさせていただいてました。自分は技術じゃないので、スパイク打てないのですが、セッターで回ってきてくれば、このボールはこの人に打ってもらえとか、この人はここが苦手だけど、今ここで練習してもらったほうがいいとかっていうのが、その時期結構年齢上になってたので、若手にどんどんやってもらおうかなみたいなも含めて、やりましたね。				特別な認知能力(メタ認知力) チームマネジメント(メンバーを活かす)思考傾向 メンバー育成の思考傾向
1:39:12	F	あと、周りを動かしながらとかもあるんですけど、それ面白いと思ってたし、本当は。				特別な認知能力(メタ認知力) チームマネジメント(メンバーを活かす)思考傾向
1:41:00	F	技術の会社だから技術の人だけが全部やるみたいなじゃなくて、事務屋なんだけど、事務屋って言い方もあんまり好きじゃないけど、でももっとみんなチャレンジしてみたら、面白いこと起きそうなのに、って横から見てるかな。違う考え方がする人が入って、揉んでくと、なんかちょっといい結果出るかもね、みたいな気がしません。			Diversity	メンバーを活かす思考傾向 メンバー育成の思考傾向 (チームの質)
1:48:25	F	私のポリシー「とことんやる」と書いたけど、あんまり限定せずにどうにかならないかなとか、もう少し良くなるかな、とか、というのを繰り返してただけかな。まあ色々考えたり言ったりするの好きですね、時々みんなが聞きたくないことを言っちゃう、そこ言う？みたいながありますが、話してると抜け道あったりするの。後はG長から「よく話聞いてあげてるよね」って言われました。たぶん私に聞けば誰に聞けばいいって教えてもらえそうとか、なんかちょっと言ってくれそうとか、思われたのかな？なんか、その微妙な前線みたいなところが、動きやすかったというか、面白かったですね。				社交的スキル(遠慮なく話す、聞いてあげる)→欲求/満足 素朴さ 自発性(常に改善考える思考傾向)
1:52:56	F	社内と社外で両方働きかけなきゃいけないんだけど、社外を見ながら、どう社内に通すかっていうそっちにスタンスがあった。			社内政治	お客様の役に立ちたい欲求
1:53:13	F	みんなでやる的な一体感じゃないけど、そういうの好きなのかもしれないですね。				メンバーを活かす思考傾向 チームで共感したい思考傾向

SCAT分析のストーリー・ラインと理論記述に替えて、5名の資質(知識 knowledge/技能 skill/思考傾向 mindset)を、表 2.1 Amabile(1988)の創造性に影響を与える個人の資質に準じた形で表 4.9 にまとめた。

表 4.9 山下博士の周りのペルソナ 5 名の資質一覧 (表 2.1 Amabile(1988)の分類に準ず)

促進する資質項目	ペルソナ B 氏	ペルソナ C 氏	ペルソナ D 氏	ペルソナ E 氏	ペルソナ F 氏
専門技能 skill					
5	ある分野の専門知識	知財	ソフトウェア	デバイス	顧客情報
9	優れた才気				
3	特別な認知能力	メタ認知力 予見力 知識構造化力			メタ認知力 状況理解力 洞察力
創造的思考技能 skill/mindset					
1	多様な性格特性	好奇心	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ
4	リスク志向	○			
6	チームの質				
7	多様な経験	知財業務 海外勤務	成功経験 挑戦経験多い		

8	社交的スキル	○	○	○		○ 話術
10	素朴さ (先入観の無さ)	○	○	○批判的思考		
追加	リーダーシップ	○				
追加	構想力					○
追加	他責を考えない 思考傾向		○			
追加	不屈性(思考傾向)		○			
追加	職務遂行使命感		○	○		
追加	実証主義 思考傾向			○		
追加	こだわり			○形式知化		
追加	自律支援 思考傾向					○
動機 motivation						
2	自発性		主張できる	やりたい仕事あり	やりたい仕事あり 主張できる 専門知識を独学	常に改善を考える メンバーを活かす メンバー自律支援
追加	チーム・ビルディング					
障害する資質項目		内容				
専門技能						
2	能力不足					
創造的思考技能						
3	融通が利かない		承認が必要			
5	社交性欠如					
動機						
1	やる気がない					
4	外的動機づけ					
共通項		<ul style="list-style-type: none"> ・チームで無二の専門知識やキャリア経験(knowledge)を有している。 ・好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、という創造的思考傾向(mindset)を有している。 ・社交的スキルという創造的技能(skill)を有している。 				
差分		<ul style="list-style-type: none"> ・取り巻く環境を俯瞰認知できる、将来を予見できる、という特別な認知能力を有している人がいる。 				

これら、山下博士の周囲のペルソナ B 氏～ペルソナ F 氏は「それぞれ、専門やキャリアが異なる、それぞれ、得意な所、やりたい仕事のイメージを持っている」人々であった。5名とも図 2.4 Chaleff (1995)が言う所の「従属的フォロワー」ではなく、いずれもイノベーションの達成に不可欠な人たちであると考えられるが、その上で、「資質」に関する共通項としては、

- ・チームで無二の「専門知識・キャリア経験(knowledge)」を有している。
- ・好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、という創造的思考傾向(mindset)を有している。
- ・社交的スキルという創造的技能(skill)を有している。

また、

- ・取り巻く環境を俯瞰認知できる、将来を予見できる、という特別な認知能力を有している人がいる。

ということが判り、「上級フォロワー」の資質としては、取り巻く環境を俯瞰認知できる、将来を予見できる、という特別な認知能力が要件である、と示唆された。

SRQ3 に対するインタビュー・データの結果と考察

SRQ3：異端なアイデアの実現に関わる集団は、どのように伝え合い、相互作用し、イノベーションを伝搬していったのか？ について、まずは5名のインタビュイーがアイデア創出者である山下博士を、どのように見ていたのかを表 4.10、表 4.11 にまとめる。繰り返すが、これらはモデル化されたインタビュイーの発言として取り扱われる。

表 4.10 インタビュイー5名から見た山下博士（データ）

発話者	発話番号	発話内容（原文を一部削除）
B	2023/3/14 1:26:35	よく我々言うんだけど、山下さんは、山下さんです。新しい事っていうか、ちょっと興味とかですね、向いているものが、組織の方向と違う。一回、否定するんですかね。否定した上で、自分なりに解釈をすることで、新たな価値、新たな方向をつける、っていうようなことをやっている。
B	2023/3/14 1:28:09	一回否定をすとか、それに対して色をつけずに考えるっていうのか、肯定からは入らないんです。気づいてないとかか、違う型があるね、っていうところを見出すってことをやってる人ですね。性格で言うと、上に従うこともなく、言われたことに単純に従うこともなく、マインドを押し付けることもない。周りがやることにに対して、これをやって、ってことはあっても、それは止めてってことは、そんなにない。当然、そういうことをやっていた上で喧嘩になっちゃうんで、どんな時でもじゃないんですけども。前から上に対しても、きちんとものを言う、ある程度ものを言えるように考えることはやっているんで、まあテーマ的にも、いろいろ言われても維持をするっていう役割ができる感じがしますね。こう言われちゃったからとか、じゃあ、ちょっと方向変えようとか、そういうような形でもって、「言われたけど、やるよ」っていう・・・
B	2023/3/14 1:39:15	少なくとも、とにかく新しいことを考えることに価値を持つ、価値観を持つっていうことと・・・
C	2023/2/20 0:20:45	回転角度センサーをやったときに回転角度センサーの測定値はもうオーダーとしてはミリテスラなんですけど、1000 マイクロテスラが 1001 マイクロテスラに変化したっていうことから、角度が例えば 0.1° 回るよ、っていうのがわかっていたんですが、そこで山下さんが、あれ？ 1000 と 1001 マイクロテスラなんて、1 マイクロテスラの違いしかないのをホール素子で測れるんじゃない、そしたら 50 マイクロテスラと 51 マイクロテスラの違いが測れるはず。・・・確か、イメージ的には、検討会議で話した後に、山下さんが寄ってきて、「そんな細かいんだったら、測れるんじゃないか」っていうことを言い始めて、僕はそれでも全く気にしてなくて、「その広いダイナミックレンジの中でどうやって 0.1° っていうのを出すんや」と、そっばっかりやっていたので、立ち話で、出来るんじゃないかって話で。でもまあ装置っていうか、ちょっと貸してくれ、っていうので、・・・
C	2023/2/20 1:10:14	僕個人からすると、一番すごかったのは、山下さんがホール素子で、地磁気を測れる程度になるものがあるよ、使いこなせるはずだっていうところに気がつかれたのはすげえなと思って、その後にダイナミックレンジが広いとかいろいろ見えてきたんですよ。そこに気がついたのが、やっぱりすごいなと。
C	2023/2/20 2:01:53	動機とか性格とか細かく判んないけど、僕の感覚としては、常識にとらわれないで、理論的に考える。考えるのも結構しつこいで。しつこくしつこく考える。で、理論的に結論が出ます。で、その結論を聞くと、なかなかそれを突破する、覆すのは難しい。なるほどねって思います。多分誰に聞いてもそう言うと思うんですよ。ただ僕、山下さんともう 10 年以上、部下の形でやっていたんで、技術に関して、こうやってやったらいいんだよっていうところに関しては、その通りで、理論的にそうだよな。だけど事業と考えた場合、相手が、お客さんがいるとなると、お客さんは必ずしもそうは考えない。理論的にならないところもあるし、お客さんは山下さんほど頭よくないんで、そうじゃなくて俺はこうだと、今まで俺はこうしてたからっていうのがあって、そうするとそこにギャップがあるので、そこを埋めないといけないよって言うんですけど、山下さんはそこを埋めないで、喧嘩になっちゃうんですけど、お客さんと。上司とも喧嘩になっちゃう。山下さんとしては一生懸命考えて、これが正しいっていう結論が出ているので、それを押し通すと。相手は相手と違うことを考えていて、そこでどっちも一歩も引かなくて、喧嘩になっちゃう。それを何回も見てるんです。
C	2023/2/20 2:05:24	すごい山下さんが優秀で、すごい人なんですけど、すごすぎて、みんなが付いていけないところがあって、それを「こうだろう」っていうふうに言うてきて、「俺が説得する」ってなっちゃうと、ちょっともうダメなんで。そこだけ。みんなが気まぜくなるんで。
D	2023/3/17 0:08:32	MRI の開発の部署の中で、山下さんって有名な、有名な人で、山下さんのことはよく知っていました。
D	2023/3/17 0:52:00	山下さんみたいにいろいろな、こうハッパかけてくれる人がいるっていうのは、やっぱり、大きいですね。・・・その、褒めて、褒めるのに近いようなやり方ですね。
D	2023/3/17 1:00:06	ムードメーカーというのは山下さんですね。
D	2023/3/17 1:08:31	自分の考えで、やりたいことがはっきりしている。・・・そのためにはこう何でもやるって言いますかねえ。あとバイタリティっていうのは、すごいですよね。あと、新しいものを見るセンスと言いますか、先見の明がある。
D	2023/3/17 1:09:54	MRI 結局撤退することがあったわけで。山下さんとしては、これであれば医者の方々も、こんな画像の取り方であれば判ってくれるはずだ、っていう風なところ、確たるものは持ってましたけれど、なかなか物が売れない。LIB 離れる時も、もうちょっとこうやればよかったのっていう風な思いがあったかなと思いますね。でも、それでよくよしない。またなんか新しいことを見つけてるんですよ。割と凹んでるシーンは見たことがないですね。本当はあったかもしれないですけど、あんまり目立たなかった。
D	2023/3/17 1:12:43	元々は自分の考えを、とにかく人に押し付けると言いますか、そういうところが強かったと思うんですけど、だんだん変わってきましたよね。自分の思いだけをガンガンぶつけるだけじゃダメだと。相手にやる気を起こさせるには、相手の持つてくることはこういうことで、やる気を持たせるにはちょっとこう言い方にするとか、こんなモチベーションの付け方があるっていうふうなことで、ちょっと丸くなりましたよね。MRI の頃はですね。本当にもう、ストレート、もう直球、直球ばっかり投げたような・・・。
E	2023/3/17 0:09:07	もー、どうしても、やめる、ソフトやめたいな、と思って、廊下で靴を投げてたら、声かけられた。山下さんに確か言ったと思うんですよ。もうソフトやりたくないからって。山下さん、それで、違う用途的に電子コンパス思いついたから、やろうよ的に言われたのか、どうしたか、ちょっと忘れちゃいましたけど。

E	2023/3/17 0:16:42	携帯電話のガラを山下さんが買ってきて、その中に入れてろって言われて、そこまで凝る必要あんのかなって正直思いましたけどね。でも、そういうの作った方がやっぱり良かったんだと、今になって思いますけどね。なんか山下さん、やっぱり凝ってるんで、人に見せるとか・・・。
E	2023/3/17 0:19:43	そうですね、自由に話せたと思いました。山下さん自身も別にそんな怒るような人じゃないんで。山下さんは、今振り返ると温和な方でしたね。細かいんですよね。実験の検証みたいな、結構細かいんで。そこがもう面倒くさかったんですけど、他は、極めて、振り返ってみると、いい人だったな。当時はストレスがすごく溜まってたんですけど、振り返ると、いい人だったなと。
E	2023/3/17 1:08:16	ちょっと、トリッキーなことを山下さん、言ったり、やりたがるから、それって本当にうまくいくのかな、っていうのは・・・
E	2023/3/17 1:12:29	やっぱり多面的に見れるところはすごいなと思いますね。物事を例えば、技術的に弱みと普通認識されるような部分でも、見方を変えると、強みになる、もしくは、お金が取れるようなものになるみたいな。そういう発想の転換であったり、多面的に見れたりっていうところが、他の僕が見てきた人より、明らかに優れている。見たことがない。ただ、性格が性格。ベラベラベラしゃべるんですよね。頭の回転が異様に早いで。明らかに間違ってることを言うときも、やっぱりあるんですね、人間だから。だから、こういう風に言おうかな、っていう反論を考えているうちに次の話題に移っちゃったりとかするので、それが強烈なストレスになってたんですね。
E	2023/3/17 1:14:21	実質、なんか実体的に回路を作ったり、もちろんその実装作ったり、ソフト作ったりするのはもちろん、山下さんのアイデアは出るけど、自分でやれるわけじゃないんで、それはみんな差し出してってことだと思いますけど。で、その、そういう人がたまたま揃ってて、山下さんのアイデアが、実現性が高まった、ということだと思うんでアイデア通は利用できないんだけど、自分でせざる、(周りを)十分活用して、ということが、大きいんじゃないですかね。ちゃんと山下さんは、こう、なんだろう。口が達者なんで、説得する。説得力って言うか、多分相手も納得してないと思うんだけど、そのロジカルに、こう立て板に水で、言ってくるんで、そうなのかな、っていう風になって・・・
E	2023/3/17 1:16:17	ロジックを立てるのは上手でしたね・・・こういうふうにするのと上手いくよ、っていう、その、今の技術からうまくいくまでの間を埋める技術が優れてたんで。出発点からゴールまでの間を、ストーリーを描いて、人に話してたんで、そこがすごい。そういう人はなかなかいないから。だから、本当にうまくいくのかなってみんな思ってるけど、でも、その、そういうリーダーってないから、やっぱり付いていけないうん、ってことで、まあ、じゃあ、まあやってみるか、ってことになったんだと思うんですよ。決して、山下さんの話はこう、なんとなく筋は通ってるんだけど、みんなが信用してたかという、決してそうではない。はい。でも、やっぱり、そういう話を作ることができる、っていうのがすごい。
F	2023/3/17 1:15:21	やっぱり技術のところはとても頑固で、〇〇さんと言いついてるのを見ましたけど、私はちょっと専門性が違うので、あんまりそういうふうにはぶつからない。
F	2023/3/17 1:18:24	技術でより完璧になろうとしてるがゆえに、余計聞いてたかもしれないですね。今思うと。山下さん、自分でよかれと思ってやってるやつを、誤解されて、こう言われたら、それがちゃんと分かってもらいたいみたいなところが、多分
F	2023/3/17 1:45:29	こはいまいちなんだよねみたいなのを山下さんは、認めながら、でもさ、これってこういうことだから、これで補えとかなんて言うのかな。そこで、こう、すごく去勢を張らないっていうか、
F	2023/3/17 1:46:01	私が判る範囲では負けず嫌い。頑固。技術は頑固ですね。技術屋さんだからはつきり戦っちゃうところ、まっすぐ行くきすぎちゃう、そこまでいなくてもいいかなって、私なんかは思っちゃう。言ってることは合ってるんですけど、時々ガチンと言っちゃうことがある。

表 4.11 SRQ 3 に対する SCAT 解析(前半)

<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3>2を説明するようなテキスト外概念	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 資質(能力、思考傾向)
「他の誰でもない。見たことがないユニークさ。有名人」	唯一無比、独自性 (Uniqueness)	資質(能力)、資質(思考傾向)に関わる	優れた才気(論理構成力)
「新しいことを考えることに価値を持つ」	新規性(Novelty)	資質(思考傾向)に関わる	多様な性格特性(好奇心)
「先見の明がある」「人より先に気が付く」	予見力 (Predictability)	資質(能力)、資質(思考傾向)に関わる	特別な認知能力(予見力)
「人の言っている事、常識を疑い、自分で理論的にしつこく考える。ロジックを立てるのは上手。立てた後は頑固。負けず嫌い」	Critical thinking 批判的(Critical)	資質(思考傾向)に関わる	優れた才気(論理構成力) 素朴さ(批判的) 頑固、負けず嫌い
「現地からゴールまでの間を埋める技術的、営業的なストーリーを描ける点、それを公言している点が優れている。」	戦略的(Strategic)	資質(能力)、資質(思考傾向)に関わる	優れた才気(論理構成力) 特別な認知能力(予見力) 強い自信に基づく自己主張力
「導き出した理論的な結論に自信がある」	自己主張 (Assertive)	資質(能力)、他者との相互作用に関わる	強い自信に基づく自己主張力
「やりたいことがはっきりしていて、そのためには何でも押し通す」	自己主張 (Assertive)	資質(能力)、他者との相互作用に関わる	強い自信に基づく自己主張力
「上司への忖度はなく、部下にストレートに押し付けることはあったが、無くなってきた」	自己主張 (Assertive)	資質(能力)、他者との相互作用に関わる	強い自信に基づく自己主張力
「相手にやる気を起こさせるには相手の考えを読んでやる気を持たせる言い方、モチベーションの付けさせ方がうまくなった」	人心掌握力 (Manipulative)	資質(能力)、他者との相互作用に関わる	人心掌握力(未達)
「壁にぶつかっても、くよくよせず、次のアイデアに向かう」	立ち直りの速さ (Resilient)	資質(思考傾向)に関わる	多様な性格特性(粘り強さ) 不屈性(思考傾向)
「多面的に見ていて、発想の転換で弱みを強みにリフレーミングしたりする点が他の人より明らかに優れている」	新たなアイデアを生み出す能力 (Innovative)	資質(思考傾向)に関わる	新たなアイデアを次々に生み出す能力
「凹まないバイタリティがある」	不屈性(Undaunted)	資質(能力)、資質(思考傾向)に関わる	不屈性(思考傾向)
「対人関係で理屈で対立しても引かない、喧嘩になる」	自己主張 (Assertive)	資質(能力)に関わる	強い自信に基づく自己主張力

<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3> 2 を説明するようなテキスト外の内容	<4>そこから浮かび上がるテーマ・構成概念 資質(能力、思考傾向)
「人に異論を言われると、ちゃんと判ってもらいたくて、多弁になっていた」	自己主張 (Assertive)	資質(能力)に関わる	強い自信に基づく自己主張力
「決して、虚勢は張らない。素直にここはイマイチと言って、こう改善しようとなる」	知的誠実さ (Objective)	資質(思考傾向)に関わる	多様な性格特性(知的誠実さ) 素朴さ
「声かけてくれる、褒める形ではっぱ掛けてくれる、気さくに話せる」	励まし傾向 (Encouraging)	他者との相互作用に関わる	社交的スキル
「頭の回転が速く、ペラペラと一人でしゃべりすぎ。会話させてくれない」	多弁(Loquacious)	資質(能力)に関わる	強い自信に基づく行き過ぎた自己主張力
「ムードメーカー」	励まし傾向 (Encouraging)	他者との相互作用に関わる	社交的スキル
「仕事の指示が細かい、凝りすぎている」	こだわり性 (Meticulous)	資質(思考傾向)、他者との相互作用に関わる	細部へのこだわり
「一人で全てをやろうとはしない。任せる」	自律支援 (Empowering)	他者との相互作用に関わる	自律支援思考傾向
「トリッキーなことを言ったり、やりたがるので本当にうまくいくのかは怪しい」	投機的 (Speculative)	資質(思考傾向)に関わる	リスク志向

SCAT 分析のストーリー・ラインと理論記述に替えて、表 4.10 のデータと表 4.11 の解析から、周りの 5 名が山下博士の資質をどのように捉えていたのか、定性的に解釈した結果を表 4.12 に示す。

表 4.12 インタビュー 5 人の証言から本研究者がまとめた山下博士の特徴

山下博士は どんな人と捉えられていたか？	
Self の資質：知識(knowledge)/能力(skill)	
1	物理・化学の技術専門性が高く、研究リーダーの経験が多い。
2	能力と経験に基づくアイデア創出力が突出している点で独自性が高い。(異端者)
3	客観的かつ批判的思考(critical thinking)の結果、予見力が高い。
Self の資質：思考傾向 (mind set)	
1	新規性を好み、アイデアを出す、検証する、他者と議論をする、を好む。
2	客観的かつ批判的思考(critical thinking)を好む。
3	予見に基づく戦略(strategic story)立案を好む。
4	自らの思考で帰結した最適解の筋立てに自信があり、それを通そうとする傾向。
5	立ち直りが速い性格で、次のアイデア創出に向かう傾向。不屈。
others との相互作用(communication)	
1	自己主張が強く、上司、顧客、部下との議論で譲らない。喧嘩になる場合有り。
2	部下に対し声を掛ける、明るい見通しを示す、といった人心掌握で、話しやすい。
3	部下の自主性は妨げず、権限を与え、任せる。
4	頭の回転が速く一人でしゃべりすぎ。周りが反論を諦めてしまう。

山下博士が稀有な「異端者」とみなされていたことは確かであり、本研究の目的に合致した対象であったと確認された。よく声掛けし、誰とでも話しやすい関係を作れる人。一方で、その分、要求は頻繁で細くなる。一生懸命考えることに没頭し、理屈を構築、先の先まで考え、人の裏をかく勝ち筋ストーリーを作れる人。一生懸命働きかけてくる人には仕事を任せる人。「どうして理解してくれないのか」に苦労した人。理屈に自信があるため、他者と口論になる場合がある、といった捉え方をしていた。

さらに、SCAT 分析のストーリー・ラインと理論記述に替えて、インタビュー 5 名の「資質」と山下博士の「資質」を比較するために、表 4.9 の 5 名の資質一覧に山下博士の資質を加えた一覧表を示す(表 4.13)。

表 4.13 山下博士と周りのペルソナ 5 名の資質一覧 (表 2.1 Amabile(1988)の分類に準ず)

促進する資質項目	山下博士	ペルソナ B 氏	ペルソナ C 氏	ペルソナ D 氏	ペルソナ E 氏	ペルソナ F 氏
専門技能 skill						
5	ある分野の専門知識	電気磁気物性	知財	ソフトウェア	デバイス	顧客情報
9	優れた才気	論理構成力 アイデア創出力 多弁				
3	特別な認知能力	予見力	メタ認知力 予見力 知識構造化力			メタ認知力 状況理解力 洞察力
創造的思考技能 skill/mindset						
1	多様な性格特性	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ	好奇心	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ	好奇心 粘り強さ 知的誠実さ
4	リスク志向	○	○			
6	チームの質					
7	多様な経験	新規事業立ち上げ	知財業務 海外勤務	成功経験 挑戦経験多い		
8	社交的スキル	声掛けする やる気を起こさせる	○	○	○	○ 話術
10	素朴さ	○批判的思考	○	○	○批判的思考	
追加	リーダーシップ	○	○			
追加	構想力					○
追加	他責を考えない 思考傾向			○		
追加	不屈性(思考傾向)	○		○		
追加	職務遂行使命感			○	○	
追加	実証主義 思考傾向				○	
追加	こだわり	○細部			○形式知化	
追加	自律支援 思考傾向	○				○
動機 motivation						
2	自発性			主張できる	やりたい仕事あり 主張できる	やりたい仕事あり 主張できる 専門知識を独学 常に改善考える
追加	チーム・ビルディング					メンバーを活かす メンバー自律支援
阻害する資質項目						
内容						
専門技能						
2	能力不足					
創造的思考技能						
3	融通が利かない	○頑固,負けず嫌い 行き過ぎた自己主張		承認が必要		
5	社交性欠如					
動機						
1	やる気がない					
4	外的動機づけ					
共通項 (山下博士と 5 名の間)	<ul style="list-style-type: none"> ・ チームで無二の専門知識やキャリア経験(knowledge)を有している。 ・ 好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、という創造的思考傾向(mindset)を有している。 ・ 社交的スキルという創造的技能(skill)を有している。 					
差分	<ul style="list-style-type: none"> ・ 山下博士に、無二の優れた才気がある、理詰めの勝ち筋ストーリーを戦略立案できる、と周りから認知されていた。 ・ 山下博士は、将来を予見できる、という特別な認知能力を有していたが、取り巻く環境を俯瞰認知(配慮)できたとは、周りから見なされていない様で、そこに「上級フォロワー」の存在がこの電子コンパス事業のイノベーションを後押しした可能性がある。 					

山下博士の「資質」を周りの 5 名がどう見なしていたか、表 4.13 の解析に従えば、
山下博士は

- ・ チームで無二の「専門知識・キャリア経験(knowledge)」を有している。

- ・好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、という創造的思考傾向(mindset)を有している。
- ・社会的スキルという創造的スキル(skill)を有している。

という点で5名の上級フォロワー候補と同じであった。

一方、5名との違いとして、

- ・山下博士には、周りの5名が持ちえない、無二の優れた才気がある、理詰め勝ち筋ストーリーを戦略立案できる、と周りから認知されていた。
- ・山下博士は、将来を予見できる、という特別な認知能力を有していたが、取り巻く環境を俯瞰認知(社内配慮)できたとは、周りから見なされていない。

が抽出された。

よって、「俯瞰認知できるフォロワー」の存在が、山下博士のできない部分を補って、この電子コンパス事業のイノベーションを後押ししたと、解釈され、ペルソナB氏、ペルソナF氏が、社内の法務、知財、海外営業、お客様対応、など広範囲な人たちを巻き込む「上級フォロワー」である、と考えられた。

さて、以上は、SRQ2の山下博士の周りの人たちの資質と、山下博士自身の資質を周りの人たちがどのように捉えているか、の議論であった。そこでは、SRQ3:「上級フォロワー」と「異端者」はどのように伝達し合い、相互作用し、イノベーションを伝搬していったのか? に対し、山下博士が見えていない部分、できない部分について、俯瞰認知できる「上級フォロワー」が自発的に埋めていく、多くの人を巻き込んでイノベーションを推進していく、その役割を担ったという相互作用の一面が確認された。

今回、山下博士以外の5名のインタビューたちに「愚痴や悩みを含め、誰に一番話しかけたのか。誰に支えていただいたのか。」を問うた所、いずれも「山下博士」だと明快に答えた。このことは予想外であったが、山下博士のやり方、あるいは資質として、多くの人に直接話しかけて、仕事を進める相互作用の別の一面が確認された。1対1の相互作用のあり方としては、Eppler & McGrath (2017)が提示した「クリエイティブ・ペア」の描像に照らし合わせると、山下博士は「夢想家」または「人を率いていくリーダー」と見なされるため、山下博士にうまく嵌まるのは#1:夢想家と実行者、あるいはペア#6:リーダーとマネージャーの組み合わせであり、今回の5名のインタビューは「実行者」あるいは「マネージャー(周囲を巻き込み、なんとかやりこなす人)」として、正にそうであり、このような相互作用のあり方だった、と理解された。

電子コンパス事業のイノベーションを俯瞰的に、知識構造化して語っていただいたペルソナB氏は、山下博士と周りの人との関係について、「山下博士を指揮者とし、周囲の人がそれぞれの楽器の首席奏者(パートリーダー)を務めたオーケストラ型の補完関係だっ

た」と言及した。山下博士は将来を予見でき、理詰めの勝ち筋ストーリーを立案できて、表現したいイメージがはっきり見えていた。「電子コンパス入り携帯電話 デモ機」を使って、「電子コンパス」というモジュールやサービスが世界中に普及するビジョンを共有した。指揮者が示すビジョン、それをよりよく実現しようとパートリーダーが各パートのパフォーマンスを高め、他のパートと連動していく、という相互作用のあり方は、的を射ていると判断された。

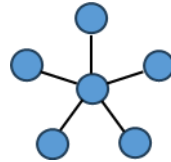


図 4.2 Star 型／オーケストラ型 相互作用のあり方 模式図

山下博士という指揮者には表現したいビジョンが見えており、それぞれの楽器の専門家がそのビジョンを理解し、それぞれが自身の見えている範囲内の足りない所を埋めて理想に近づける行動をする。それ自体が指揮者を補完していることに他ならず、全体として良いパフォーマンスの実現に繋がる描像である。ペルソナ B 氏のインタビュー全体の SCAT 分析、ストーリー・ラインと理論記述を表 4.14 に示す。

表 4.14 ペルソナ B 氏インタビュー全体の SCAT 分析：ストーリー・ライン、理論記述

<p>ストーリー・ライン (現時点で言えること)</p>	<p>B 氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の分析は、「組織・文化」、「異端者の捉え方」「異端者を補完しようとする上級フォロワーの要件」、「異端者と上級フォロワーの関係性」、「イノベーションの捉え方」の5つカテゴリーで語られた。</p> <p>組織・文化については、不確実性を相手にする研究所業務の組織論として、当時の研究所には熱意ある若い人に新規事業テーマをやらせ、引き立てていく心理的安全性が担保された研究所文化があり、かつ経営層が異質・多様なキャリアの人材を集めた組織改定を仕掛け、融合事業をミドルに考えさせた当時の時代背景があった。</p> <p>B 氏はこの事例を通じ、異端者の要件というものを、①新規志向、②現状に異を唱える、③一目置かれるエンパワーメント(知識/上にモノが言える/貫く姿勢)、④質問力、⑤観察力、⑥実験力、を挙げた。</p> <p>異端者を補完しようとする上級フォロワーの要件として、①自発的職務拡大志向、②挑戦志向、③率先志願志向、④イノベーションの障害予測能力、⑤チーム内ポジショニング適応能力、⑥自己のユニーク性アピール能力、⑦チーム内の他者に無いユニークキャリア・専門性、を挙げた。</p> <p>異端者を補完した上級フォロワーの関係性は、異端者に見えたイノベーションの勝ち筋(ビジョン)を旗頭として、そのビジョンに利己的な理由で自発的に乗ったのが上級フォロワーである、という構図であり、指揮者(旗振り役：Champion)と首席奏者たち(パートリーダー：B 氏はマイスタと表現)の関係であると端的に言い表している。イノベーションを進める道筋で、全てが見えている人はあらず、上級フォロワーにしか見えていないことがあり、今度は自身が指揮者(Champion)となり、欠けている部分を埋められる他人に道筋を与える、あるいは自分が学習して補完の連鎖を生み出す、といった自己組織化の関係性であった。</p> <p>B 氏のイノベーションの捉え方は、①社内改革の実現、②市場開拓と意識改革の実現、③先行投資の成果顕現・回収、④事業ドメイン変革やビジネスモデル変革の実現を起こした瞬間だと言い、それらは組織内の進化のことであり、新規事業の売上などの外的な成果は、内的な進化の程度を測る指標に過ぎない、と断じていると解釈した。その意味で B 氏は組織改革に視点があり、①ソリューション解決型ビジネスにおけるイノベーションの方法論、②事業集積リストラクチャリングによるシナジー創出の変革実現が「電子コンパス事業が起こしたイノベーション」だと捉えている。</p>
<p>理論記述</p>	<p>B 氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化：やりたいことがある若手にやらせた。決めさせる研究所文化、異質な研究者を意図的に集めた。 ・異端者の要件：新規志向、現状に異を唱える、一目置かれる、実証志向、発信傾向がある人 ・異端者を補完しようとする上級フォロワーの要件 <ul style="list-style-type: none"> (1)マインドセット：職務拡大志向、挑戦志向、率先志願志向 (2)個人の資源：障害予測能力、チーム内ポジショニング適応能力、自己ユニーク性アピール能力 ・他人に無いユニークキャリア(経験)や専門知識 ・異端者への上級フォロワーの関わり方：人でなく勝ち筋のビジョンの実現に惹かれた、「指揮者と首席奏者たち」の関係であり、互いの視点でビジョン実現に足りない所を自発的に見つけ、補完していく関わり方である。 ・イノベーションを「組織の進化」でのみ捉えている点が特異的である。

さらに追及すべき点・課題	イノベーションに導く、集団内部の補完関係の点では、アイデアから社会変革を伴うイノベーションに至る人的ネットワークの拡大・伝搬の過程を開発時期に留まらず、製造・販売の時期まで追求したい。
--------------	--

4.2 質問紙によるアンケートの結果

SRQ1：異端なアイデアの実現に、人はどのような動機に関わろうとするのか？ に対し、インタビューの発話内容から本研究者が SCAT を用い、「表 2.10 上級フォロワーの動機に関わる欲求候補 ※本研究者作成」に照らし合わせ、そこに潜む欲求がどのような欲求であるかを推測・解釈をした。これに追加し、動機の根源となる欲求について、アンケート 3：意識の変遷調査として、Csikszentmihalyi (1997b)の「挑戦度」と「スキル」の難易度によるフロー状態判定、Bakker(2008)の「仕事関連フロー尺度 (WOLF)」を用いた仕事に対する「没頭」、「仕事の楽しみ」、「本質的な仕事へのモチベーション」の数値化、Eisenberger et al. (2005)の工作中的達成欲求尺度での追証を行った。

また、SRQ3：異端なアイデアの実現に関わる集団は、どのように伝え合い、相互作用し、イノベーションを伝搬していったのか？ について、具体的に誰がネットワーク・ハブであったのか、また本事例の Star 型のクリエイティブ・ペア集合類型が具体的にどのような形態であったのか、インタビュー 6 名にアンケート調査を行った。アンケート調査の方法については、3.3.2 項に記載の通りであり、このうちのアンケート 1：イノベーション貢献度相互評価、アンケート 2：イノベーション拡大伝搬動態調査の結果を以下に示す。

SRQ1 に対するアンケート・データの結果と考察

SRQ1：異端なアイデアの実現に、人はどのような動機に関わろうとするのか？ に対し、「アンケート 3：意識の変遷調査」を、本事例のインタビュー 6 名中 5 名に実施した。結果については、2000 年～2017 年の 18 年間の年次を横軸に、各指標の回答レベルの高低を縦軸に、折れ線グラフで表示する。結果はモデル人物ごとに、アンケート 3A(表 3.4)、3B(表 3.5)、3C(表 3.6)、3D(表 3.7)を併記して示す。繰り返すが、これらモデル人物の本研究者による解釈は、得られた発話の範囲内での解釈であり、実際の個人の動機、資質、関係性の在り方の全貌とは一致することはない。実際の個人に対して、評価するものではない。

ペルソナC氏：難易度は常に高い。電子コンパスで達成欲求に目覚め、フローが上昇。

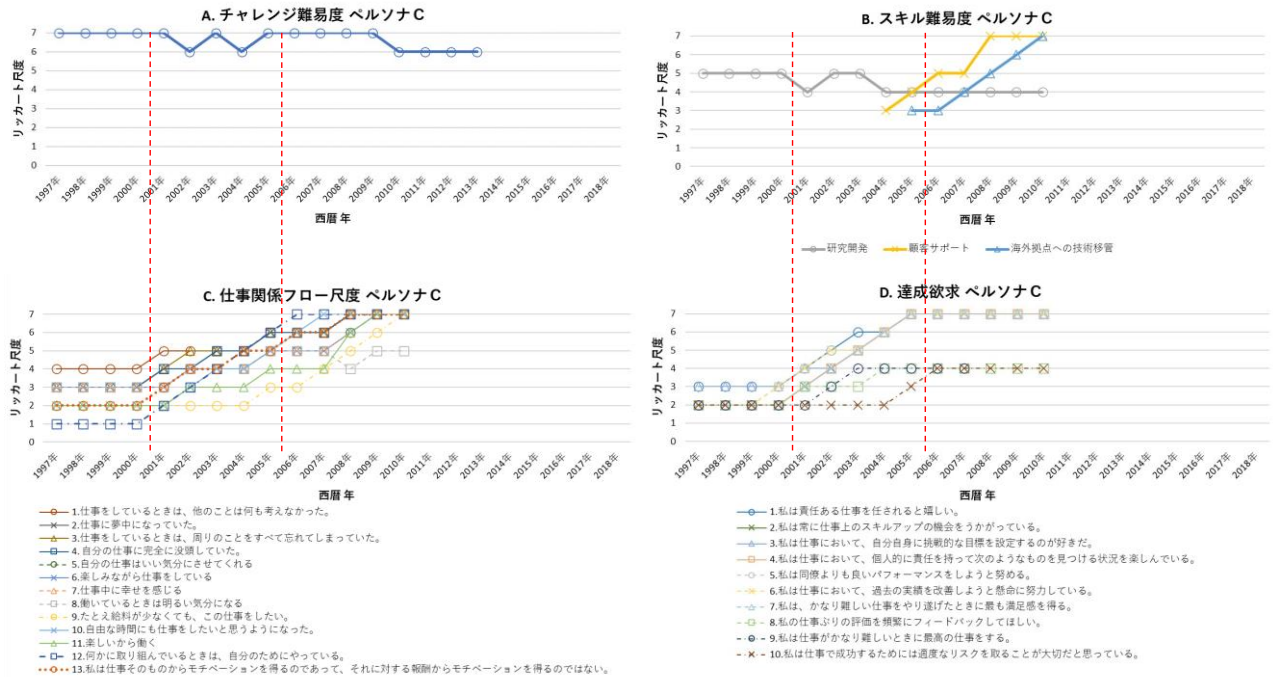


図 4.3 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ C 氏）

図 4.3 の赤点線の間の期間がペルソナ C 氏が電子コンパス事業に関わっていた時期である。これによると、ペルソナ C 氏は、電子コンパスの前の磁気センサー開発の頃から一貫して仕事に関する挑戦難易度が高いと思っていた様子である。一方、能力難易度は若い時は少し自信が無く、仕事関係フロー尺度も Csikszentmihalyi の言う「不安」状態にあった様子である。電子コンパスチームに関わってからは、達成欲求が出てきて、必要とされる能力難易度も上がったが、そこに注力し克服していったことで、仕事関係フロー尺度は上昇、Csikszentmihalyi の「フロー」状態に到達したと思われる。その後も自己の欲求に適う職務、難易度、達成欲求が維持され、フロー状態は維持された。

ペルソナB氏：達成欲求は変わらない。電子コンパスでチャレンジ意欲増し、フロー状態は維持された。

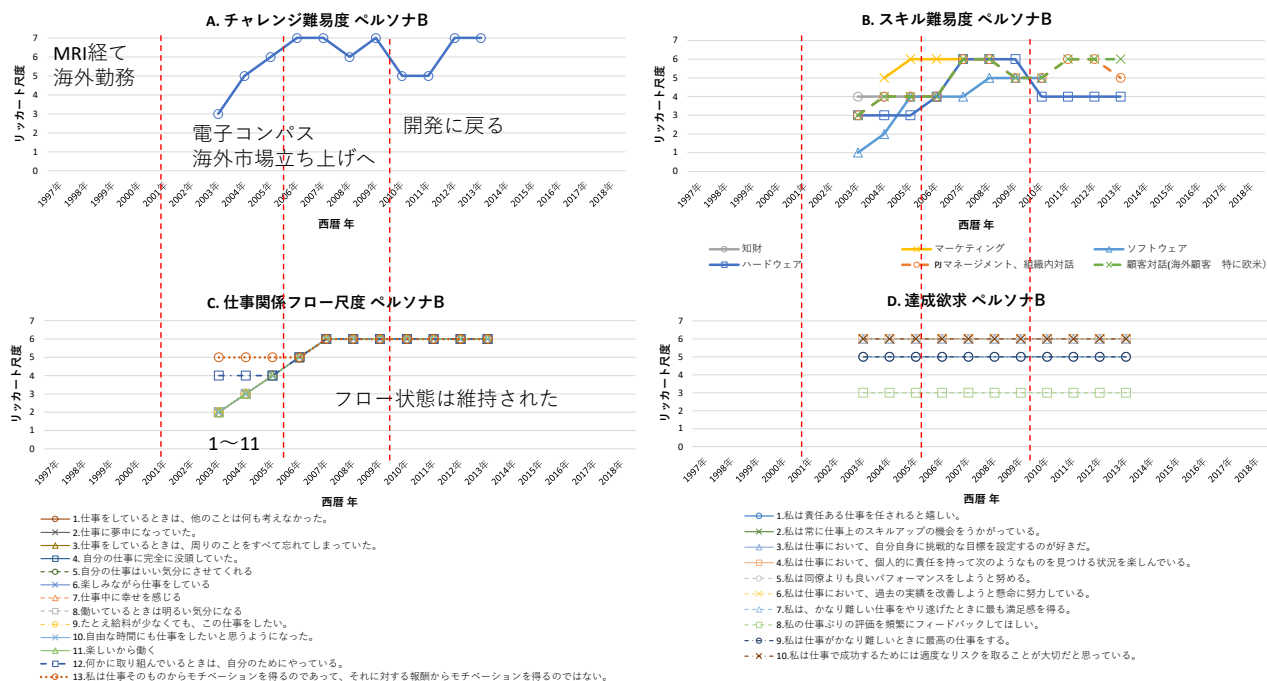


図 4.4 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ B 氏）

図 4.4 からすると、ペルソナ B 氏は、電子コンパスの業務に参画した当初は自分のポジションをどこに定めればよいか、迷い、挑戦難易度や能力難易度を定義することすら難しかった様子である。達成欲求は会社従業員として一貫して同じレベルであるが、仕事関係フロー尺度も当初は低い状態で、「力を持て余しつつも心配」といった状態にあったと解釈される。電子コンパスチームに馴染みだしてからは、挑戦難易度、必要とされる能力難易度が上がっていき、仕事関係フロー尺度は上昇、Csikszentmihalyi の「フロー」状態に到達した。電子コンパスを離れた後も、自己の欲求に適う職務、自分なりのイノベーション創出に向け、高い挑戦課題、高い難易度に向かって、フロー状態は維持された。

ペルソナF氏：達成欲求は高く、創意工夫面でフロー感が高い。ただし、定常業務の枠内と捉えている。

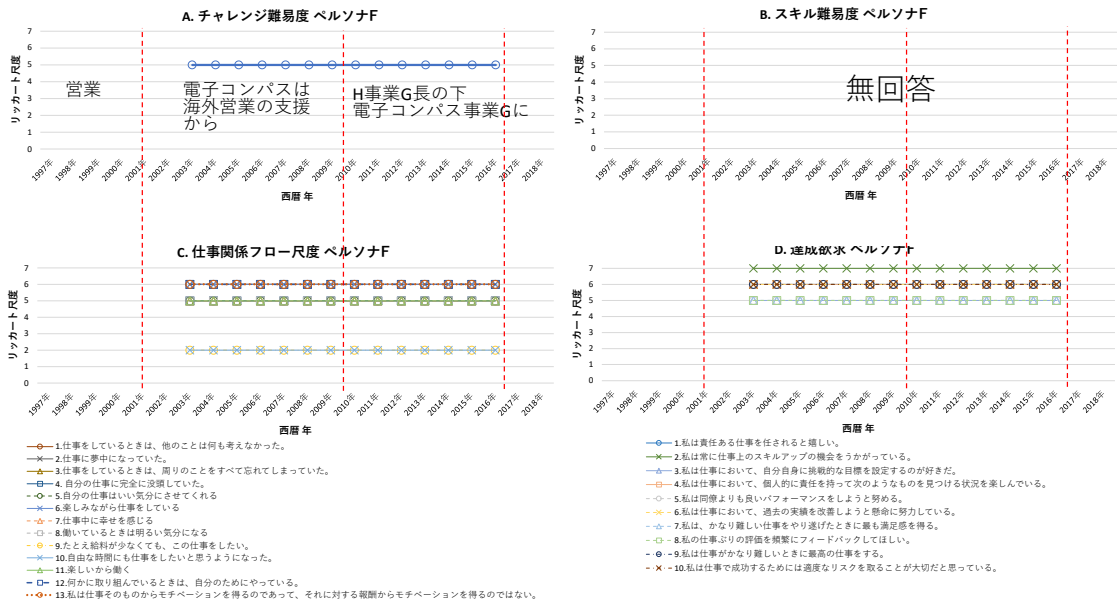


図 4.5 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ F 氏）

図 4.5 からすると、ペルソナ F 氏は、挑戦難易度、達成欲求、仕事関係フロー尺度は、常に中の上あたりで一定、「たとえ給料が少なくても、この仕事をしたい」「自由な時間にも仕事をしたいと思うようになった」は7段階中2レベルと低いままであった。台湾・アジアのお客様への営業部門として、お客様の特注電子部品のニーズを聞き、社内の技術部門と仕様決めの際の橋渡しをする業務に携わっていた。インタビューの発話からは「製品が変わるだけで、業務内容は同じ。お客様のご要望をいかに社内の人を動かして実現していくのか、そのアイデアを常に考えていた」とのことであったが、「フロー状態」にあるとは言えないが、定常職務の範疇で、新規なことに挑戦する、といった「事業部の冷静な役割としてのイノベーション拡大伝搬」に寄与した人であったと解釈される。

ペルソナD氏：達成欲求は高くなく、スキル獲得の意欲乏しい。フロー感の変化もない。定常業務の枠内と捉えている様子。
 フロー尺度 13.「私は仕事そのものからモチベーションを得るのであって、それに対する報酬からモチベーションを得るのではない」が低いことが傍証。

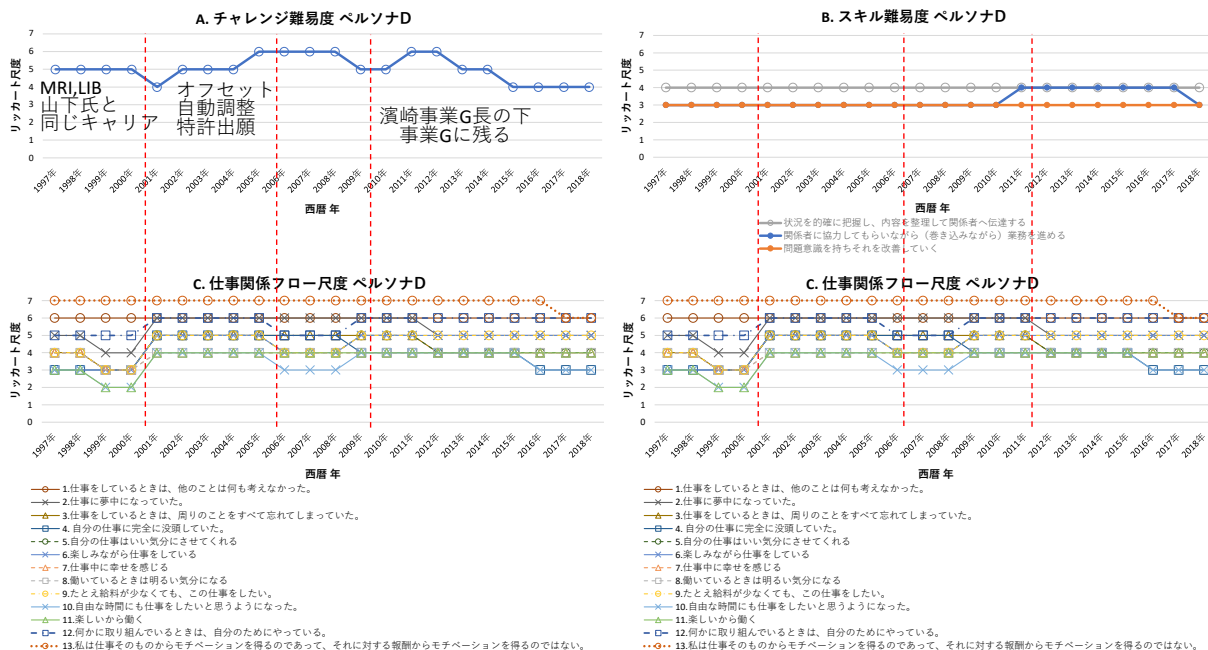


図 4.6 フロー状態・達成欲求の年度変遷（ペルソナ D 氏）

図 4.6 からすると、ペルソナ D 氏は、挑戦難易度や能力難易度は常に中レベルで一定、達成欲求も一定だが、「私は同僚よりも良いパフォーマンスをしようと努める」「私は仕事がかかなり難しいときに最高の仕事をする」は7段階中レベル2と低いまま、「私は仕事において、過去の実績を改善しようとして懸命に努力している」「私の仕事ぶりの評価を頻繁にフィードバックしてほしい」がレベル3であった。どの時期においても「フロー状態」にあるとは言えないが、定常職務の範疇で、着々と求められている役割や仕事をこなす、といった「事業部の実務家の役割としてのイノベーション実現」に寄与した人であったと解釈される。

山下博士：達成欲求は変わらない。スキルはすぐ獲得。新しいことやっていないと満足できない。うまくいかない時期は没頭でない。

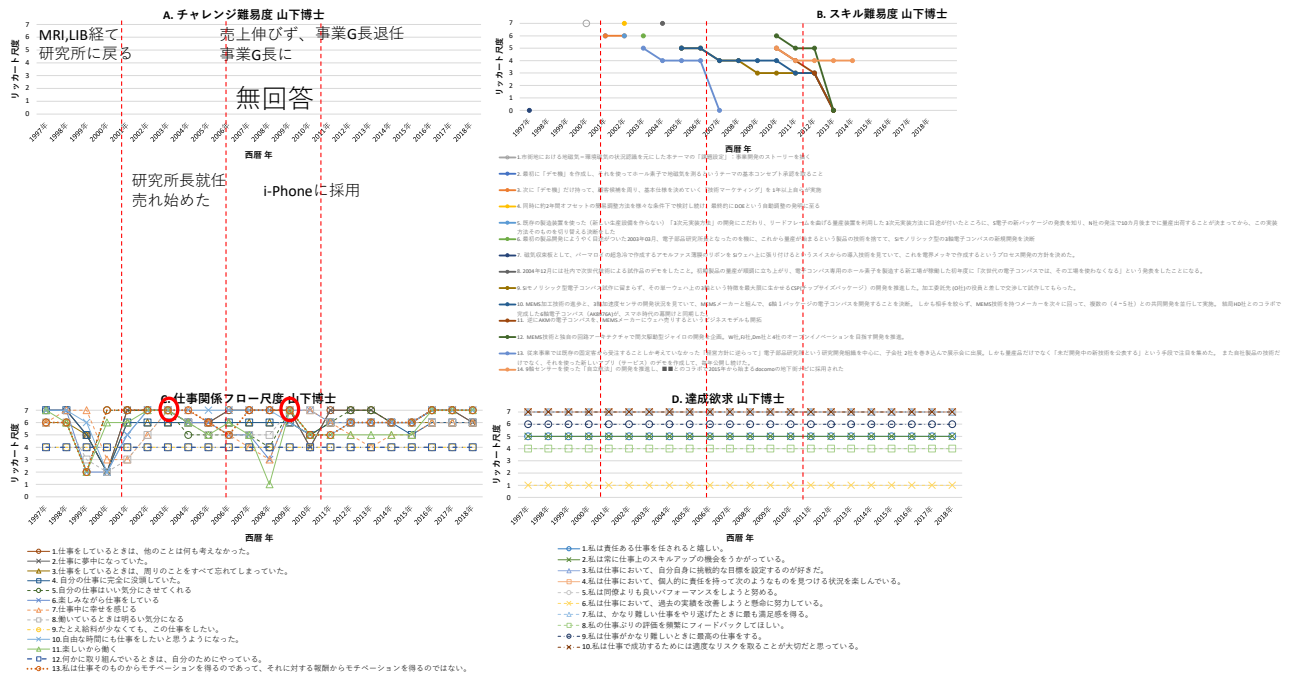


図 4.7 フロー状態・達成欲求の年度変遷（山下博士）

ペルソナ山下博士のアンケート3の回答、図 4.7 からすると、ペルソナ山下博士は、能力難易度に当時必要に迫られた多くの能力(図中の凡例表示は2項目のみ、あとは割愛)を挙げている。それらは数年で習得され、能力難易度が下がる傾向を示した。達成レベルは多くが高いレベルで一定、達成欲求も一定だが、「私は仕事において、過去の実績を改善しよう」と懸命に努力している」は常にレベル1、最低と回答した。仕事関係フロー尺度によると、年次によって、かなり乱高下しており、電子コンパスチームの歴史と照らし合わせると、仕事がうまくいっていない時期、社内各所から非難された時期、異動を命じられた時期に Csikszentmihalyi の言う「無気力」「心配」の状態に落ち込んだと解釈される。一方で「電子コンパスが携帯電話用に売れ始め、新たな研究所長に就任した時期」「スマートフォンに採用され、グローバルシェアのトップに躍り出た時期」は、究極の「フロー状態」になったことが判る。ペルソナ山下博士はアイデア創出者であり、「リーダー」もしくは「異端型イノベーター」とみているが、ペルソナ山下博士の場合は、唯我独尊の人ではなく、実は周りの評価も気にする「異端型イノベーター」であったと解釈される。

SRQ3 に対するアンケート・データの結果と考察

SRQ3：異端なアイデアの実現に関わる集団は、どのように伝え合い、相互作用し、イノベーションを伝搬していったのか？ に対し、「アンケート1：イノベーション貢献度相互評価(表 3.2)」、「アンケート2：イノベーション拡大伝搬動態調査(表 3.3)」を、本事例のインタビュー6名中5名に実施した。結果については、2000年～2017年の18年間の山下博士を中心とする有向グラフ(図 4.8)で、一括して表示する。

図中、赤点線(赤点線 edge)は山下博士を批判・罵倒した関係で、橙線(橙 edge)は山下博士を擁護・支援した上司の線である。Edgeには+と-の数値が記されており、アンケート2の関係度合いとして、+は当人から相手への想いの伝え度合い、-は相手から受け取った支援の度合いを表記している。Edgeの線の太さをその数値に反映させているが、差異が分かりにくいかもしれない。

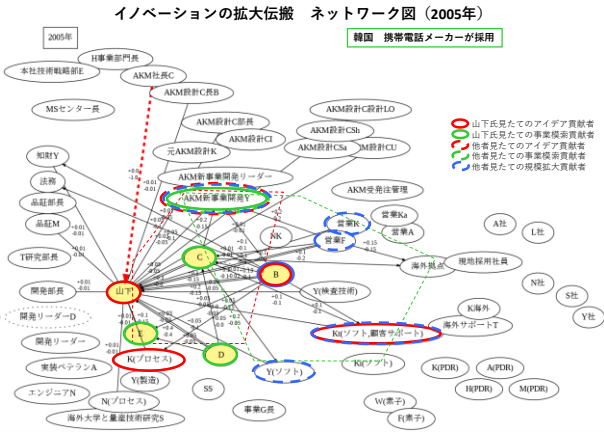
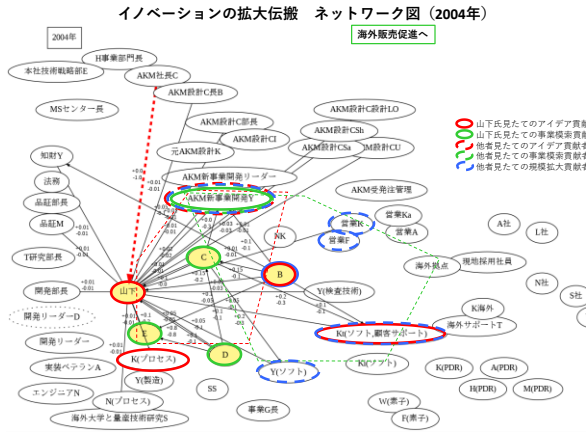
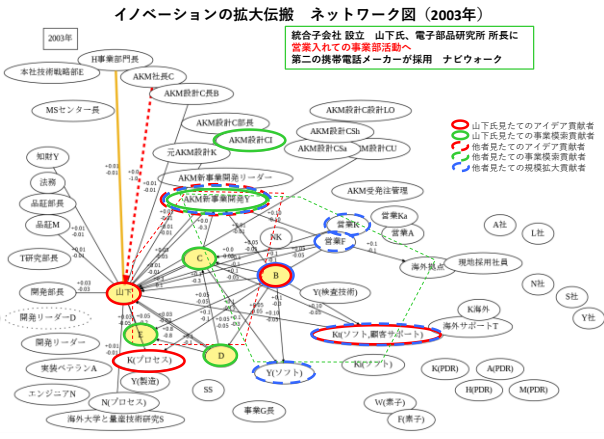
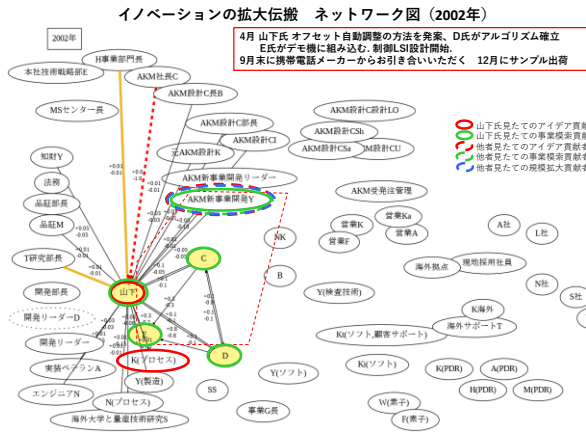
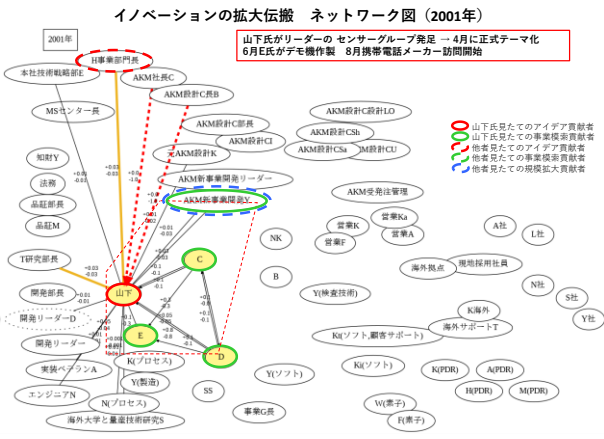
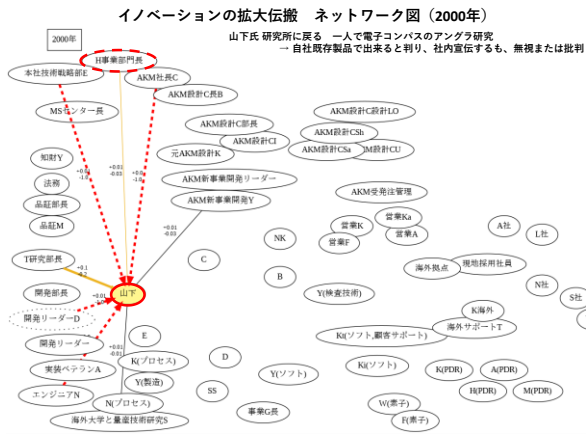
人を表す node の楕円枠線については、赤楕円が表 3.2 の赤字「Ideation(アイデア創出)」部門で他者から持ち点 100 点中、10 点以上の貢献点数を得た人、緑は同じく「Incubation(PoC で試作品作ったりお客様廻りで事業性の検証を行った)」部門で 10 点以上の貢献点数を得た人、青も同じく「Scaling(量産・拡販)」部門で 10 点以上の貢献点数を得た人、である。node の色が付いた楕円枠線が実線なのは山下博士の評価、点線なのは山下博士以外の 4 名の評価で貢献点数が高いことを表現している。

人を表す楕円(node)の位置については、大まかではあるが左側を 2000 年とし、右側に向かって時間が進行していく配置、特にお客様は右側で、それを取り巻くあたりに営業部や海外拠点、海外担当サポート、上側に経営層重役、本社スタッフとしての法務部、知財部、品証部は左上あたり、半導体デバイス開発製造の子会社は中上あたり、としている。

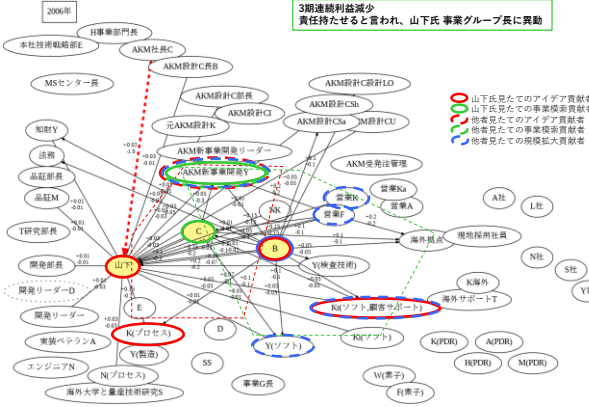
では図 4.8 に従って、2000 年～2017 年の関係性の結果を説明する。

2000 年、山下博士がリチウムイオン電池のジョイントベンチャーの仕事から、研究所に戻り、テーマ探しをしていたところ、既に製造販売している Hall 素子で地磁気が検知でき、おおよその方位を知ることができると、1人でアングラ実験(underground experiment)を重ねて検証した。しかし、他のエンジニアからは「低磁場の地磁気を測るには高感度磁気センサーが不可欠」と言われたとのことだった。しかし 2001 年、携帯電話のケースに、手作りモジュールを仕込ませて、手で振り回すとパソコン画面の矢印が動くデモ機を有志で作成し、それを見た事業部門長が「今すぐテーマ化しろ」と言ったその瞬間に風向きが変わった。正式な研究チームが発足し、2001 年は部下 3 人と活動を開始し、事業開発 Y 氏、C 氏とともに、いきなりデモ機を携帯電話メーカーに持ち込んで、事業可能性や最大公約数的な仕様の見極め、を行っていた。その後は年を追うごとに山下氏からの edge は増加し、最初のお客様が付いた 2003 年から本格的な事業部活動をする

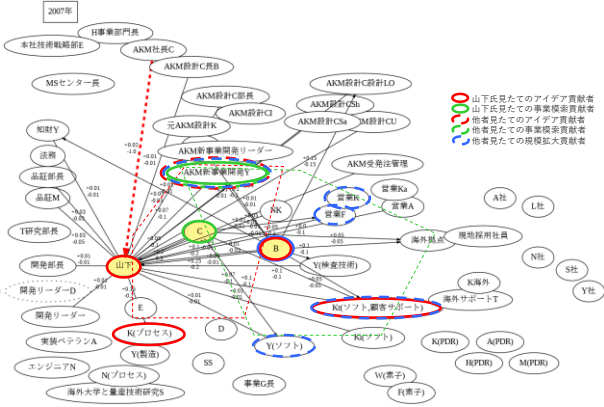
ため人員増加、B氏が参画した。B氏からの edge が年々増えていくことも見えるであろう。このような形でイノベーションに関わる社内の人が増加していったことが確認される。研究所から事業部に業務が移管され、山下博士が電子コンパス事業から離れた2013年以降はここには記載されない事業部内や、事業部からお客様へとイノベーションが拡大伝搬していったであろうと推察される。



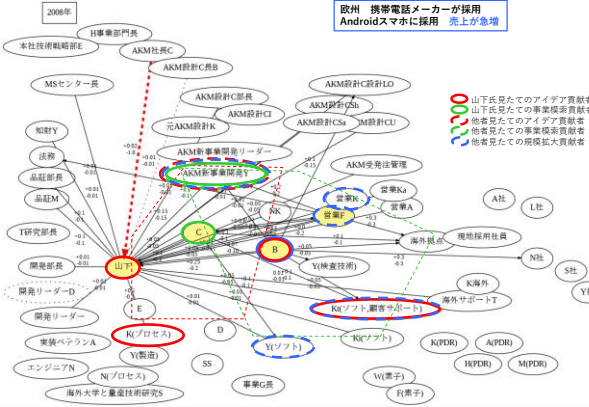
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2006年)



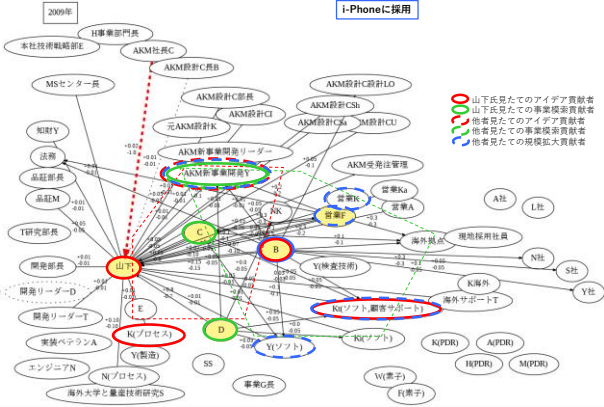
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2007年)



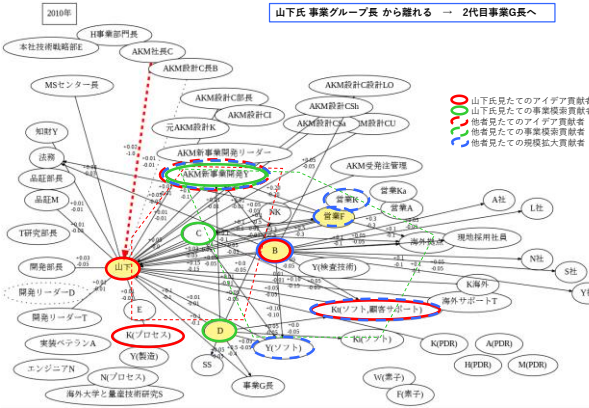
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2008年)



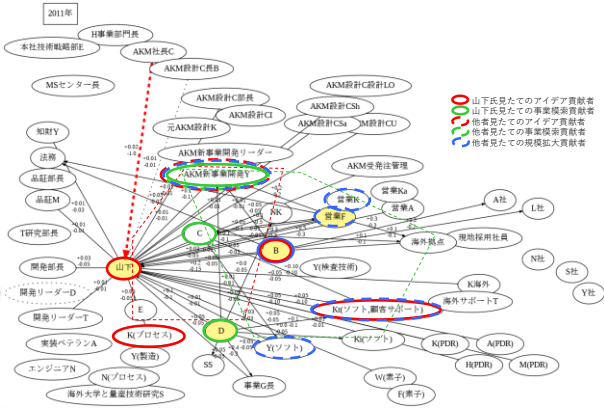
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2009年)



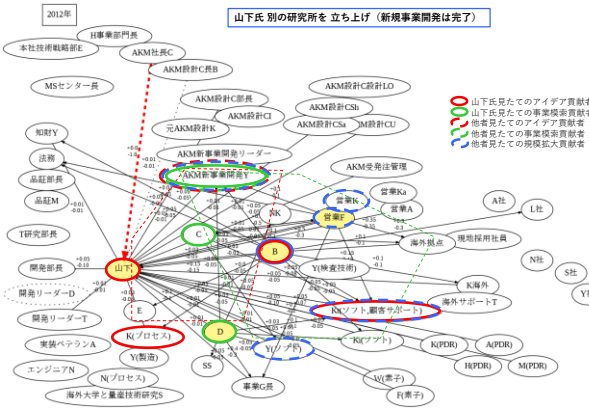
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2010年)



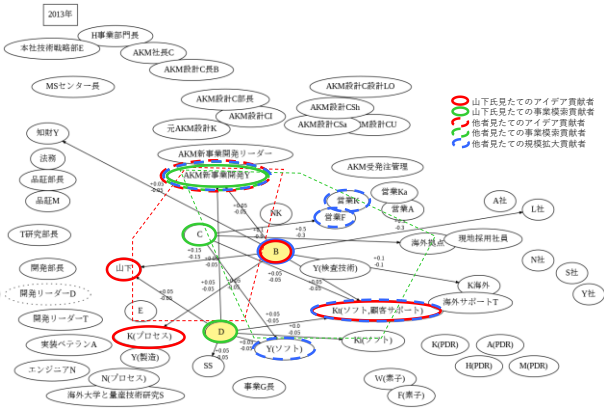
イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2011年)



イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2012年)



イノベーションの拡大伝搬 ネットワーク図 (2013年)



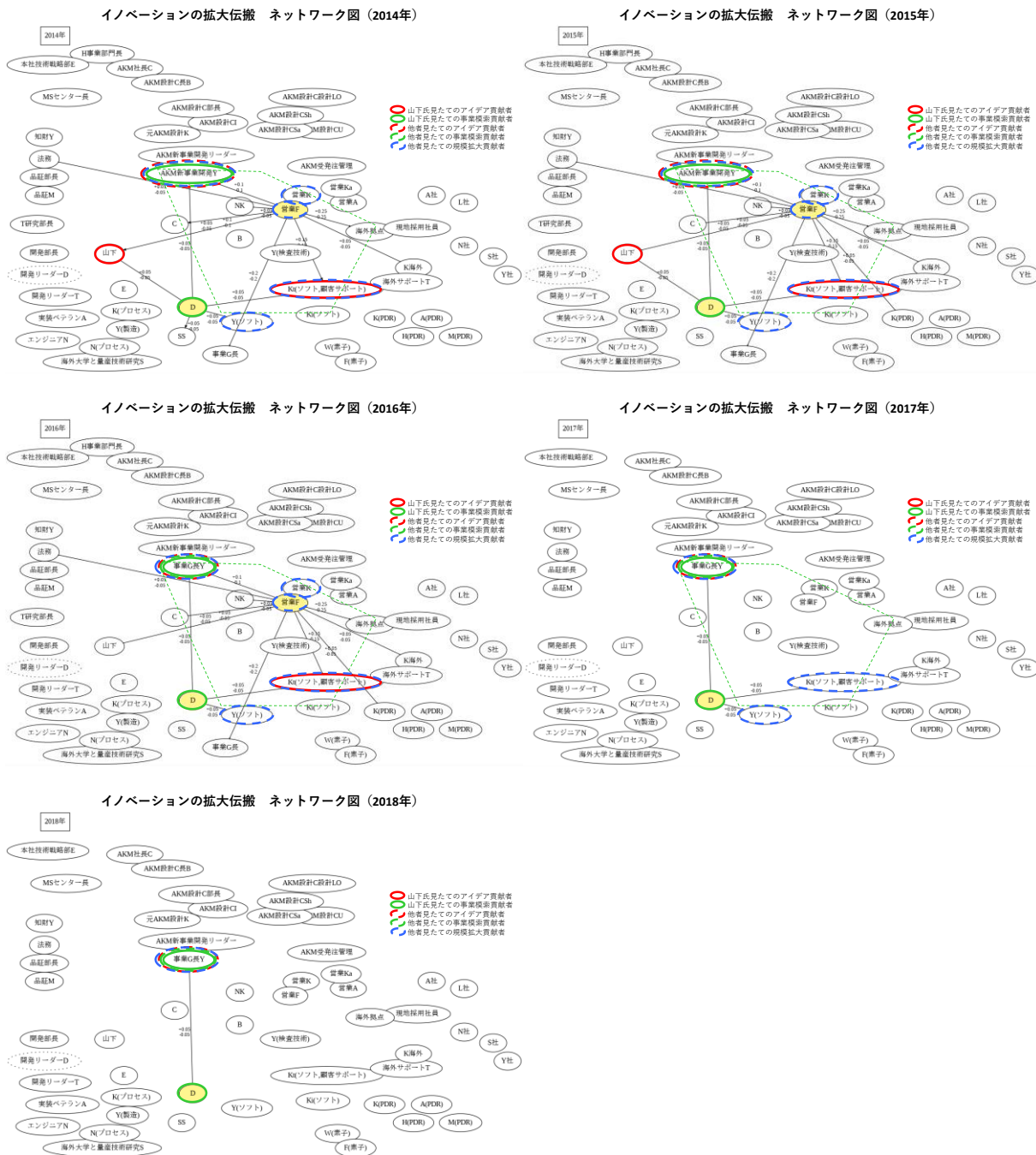


図 4.8 2000 年～2017 年 電子コンパス事業 イノベーション拡大伝搬の様子

この有向グラフ群の結果に対し、解析をする。

「アンケート 2：イノベーション拡大伝搬動態調査(表 3.3)」で「当人から相手への想いの伝え度合い、－は相手から受け取った支援の度合い」の相手を記載いただいたが、各人申告の相手先数から、年間最大数は山下氏、B 氏、F 氏の順であった(表 4.15)。

表 4.15 アンケート 2：年間最大相手数

	最大 edge 数/年(アンケート自己申告数)	その年度
山下博士	33	2011 年
B 氏	13	2013 年
F 氏	10	2015～2016 年
D 氏	8	2010～2012 年
C 氏	6	2005 年

山下博士は、少しでもやり取りがあった人には「0.1」でも点数を付け、他の人は主要なやり取りがあった人へのみ点数を付けた、というレベル合わせの違いなのかもしれないが、山下博士の「あちこちに話かけたがり」「相談されがち」「貢献してくれる人にはしごを外さない」といった思考傾向を示している可能性も高い。

次に最大 edge 数の多い B 氏、F 氏に関しては、図 4.8 で一目瞭然の通り、山下博士からのビジョンを受けたパートリーダーがネットワーク・ハブとなって、山下博士の知らない人たちへビジョンを伝え、オーケストラのハーモニーを実現していった、その貢献が明らかである。このような人こそが、イノベーションの実現に不可欠な「上級フォロワー」であると考えられる。

MRQ に対する結果と考察

MRQ：異端なアイデアをイノベーションに繋げるためにはどのような人が必要か？
 に対し、以上 SRQ1～3 の結果に基づき、山下博士が提示した異端なアイデアがイノベーション実現へと進行する過程において不可欠な人を考察する。

第一に、その人は、動機として「自己成長欲求群」のうちの、自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得といった「自信と挑戦欲を新しいことにぶつけ、自己効力感を繰り返し確認したい欲求」を既に持っている、それに見合う「イノベーション実現ストーリー」に出会った際に、自己のこの欲求と提示されたこのストーリーが共鳴し、強い共感を得た「共感類型 1 型」のペルソナ B 氏、ペルソナ C 氏のような人たちであった。「イノベーション・アイデア実現」の挑戦度が高くてもそれをこなせる資質を持ち、かつ、その「イノベーション実現ストーリー」が信じられると見極められる人であり、新しい挑戦に興味があり、自信に基づいた自己効力感を最大限に実証しようとする人である。

第二に、その人は、資質として、基本的に

- ・ チームで無二の「専門知識・キャリア経験(knowledge)」を有している
- ・ 好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、という「創造的思考傾向(mindset)」を有している
- ・ 社会的スキルという「創造的技能(skill)」を有している

を備えつつ、

- ・取り巻く環境を俯瞰認知できる、
- ・将来を予見できる、

という「特別な認知能力(skill)」を有したペルソナ B 氏、ペルソナ F 氏のような人たちであった。「俯瞰認知できるフォロワー」の存在が、山下博士の見えていない部分、できない部分を自発的に埋めていった、多くの人を巻き込んでこの電子コンパス事業のイノベーションを後押ししたと、解釈され、「俯瞰認知能力のあるフォロワー」が「上級フォロワー」として不可欠な存在だった、と考えられた。

第三に、その人は、他者との相互作用として山下博士が見えていない部分、できない部分を自発的に、多くの人を巻き込んで埋めていくための、ハブ機能を有したペルソナ B 氏、ペルソナ F 氏のような人たちであった。「複数の個体が影響しあって創造する」We paradigm 型創造において、イノベーションを拡大伝搬させる役割は、全体を俯瞰的に見渡せるだけでなく、同時にハブ機能として組織内に自発的に働きかけられる人が不可欠である。

また、山下博士との相互作用の視点で、山下博士にうまく嵌まるのは Eppler & McGrath (2017)の言う、#1：夢想家と実行者、あるいはペア#6：リーダーとマネージャーの組み合わせであり、今回の5名のインタビューは「実行者」あるいは「マネージャー(周囲を巻き込み、なんとかやりこなす人)」として、正にそうであり、このような相互作用のあり方だった、と理解された。

また、電子コンパス事業のイノベーションを俯瞰的に、知識構造化して語っていただいたペルソナ B 氏は、山下博士と周りの人との関係について、「山下博士を指揮者とし、周囲の人がそれぞれの楽器の首席奏者(パートリーダー)を務めたオーケストラ型の補完関係だった」と発話した。山下博士という指揮者には表現したいビジョンが見えており、それぞれの楽器の専門家がそのビジョンを理解し、それぞれが自身の見えている範囲内の足りない所を埋めて理想に近づける行動をしたと解釈された。それ自体が指揮者を補完していることに他ならず、全体として良いパフォーマンスの実現に繋がった。

図 4.8 は、山下博士からのビジョンを受けたパートリーダー、ペルソナ B 氏、ペルソナ C 氏、ペルソナ F 氏、新事業開発 Y 氏、ソフト開発から後に顧客サポートに回った Kt 氏がネットワーク・ハブとなって、山下博士の知らない人たちへビジョンを伝え、イノベーション実現へ拡大伝搬していったことがよく判る。この様なネットワーク・ハブとなる人こそが、イノベーションの実現に不可欠な人であると考えられる。これらネットワーク・ハブの人がより良い働きをする上で、指揮者のビジョン、勝ち筋ストーリーが、パートリーダーに強く信じられるものになっていることが不可欠である。

MRQ：異端なアイデアをイノベーションに繋げるためにはどのような人が必要か？の答えは以下である。

動機として、自己効力感、挑戦、達成、遊戯、環境適応能力向上、好奇、自己成長、自己実現、獲得といった「自己成長欲求群」、すなわち「自信と挑戦欲を新しいことにぶつけ、自己効力感を繰り返し確認したい欲求」を有する、

資質として、チームで無二の「専門知識・キャリア経験(knowledge)」、好奇心、粘り強さ、知的誠実さ、先入観の無さ、といった「創造的思考傾向(mindset)」、社交的スキルという「創造的スキル(skill)」を有していて、特に、取り巻く環境を俯瞰認知できる、将来を予見できるという「特別な認知能力(skill)」を有する、

他人との相互作用の在り方として、以上の動機と資質に基づき、組織内のネットワーク・ハブとして、各部署・各人員に働きかけ、イノベーションを推進する自発的、自律的実行力を有する、

以上の人材が、イノベーション実現に不可欠な「上級フォロワー」であり、「異端型イノベーター(maverick innovator)」に対する「共感型イノベーター(empathetic innovators)」と名付けられる。

第5章 おわりに

5.1 残された課題

本研究は単一事例検討であり、「共感型イノベーター」が本事例に特有の例なのか、抽象化される概念になりえるかは、判断できない限界を有している。また、質的研究の特徴として SCAT 法で抽象化する段階では解析者の知識や思考傾向に基づく解釈が肝であり、解釈者による意味の抽出は千差万別となり唯一無二の結論にならない限界がある。

他にも以下の限界が挙げられる。

- ・フォロワーの欲求分類 36 項目については、漏れている欲求がありえ、完全とは限らない。
- ・「フロー状態」「フロー尺度」は現在も批判的な議論が継続されており、採用の是非は問われるべきである。
- ・Amabile(1988)の「創造性に影響を与える個人の資質」の区分は整理不十分と思われ、根拠とする資質区分は改良される余地がある。
- ・ネットワーク構造のデータは、本来全ての関係者から取得すべきであるが、5名のデータに留まり、完全であるとは言えない。

「異端者」と「上級フォロワー」の動機、資質、相互作用の在り方については、それぞれ多様性があると考えられるため、決して共通化、一般化を無理に進めることはできないであろうが、本研究の目的であるイノベーションの達成に貢献する「上級フォロワー」、中でも「共感型イノベーター」の動機、資質、相互作用の在り方について、事例検討を積み増すことにより理解を深めたい。

謝辞

本研究を進めるにあたり、研究対象としてインタビューに応じていただいた旭化成株式会社、山下昌哉博士、加藤静一氏、佐藤正信氏、疋田浩一氏、松沼祐子氏、御子柴憲彦氏(あいうえお順、文中の B 氏～F 氏はこの順ではない)のご協力に感謝いたします。北陸先端科学技術大学院大学の内平直志教授、神田

陽治教授、伊藤泰信教授、白肌邦生教授をはじめとする先生方および社会人学生諸氏に多くのアドバイスをいただきました。こころより感謝いたします。

注 インタビューは北陸先端科学技術大学院大学の倫理審査(人 04-026)にて承認された研究計画「イノベーション・チームの補完関係に関するヒアリング」説明書に基づき、研究の主旨、目的、内容と、研究協力者に生じる負担、苦痛、危険性とその予防・安全確保の方法、研究協力同意後の撤回について説明し、研究協力に同意いただける場合には実名／匿名の意思表示を含め、同意書に自署いただいた。また、最初の研究成果公開の入稿期日の45日前までに予稿（最終発表稿と限らない）を提示し、30日前までに同意の撤回、実名／匿名の変更を受け付けることとした。

発表実績

研究・イノベーション学会第38回年次学術大会 1B18 (2023年10月28日)

参考文献

- Alderfer, C. P. (1969). An empirical test of a new theory of human needs. *Organizational Behavior and Human Performance*, 4(2), 142–175.
- Amabile, T. M. (1988). A Model of Creativity and Innovation in Organizations. *Research in Organizational Behavior*, 10, 123–167.
- Amabile, T. M. (2012). Componential Theory of Creativity. *Harvard Business School*, 12(96), 1–10.
- Amabile, T. M., Dejong, W., Hastie, R., Hershenson, M., Kidd, R., Langer, E., Lepper, M., McArthur, L., Morant, R., Pines, H., Schneider, D., Snyder, M., & Stubbs, M. (1983). The Social Psychology of Creativity: A Componential Conceptualization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(2), 357–376.
- Bakker, A. B. (2008). The work-related flow inventory: Construction and initial validation of the WOLF. *Journal of Vocational Behavior*, 72(3), 400–414. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2007.11.007>
- Cardon, M. S. (2008). Is passion contagious? The transference of entrepreneurial passion to employees. *Human Resource Management Review*, 18(2), 77–86. <https://doi.org/10.1016/j.hrmmr.2008.04.001>
- Cardon, M. S., Gregoire, D. A., Stevens, C. E., & Patel, P. C. (2013). Measuring entrepreneurial passion: Conceptual foundations and

- scale validation. *Journal of Business Venturing*, 28(3), 373–396.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.03.003>
- Carsten, M. K., Uhl-Bien, M., West, B. J., Patera, J. L., & McGregor, R. (2010). Exploring social constructions of followership: A qualitative study. *Leadership Quarterly*, 21(3), 543–562.
<https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2010.03.015>
- Cesarec, Z., & Marke, S. (1968). Matning avpsykogenena behov medfrageformularsteknik. Manual till CMPS. Stockholm: PsykologiForlaget AB. *Stockholm: PsykologiForlaget AB*.
- Chaleff, I., (1995). *The courageous follower : Standing up to and for our leaders* (野中香方子訳『ザ・フォロワーシップ』ダイヤモンド社, 2009 年) (I. Chaleff, Ed.). Barrett-Koehler Publishers, Inc.
- Csikszentmihalyi, M. (1975). *Beyond Boredom and Anxiety*. Jossey-Bass Inc Pub.
- Csikszentmihalyi, M. (1997). Happiness and Creativity. *The Futurist*, 8–12.
- Dani, M. V., & Gandhi, A. V. (2022). Understanding the drivers of innovation in an organization: a literature review. In *International Journal of Innovation Science* (Vol. 14, Issues 3–4, pp. 476–505). Emerald Publishing. <https://doi.org/10.1108/IJIS-10-2020-0201>
- Edwards, A. L. (1959). *Manual: Edwards personal preference schedule*. The Psychological Corporation.
- Eisenberger, R., Jones, J. R., Stinglhamber, F., Shanock, L., & Randall, A. T. (2005). Flow experiences at work: For high need achievers alone? *Journal of Organizational Behavior*, 26(7), 755–775.
<https://doi.org/10.1002/job.337>
- Eppler, M. J., & McGrath, L. (2017). Pairwise communication for innovation at work. In *Strategy and Communication for Innovation: Integrative Perspectives on Innovation in the Digital Economy* (pp. 91–111). Springer International Publishing.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-49542-2_7
- Freud, S. (1927). *The Ego and the ID*. E-Kitap Projesi & Cheapest Books; Illustrated版.
- Glăveanu, V. P. (2010). Paradigms in the study of creativity: Introducing the perspective of cultural psychology. *New Ideas in Psychology*, 28(1), 79–93. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2009.07.007>
- Jackson, S. A., & Marsh, H. W. (1996). Development and Validation of a Scale to Measure Optimal Experience: The Flow State Scale. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 18(1), 17–35.
- Kelley, R. Earl. (1992). The power of followership: How to create leaders people want to follow, and followers who lead themselves. *Broadway Business*.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50, 370–396. www.excelcentre.net

- McGregor, D. (1960). *Human Side of Enterprise*. McGraw Hill Higher Education.
- Murray, E. J. (1964). *Motivation and Emotion*. Prentice Hall.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in Personality*. Oxford.
- Newman, A., Obschonka, M., Moeller, J., & Chandan, G. G. (2021). Entrepreneurial Passion: A Review, Synthesis, and Agenda for Future Research. In *Applied Psychology* (Vol. 70, Issue 2, pp. 816–860). Blackwell Publishing Ltd. <https://doi.org/10.1111/apps.12236>
- Norsworthy, C., Dimmock, J. A., Miller, D. J., Krause, A., & Jackson, B. (2023). Psychological Flow Scale (PFS): Development and Preliminary Validation of a New Flow Instrument that Measures the Core Experience of Flow to Reflect Recent Conceptual Advancements. *International Journal of Applied Positive Psychology*, 8(2), 309–337. <https://doi.org/10.1007/s41042-023-00092-8>
- Nunnally, J. C. (1967). Assessment of reliability. *Psychometric Theory*, 206–235. <https://cir.nii.ac.jp/crid/1570572700877085952.bib?lang=ja>
- Steers, R. M., & Braunstein, D. N. (1976). A Behaviorally-Based Measure of Manifest Needs in Work Settings. *Journal of Vocational Behavior*, 9(2), 251–266.
- Swann, C., Piggott, D., Schweickle, M., & Vella, S. A. (2018). A Review of Scientific Progress in Flow in Sport and Exercise: Normal Science, Crisis, and a Progressive Shift. In *Journal of Applied Sport Psychology* (Vol. 30, Issue 3, pp. 249–271). Taylor and Francis Inc. <https://doi.org/10.1080/10413200.2018.1443525>
- White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 66(5), 297–333. <https://doi.org/10.1037/h0040934>
- ジェフ・ダイアー, ハル・グレガーセン, クレイトン・クリステンセン, & 櫻井 祐子. (2021). *イノベーションのDNA [新版] 破壊的イノベーションの5つのスキル* (第1版). 翔泳社.
- 下崎千代子. (1988). 職務動機づけ論における欲求構造. 奈良産業大学『産業と経済』, 12, 33–53.
- 大谷尚. (2019). *質的研究の考え方—研究方法論からSCATによる分析まで—*. 名古屋大学出版会.
- 小橋川久光, 平良勉, 金城文雄, & 大村三香. (1997). 授業用スポーツ・フロー尺度の検討. 琉球大学教育学部教育実践研究指導センター紀要, 5, 13–20.
- 小野善生. (2013). フォロワーシップ論の展開. 関西大学商学論, 58(1), 73–91.

- 川端雅入, & 張本文昭. (2000). Flow State Scale(日本語版)の検討-その1-. 日本体育学会大会号 , 51, 183-183.
- 日下裕弘, 太田茂秋, & 西嶋尚彦. (1994). 野外志向のレジジャー・スタイルに関する価値意識研究(その3)フロー体験の調査:記述分析注. 茨城大学教養部紀要, 26, 501-527.
- 石村郁夫, 河合英紀, & 國枝和雄. (2008). フロー体験に関する研究の動向と今後の可能性. 筑波大学心理学研究, 36, 85-96.
- 羽鳥丈太. (2023, October 26). リーダーシップとは?種類やリーダーシップがある人の特徴、身につける方法.
<https://service.alue.co.jp/blog/what-is-leadership>
- 荻野七重, & 斎藤勇. (1995). 多変量解析からみた心理発生的欲求の分類と構造. 白梅学園短期大学紀要, 31, 125-141.

付録 モデルインタビューー6名の SCAT 分析

表 付録 0.1 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ山下博士)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3>左を説明するようなテキスト外の概念	<4>テーマ・構成概念 (前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
0:00:50	安田	はい、では始めさせていただきます。					
0:00:59	山下	はい。では、何も準備していませんが、					
0:01:00	安田	ざっくばらんに話していただければと思います。					
0:01:10	山下	支離滅裂になるかもしれません。					
0:01:20	安田	ではですね、去年お願いした通りですね、私の方の研究テーマとして、そのイノベーションを起こした人、それから、その周りの方ですね。そのグループがああ技術的なところというよりも、どうやってこんなところを乗り越えてきたかと、					
0:01:29	安田	そういったところがですね、クリエイティビティという創造性をですね、本当にイノベーションをつなげたところの、どんなところが鍵になるかっていうところをお聞きしたいと思っていますので、そういった質問あたりをですね、させていただきます。					
0:02:01	山下	キーワード的にはクリエイティビティとイノベーションですかね。					
0:02:03	安田	そうですね。で、皆さま、一人ひとりの意志、will という意志ですね。それから、気持ちですね。想いとか気持ちのところと、他人に対する期待とか、その他人さんが思う気持ちとかですね。追っかけていって					
0:02:09	安田	どうやって多人数でやり取りしてイノベーションに行ったかってところを聞きたいと思っています。どうぞよろしくお願いします。はい、はい、じゃあ、その最初の質問ですけれども、					
0:02:23	安田	その今回のですね、電子コンパスのイノベーションを始めたところのですね、発端の部分、その前の部分も含めてですね。どんなことで始まったのか、どういうチームメンバーがですね、集まったのかを聞かせてください。					
0:02:53	山下	どちらかというと、時系列に言った方があれですかね。整理すると順番を変えた方がわかりやすいかもしれませんが、とりあえず時系列で言うと、前回もちょっと言ったように、まず多分。					
0:02:55	山下	イノベーションというのか、とにかく大元のベースに忘れちゃいけないことは、えっ、と私が入社して最初に MRI っていう					
0:03:05	山下	医療機器の開発をやって、これトータルで 10 年ちょっと。事業化するまで 2 年半ぐらいかかってますから。事業化してからは 8 年ぐらい。					
0:03:15	山下	やって結局はまあ、いろんな事情で事業は撤退するっていう経験をした。その後、たまたまリチウムイオン電池の研究やっていた吉野なんかのグループがやってたものを、T 社さんとのジョイントベンチャーが出来た段階でタイミングよくと言うか、悪くてと言うか、そういうタイミングだったので、そちらの方にグループ移って、で今度リチウムイオンが初めて、世の中で初めて量産されるっていうタイミングから、約 8 年半くらいだったっていうことが大きな、	事業撤退	事業模索の失敗	「投資の失敗とは」論	新規事業創出に失敗経験も「不可欠」では？	なぜ撤退したのか、理由は？
0:03:46	山下	背景になってます。というのは技術者として、ある意味幸い、幸せだったことは関わったテーマが MRI も LIB も今は知らない人はいないぐらい全世界に広がるっていう技術になっているっていう意味ではあ非常に幸運で、普通はいろいろ関わっても、なかなかそれこそ量産もされなくて、やり直しになるっていうことがまあ、テーマ的には多い。少なくとも確率的にそうなのに、偶然ながら二つやったことが二つともそうなるって、って意味ではあ純粋にエンジニアとしては非常に幸せな時期を過ごさせていただいたし、	関わったテーマが世界に広がる幸運	人類史において時が流れるうちにどこかのだれかがイノベーションを起こす定めなだけ、あとは運	「シリアルイノベーター」	イノベーション起こせるかは運なのか？	
0:04:21	山下	それから、初めて量産をします。世界で初めて量産します、みたいなタイミングから、競争激しくなるけど、市場に認知されて広まりました。大きな市場ができつつあります、みたいな、開発として一番面白い時期ですね。どんな事実が変わっていくところを二回も経験できたというのは、とても、	世界で初めて量産 大きな市場ができつつある	世間の技術動向が急変する時期の競争欲求	「キャズム」を超える時期、「レッドオーシャン」期の競争戦略	先行優位で競争するなら常識外のアイデアを、競合に知られず PoC するべき	
0:04:45	山下	ちょっと言葉悪いですけど、楽しいというか、やりがいがある時期であったにもかかわらず、会社員としては事業として最終的に成立しえない、っていうことになって撤退をする。					
0:04:58	山下	ということのこの一種、矛盾というか、ジレンマですね。ということを感じて、これが純粋に単に	ジレンマ	個人の満足と企業の満足は異なるジレンマ	「エンゲージメント」(個人と企業のベクトルを描えられるか?)		技術屋は世の中の役に立ちたい人種? 芸術家のクリエイティビティと異なる?
0:05:07	山下	技術開発をしたい、大学だとは言いませんけど、その儲ける云々に関係なく、技術のいいものを作りたいと言うんだったら十分満たされてるんですけど、会社員である限りは事業としてやらなきゃいけないし、それは単に儲け儲	事業貢献	事業存続=社会貢献	「ゴーイングコンサーン」	個人の欲求と会社の欲求の整合性	

		からないというより、そうしないと社会に本当の意味で貢献したことにならない。						
0:05:25	山下	というようなことを二回も経験したので、45歳にちょうどなりましたから次、何やるかって考えた時には、技術開発として貢献するっていうことはもう二回、ある意味あったし、それよりは本当に社会に貢献するっていうその製造業として、	45歳 社会に貢献	技術開発→事業開発(社会貢献)に シニアは移行	「technology centric」から 「human-centric」への移 行、goods dominant logic から service dominant logic	新規事業創出、社会を変革する イノベーションは、サービス ・ドミナント・ロジックで 解釈可能		
0:05:46	山下	モノを作り続けられるような事業を三回目にはやりたいっていうか、すごく有り体に言うと、儲かって撤退しなくてもいいような事業を作らなきゃいけない、っていうふうに思ったので、その意味でのイノベーションはどうやって起こせばいいんだ、っていう。技術的なイノベーション、当然MRIにしてもLIBにしても、ものすごいイノベーションが起こっているわけですし、吉野なんか、ノーベル賞をいただくという評価を受けているわけですが、もう一つのイノベーションという意味での社会貢献、本当の意味で、モノを作っていくっていうのは何なんだっていうことが、	撤退しなくても良い、儲かる 事業(持続的な事業)	瞬間的な(技術)イノベーションで なく、持続的な(社会貢献)イノ ベーション	「ゴーイングコンサーン」	技術イノベーションではなく 社会貢献イノベーション		
0:06:16	山下	悩むというか、すごく考えるところがベースにあったっていうことですね。						
0:06:22	山下	だから、それが結果的にはイノベーションにつながっていくと思えば、少なくとも電子コンパスにおいては、で、その一番の基本は撤退するっていうのは儲からないことだよなって、これ、なんか引け目の意味じゃなくて、儲からないっていうのは、世の中の一般の人とか、市場がその価値で買ってくれるっていうのに結びついてない、っていう意味ですよ。	撤退 価値					
0:06:47	山下	極端に言うと、技術者の自己満足をいくらやっちゃって、その評価が低かったら駄目だよ。本当の意味で社会貢献していないよね、っていうことになるし、極端に言うと、例えば、何10億円も儲けましたって仮に言っただとしても、いや、お前、その二倍使ったじゃんみたいな。実は儲かっていなくて、極端に言うと、その全額を寄付したほうが良かったんじゃないか、みたいなことが起こるわけなんです。そういう意味では本当に社会に価値を生み出すっていうことがやりたいなと思ったので、それは製造業とはなんだと思ってるベースは。	自己満足	個人の満足よりも企業の満足(社会 貢献)が目指されるべき	「ステークホルダー」に従 業員は入るのか否か論	個人の満足と社会の満足の整 合性を取るべき		
0:07:18	山下	やっぱりものをちゃんと価値に見合うようなコストで作れるっていうこと、	価値に見合うコスト	コストダウン生産技術	「コストリーダーシップ戦 略」	イノベーションの近道はコスト ダウンで、コストダウン技 術開発が主役	地味な研究に人材は 集まらないのでは？	
0:07:24	山下	それが製造業の本質なんだっていうふうに、三回目に思ったので、有り体に言うとコスト勝負。ちょっと変な言い方だけど、会社なので競争をするので、コスト勝負する事業にならなきゃ駄目なんだっていう風に乗ってっていうのは、もう基本のベースにあります。	コスト勝負する事業					
0:07:41	山下	で、コスト勝負をするには、もちろん安く作らなきゃいけないので、製造業から言うと、基本たくさん作れば量産効果ってやつがあって、設備償却も含めて、あるいは、たくさん買うから買い付け安くできるっていうのも含めて、コスト競争力が生まれる、というのがベースにあるんですけど。でも、それだけか。で、それって全てのメーカーに共通っちゃ共通で、我々がなんか工夫したからってなるわけじゃないので、もう一つコストが下がるっていう要因は。特に技術屋としては同じものを作るにしても、作り方が安く作れる。	量産効果 作り方が安く作れる					
0:08:14	山下	あるいは、安く供給できる、っていうのは流通も含めてですね。というところに、技術力を発揮する場所があるよねっていうふうには思ってたんで、そういうものを開発したいな。何を作るかじゃなくて、そういうことができる事業をやりたいなと思ったのが大元にあります。	流通を含めて 技術力を発揮 何を作るかではなく、コスト勝 負できる事業	量産によるコストダウンは差別化 できない。作り方、供給の仕方で 技術力を発揮すべき				
0:08:31	山下	で、0から会社作る必要なく、旭化成の中でそういうことができるとすると、すごくシンプルに言うと、償却が終わった設備を使うっていうのが最も、	償却が終わった設備					
0:08:42	山下	必要だし、それから、そのキャパがある。償却が終わっていても量を増やしたら、工場もう1個建てなきゃいけない、みたいな状態だと、あんまり良くないので、十分キャパがあるのを使うってことが前提だよなっていうふうには、ある意味制約というか、条件を付けながらテーマを探してました、っていうことですね。これ、いろいろ言うけど、長いこと探したわけじゃなくて、そういう思いがある所で実は、リチウムイオンの撤退が決まったので、移動した翌月に	キャパ	既存設備の使いまわし				
0:09:12	山下	だから、転勤して場所も変わって、その新しい部署で何しようかになってまだ様子もわかんないし、っていう時に、たまたまその設定された会議に出たところで、	たまたま	セレンディビティ	エウレカ	様々な視点からの意見が集ま ったの「ひらめき」は偶然性 か？		
0:09:25	山下	この今で言う「電子コンパス」、当時その名前がなかったんですけど、携帯電話に近い将来、位置情報を、今で言うGPSで、当時はGPSではなかったんですけど、位置情報を取得する手段が必要になるっていう噂というか、話あるよと言うのを携帯電話に、いろんな部品を収めている旭化成マイクロっていうところのメンバーが言ってきて、	噂	営業情報				
0:09:51	山下	で、その位置情報を携帯電話に積む目的は、緊急通報の場所を本人がわからなくてもちゃんと警察署とか消防署に伝えるということが目的の社会インフラとして整備するっていうのは、極端に言うと、国のインフラとして必要になるっていうような話があって、それはとても納得できる話だったので、それを誰がやるかは置いて、そういうのが携帯電話につくんだな、どんどん携帯増えるけど、便利になると同時にどこから掛けているかが分からなくなるってデメリットが生まれてるって事に初めてその時明確に意識をして、	納得 意識	未来社会のビジョンへの意識	バックキャストイング	現代の常識を疑う先見性		
0:10:26	山下	で、それを補うために位置情報を取るような手段が社会インフラとして必要になるから、それを求められているよっていうことを聞いた時に						

0:10:36	山下	その手段を開発するってことは、社会インフラ的にはとても重要だし、我々がやってもよかったんですけど、これってもうウェブに乗ってるような、要するに国としてそれを求めます、みたいなことが宣言されているような時代だったので、これはもうできそうな人はもう絶対やってる、極端に言うとか、やってるからこそ、そういう要求が出てる。	できそうな人はもう絶対やってる	客観、メタ認知	「シンクロシティ」	思いつく人が多数なら、何で差が付くのか？	
0:10:56	山下	という時代から、もう今更それを聞いたからって遅いよねって思ったので、みんなが、その先を考えようっていうふうにしたのが第一のポイントですね。つまり、今、何が求められて、これから何が必要になるかって、今でも新規事業を考えると、そういうすぐ未来社会に何が要る？みたいな。キーワードから、こんな社会になって、こういうことが必要になるから、こういう技術があるよね、っていう、ストーリーでものを考えるんですけど、だいたいはそのきっかけになってる未来社会の創造っていうやつは、例えば、今のように携帯が広がったら、緊急通報が問題になってみたいな。そんなの本当に誰も思いつかないので、どっか国家の情報を集めてきて、こうだよっていうところから思いつくので、それは。	今更、遅い これから何が必要になるか ストーリーでモノを考える	3手先、5手先の先読み	「後発優位」戦略 「シナリオ戦略（オプションではなく）」 「ジョブ理論」	後発のイノベーター は新たなテーマかも	
0:11:41	山下	極端に言うと、その情報を持っている人がまあ全世界に共通にいるので、誰でも思いつくっちゃ思いつく。少なくともそういうことを考えようとする。ある程度の技術者であれば、思いつくっていう話だから、そこで、今更勝負をかけたって遅いんだよっていう認識があって、で、その次を考えようっていう話になって。	情報を持って入れば誰でも思いつく、その次を考える	インサイダーの優位性 3手先、5手先の先読み	情報取得→予測活動		
0:12:00	安田	ちょっとここですみません。ここで切って、いいですか。そのリチウムイオン電池から異動しなさい、と言われた時は、何年何月だったんですか？					
0:12:10	山下	それは正確に言うと、異動したのは、あの途中のごたごたがあるにしても、異動した瞬間は2000年、西暦2000年の4月16日付で、異動発令。当時は1日付けでなく、16日付けなので、4月16日付で異動したっていうふうにならされて。					
0:12:30	山下	すぐに連休ですから、挨拶を済ませたぐらいで連休に入るので、連休が終わってから、じゃあ何するかあって、今この部長はどんなことやってるんですか、みたいなことみんなが説明してくれたりっていうようなことをしながら、最初にこういうミーティング、他部署とやり始めるので、出てくれている言われたのが、その会議で我々ED会って呼んでたんですけれど。「エレクトロニクス・デバイス会」っていう					
0:12:54	山下	要するに電子部品の関連する部長が集まって情報交換をするっていう場がED会っていうのがあって、第何回かは正確じゃないですけど、ざっと聞くと、その年の1月ぐらいから始まっているというので、私が加わったのは4月の終わりの確かに、第三週かなんかの水曜日みたいな時に定例でやってたんですよ。	部長 情報交換				
0:13:00	安田	4月の終わりなんですね。その悩まれた期間ってどれぐらいなんですか？					
0:13:24	山下	そういう意味で悩むっていう事の定義によりますが、そのテーマをやる、かどうかの、悩むっていうか					
0:13:26	山下	広い意味の悩みはそこから先一年続くんですけど、きっかけになるのは移動して何も分からん時にさっきみたいな、なんか今度やると、もうセットされてるので、今度何やるかっていうのは、できれば将来的にコスト勝負できるようなものを自分で提案してやりたいなあって、漠然と思っている中で、何をやるかは決まらなかったんですけど、とりあえず何もわかんない。新部長だから、こういう会議を部長としてやってるんで、まずそこに行くとか情報が入ってくるから、そのまずは、出てくれている言われて初めて出張したのがそのED会。4月の回。	1年 情報				
0:13:57	安田	何部長とか、お名前教えていただけますか？					
0:14:20	山下	そういう意味では、関係者はそれを言ったのは、その移ったのが、もう細かいけど、研究開発部本部の中、旭化成の中に、大きな研究開発組織があって、その中でいろんな研究所があるんですけど、その中で一番、大きな中央技術研究所というところに移動したんですね。で、その中の第三研究部っていうのが厚本にあって、					
0:14:25	山下	そこに異動したんです。それなぞかという、要するに元々やってきた仕事がなくなったので、その関連の仕事はもう旭化成にはなくて、リチウムイオンの研究をしていた人間がリチウムイオンの事業撤退すると関連部署がないので、卒業してるわけですよ。					
0:14:44	安田	そこはどこですか？ リチウムイオンは宮崎なんですか？					
0:15:14	山下	リチウムイオン、私たちは川崎で、T社さんと一緒だったので、T社さんとの合弁が川崎のいまもうモールになってますけど、北側にあるとこにATバッテリーっていうのがほとんど、ほかの部長は他に移ったんですけど、最後にATバッテリーという合弁会社がそこに工場を構えて、T社さんの総研も川崎の辺にあるし、我々も、川崎の海側に研究所があったので、お互いにそこがまあ、					
0:15:19	山下	親会社の支援研究所みたいな格好になっていて、で、その真ん中にある、駅前のところが、合弁会社みたいな位置づけだった。私が行ったのは出向はしてなくて、そのバックアップ研究と呼ばれている電池開発研究所というのができていて、そこに配属されたんですね。でそれがなくなったので、もう失業しましたっていう状況になって、でも、それこそ、今までの技術とか生かそうと思ったらLIBやってる会社に移るしかなくて、会社辞めるかみたいな話になるわけですけど、	失業	社内失業	組織スラックの活用論	仕事がひと段落した人たちの寄せ集めで良いのか、その人たちが訓練されていけば良いのでは。	
0:15:50	山下	結果的に辞めないとする、今度は自分の専門が全く関係ないところに行くしかないって、そうなるので、どこに行きたいが、あるわけじゃないので、そういう状況ですから。社内失業してるので、頼ったのが、あるいは拾ってくれたのが、実は、最初のMRIをやる時の入社した時の一次上司。	自分の専門が全く関係ないところ	専門スキルや経験がリセットされる恐怖	キャリアアンカー(キャリアに対する価値観)、概念化能力等(専門が変わっても使える人間的スキル)	キャリアに対する価値観は異端型イノベーターを支援する人の行動様式を左右するだろう	
0:15:58	山下	その方がT研究部長という方で、その間、わたしはもちろん、MRIは10年間一緒にやってるわけですけど、MRI	頼ったのが上司	上司との関係の良否	信頼？		

		が終わったので、私は電池のほうに行って、で、T 研究部長は全然別の、コンピューターサイエンティストとか、その方の仕事をやられて、たまたまその 2000 年の時にはさきほど言った、中央技術研究所第三研究部長だったんですね。だから、結果的には入社の際の一次上司が、私から言うと、拾ってくれて、					
0:16:44	山下	じゃあ、しょうがないな、って言ったかどうか知りませんが、じゃあ、俺のところに来いみたいな感じで言ってもらったので、移ったと言うのが順番ですね。でも、これがだから、それがなかったら、そこに移る理由はなかったかもしれないし、この話は続かなかったかもしれない。たまたまそういうこうめぐり合わせがあった。で、はい、それで、					
0:17:04	山下	もう行ってすぐにまだ何もできてない、お前、この机ね、みたいに言われた時に、とりあえず明後日、こういう会議があるから、行ってきてよ、っていう話で行ったのが、その ED 会の 4 月分、4 月はすぐそれで終わりで 5 月の時だから二回目ですね。転動してはぼーヶ月目の時に					
0:17:24	山下	聞いてたら、さっきの携帯電話に位置情報があるようになるっていう話があって、これはもうアメリカなんかではあの制度化されて要求が出てるって、これが出ると日本も追従するに決まってるから、そういう動きがあるよってなんか、日本の携帯メーカーもそういうことに関心を寄せ始めてるよって言って、	アメリカで制度化		制度	行動変容は制度が効果的	
0:17:44	山下	で、GPS みたいないろんな技術があるんだけど、そんなものをうちが開発するかみたいな話は一応、念頭にあるわけですが、いや、それちょっとうちですぐできないやないかと、不可能じゃないけど、さっきのように、もうこんな要求のあれが E911 っていう言い方してて、アメリカでもそれがもう、なんていうか要求仕様として定義されているぐらいの話なんで、もう今更これ聞いてから始めたんじゃそれぞれ、もう絶対やってるヤツ居るよね、っていうこともあったので、じゃあ、その先っていう話があって、	やっているやつ居る、じゃあその先				
0:18:19	山下	誰かがそういう位置情報を緊急通報にやると、緊急通報の話は前やったから分かりますかね。携帯電話が広がり始めたので、2000 年ごろって、日本では人口の半分ぐらいの普及率で、そうすると、事故とか火事が起こるとそれ、携帯がない頃は自宅の電話か、公衆電話に誰かが走って行って、掛けるっていうことをするので、その固定電話であれば場所がわかった。だから、これ、自動的に分かるような、今風に言うとデータベースができていた。					
0:18:55	山下	ところが、携帯電話になるとそれがわからなくなったので、どこで火事が起こってるか、どこで事故が起こったかが正確に分からなくなって、で、自宅のそばじゃないと掛ける本人も、ちゃんと言えない。そうすると、救急車とか消防車が近くまでは行けるけど、					
0:19:15	山下	その本当に現場に行くのにうろうろするので、時間かかって、で、その本当の現場に到着して処置ができるようになるまでの時間が、レスポンスタイムって言うんですが、電話がかかってきてから到着、現場到着するまでの時間をレスポンスタイムって言うんですけど、それが統計的にどんどん伸びてきてる、この数年、っていうのが社会問題になったというのが出発点です。					
0:19:40	安田	それはそのメンバーの誰かさんがおっしゃってたんですか？					
0:19:47	山下	もうそれはウェブに載ってる。だから、携帯電話がこれからもっと普及するから。携帯電話にはそういう緊急通報時には、本人の承諾なく本人が知らなくてもどこから電話をかけるかっていうの位置情報を発信する社会インフラを整備しないと、これから先、緊急通報が大混乱するっていうのが、あるので、そういう要求しますっていう話になっている。					
0:20:07	山下	という話の中で、なんか位置情報を得る。広い意味でセンサーですけどね。その開発は必要だよって話はどうウェブに載ってるから。だから、その話をやってもいいけど、今更遅いだろっていうので、	位置情報センサー				
0:20:20	山下	緊急通報にそれがつくことはまあ、自然の理だし、あるいは、要るに決まってるから、誰かが実現するよねって。で、できたときにどうするのっていう話になった時に緊急通報を使うんだけど、でも、こう逆さまに考えると、というか別の立場で考えると、これっていつ掛けるかわかんないけど、すべての携帯電話にこのシステムなきゃいけないよね、って。ところが、すべての携帯電話が緊急通報をかけるはずはないと。受ける側は、大部分が携帯から掛かるって言っても、					
0:20:52	山下	持っている本人は、私も 20 数年携帯持ってますけど、一度も掛けたことはないですよ。ほとんどがそうですよね。そうすると、機能がついてのに使わないで、機種変更するってことが大々的に起こるっていうことを意味してるので、もったいなさすぎるからお金かかってくるので、これを使ったサービスでお金儲けようとする人が出るよね。極端に言うと、ただでついてる機能を使ってサービスするという人が出てくるよね、っていうのがナビゲーションだよ。これは別にあの議論をする間もなく、ほぼ同時に出てくるわけですね。	位置情報でお金儲けようとする人が出るよね。		行動経済学	5 手先読みの「ひねり」は行動経済学が有効	
0:21:23	山下	だから、ナビゲーションを歩行者に対してやる。カーナビは日本が一番当時進んでましたし、我々にとって当たり前だったので、自動車の歩行者版だよって言うのはみんなイメージができる。	みんなイメージができる	百聞は一見に如かず	MVP	イノベーションで人を巻き込むには見せて示すことが有効	
0:21:35	山下	で、自動車 GPS みたいなものが付くっていうのは自動車の GPS はもうありましたから。それがあつたら歩行者もできるんじゃないのっていうことが単純に起こるんじゃないよっていう説明があって、なぜならば、自動車は移動速度が速いから、GPS の情報だけでも道の道をどっち方向に走ってるか。そもそもわかっているから、地図のスクロールとかが出来ると。ところが、歩行者は歩く速度めっちゃ遅いから GPS の誤差に紛れて、どっち向きに歩いているか、全然わからないと、		思考実験	なぜなぜ分析	イノベーションの成功は先読みの深さで決まる	
0:22:05	山下	しかも、止まったまま向きを変えることができる。つまり、位置が変更しないのに、向きが変わる。とすると自動車には無い機能が要る。それが方位角を調べるセンサーなんだけっていう	自動車に無い機能が要る				
0:22:18	山下	という理屈というか、必要性があるっていう話があって、これはひねってるじゃないですか。一番大々的に社会間	ひねってる				

		題になつてるのは、緊急通報で位置がわからないことが問題だつて言われてた。だから、位置情報を取得するセンサーがいるよつていう話までは公になつて。で、それが今で言うGPSになつていくわけですね。ただ、GPSあつたんですけど、当時はその安全も何も車に載るぐらいに大きかつたので、携帯なんかにはまだまだ載せる技術がでなかつたので、それは技術開発がいるんですけど、なんかそういうことが要るよね。					
0:22:51	山下	仮にGPSなくても、なんか、そういう手段は実現するよね、つて言ったときに、さっき言ったように、それを使ったサービスを誰かがするようになるから、あるいは、キャリアはそういうことしようとするから。					
0:23:00	山下	その時にカーナビと同じような動きをする、つていうことはいいけど、わかるけど、唯一カーナビには必要なくて、歩行者ナビに必要なのが方位角を測るセンサーなんだ、つていうのも、そう説明されるととても良く判るじゃないですか。確かに止まったまま向き変えないときに、地図のどっち向きに自分が立っているのか、わからない、どうしようも無いよねつていうことで、					
0:23:26	山下	それで、方位角センサーと当時呼んでいるものが、必要になるつていう話に、対しては携帯電話の普及に伴つて位置情報のセンサーが要るつていう話の次に、一回、僕らはひねつてるつて言つてるんですけど、という課題設定が生まれたと。ED会議の中で、そういう話になつた。	ひねつてる				
0:23:53	山下	すごく正確に言うつてそういう話は、そのつもりになつてみると、やっぱりWEBに載つていて、そのぐらいまでは回ひねりぐらいのところまでは、やっぱりやつてる人がいるわけですよ。その位置情報なんかやつては別にその日に出たわけじゃなくて、もう何か月前にそういうWEBに載つたりしてし、ウェブに載る前からその真情報としては流れてくるので、そういう意味ではそれを知つてひねつてる人は居て、で、一部の、でもその位置情報が要る、つていうような記事に比べると、ほんとと小っちゃい所に地磁気が必要、つていう話がぼつぼつ出てる。まだ知つてる人が少ない。	ぼつぼつ出ている まだ知つてる人少ない		情報の鮮度→情報の普及理論		
0:24:24	山下	というような時代で、で、なんで我々がそこに注目して、そういう話があるつて気がついているかつていうと、実は、地磁気を測るのがいいんじゃないかつて話になつて。位置情報はGPSがいいんじゃないかつていうのは確定じゃないけど、もちろんそういう話出てるわけですね。じゃあ、向きを測るのにどうするかつていうんな種類のこと考えるんだけど、地磁気測ればいいんじゃないかつて、一番シンプルに思う人たちがいるから、そんな話は載つてるわけですよ。で、磁気センサーがいいよね。磁気センサーで向き測るんだよねつていう話が、そういうところにぼつと載つてると					
0:24:55	山下	実は、旭化成の中に磁気センサーのホール素子つてやつを世界で一番作つてますつて言う子会社があつて。これはモーターの回転制御に使つてるんですけど、それをそのとなりの部長の携帯電話の部品をやつてる会社。旭化成マイクロシステムつていう会社で、これは携帯電話の部品をやつてるんですよ。で、磁気センサーをやつてるのは旭化成電子つて別の会社で、子会社ですけども、まったく違う技術だし、お客さんも全く重ならないので、片方はモーターの人たちに売つてるし、片方は携帯電話のメーカーに売つてたりするので、関連は無かつたんですけど、	世界で一番作つている子会社 携帯電話の部品をやつてる子会社		新結合		
0:25:31	山下	たまたまそのED会つてやつはこれから先、(旭化成が)分社を目指していたので、分社するつて方向でいるいるやつたので、その分社する旭化成の電子部品の部分をつつにまとめて、今で言う旭化成エレクトロニクスつて会社を作るイメージになつて、そうすると、その中の事業つて、その磁気センサーをやつてる会社と、それから、携帯電話の部品をやつてる会社と、事実上、この二つしかないんで、この二つがバラバラの事業やつたら、この会社つて、一個に見えるけど、全然違う会社のままだと相乗効果がないから、それをその分社化で一緒になるつていう前提で、お前ら一緒にやれることを考えろつていう風に	エレクトロニクスの部分をつつにまとめて 相乗効果	ECRSの原則 範囲の経済 シナジー効果	強制的な多様性の場の創出	多様性の場の創出は重要	
0:26:09	山下	言われて、一種、強制的に集められたのがED会だつたんですよ。だから、それは分社を目指す経営人、のちに旭化成のグループ社長になるH事業部長つていう者が、当時はエレクトロニクスを管掌していたので、これが責任持つて、一緒になる、つて方向だから、今は今までは別々の仕事やつて全く関係ない技術やつてるけど、これから先一緒になつたときに一個一個は	強制的		強制発想法	非日常、非常識を考えさせる 強制発想法は有効	
0:26:33	山下	特に、日本の中では、いわゆる電気会社の中に埋もれると、もう超弱小の事業だから、せめてこの二つを相乗効果があるようなことを考えなきゃいけないだろうつて言われて、で、強制的にお前ら話し合いをしろ、一緒にできることを何か考えろ、つて言われたときに、この二つの会社の中堅どころですね。	相乗効果 強制的				
0:26:54	山下	ミドルが集まつて、さらにそれに関連する研究所の研究開発部のメンバーも集まつて、3部長が集まる会を強制的に行つていた。強制的つていうと変なんですよ、そう言われて集まるつていう。それで何ができるかな、みたいなこと言つてる会議の中に	ミドル 強制的		ミドルアップアンドダウン	経営者リーダーシップでなく、ミドルリーダーシップの是非	
0:27:11	山下	今風に言うつて強制発想で、できるとしたら、こんな話あるから。地磁気測るんだつたら、君らの会社(旭化成電子)、磁気センサーやつてんだから、俺たち携帯電話の部品を売るので、これ一緒にやれつていうテーマとしていいんじゃないかと、磁気センサーで地磁気測つて、携帯電話に部品売つて話なんだから。この集まつてる会としては、主旨が合つてるから、いいんじゃないかつていう提案が出てくるわけですよ。だから、それはそういう、こう場があつて、旭化成の中に磁気センサーをやつてるつていう、こう知つていうか、パイアスがあるから、そういう記事にひっかかるわけですよ。	強制発想 場 知識 引つ掛かる	カルチャー=暗黙の共有価値観			
0:27:48	山下	それがなかつたら、仮にそういう場でも、うちに磁気センサーをやつてる部署が、全く無かつたら、たぶん位置情報の何とか、は気がつくけど、そつから先、地磁気は何やらとかは、読み飛ばすか、もう気にもしない、つて話になるんだと思うんですけど、たまたまそれがあつたら、そこに気が付く。で、話題が出るつていうのが、ある意味、偶然だが、イノベーションのネタですよ。	気が付く イノベーションのネタ	ピンと来るかは知識の差	自身も形式知になつていない 暗黙知		

0:28:10	山下	で、ここまでくると、かなりレアなグループになってるじゃないですか。その話題に食いつくと、そこ、話題に注目するってこと自体が、少なくとも磁気センサーやってない人はまずこれ関心もたないよね、みたいな、話になった時に、うちはたまたまある。だから、この話に注目した。	レアなグループ		オンリーワン戦略		
0:28:32	山下	で、私は思った。これって、全世界で、そう多くないよねって思った。	全世界でそう多くない	希少性	VRIO 分析		
0:28:37	山下	それはイノベーションとは言いませんけど、競争力からいうと、状況いいよねって。要するに裾野がものすごく関心数が多ければ多いほど、競争激しくなって、誰が強いのか、みたいなですね。スポーツで言えば、裾野の人口が多いほど勝ち上がるのが大変じゃないですか。でも、まだできたばかりのアイデアとか、そのスポーツの裾野人口が少なければ、ちょっと頑張ると、オリンピック出られたりするじゃないですか。だから、そういう意味では、このテーマはわかりかしうちに向いてるって思ったし、経営陣も、なんか一緒にやれって言うてるテーマとしては、できたらいいよねって思ったんですけど、	状況いいよね プレーヤー少なければ				
0:29:12	山下	ここまででは、ある意味、我々の流れとしては普通なんですよ。そういうテーマのもと、一緒にやれって言われた時に、このテーマ見つけましたって言って、そのまま進んだら普通なんですよ。別にグループとしては世界に多くないかもしれないけど、普通に行ける。ところが、ここでイノベーションのネタが生まれた。なぜならば、それを言われた旭化成電子の磁気センサーをやってるグループの人の技術の本丸みたいな人たちが、「いやいや、それは素人の考えだ」と。	そのまま進んだら普通	それでもオンリーワンでない、更にひねりが必要			
0:29:42	山下	旭化成のつまり、旭化成電子がやってる磁気センサーは、ホール素子っていう磁気センサーの中では、最も感度が低い、モーターの磁石を測るためのセンサーで、その用途にはたくさん売れてるけど、地磁気と比べるとモーター磁石は千倍ぐらい強いから。つまり「1000分の1測れて言われても無理だよって、うちのセンサーは」っていうふうに、技術的に説明するの。	技術の専門家	専門家は保守的か？	有能さのワナ NIH 症候群		
0:30:02	山下	あ、無理なんだって話になるわけですよ。提案する側は、磁気センサーと一緒にやれって言われたときに、磁気センサーがあったら地磁気測れるんじゃないかって、磁気センサーの専門家じゃないから、一瞬思ったので、提案するんだけど、専門家は「いえいえ、磁気センサーがあるって言うても、うちのモーターの磁石測っているから、地磁気みたいな弱いのは測れないセンサーしか持ってないんだよ」というので、そんなのやるのは無理よっていうふうに	そんなのやるのは無理	常識のトラップ	有能さのワナ NIH 症候群	常識を打ち破れるか	
0:30:29	山下	言われるので、その会議はそういう意味では「ダメなのか」という雰囲気になるんですね。で、その時に研究開発部の磁気センサーの関連の、サポートとかやってる人たちは当然、研究開発本部だから今、量産するセンサーじゃなくて、次の生産の研究をするじゃないですか。だから、いろんな磁気センサーの情報を集めていて、で、	情報を集めてて				
0:30:50	山下	そこ、今の話だったら携帯に載るほど、小さくて、で、かつ、高感度センサーが要るって話を暗に言っていて、で、それは今うちには技術無いけど、当然そういうことを研究している大学の先生は世の中にはいるから、そういうところから技術導入するなり、協力してもらって、開発すれば、チャンスあるんじゃないの。なぜならば、そういう、小型で高感度のセンサーって、世の中に全くなかったんですよ。当時ね。というのはそういう用途が、そもそも無いので、だから、研究所はいいけど、量産する会社はほぼ無い。だから、そういうところの研究している先生と一緒にやって、うちがそれを量産する研究をするから、一緒にやりましょうって言ったらチャンスあるよねっていうので、そういうそこに技術導入の持ち掛けをしようっていうので、その会議の流れが終わるんです。ED 会	世の中に全くない 技術導入	悪しき発明至上主義 隣の芝は青い		瞬間の技術イノベーションではダメ	
0:31:39	安田	その時に、山下さんは、ちょっと言い方悪いかも知れないですけど、外様としてちょっと、そういう会議に入っていて、で、これ、世界でも多くないよな、とか思いながら、でも、その後、ここ主力で引っ張る人として、「私やります」と手を挙げられたのかどうか、っていうところはどうだったんですか？					
0:32:02	山下	それは、そこを手を上げるまでは一年かかるので。その場合はまさに、おっしゃるようによく外様っていうか、行ったばかりの新参者じゃないですか。年齢はまあ 45 歳ぐらいですけど、物理化学のその分野の半導体も、ホール素子の磁気センサーも、直接は関わった事がなくて、MRI と LIB ですからね。全くの素人なわけですよ。たまたま転勤したから、そこに挨拶もかねて来ました、みたいな顔で聞いてたらその話を聞いたと。	外様 新参者			常識を破るのは外様、新参者、素人	
0:32:33	安田	その一年間に、どうやって皆さんの、言い方悪いかも知れませんが、信頼を獲得したとか、根回しに行かれたとか、その辺のご苦労話を聞いてみたいんですが。					
0:32:50	山下	その時に、最初の、まず携帯に位置情報が必要、というのは、とても納得性があるから、「これはみんなが言うように、そうだな、これはガセじゃないな」って。それがあつたらナビゲーションしたくなるので、方位角を知るセンサーが欲しくなるっていうのは、まあそうだな、怪しくないなと。そりゃ、そうだな、需要あるな、っていうことまで納得する。					
0:33:10	山下	で、その時に地磁気測るんだしたら、うちのホール素子じゃダメなんだよ、っていうのも、現実的には納得できる。だけど、私が納得できなかったのは、だから、高感度のセンサーを導入しなきゃいけないだよっていう流れが、わかり議論もなく、そうだなって、じゃあ、まずそういう先生のところに行ってみようよ、っていうことにみんなが合意するっていうことに疑問を感じた。	納得できなかった 合意することに疑問を感じた	専門家意見の鵝呑み、洗脳への違和感	調和か自我か	自我や技術的素直さ、批判的態度がイノベーションの源泉	
0:33:31	山下	そこは二つあって、まず、「ナビをしたい」のは「街の中のナビをしたい」ということが前提になっていて、携帯電話を持ってると言っただけで、みんなほとんどそれは都市に集中してるから。で、その都市の中のどここのビルに何とかが行きたい、みたいな、今と同じような用途のことを思い浮かべながらナビをするって言うてるので、カーナビもそうですけど。都市の中って、地磁気、北向いていないだろう。					

0:34:04	山下	そういう場所で地磁気測って、北が判るって思うのは、どっかおかしいと。で、針のコンパスのイメージをみんな持ってるわけですよ。あれを半導体にするんだと思う、それは今でも同じなんですけど。針のコンパスはみんな海の上とか山で使ってるから北を指してると。だけど都市部は鉄骨で出来てるビルが山の様にあるので、あるいは、着磁している車が山のように走るの、地磁気よりも大きな磁場が、あるいは、地磁気を十分乱せるぐらいの妨害磁場があるから。	どっかおかしい	違和感			
0:34:38	山下	そもそも、北なんか都市部で地磁気と呼ぶ、今、仮に地磁気と言います、環境磁場ですね。地磁気プラス妨害磁場のものを測ったって、それで北が分かる、っていうのは間違ってる。それはあの都市部の環境の磁気環境を知らないっていう人の意見だよ。	間違ってる 知らない人の意見だよ	論理に基づく違和感			
0:35:00	安田	ご自身は知っていたけど、みんなはなんとなく常識みたいなことで。					
0:35:05	山下	今みたいに地磁気測ったら北が判るよねって。それを磁気センサーの高感度があったら測れるだろうって、まあそうねって、					
0:35:09	山下	そのイメージは、針のコンパスのやつは山でも向きを測るのに昔から使ってるから、あれを半導体にすればいいんでしょ、ていうふうになるんだけど、ちょっと待てよと。それはもともと山のやつに使うんだって、都市部のナビに使うんでしょ、って、これ組み合わせると合っていないよと。という意味で疑問があるよねっていうか、無理だろうって、思ったのが一点。	ちょっと待てよ 疑問がある	思考停止 迎合しない自我、素朴さ			
0:35:31	山下	もう一つはそもそも、磁石の磁場と地磁気比べたら千倍違うっていうふうの説明して、ホール素子は磁石は測れるけど、1000分の1の地磁気測れないって言うてにもかかわらず。それを載せるのが、携帯電話だって言うてる。携帯電話の中、磁石いっぱいあるだろうと。スピーカーを代表に。その千倍の磁場がある横で、地磁気だけ測るって、これ計測論的に難しいとか無理だろうって、この二つの無理な状態があるにもかかわらず、そこは置いて、高感度センサーの開発すりゃ、いいよねっていうふうに話が進んだことにすごく違和感を感じた。	無理な状態がある 違和感	思考実験で見える破綻			大衆に見えない世界が見える人
0:36:13	安田	そこですか、ちょっと誤解していました。皆さんはうちのホール素子じゃ無理だって納得して、そこで、じゃあ、事業をあきらめようかじゃなくて、高感度センサーを作ればいいんじゃないか、っていう、この肯定論に異論を挟んだんですか？					
0:36:33	山下	もう、うちはやめたほうがいいよね、ってなったらなつたで、また、別の疑問があったかもしれないんだけど、少なくとも話の流れはさっきみたいに位置情報が携帯に必要になるって言われてるねって。それだからナビをしたくなるよ。ナビをしたくなるって方位角を知りたくなるから、地磁気測りたいんだよっていうところまでは、みんなこずずっと納得しているわけですよ。で、そこで、うちのホール素子でやれるんじゃないのって提案したら、うちのは測れないから高感度のやつが要るよって、でも、それはまだ実用化されているメーカー無いから、うちもそれを	みんな納得している	右に放えの横並び意識			横並び意識は心理的安全性の弊害か？無知が高じて思考停止、人に放えの楽に判断してしまう生存本能か？
0:37:03	山下	人よりもいいものを早くに開発するかなんかすおは、チャンスあるから、まずそこから始めよう、ということに、そんなに疑問なく、みんなが行くっていうことに、この流れがおかしいって。	疑問なく、みんなが行くって いうことに、この流れがおかしい	違和感			
0:37:16	安田	そこで、ピンと来た理由が、その都市部で使う。					
0:37:25	山下	都市部で使うことをみんな知ってるし、携帯の中に入れることも前提として知っているのに。なぜこれを忘れて高感度で地磁気測ればいいよねっていう風に行くのかっていうところに疑問を感じた。	なぜ行くのか疑問	違和感			
0:37:35	山下	これが無かったら多分、間違った方向に行った、というか、他社と同じことが起った。でも、これ、極めて技術者のありがちだから、すごく簡単に言うと、他社ではみんなこの流れに行っただけですよ。	他社と同じことが起こる 技術者のありがち	横並びの裏をかく	常識を疑う	非常識な人が本質に到達する	
0:37:53	山下	うちはたまたま高感度が無かったから、導入っていうけど、仮に高感度磁気センサーをある程度開発するなり、少しでも量産して、これが役に立つんじゃないかって流れだったら、おおそれでやれ、みたいな話になるんですよ。もつと、もつとストレートに行く。	少しでも量産していたら、もつとストレートに行く	十分考えずに走り始めると、もう終わり	有能さのワナ サクセストラップ	とことん考える人、こだわる人がイノベーションには不可欠	
0:38:08	安田	で、投資してしまっって、ひどいことになったかもしれないですね。					
0:38:38	山下	それが実際起こるわけですね。					
0:38:40	安田	はい。では、これで、このままの流れで高感度センサーに行くのはおかしいと思いつつ、その1年とおっしゃってた中で、どうアクションされました？					
0:38:50	山下	でも、そうやって表向き、私は新参者とか、別に思ってるけど、発言しなくて。知らないこといっぱいあるからみたいな。ただ、原則論として、その流れおかしいだろうと思っただけ。で、終わってから、ちょっと近くの人に「そんなこと言っても変じゃない」とか、					
0:38:55	山下	そもそも、携帯ってこんな強い磁石が入ってるのに、こんなところでこの地磁気だけ測ろうって無理だよねかっていうと、うーんとかって言うんだけど、だから、高感度センサーの開発は無理だよとか意味が無いっていうふうには誰も同意してくれなくて。まあそういうこともあるかもね。でも、せつかく導入するって、調査に行くんだから調査段階だからいいじゃん、みたいなね。そういうような流れになってるので、いろんな人にこう言っっては、こうジャブみたいに言っってはみるんだけど、「そうだよ。これちょっと考え直した方がいい」って話には全くなかった。	誰も同意してくれない 調査段階だからいいじゃん			とりあえずやらせとけの弊害	
0:39:10	山下	で、しょうがないから。私からすると「これどうやっただって、失敗するんだろう」って思ったので、じゃあ、一番最初の都市部の地磁気は北向いてない、っていうことを証明すれば、みんな諦めんだろうと。地磁気測る向きが知	失敗するってことを証明する		失敗予測	思考実験・CAE/AI 実験で失敗をとことん予測すべき	

		りたいことはわかるけど、そのために都市部で地磁気を測るっていうことが、実は無理だっていうことを証明すれば、技術者だからわかるだろう、っていうので、で針のコンパスをまず買いに行つて、で、それを持っていろんな街中歩いて、					
0:39:40	山下	で、この場所だと本当の北はこっちなのに、例えば、90°横向いてました、とか反対向いてました、みたいなこう誤差マップみたいなやつを、まあ大げさに言うとね、作って、だから、都市部で測ったって、仮にそういうセンサーで測れたとしても、					
0:39:56	山下	意味ないでしょ、北なんか、分かりませんよ、っていうことをやろうとした。					
0:40:01	山下	で、まず通勤の途中でやるじゃないですか、それから、それでは同じルートのある場所しかわからないから、出張があるとかいうと、もう一番にそれを持って出張先でやるみたいなことやって、					
0:40:14	山下	この場所ではこんなに違ってきましたよ、っていうことを具体的な例でやろうとしたんですが、これが二ヶ月続いた。やり始めたのが5月の終わりなので、					
0:40:26	山下	7月ぐらいまでやってたんですよ。で、なんで二ヶ月もやってたか、と言うと、最初はその針のコンパス買ってきて、2、3週間やったら、ほら、こんなにダメでしょっていう地図が作れると思ったんですけど、意外に合ってる。僕は思ってることが横向いてとかマジで反対向いてるとかね、そういう場所を探したんですけど、そういうのが簡単に見つからなくて、探せばあるんですよ。一生懸命探せば、でもね、一生懸命探さないと、そんな場所がない。と、僕が思ってる以上に					
0:40:56	山下	今やりたい歩道の上ってやつは、そこそこ北向いてる。					
0:41:02	山下	とは言え、北をちゃんと向いているわけじゃないって、乱れがあるってことは予想通りなんですよ。で結果的にブラマイ					
0:41:10	山下	10°から20°の場所が圧倒的に多い。					
0:41:14	山下	で、これは正しくない、普通の計測的に言えば、正しくないですよ、北が知りたいって角度を図ろうとするのに、そもそも、その大元が20°とか10°とか、バラバラバラバラしてるっていうのは、北が判りません、っていうのが近いんだけど、	ちょっと待てよ	違和感			
0:41:28	山下	ちょっと待てよ、と、これ北が知りたいわけじゃないよねって、道をどっち向きに行けばいいか知りたいっていう目的だよっていうところで一回立ち止まって、思い返すとこれ北を知る、いわゆる方位角を測ろうとするセンサーを実現したいんじゃないって、道案内の方向を示す、つまりどっちの道を選んだらいいか、を分かるようにするだけっていうふうに言ったら、別に10°間違ってたって道間違えないなって、					
0:41:56	山下	思った時に「このテーマはめちゃくちゃ面白いな」って思ったんですよ。なぜならば、先ほどの高感度に行くってことは	このテーマはめちゃくちゃ面白い	ひねった末のオンリーワン		イノベーションは、オンリーワンの製品・低コスト供給・逆張りの戦略などがはまる必要がある	
0:42:06	山下	技術者としては普通だな、当たり前だなんて思いつつも、落とし穴があるよね、と思って、街の磁場を測りに行くくらいじゃないですか、で、その時の最初は測る、測れたとしても、そもそも地磁気が北向いてないから駄目なんだよって言おうと思ったんだけど、乱れてる。					
0:42:25	山下	で、ちゃんと向いてないから駄目なのはだめなんだけど、それ方位角を図ろうとするからダメなんであって、道案内には使えるって微妙な乱れじゃないですか、この中途半端さは、技術者が絶対嫌がるっていうか、苦手にしている領域だと。「どっちかはっきりしてくれよ」って精度を求めるから、なんとかしてくれよ、みたいなふうにする課題を与えると、得意な人、山の様にいるけど、なんか微妙だし、場所によって、その誤差みんな違うし。でも、全世界どんな誤差があるかを最初に調査することなんかできないし。	中途半端さは技術者が絶対嫌がる、苦手にしている領域			競合エンジニアのペルソナ分析、心理を読む	
0:42:58	山下	そういう曖昧の中で、でも、アプリケーション的に成り立つ、みたいなことにチャレンジするようなセンサー作れて言われてる課題と考えると、					
0:43:08	山下	こういうテーマをうまくやれる人はそうはいない。少なくとも発想上、嫌なテーマなので、やりたくないと思う。技術者のには、	こういうテーマをうまくやれる人はそうはいない				
0:43:19	山下	というテーマだから面白いと。	面白い				
0:43:24	山下	で、こういうことが、ものすごく生意気に言えば、こういうことができるとしたら、俺しかいないんじゃないかって思った。	俺しかいない			天命を感じる起業家	
0:43:33	山下	このなんか、微妙な曖昧さを基準にして物を作る開発するっていうような。					
0:43:41	山下	今風に言うとマインドとか考え方は普通の技術者、特に真面目な技術者ほどやらないので、					
0:43:48	山下	そうすると、そういう優秀な真面目な技術者は、このテーマでこける。で、先ほどの流れからすると、ライバルになるであろう将来、他社はたぶんまじめな、優秀な技術者がこのテーマをリードする流れになってる。旭化成だって、そうなんですよね。だって、私が横で勝手に言ってる。おかげはちもくで言っただけで、旭化成のテーマを引っ張っているのは高感度センサーがあるから導入に行こうよ、みたいな人たちが中心にテーマを引っ張ろうとしているので、他社もきつと一緒にさうって。どう考えてもこのテーマでこのパターンで行く会社が圧倒的に多いだろうと、	優秀な真面目な技術者はこけるこのパターンで行く会社が圧倒的に多いだろう			起業家・技術者の性向による競合の戦略予測ポジショニングマップシナリオ予測	
0:44:25	山下	とすると、このパターンで行く人達は結局最後に地磁気が北を向いてない、とかっていうようなことで、こけるよ	ライバルじゃない				

		うなものを作るから、そもそも、ライバルじゃないと、そうすると motto、					
0:44:39	山下	ライバルは少ない、というか、ひょっとしたら世界で俺だけかも、って思ってきたので、だったらこれは自分がやるって。やりたいって。少なくとも理屈上は私の、モノがちゃんと作れるかは置いて、こういうやり方をしたセンサーができたとき、高感度で正しく地磁気測りましょう、っていうふうにやったセンサーが、勝負したら絶対こっちが勝つ。世の中がそもそも北向いてないからっていうようなことがあるので、	世界で俺だけかも		ポジショニング	天命を感じる起業家	
0:45:13	山下	うまくモノが作れるかどうかわからないけど、できたら勝てる。と思ったので、自分でやる。最初は説得しようと思ったんですよ。こういう風にしたほうがいい。でもね、何人かに言っても全然関心持ってくれなくて。だったら俺やろうって思ったのが7月頃。	できたら勝てる 自分でやる			シナリオ戦略 起業は意志のベストパターン	
0:45:36	山下	ただし、その時はもちろん、それをやる担当者でもないし。					
0:45:38	安田	そこをまたもぎとるご苦労も、お聞きしたいのですが。					
0:45:40	山下	もぎ取る、というのはおかしいけど、だから、ちょっと相談する、ぐらいじゃダメなので、一番最初に針のコンパス持って磁気マップを作って、データで見せようと思ったのと同じように、じゃあ、まず。					
0:45:54	山下	やらなきゃいけないことは、乱れていること自体のマップをちゃんとすることができなかったの、自分の頭の中では、だいたいプラマイ 20°ぐらいの範囲に入ってるなって、それも世の中の八割から九割はそういう場所だなんて思ったので、サービス成り立つなって思ったんですけど、少なくとも私が行った範囲では、だから、それをもうちょっと広い範囲でやるってことはまあ今後続けたとしても、それを前提に次やらなきゃいけないことは、最初に戻って、うちのホール素子で、これが作れるって事を証明しないと、高感度磁気センサーをもって帰って話になると、	うちのホール素子でこれが作れるってことを証明する				
0:46:26	山下	そもそも、高感度磁気センサーを自分で量産してるとか、開発が済んでいる所に比べると、絶対に不利じゃないですか。だから、一番最初の「人よりも安く作る、コスト勝負をする」ような、事業をやりたいと思っていたので、	人よりも安く作る、コスト勝負をする			低コスト、思考実験が第一優先	
0:46:39	山下	そうならないので、私が思ったのは、いや、うちが量産世界一たくさん作ってるって、モーターのホール素子で、実は、これは測れるんだ。むしろそうじゃなきゃいけないと思った。	むしろそうじゃなきゃいけない				
0:46:51	山下	なぜならば、さっきの話で、隣にスピーカー磁石がある所で測れて、もう1個の条件があるよね、って。高感度磁気センサーを開発して、地磁気こんなに測れるようになりましたといっても、そのセンサーは隣に磁石来たら、					
0:47:05	山下	地磁気よりもずっと大きな妨害磁場が来ちゃうので、飽和してそもそも、動かないだろうと、					
0:47:12	山下	この課題は携帯電話に載せるっていう課題であって、地磁気を正確に測れ、っていう課題じゃないので、携帯電話の磁石のそばで動くようなセンサーを作るためには、実は、低感度じゃなきゃいけない。					
0:47:25	山下	要するにダイナミックレンジが広がって、地磁気よりも何倍も大きな磁場があっても、自分の感度範囲が飽和しないようなセンサーを作らなきゃいけない。					
0:47:34	安田	私はそこが理解できてないんですけど、					
0:47:40	山下	高感度っていうと、例えば、例えばですね、長さで言うと、1ミリ測りたいって思ったら、細かい1ミリの、あるいは実際1ミリよりも、もっとちょっと目盛があるやつをやるけども、その代わりプラマイ10ミリしか測れませんよ、みたいなセンサーになっちゃうじゃないですか。ところが、そこに、測りたいのは1ミリだけど、その大元に1メートルのバイアスが乗ってる。つまり、この1メートル、この上で、ここでこう変動してるやつを測れっていうときに					
0:48:12	山下	ここで測れるセンサーを持ってきたら、飽和して、そもそも、振り切れて測れなくなるじゃないですか。だから、低感度で飽和しないようなセンサーでないと、そもそも測りたいものが情報として入ってこない。だから、低感度じゃなきゃいけないんだよ、っていう、こう、でかいのとちっちゃいのを、ちゃんとレンジに入るようにしないとイケないから。今風に言うと、ADコンバータのレンジに入らなきゃいけない。別にあの入力レンジでも同じなんですけどね。そのレンジが狭いと正確にわかるけど、そんなもの持ってきたらそれよりも、大きなバイアスが掛かった瞬間に					
0:48:46	山下	自分が振り切れちゃって、何も測れないので、そもそも入ってこない情報、取らなきゃいけないから、低感度でなきゃいけない。だとすると低感度のホール素子って、ものすごくいいんじゃないの。しかも、それはうちの工場で、月に1億個、すでにモーター用に作ってるから、償却も全部終わってますみたいな工場が、それこそ世界最大の工場が動いてるっていうのは、うちにとって、すごくいいテーマのはずだよ。だから、大元に戻るわけですよ。					
0:49:11	山下	素人が言った、「うちのホール素子で測れるんじゃないの」っていう発想は、うちにホール素子の工場があるから、とか言って提案するんだけど、いや、ホール素子では測れないって、その磁気センサーの専門家は言うんだけど、いやいや、そうじゃなくて携帯に載せるって言った瞬間に、実は、これじゃなきゃダメなんだよ。本当に測れるかどうかは置いて、そもそも、入力レンジが飽和するやつはどんなに作ったって、これは理屈上測れないから。	素人が言った			常識を破壊するのは素人	
0:49:32	山下	まずは、入力レンジがそれをカバーするようなホール素子でやるってことが重要で、しかも、ホール素子ってやつは幸いなことに、リニアリティはすごくいいんで、だから、そのどこにバイアスが当たって感度そのものは変わらないという特長を持ってるから、ホール素子って普通の意味ではすごく向いてんじゃないこれって、					
0:49:52	安田	そういうお話ですと、誰もやらないので、俺がやるしかない。しかも、曖昧なやつは誰もやらないだろう、と思っ					

		たのと、次の瞬間に即、妨害磁場を含めたレンジが要るよね、うちのホール素子で十分だ、というのは、同時もしくは、逆の時系列でない、うちのホール素子でできると証明することには繋がらない、と思いますが、やっぱり、その目算があったから、俺が証明しようと思ったんですか？					
0:50:01	山下	ここはね、だから説明すると、必ず今みたいに、どっちが先ですか？ みたいな話になって、しゃべるときに同時にしゃべれないから。					
0:50:32	山下	ただ、今は、街を測りました。ホール素子で測れるようになりますって話なんですけど、こんなの別に時系列に起こってなくて、街に測りに行くって行動を起こしながら、ホール素子で測れるのか、みたいなことも同時に考え始めるわけですよ。飽和するからって。だけど、街で測れなかったら、そもそも、ホール素子で測れるって言うたって意味無いです。でも、そうやってるうちに街のほうはなんか曖昧だけど、オッケーかもな、みたいなふうに、こう一か月ぐらいの間にこう、段々なくなるじゃないですか。だんだんそうかなと思う感じで	同時に考え始める			コンカレントエンジニアリング	
0:51:02	山下	本当にホール素子でいいよね、みたいなことを確認するようなことを、一生懸命頭の中で考えるわけですよ。でホール素子は確かにすごい弱い。だけど、	一生懸命頭の中で考える	思考実験		シナリオ戦略（オプションでなくリスクヘッジ）	
0:51:14	山下	何が違うって言ったら、モーターみたいにこうぐるぐる回ってるやつに比べると、説明書で言ってるんだけど、モーターは1分間に何百回転、何千回転も回りますよね。だから、そのスピードで地磁気が回ったら、そりゃホール素子で測れないよね、応答性が悪いから。だけど、これさっきの道案内だよなって。人間、そんな速くに回らない。そもそも、普通はこう止まって見てるって、					
0:51:37	山下	止まって見る時に1 msec で測ろうと、1秒かかって測ろうと、人間にとってはそうは変わらないと、だから、ものすごいシンプルに言えば、1秒かかって測っていい用途だよなって。モーター1秒でかかって1回測ったら、全然回転判んないけど、人間のナビだったら1秒かかって測っていいって用途だよなっていうふうに横で思ってるから。					
0:51:58	山下	だったら積分すると、ノイズが下がって、感度が低くても、S/N が保たれて、測れるんじゃないの、っていうようなことは、まず前提において、で1秒かかっていいという前提を置いてですね。本当にS/N が足りるかみたいなことを計算するみたいな。オーダーでね。					
0:52:20	安田	技術的なところですみません。積分すればって話は、そのモーターですと、磁場の向きが変わるじゃないですか。どんどん積算すると、平均が0になるってことですか？					
0:52:35	山下	そうじゃなくて、例えば、すごく判りやすく言うと、1秒間に百回回ってるやつを、今何なんですかっていうのを測りたいときは、1ミリセックぐらいで1回測定終わらないと、角度の分解能が無いじゃないですか。だから、測定には1ミリセックで、1回角度は測ってくださいって条件が付く。おっしゃるように、これが欠けると、ぐるぐる回って0になっちゃうので、そういう制約がついてるから、磁場が強くて信号が強くないといけなくなっちゃうんですよ。					
0:53:08	山下	ところがゆっくり、極端に言うと、止まってるんだしたら、1秒間ずっと積分すると、同じ信号が入ってくるじゃないですか。だから、ノイズだけが平均されて、ノイズが下がるので、ノイズと地磁気を分別するために積分する訳です。					
0:53:21	山下	モーターは速く回るから、1秒間積分したんじゃないかという意味では、せいぜい測定に使っていい時間は1ミリセックですよ、みたいなことが起こっているんで、例えていうと。だから、測定論的でいうと、信号帯域ですね。信号帯域が広がらないと、速い回転は測れないじゃないですか。					
0:53:44	山下	1ヘルツの帯域だったら、1ヘルツ以上の速い回転はわからないので、だから、速い回転を見るためには、帯域を狭めているから、帯域が狭いという事はノイズが多いって事を言っているんで、だから、信号が強くないとS/N が保てなくて測れません、って言ってるから、高感度センサーが要ります、みたいなことが起こっちゃうけど、あるいは、磁場そのものが、					
0:54:04	山下	自分の、センサーモジュールよりも、うんと大きくないと、測れません、っていうふうになってるんで、ホール素子だと、磁石だからこそ測れていて、磁石よりもうんと弱い磁場になったら、そんなスピードでは測れないよ、ってことを暗に言ってるだけなんです。					
0:54:20	山下	ところが、今は回転がすごく遅い。止まってもいい、っていうやつナビだから、今度は信号小さくても、ノイズの帯域をうんと狭められるから、ノイズを減らすことができ、でS/N が保たれるっていうチャンスが十分あるので、これは成り立つんじゃないの、成り立つよなって思って、最初は10秒かけてもいいんじゃないか、極端に言うと、10秒止まったら、こっちなねって、判ると思う、ぎりぎりセーフだろうって。で1秒だったら御の宇だ、って思ったら、1秒あったら十分できるっていう計算になるので、					
0:54:56	山下	だから、ホール素子でいいよなっていうふうに見えるっていうのが、だんだんこの二ヶ月ぐらいの間で、出てくるわけですよ。7月ぐらいまで、それ、両方同時にやってるんですよ。解決じゃないけど、頭の中では私の頭の世界の中では、道案内も、まあなんとかなる。それからホール素子で測れることも出来る、で、しかも、飽和は絶対しない。	ホール素子でいいよね、っていうふうに見えるのが、この二か月の間で出てくる	方針決定は慎重			
0:55:19	山下	ということが二つ並ぶと、このテーマはホール素子で、できるっていうことがこう、ほぼ見えるので、もちろん完璧じゃないですよ。だから、このテーマうち向きだし、やればいよいよねっていうふうになって、その間も、途中でそんなふうになりそうだから、うちのホール素子でいいんだよ、っていう風に色んな人に言うわけですけど、言えば言うほど、馬鹿にされるわけですよ。あいつド素人だからあんなこと言ってるけど、それはね、あの後です	言えば言うほど馬鹿にされるド素人	異端者の排斥		企業内でも異端者の無視・排斥はあった	

		よ。あとで聞いたんですけど。					
0:55:49	山下	その旭電子のホール素子をやってる、磁気センサーの専門集団がいて、同じ会議なんかで、こう言ったときに、その場では言わないんだけど、その自分たちの部署に帰った時に「あの時ね。山下さんがそういうふうにしたのを聞いて帰ってきた我々は部屋に帰って大笑いしたんですよ」って。「おい、うちの、自分たちが作った、うちのホール素子で地磁気測るって言うてる奴、いんぜ」みたいな感じで、「馬鹿じゃないの」っていうふうに言ってたんですよ、って後だから言ってくれたんですけどね。	大笑いした 馬鹿じゃないの	異端者の排斥			
0:56:22	山下	そのぐらい、もう技術者的にはありえない、っていう、なんちゅう馬鹿なこと言ってんだって。	技術者的にはありえない	専門家の常識	有能さのワナ、NIH 症候群		
0:56:30	安田	いや、そういうのが私も好きだし、そういう人をこう全部すくいあげて、こうイノベーションに繋げてあげられるように、そんな研究したいなと、思っているんですよ。					
0:56:50	山下	だから、そういう風に言ってたっていう流れの中で、自分の頭の中で、いよいよこれ、うちのやつでいいから、やりゃあ、いいじゃない、って思うんだけど、普通に言ってもだめだし、さっきみたいなこう計算すると、こうだろう、みたいなこと言ったって、まあ、ふんぐらいい、全然こう、ピンと来ないから、	ふんぐらいいでピンと来ない		有能さのワナ、NIH 症候群		
0:56:52	山下	じゃあ、まず実験しよう、って言って。でも、実験器具を作る、自分のテーマでも無いから。予算とかそんな手間をかけられないので、そういう磁石の回転を測る実験をしているメンバーがいたんですよ。この磁石がぐるぐる回るやつ回転角センサーって言って。モーターのやつはパルスを出すので、回転数を見るだけで回転角度は見えないんですよ。でも、別の用途で回転角度をみたいっていうことはもちろんあるので、	実験	エンジニアは実証主義			
0:57:24	山下	そのための実験をやってる人たちがいて、その時には磁石をこうモーターで回しながらホール素子を置いて、今、何々みたいなことをやるっていう実験してたんですよ。その実験器具を「ちょっと明日1日貸して」って言って、で、その磁石を取って、ホール素子だけにして、で、そいつをこう部屋の、大きな会議室の真ん中に持って行って、三脚に載けて、でこっちが大体北かなみたいなところにまず置いて、					
0:57:51	山下	1 秒間分データを積分するっていう、それは一応その頃からパソコンに取り組んでいたんですよ。ただし、取り組みスピードは当然速い回転をみようとするから、速いスピードで取り組んでいて、					
0:58:06	山下	何百ヘルツかなんかで、取り込んでいて、それを 1 秒間分貯めたいって言ったら、バッファがそんなに大きくないから、1 秒分はオーバーフローするから貯められないので、何ミリセック分貯められるのって言ったら、ちょっと忘れましたけど、百ミリセックかなんかぐらいで、1 回バッファいっぱいになるって分かったって、じゃあ、それを百ミリセック 1 回終わっていいから、それで、バッファ移して十回やれるようにしてくれてって言って、で、十回のデータを後でオフラインで全部足してみるみたいな。					
0:58:37	山下	ことをやるっていう実験をやる用意をして。で、まず北をやって、それから 45°ずつ廻して、要するに八方位分、大体こうかなみたいなことをやって。八つデータを取って、でそのデジタルデータを全部足し算して、いわゆる平均をして、で、プロットしてみるみたいな。すると、こう綺麗に、コサインカーブに載るわけですよ、こうやって、					
0:59:03	山下	普通だと、バラバラするけど、コサインカーブは、ほとんどフィットするくらい、綺麗に並ぶわけですよ。ほら絶対測れるって言うてるじゃん、みたいな。これは確かに測定は 10 秒かかったかもしれないけど、データを 1 秒分しか取ってないので、そういうバッファを作れば、1 秒分でこれが取れるって言うてるので、もうこの市販している、うちの量産してるやつでいいんだよ、っていうデータを 9 月の ED 会に出したんですよ。8 月に実験して、で 9 月にそのグラフを見せたんですよ。	グラフを見せた	文字列より図			
0:59:33	山下	そしたら、「ほー」って、	ほー				
0:59:36	山下	「1 秒もどうやって積分したの」みたいなこと、いろいろ言われ、こうやってやりましたって言ったら、みんな「ほー」って言って、「そうか、うちのホール素子でも、このぐらいわかるんだ」みたいな。ある意味で感心はしてくれましたけど、					
0:59:51	山下	「だから、ホール素子でやろう」って話にならない。なぜかっていろいろ考えると、いや、うちのホール素子でもできる、ってことはわかった。					
1:00:02	山下	だけど、今導入しようとする高感度センサーってやつはもっと速くできるだろう、1 秒かかんなくていいよね、とか。あるいは、つまり、ホール素子よりも、もっといい高感度のやつの方が、もっといい方位角センサーができるっていう、頭の中では止まらないんですよ。あー、うちのでもできるんだねっていう事は分かった。納得する、って。だけど、だから、もうこの高感度センサーよりも勝てるって話には、なんないよね、っていうふうになんか言ってますよ。でも、隣に	高感度センサーはもっと速くできるだろう、	粗さがし	NIH 症候群 バイアス		
1:00:32	山下	スピーカーが来んだろう、みたいなことを言うんですけど、いやいや、そのスピーカーは、遠くに離すとかなりなことやってても、地磁気をちゃんと測るところを御上は要求するから、みたいな発想になるんですよ。どうしても、					
1:00:43	山下	で、あと 1 秒かかりました、みたいなやつも、なんとなく数字はわかるけど、そんなの実用性があるのか、みたいな。					
1:00:50	山下	いろんなものが絡むので、その場の雰囲気は、「これでいいよね。そっちやめよう、こっち行こう」ってならないってことに気が付いて、	そっちやめよう、こっち行こうにならない		心理的慣性 以前の自分の判断に固執		
1:01:00	山下	そうか、このデータじゃ、技術者は納得しないんだ、って思って、	データじゃ、技術者は納得しない	技術者でもデータに基づく行動変容は困難	技術者でもデータに基づく行動変容は困難		

1:01:06	安田	主に技術者ですか？ マネジメントの人はいないんですか？					
1:01:32	山下	研究所長はいますね。役員は居ないんですけど、研究所長が一番上ぐらいで、あとはもうちょっと下の課長とかね。技術者の、しかも、普通に言えば、そのバリバリで、引っ張ってる専門家集団。なので、そういう話になっていて、	専門家集団				
1:01:36	山下	で、それが、だから、専門家ほど、そうなるんだって言うことも、ある意味分らないはない。					
1:01:42	山下	保守的だから、自分の自信、技術、過去の流れとか、いろんなこうバイアスが、しっかり固まっているので、だから認めるわけだけ。それでもいい、っていうだけで、そっちのほうがいい、にはならない。	保守的 バイアスが固まっている		普及理論/ギャズム	エンジニアにも性格的に革新的、保守的な人に分かれる	
1:02:00	山下	ということに気が付いて、で、その11月頃の全社発表会とかがあるので、そこにポスター出していいって言われたので、自分のテーマでもないんだけど、こんな実験しました。で、うちのやつでやったらこんなことできるんでみたいなことを発表して、ほかの部の人から、「なんか面白えな、お前。何やってんの」みたいな感じで、面白がってはくれるんだけど、やってる本人たちは「何をお前そんなこと勝手に発表してんだ」みたいな雰囲気になっちゃってるわけですよ。					
1:02:30	山下	そういうのはこう、ずっと起こっていて。でも、ずっと、一人なんです。だって私、アサインされてるわけでもなんでもなくて、別の仕事は一応、アサインされている仕事はそれなりにやりながら、アングラっていうか、やってますは言っているので、発表もしてるから、隠れてないんだけど、私たちはあの「voluntary 研究」って言っているんですけど、自主的にやってるだけ。	ずっと、一人 voluntary 研究			ボランティア研究の重要性	
1:02:58	山下	隠れない、隠れないけど、私、こんなことやりますと言いつつ、命令された訳ないし、好きでやってんのね、みたいな。でも、それぐらいで、大して金使わないんだったら、いいよ、みたいに認められている。みたいな話で、だから「面白そうなこと、やってんな」みたいなそういう第三者がいるんですけど、部長としてこれやりませ、みたいな話にはなっていない。それで、面白いこと、やってるうちに、年が明けて、そのT研究部長という部長さんが、年が明けて1月ごろになって、	大してお金使わないんだっ らしいよ			企業における金額至上主義	
1:03:21	山下	お前もまあ、いい年、45歳ですから、普通だったら部下がいるんだけど、転勤したから、一人でやってるんですけど、そろそろグループ作らなきゃな、って言うので、で、二人部下付けるから、センサーグループっていうのを作れ、って言われたんですよ。なんか知らないけど、ホール素子使って、こんなことやってる。みたいなこと、そのvoluntary とは言え、一生懸命、好きでやるとか、熱心にやるとか、分かっている、じゃあ、今でこそセンサー、当時は別にセンサーみたいな事、そんなに注目されてなくて、	一生懸命、好きでやるとか、 熱心にやるとか、 分かっている	熱意を汲む上司		共感者ではなく、パトロン (保護者、資金供与者)が必要	
1:03:54	山下	たまたまセンサーと呼ばれるホール素子、1個をやってるだけで、そんなことが中心だったわけじゃないんですけど、これから先センサーグループっていうのを作って、その部署全体は、これ後で重要なんですけど、その第三研究部っていうのは、ソフトウェア部隊だったんですよ。これも効くんですよ、後で。おおもとは旭化成マイクロという、携帯電話の半導体やってるグループが、もともとあれはデジュールやってたんです。大きな流れで、で、旭化成マイクロも、					
1:04:25	山下	後から参入するんですよ、技術導入して。最初DRAMとかやってるんですよ。だけど、当然、N社さんとか、そういうところがガーンって投資して、DRAMがもう全盛期を迎えるときに、とてもじゃなくて、うちみたいな。弱小はそんな投資出来ないから、デジタル回路はどんどん微細化するの、投資がハンパないので、もうそれはうちついて行けないと言うので、2000年の頃に99年ぐらいにさっきのH事業部門長の後でしたが、デジタル止めます宣言をして、H事業部門長ショックって中で言われてるんですけど、					
1:04:55	山下	デジタルの頃は、そのデジタルのICのアルゴリズム研究みたいな通信プロトコルみたいなやつのための、今で言うソフトウェアとかアルゴリズムやってる人たちが中にいたんですけど、デジタルやめるとその仕事いなくなるじゃないですか。で、アナログに特化するっていうふうに言ったので、そのグループが失業したんですよ。社内で、で、かと言って、ほかの会社にみんなが移動するわけじゃないので、それで残ったグループが、第三研究部だったんです。	グループが失業	企業内ではしばしば起こる。キャリアを活かすべく転職か、企業に残りイチからか。	企業内労働市場 多能工化	単一専門性でなく、キャリアにおける多能工化が必要	
1:05:25	山下	研究開発に戻って、で、第三研究部という名前がソフトウェア部隊だけが残った、っていうのを、そのT研究部長が部長としてまとめただけなんです。で、主にその当時やってたのは音声認識。					
1:05:42	山下	が、一番進んでたので、それをやってたのが中心で、それ以外にもちよこちよこやってたんですけど、そういう流れの中なので、僕たちがホール素子なんちゃらからセンサーみたいなやつも、今後ソフトウェア関係するよねって言って、ソフトウェアグループ、あー、センサーグループを作れてって言って、二人部下をつけてくれて、で1月の終わりにセンサーグループが発足したんですよ。三人で。第三研究部の中で。					
1:06:15	山下	で、その二人中の一人に、わかり、ハードウェアという回路技術みたいなソフトも両方できるっていう器用な人だったので、データプロットしても、みんなわかってくれないから、デモ機作りたい。やってることは実験と同じなんですけど、うちのホール素子を使って、					
1:06:36	山下	で、それを実際に図って、でパソコンの上で針のコンパスが回るようなデモをした。					
1:06:43	山下	そのデモ機作りたいんだけど、こういう回路で、こんな風なものを作れないかっていうようなこと言ったら、できそうだから考えますって言って、で、そのグループでできた時に1月の終わりから二か月かけてデモ機を作った。					
1:06:50	安田	その方のお名前は？					
1:06:59	山下	Eくん。彼が、ほぼ私と相談し、具体的には、一人で基板を起こして、はんだ付けして部品集めてきて、それで中の					

		ソフトも作ってデモ機っていうのを作った。で、それで、多分3月の終わりだと思いますけど、年度の終わりなので、そういう ED 会みたいなことも含めて、それこそ所長とか、その関連する人たちが集まる、H 事業部門長っていうの今で言う事業会社の社長ですよね。に報告する場があって、年に何回かの、3月のやつに呼ばれて、呼ばれてというか、その発表したいですって言って、で、その H 事業部門長とかいる					
1:07:44	山下	ED 会の人たちの、もう一つ上のクラスがいる場に行って、デモしますって言って、で、ノートパソコンとデモ機を持って行って、でプロジェクトにパソコンの出力出して、で、プレゼンをするっていうことをやったっていうのが出発点です。これなんで、わざわざ言っているかって、当時の会議ってレジメを作って印刷して渡して、レジメを説明するっていう会議しかない時代ですよ。プロジェクトってその頃は					
1:08:14	山下	会社自体に一台あるか二台あるか、で普通じゃなくて、たまたま本社に、そのプロジェクトが数台あった、のを、大きな会議室ですらあって、それがわかってたので、そのプロジェクトにつなぐので、レジメ作らずに取って、これから説明しますって言ったときに、普通だとレジメ配るのにレジメなしで、デモしますって、ガチャと繋いで、	レジメ取って作らずデモ	プレゼン技術 新規な見せ方で注意を惹く		ふてぶてしさ	
1:08:39	山下	これうちのホール素子です。量産のやつをもらって来ました、って言って、それで、地磁気が測れることをデモして見せます、って言って見せて、こうやってやってスクリーンのやつがビューと動く、ピタッと止まるって見せて、これ以上高感度センサーは開発する必要ないですよね。					
1:08:58	山下	うちが量産してるあの工場で作ってる 1 個 5 円で安くしてやがねって言うてる、でも、世界で一番、世界一たくさん作ってるセンサーで、これ作れますって、いう発表したら、その H 事業部門長がお前、これすぐテーマ化しろって、	お前、これすぐテーマ化しろ		トップマネジメントが GO 出さない	保護者が要る	
1:09:10	安田	えっ、この時初めて言ったんですか。その時まで知ってらっしゃらなかったんですか？					
1:09:12	山下	部長には言ってますよ。でも、H 事業部門長のレベルまで行かないじゃないですか。だって、正式なテーマでもなんでもないから。あるいは、漏れ聞いていたかもしれないけど、もの見せてないから、なんかそんな事、山下がやってるらしいぞみたいな、H 事業部門長はあのリチウムイオンやってる頃から、ずっと上にいますから、もちろんお互い知ってるんですけど、移ったばかりですし。	部長まで、社長までには行かない	組織階層の途中で止まる			
1:09:43	山下	なんかあいつら変なこと言ってるらしいぞみたいとか聞いている程度だと思うんですよ。それを目の前で。ほら、うちの工場で作ったやつで、だって、その目の前の人、もうそれこそ上司の T 研究部長だって初めて見るぐらいの出来上がりホヤホヤのやつを持って行って見せたので、その場の人はみんな初めて見るみたい。で、お前すぐこれ、正式テーマにして言われて、だから、そういう意味では、先行して高感度センサーなんとかしますって、いうのが、いきなりそこでぶっ潰れて、	高感度センサー開発がぶれる		パラダイムシフト 破壊的イノベーション	R&D ステージゲートにおけるキャズムにおいて、トップマネジメントの一声でどんでん返しが起こる	
1:10:15	山下	こっちの方に人が移る、ってことも起こるんですけど、でも、それを見て一番驚いて喜んだのが、うちのセンサーなんかで地磁気測れるわけないだろって、大笑いしてた。旭化成電子の専門家集団が会議終わった瞬間に、パワーツで集まってきて、これ本当にうちのセンサーかって。ほらそうでしょうって見せたら、すげーとか言って、	一番驚いて喜んだのが大笑いしていた専門家集団	手のひら返し	理性より感性に訴える システム2よりシステム1の方が体が動く	論理脳と感情脳	
1:10:38	山下	でも、やっぱり技術者は、ちゃんとももの見せたら、その事実には文句言わない。で、データも別に否定はしなかったわけですよ。だけど、データとデモの違いはタイムスパンが違う。	データとデモの違い	「静的グラフ」より「動的デモ」			
1:10:52	山下	データは過去一秒をかけたといっても、止まったデータ見せるじゃないですか。だから、やっぱり時間的な感覚、使用感みたいなものは、分からないじゃないですか。だから、もっと速い方がいいに決まってる、みたいな、こう見てる。でも、この場でこうやって動かして、ほら、使ってみてもいいでしょう、って言って、こうやってみたら、これ以上速い必要ないよね、っていうのはすごく実感があるから。それはね、彼らは認めたんですよ、これうちのセンサーでこんなことできるんだ、すげーなっていう風に、旭化成電子の人たちが一番わーって集まってきて、すげー、すげーみたいなことを言ってくれた。	時間的な感覚、使用感 これ以上速い必要ないよ	データ、グラフは静的 デモは動的、使用感	マーケティング：製品でなく体験 Human Centric		
1:11:26	山下	それでね、風向きがガンって変わるんです。	風向きがガンと変わる				
1:11:31	山下	それが一年かかったってやつですね。	一年掛かった			イノベーションが起こるかの第一関門はキャズムを超えて少数派と多数派が入れ替わるか	
1:11:33	安田	それは面白いですね。ちょっとそこら辺をちょっと密に書かせていただきたいです。いい物語。ストーリー展開になってる気がします。はい。まず、ここまではありがとうございます。一回休憩。					
0:00:00	山下	あの、これ、その時のエピソードに書いたやつなんですけど、まず3部署が合同に開いた将来テーマを検討する開発会議、それが ED 会ってやつなんですけど、その時に					
0:00:06	山下	この旭化成電子が磁気センサーの技術を持っていて、旭化成マイクロが音声信号処理技術を持っているから、					
0:00:14	山下	今でいう電子コンパスができませんかかっていう提案があって、でも、そのときに磁気センサーの技術陣が、うちがやっているホール素子でモーターの磁気を測っているくらいだから、地磁気については、そんなんでは測れないって答えた。					
0:00:28	山下	だから、もっと高感度のやつがいるっていう事にみんな納得して、					
0:00:32	山下	その方向に会議が終わるんだけど、					
0:00:35	山下	そこに疑問を持ちましたっていうところから始まって、で、最初に何をしたらって言ったって、この二つの疑問を持					

		ったので。だからこの針のコンパス買って、調べたら結局思ったほど乱れなくて、10°~20°くらいが多いから、ナビゲーションに使えと思ったので。					
0:00:55	山下	この辺を考えて。で、実際にはこの、さっき言った回転角センサーをやった人の実験器具を借りて、1秒間のホール測定を計算するシステムを作って、見せただけ、これサインって書いてますけど、まあ見えるっていうので、やったけど、みんなへって驚いたけど、期待ほど盛り上がなくて、そのののね。で終わったから、こうグラフ見せたんじゃスピード感がわかんないからダメだと思って、僕はデモ機を作ろうと思いましたって、もう半年ぐらい飛んでますけどね。でも、長年いろいろ悩んだ上でそうなったってことです。	へって驚いたけど、期待ほど盛り上がらなくて	データ、グラフは静的で行動変容には効果乏しい			
0:01:27	山下	で、それでホール素子を買ってきて、PC上にコンパスのデモ機を作って、これを翌年2月に発足。1月の終わりで、2月から発足したんですよ。で、部下が三人、本当は二人から始まって、すぐ一か月後ぐらい遅れて、もうひとり増えたんですね。でソフトを買ってくれてって言って、設備申請してラボビューっていう、そのグラフィックソフトを買ってもらって、取り込んだデータを斜にして、こうビューって回すっていうのをこのソフトで作って。で4月の時に、4月というか、3月					
0:02:01	山下	年度末の報告会で見せたらすぐにやれって言われましたっていう。だから、このデモ機を作ったのは、社内でテーマとして認められるためにやったんです、っていう。まだ正式じゃないですかね。で、私から、間違った方向に会社がこう進んでるっていうのがあるので、普通にいてもダメだから、見てもらうっていうのと、一種トップに言ってもらおうのが一番いいという場で、アピールした、という2つが	社内で認められるためトップに言ってもらうため	形勢逆転を起こすため			
0:02:34	山下	その時作ったデモ機がこれで、こんな風で作って、実際に工場からもって来たセンサーが、この手作りでEくんが作ったやつがあって。厳密に言うと、見せたときはまたここまで出来なくて、この基板むき出しだったんですよ。だから、逆にあのうちのホール素子であると見せやすかったんですけど、それに、この加速度センサーを取り付けて、で斜めに持っても補正ができるようなソフトにして、で、これをこの携帯電話のモックアップの中に入れて、お客に見せるっていう方向に行くっていうのが、					
0:03:07	山下	この4月から6月の間でですね。でこれが出来上がったので、営業が、					
0:03:16	山下	このとき綺麗なんだったら、まだモノはないですよ。テーマアップしたばかりですから。だけど、客に持って行って見せられるので、これを持って客のどこに行こうよっていうか、行きたいって僕らも言ってたので、それで、このデモ機だけ持って、実質的に8月からですね。アポをとったうえで8月くらいいわゆる携帯メーカー、これ旭化成マイクロがこの部品を収めているその伝手を使って、うちで電子コンパス、当時は方位角センサーって言ってますけど、方位角センサーの開発を検討してるんだけど、デモ見てもらえませんかというふうに					
0:03:48	山下	向こうはもうデモができるのっていうぐらい、驚いてくれて。興味あるけど、まだ誰もそんな提案無いから。だけど、いや、あのものができたわけじゃないけど、デモは出来まして言ったら、面白いから見せて、って言って、どこでも会ってくれて、で、このデモ機を見せながら。	デモ出来ます。どこでも会ってくれて	人間が使う製品なので、人間に使わせて価値を測る	human centric		
0:04:05	山下	どんなものを作るかのスペックを決めていくっていう作業をしましたっていうのが、今でもいうあれで、モノができて、開発のスペックを決めてきて、					
0:04:16	山下	イメージが固まってから、あるいは、サンプルができてから、お客のところに見せに行くんじゃないよと、どんなものを作ったらいいのかを調べるためには、これから開発するっていう時に客と話をし、で、	これから開発するって時に客と話をし		デザイン思考		
0:04:29	山下	過剰なものを作らないっていうのがいるっていうふうに、私はずっと、コスト勝負したいって言ったじゃないですか。どんなに性能が良くても、コストに見合わなければ、結局儲からなくて撤退することになるので、コスト勝負をするためには技術力をコスト下げる方向に持っていかなきゃいけない。	過剰なモノは作らないコスト勝負		リーンスタートアップ MVP コストリーダーシップ戦略		
0:04:49	山下	でも、性能足りないと思ってもらえないので、性能がミニマムどれだけいいのかを見極めないといけない。	性能のミニマムを見極める		MVP		
0:04:57	山下	そのミニマムは自分で考えてもわからないから、お客に、このぐらいの性能でいいのか、っていうことをまあ投げかけてみて、で、客は普通ならもちろん「もっと良い性能のほうがいい」って言うに決まってるから、もっといいものを欲しがると、どこまでの性能があったら、まあ使ってみるかかって思うのか、っていうことを聞きださないとミニマムがわからない。		どこまでの性能があったら、まあ使ってみるか、を聞き出す			
0:05:20	山下	で、ミニマムを狙わないとコスト勝負できない。という一種思ってたので、ミニマム知りたいと、だけど、普通に「どこまでだったら我慢できますか？」みたいな聞き方したって、絶対向こうは答えないので。でも、その話で向こうがこういう性能が欲しいとか、これがいいねっていうものを、調子に乗って作ったら、いつの間にかコストが高いものになって、で市場が出来上がっていくのに、ミニマムの性能を目指して、当時はもうちょっと深刻。中国でね、作られると、もうコスト勝負できなくて、撤退する、みたいな。	中国で作られるとコスト勝負できなくて撤退		コストリーダーシップ戦略	量が見込める事業であることが必須	
0:05:54	山下	せっかく市場を日本が作ったのに、本当に広がる時に、もうあいつら、なんか怪しいもの作って、って言うけど、いや、彼らの方が正しいですよ、と僕は思っていたので、そういうふうに、その最初からやるためには	なんか怪しいモノで正解		MVP		
0:06:09	山下	最後の最後に絶対落としちゃいけないミニマム性能は何なのかを見極めて、それ以上オーバーシュートする性能開発をしないということをやりながら、技術力でその性能を保ちつつ、最も安く作れる方法を考えるっていうのがいいと思ったんです。	オーバーシュートする性能開発はしない、最も安く作れる方法を考える				
0:06:26	山下	何しろ普通に言えば、性能とコストはトレードオフになってる、とみんな思ってるので、性能上げたらコストが上がるって言うってわけだから。逆に性能を下げればコストが下がるとも言ってるので、ミニマム性能を作る方向にして、技術開発力をその性能を保ちながら、最もコストが下がる方向に技術開発力を使う、っていうふうにした	性能下げればコストが下がる。最もコストが下がる方向に技術開発力を使う。				

0:06:46	山下	らしいものが作れるはずだと言うので、このミニマム性能を見つけて出すためにどうするんだっていう時に、まだものができてない時に、じゃあ、何の性能だったら使うってことになるのか、っていうことをこのデモ機を持って、この抽象的にスペックシート見せて、っていうそういうことは、うちの技術者と同じで、スペック見せたら、この数字が、こっちのほうがなんとか、っていう話になっちゃうから、そんなこと聞きたいわけじゃないと思ったので、この使い勝手から一体何が問題なのかっていうことを聞いて、	使い勝手から何が問題なのか		デザイン思考 リーンスタートアップ		
0:07:13	山下	で、こう、例えば、これじゃ、遅すぎて、こんなときに困るだろうみたいな提案だったら、要望がある時に、それが納得できたら、あ、確かにこういう用途のときには、このスピードじゃダメなんだな。例えば、1秒でいいと僕が勝手に思っても、こんなシーンの時に1秒かかっていたら困る。で、もっと速いの欲しい、って言われたのが納得できたら、当然そこを目指す。	納得できたら、そこを目指す				
0:07:37	山下	でも、それが仮に納得できなかったら、この人が単に言ってるだけで、1秒でいいっていう風に言う人が、どこかにいるはずだ、みたいなことを探す、みたいな、微妙を探すっていうことを、このデモ機を使って散々やった。いろんなメーカーに行って、いろんな人に聞いて、	納得できなかったら、別の人の探す。いろんな顧客に行って、聞いて	顧客の言いなりにならない		イノベーションの主体は自分、顧客の言いなりにならない	
0:07:50	安田	それはどれぐらいの期間で何軒ぐらいって、言っていたらいいんでしょうか？					
0:08:04	山下	結局スペックを決めて生産が始まるまで、このデモ機を持って回り始めてから。正確に言うと、大体こうだな、っていうふうになるまでには、どこで決まったっていうか、半年ぐらいの間は、まだ全然決まっていなかったです。					
0:08:29	山下	で、半年ぐらいかかって、大体こんなものを作るんだなって、ハードウェアのスペック的なものは、腹の中では決まっていんだけど、まだ試作が始まってなくて、そこで決まったのは、私がさっき言ったようにミニマムを探しに行くわけですよ。					
0:08:45	山下	だけど、こういうものを作らなきゃいけないんだな、これがミニマムだっていうふうに決まるのは、実は、超ハイスペックだった。					
0:08:54	山下	何がハイスペックかって言ったら、普通に言うのと感覚がこのくらい高くて、この会社はこういう風に測らなきゃいけないみたいな発想の時のスペックは私はミニマム探していて、					
0:09:05	山下	うちのホール素子で、1秒かかっても誰も文句言わないから、このデモ機で文句言わないから、っていうふうにしたんだけど、その副産物で、これやる時に判ったことは、まあ、このさっきの、まず2軸か3軸か、っていうのが一番悩ましかったんですよ。					
0:09:23	山下	というのはセンサー二つにするのか、三つにするのかで、これも明らかに生産コストが1.5倍になるわけですし、消費電力も1.5倍になるわけですし、時間も1.5倍かかるし。					
0:09:34	山下	だから、2軸で済むんだしたら、2軸の方がコスト勝負的にはミニマムである方が嬉しいわけですよ。コスト掛からないんだから。					
0:09:41	山下	ところが、2軸でいいか、っていうようなことを検証しようとする、どうも3軸じゃなきゃダメなんだっていう感覚が判ってくる。なぜならば、ここに加速度センサーをつけているように、携帯電話のユーザーは水平に持てば2軸でいいんですけど、水平にもってこれ、持って使ってください、とマニュアルに書いても誰もマニュアル読まないから、クレームがくる。					
0:10:07	山下	これ狂ってるみたいだな。いやそうじゃない、あなたの使い方が間違ってるよ、って言ったって通用しないので、普通の人は斜めに持つよね、っていうことが、私の中にはあったので、だから、3軸要るんじゃないかって思ったので、その3軸がミニマムになるのか、いやいや、そんな高いものはいらぬから2軸でいい、っていうのかを知りたかった。					
0:10:25	山下	で、一生懸命この、デモ機だから、それを切り替えられるので、2軸のコンプだと、こんな風に動きます、このスピードでいいですよ、って言って、あ、このスピードでいいよねっていう感覚が向こうにあるなって思ったので、感度を上げなくていいと思ったんだけど、これって2軸だと斜めに持った時に、こんなに来るので、お客さんからクレームくる可能性があるんですよ、って言った、「うん、そうだな」って、これ3軸にすると斜めに持っても大丈夫になります、って言った時に、その反応を見ながら3軸の斜めに持ってもいいセンサーができた時に、仮に値段が1.5倍とか2倍してもそっちが良いっていう風に言うユーザー、					
0:11:00	山下	ユーザーというか、お客さんたちの市場なんだな。なぜならば、最終ユーザーはエンドユーザーのクレームが一番恐れてる、で、そのエンドユーザーには理屈が通用しない、マニュアルに書いてあるでしょと言ってもダメ。					
0:11:13	山下	とすると2軸でいい、っていうのは技術者だからそう思ってるだけで、普通のユーザーは、マニュアルを使った時に、クレームしてくる、っていうほどの恐れがすごく重要なので、だから、そのためには1.5倍の値段を払うっていうことになるな、っていう感覚を得たので、3軸で作ろうと、	クレームされることを恐れ、1.5倍の値段でも払うっていう感覚を得た				
0:11:33	山下	で、これも意外性だったので、普通に高感度で、正しく地磁気を測ろうとする発想で、モノを開発したら、そこに最もお金をかけて、技術力をかけて、いいセンサーを作って、精度よく測ろうとするところには、コストを掛けるけど、それ以外はミニマムにしよう、って小っちゃなものにしようとするから、当然2軸を作るだろうし。	意外性				
0:11:56	山下	そういうものをライバルもみんな作るという発想になるよなって思ったので、それは実は、土俵から落ちるって思ったんです。その高感度のやつが、近くに磁石が来たら飽和するのと同じように、2軸のものを作って当たり前とってる人が、山のようにいるはずなのに、実は、それは土俵から落ちるっていうふうにあったので、俺たちだけは3	土俵から落ちる				

		軸を作ろうと、その時にはコストかけてもいいんだ。なぜなら、これがミニマムなるからって思ったので、3軸作ろうとする、っていうことを決めるとか、それから、デジタルインターフェースの使用も、僕その時に初めて決めたんです。					
0:12:30	安田	デジタルインターフェースの市場？ 仕様？					
0:12:35	山下	要するに今、普通のセンサーは、今はほとんど、あの、中でADコンバートする、デジタルで出力するセンサーが普通になったんですけど、当時は、アナログが当たり前で、なぜならば、それを受け取るマイコンはADコンバータを持つてるので、なんでセンサーがADコンバーター要るのよ、とみんな思ってる。					
0:12:53	山下	二重になるから。だから、アナログで出して、それをADコンバーターを持ったマイコンが取り込んで、なんかする、っていうことが、携帯電話では当たり前、ってみんな思ってるので、当時のセンサーはデジタルインターフェースを持ったセンサーなんて、無いわけですよ。					
0:13:07	山下	だけど、いろいろ話をしていると、我々は旭化成マイコンが、幸いにも、それこそ幸いにも、アナログをやる、と言いつつも、単純アナログじゃなくて、ミックスシグナルと言って、アナログとデジタルと一緒に乗ってる、要するに中でADコンバートして、デジタルで出します、みたいなことに特徴がある、石が作れるメーカーだったんですよ。だから、できればそれを生かしたかった。だけど、当然値段も高くなるし、そもそも、そんなもんいらんないよって、携帯電話のメーカーが俺たちADコンバータあるから、そんなものつけないで、もっと安いものにしてくれよ、って言われたら困る。困るというか、そうなるかなと思ったので、それは要るのか、っていう話を確かめようと思ってるいろいろ聞いたら。					
0:13:49	山下	投げかけたらですよ。そしたら、結局、アナログでいいんだけど、だけど、実際には携帯電話で配線をする、アナログの配線をする、それがたどえ10mmでもそのそばにものすごくノイズを出すCPUがいるので、それが乗っちゃうので、苦労すると。で、結局それがどのくらい乗るかにはシミュレーションだけじゃ、よくわかんなくて、最後に基板を本当に作って、部品を全部実装して、ソフトウェアも実装して、					
0:14:18	山下	動かしてみても、初めて、あつ、ノイズが乗り過ぎる、って言って、そこからノイズシューティングが始まると。でも、その段階では携帯の出荷が迫っている、いつもそれはもう、慌てふためいて大騒ぎになるという、苦労するのよ、っていう苦労話を聞くと、だったらこれ、デジタルインターフェースしたら、そのトラブルシューティングのコストがなくなるって思ったら、そのコストを払ってくれるんじゃないか、っていうふうな思って、					
0:14:44	山下	だから、その当時のセンサーとしては、ありえないような3軸にわざわざして、で且つデジタルインターフェースを持って、ノイズシューティングしなくてもいいようにします。しかも、うちのセンサーはダイナミックレンジが広いから、磁石のそばに配置するっていうようなことをしても、ちゃんと動きます。つまり、レイアウトを考えるとときに自由度が高いです。					
0:15:06	山下	っていうことを売りにすれば、実は、高い物でも買ってくれる。それは他社が攻めてくるであろうとか、狙うであろう高感度で高精度に地磁気が測れます、っていうのは、全く違った土俵に自分たちが行くことで、お客がこっちに乗ってくれさえすれば、他社が開発してるものは何の価値もなくなっちゃうんで、	レイアウト自由度が高いですを売りにすれば、高いモノでも買ってくれる。他者開発品は何の価値もなくなる				
0:15:30	山下	この勝負だと思ってたんで、本当に客がこっちの土俵に来るのか、っていうことが知りたかったから、一生懸命これを持って聞いていくと、どうもこれは手応えがあるから、3軸にしてデジタルインターフェースって仕様にしよってことは腹をくくったんですよ。	本当に客がこっちの土俵に来るのか、聞いた				
0:15:47	山下	それまでに、まー半年ぐらい掛けてますかね、だけど、それでも、まだGOは掛けない。なぜならば、一番最初のところにまだ課題が残ってて、磁石のそばに置いてもいいということもダイナミックレンジ上は、オクレーにした構造にしたから。だけど、オフセットが乗るってことは何も変わってないんですよ。それがそういう配置だから。で、このオフセットキャリブレーションしないと、その上に乗ってるとやつが分かんないですから、オフセットがいくらかの判んなきやダメじゃないですか。	まだ、GOは掛けない。				
0:16:19	山下	技術的に言うと、まず使う前にキャリブレーションしなきゃいけない。だけど、計算法はさっきの、あの水平に持ってください、とかいうようなことは、実行しないのと同じように、使う前にキャリブレーションしてくださいって言ったって、そんな面倒くさいことは、しねーよ、って、思うので、キャリブレーションさせちゃダメだよ、って。少なくとも面倒くさいことさせちゃダメだよ、って思ってるので、この問題が解決しなかったんですよ。					
0:16:43	山下	技術者だったら、我々もデモだったら出来る。あらかじめキャリブレーションしておいて、やればいーから。だけど、これ、最初ユーザーに、これやれ、って言えないだろうって、思ったので、これどうするか問題が解決しない限り、このセンサーは商品として成立しないと思ってたので、3軸でデジタルインターフェースのものをハード的には作ろうと思ったけど、オフセットどうすんのよ。キャリブレーションどうするのよっていうことを半年ぐらい考えてた。					
0:17:13	山下	さらに半年で、テーマアップを認められてから1年。ずーと悩んでたんです。だから、いろんなところで、デモして、やっぱり3軸いるとか、データインターフェースをちゃんと価値あるな、みたいなことを、いろんなメーカーを廻りながら、					
0:17:35	山下	こう確証を得ながら、だから作ろうじゃなくて、どうやってキャリブレーションするの、って言って、当時は簡単にしようと思ったので、キャリブレーション無しにしようと思っても、できないと思ったので、簡単にキャリブ					

		ーションしようと思ったので、実は、当時世の中で受け入れられたのは、こう、携帯電話をぐるぐる回すっていう					
0:17:54	山下	2 回廻す、っていうのが、行われていて、その 2 回廻すときに、最大最小を見つけて、それを足して 2 で割るとオフセット、みたいなことをやろうとしたんですけど、これをやっても、その瞬間はキャリブレーションできるんですけど、使ってる間に温度が変わると、そのオフセットがずーと温度シフトしていくので、結局すぐ狂ってしまう。あるいは、電車に乗るとモーターに流れる電流が、周りの鉄、携帯電話の中に鉄がいっぱい使われているので、着磁状態を変えちゃうので、					
0:18:24	山下	一番使いたいのは改札。電車降りて改札出て、駅から出た時に、どっち行くっていう風に見たいのが一番使いたい瞬間なのに、さっきまで載ってた電車の間に、乗ってた車両に依った磁気の影響を受けて、オフセット狂っちゃってます、というのが、使いたいときに毎回キャリブレーションしないと信用できない、みたいなことが起こってたんですよ。これ意味ないだろうと思ったので、その時にボタン 1 個を押しただけでキャリブレーションできるような事が出来ないか、みたいなことで、一生懸命考えて理屈で。で正確じゃなくてもいいから大体でいいから、みたいなことを言いながら、				エスノグラフィー・マーケティング	
0:18:57	山下	1 回じゃないよな、2 回押すのか、みたいな。でも、3 軸、2 軸だったら 2 回押せばいいですよ、こうやって反対向けで、もう一回押すだけで何とかなるんですけど、3 軸にしたもんだから 3 回押さなきゃいけないって、3 回押すのは面倒臭いな、みたいな思ってる状態の時に					
0:19:15	山下	発明を思いついた。3 軸にするっていう前提だから、三回押さなきゃいけない、面倒くさいなって思ってたんですけど、3 軸は譲れないな、斜めに持てるってことは譲れないな、と思ったので、3 軸にすることは頭で決めたんですけど、ふっと、3 軸だからオフセットと同時に、外部の磁気も全部 3 軸で、要するにベクトル全体を測っているの、これどんなふうにとだらめに動かしても、実は、地磁気のベクトルは常に	発明				
0:19:30	山下	全部捉えてる。2 軸だったらこう、その平面からずれたら、地磁気の大きさ自体が変わるけど、3 軸だからトータルは常に捉えている。					
0:19:56	山下	で、携帯電話だからお客さんはどっかに置いて使わない、手に持って使う。カバンから出すのも含めて。だから、動かしてくれって言わなくても、ほっといても動かし。向きが変わる。その向きの変わり方はでたらめだけど、毎回違うけど。でも、ちょっとでも動くと、実は、その時にこう、ベクトルがきゅっと、動くのが地磁気分、で動かないのがオフセットなので。と、四点測れば球の表面が見えるから、中心判るよね。					
0:20:26	山下	で、中心さえわかれば、それがオフセットということが連続的にわかるだろうって、					
0:20:33	山下	だから、これはわざわざキャリブレーションして欲しいって言って、そういうモードにするんじゃないかって、お客さんがこのナビのアプリを使おうと思って、					
0:20:43	山下	カバンから出す。ナビを立ち上げて、なんか準備してる間にも、向きが変わるから、その向きが変わっている情報をバックグラウンドで取り込んで、計算すると、お客が何も意識しないうちにオフセットが判るってことができるよね。しかも、使ってる最中に、オフセットが変わっていても、ずっと追いかけるよね、って。わざわざキャブション用のデータ取ってなくても、地磁気を測って、向きを測る。調べたいというデータそのものを、地磁気計算した上で、捨てないで取っておいて、					
0:21:13	山下	で、その歴史的にどんなふうとそのデータが変わっていくかをトレースしていくと、オフセットがどういうふうに変わっていくかも判るから。ずっとオフセットが変わるのが、追従できるよね、っていうようなことに気がついたので、					
0:21:26	山下	特許化した。っていうのができたので、これ 3 軸にする、っていうことを頭に置いてからできた。その 3 軸にするのは、そのキャリブレーションしたかったから、じゃなくて、斜めに持ってもいいようにしたかったから、っていうのが、3 軸になったっていうのがこう重なるんですよ。	特許				
0:21:47	山下	で、この発明が生まれた瞬間に、これで全ての問題が解決したから、実際のサンプルを作りましょうって言って試作が始まるっていうこれが 2000 年、2002 年の 4 月に発明して試作が始まって、夏ごろに、LSI の仕様が決まって、試作の fab に流れ始めるっていう段階です。2000 年に転勤して、2001 年の 4 月とか 3 月の終わりにテーマアップして、2002 年の 4 月に発明が生まれて、試作が始まる、っていう、一年一年こう廻っていく、という形。	全ての問題が解決したから試作が始まる				
0:22:29	山下	まだ、量産じゃないですよ。その時は、実は、もう 1 個だけ、もうちょっと細かい具体的な問題があって、3 軸は手作りで作ってるんですけどね。これ、どうやって量産するんだ、っていう。立体的に配置するっていうような技術は当時、普通には無かったので、普通にこう並べる実装は普通にありますが、こう、立てて実装するっていうモジュールみたいにするには、どうするんだ、みたいなのがあって、					
0:22:58	山下	デモはできるけど、これ量産しろって、どうやんだよ、みたいなことがあって、量産をする為の技術開発は、実は、テーマアップした時からずっとやってたんです。					
0:23:08	山下	一年間、デモ機を持って、いろんな所、回りながらやってることは、デモは判ったけど、これ 3 軸を量産する方法、無かったらモノ作れないじゃんって、そのホール素子と LSI はまあ分かるんだけど、3 軸実装方法ないぞ、って言われたので、そこの開発を実装する人と一緒にやってた。					
0:23:31	山下	で、この一年間だんだんそれが、こうやったらいいんじゃないの、とか試行錯誤しながら、最初、リードフレームを曲げるっていうこう、ホール素子を置いて、ぎゅっと曲げる、っていうようなことで、まあまあ、いろいろトラブルありながら、まあできそうだな、みたいな風になりつつあるところで、その発明生まれて、それで、					

0:23:52	山下	じゃあ、LSIの試作しようか、っていう話になっていく。まあ、ホール素子側は量産品を使う、っていう流れだったので、特に試作は無くても、LSIの試作が必要だったので、こういう回路を作ってくださいって言って、積分できて、みたいなこと言って、相談して、じゃあその部分の積分回路のところと、それから、そのADコンバーターのダイナミックレンジを広くしたかったの、					
0:24:13	山下	実際には8ビットのADコンバーターとダイナミックレンジ的には、ちょっと足らなかつたんですよ。だから、12ビットとか16ビット欲しかったんだけど、そんなモノ作ろうとすると、ものすごくADコンバーターが、大きくなって、コストが上がるじゃないですか。					
0:24:27	山下	それで、設計士と色々考えて、これ、デジタルインターフェースにするんだよねって、だとしたら、単純に12ビットのADコンバーターを作るんじゃなくて、8ビットのADコンバーターと8ビットのDAコンバーターを組み合わせて、そのDAコンバーターをソフトウェアが制御する。					
0:24:49	山下	つまり、アナログの、アナログ出力、アナログだったら、センサー側からマイコン側に出力を出す一方で、マイコン側は取り組むしかないんですけど、デジタルはインターフェースって言って、双方向なので、データとみられて、そのデータを見て、ちょっとオフセットが、高い方向にあるよって言ったらコンピューター側がセンサー側に、このDAコンバーターの、要するにオフセットキャンセルの電圧を出せていう					
0:25:20	山下	判りますかね。こんだけずれてるから、それを、そこに引き算回路があって、で、ずれてる分だけ。内部で作った電圧を加えて、で、なるべく0に持っていく、というようなことを制御できるから、双方向で。それで8ビットのADコンバーターでも、要するに小さなADコンバーターでも、十分ダイナミックレンジが保てるような回路構成が良いよね、っていうふうにして、で安く作れるよね、っていう話になって、そいつの試作をしよう、ってとこまでこぎ着けたんです。					
0:25:54	山下	で、これはね、デジタルインターフェースにすることを決めてなかったら、できなかったんですよ。					
0:25:59	山下	で、その試作が始まっている時にソフトウェアが生まれたので、デモ機に自動調整のソフトウェアを実装して、特許出願した後で、で、携帯電話メーカーに、で、その前一年間ぐらい、こう、こんなもん作ろうとしたんです、みたいな話はさんざんしてお客さんとこに行ってる、いや、実は、今まであんまりちゃんと言わなかったんですけど、オフセットの問題があって、今までのデモは、机の下で私がキャリブレーションしてから見せてたんです、って。					
0:26:34	山下	でも、その問題が残ってたんで、まだ実際の量産は始まってなかったんだけど、実は、こういうことができるようになりました、って言って、中身説明せずにそのあの携帯電話の裏にこれ磁石ですって、これ今までも動いてたけど、実は、これをこう、お客さんが購入すると、実装すると、隣にスピーカーきますよね。					
0:26:50	山下	では、これ、スピーカーの代わりです、ってこれを貼って。すると、何すんの、みたいな顔されて。いや、これスピーカー貼ると、地磁気よりも大きい磁場が乗っちゃうから。このセンサーは磁石測ることになっちゃいますって。で、そうすると、もう全然動かなくなりますよねっていうのをまず言って。そうだよって、遠くに離すしかないよね、って言われて、いや、でも、これこの状態で我々は動かすようにします、って言って、こうやって手を下ろして挙げたら、ほら、動くようになりました、って手品みたいでしょって。「おー、何したの今？」					
0:27:24	山下	で、そこで初めて、実は、こういうソフトウェアが動いていますって、で、これは特許出願してるんですけど言ったら、「お、そりゃ、いいや」って話になって、で、何件か廻ったら、みんな「すごくそれはいいな」って話になってくれたので、	実はこういうソフトウェアが動いています、特許出願しています みんな「すごくそれはいいな」	デモで特許の価値を示す			
0:27:40	山下	量産の方に行こうとしてたら、その段階で、お客様、我々からすると他の部品を納めてる、一番、大きな最大ユーザーの携帯電話部門から、この前から、まー、一年くらい前から、何度も聞いてる、試作が始まるって、前から言ってたよね、って。あ、そうですねって言ったら、「来年のうちの携帯に載せるから、来年のここのまでに量産品持ってきて」って言われたので、					
0:28:10	山下	まだうちの中では、あのステージゲートって言って、探索から開発フェーズに乗って、それから、その事業化フェーズに移って、という、この123と行くやつゲート1は当然済んでいたんですけど、ゲート2の開発から事業化を前提としたフェーズに移るといふ準備をする段階で、発注きたので、もうステージゲート2以降やらないで、いきなり上市がもうこれ量産するっていうか、もう有無を言わずに来年7月までに量産しなきゃいけないって話になって、					
0:28:42	山下	一気にもう、モノの開発はもう研究所の手を事実上離れて、旭化成マイクロと旭化成電子のその事業部側が、もう勝手に、とは言いませんが、一気に人も増えて、やるっていうことになったので、たった十ヶ月で量産出荷しました、っていう話になるっていう。話が来たのが2002年の9月の終わりぐらいに、上期の終わりぐらいに突然呼ばれたんですよ。					
0:29:12	山下	で、来年の7月に収めてね、って言われたので、十ヶ月しかなかったんですよ。7月までに量産品持ってきてって言われたんですよ。で、普通だとできないんですよ。だけど、最大ユーザーにここのまで言われて断れるかっていうのがまずあって、それから、なんだから言っても回路はそんなに難しくなくて、試作はやり始めてた。だから、これをそのまま量産品の設計に置き換えることができるっていうふうに言って、計算すると何とかなるって、事業部が俺たちが事業部が、頑張ったらこれ手が届く期間だよ、っていう話になったので、もうみんなが一					

		気に、ごちゃごちゃ言わないで、もうこれ突っ走るぞっていう風に事業部がなったんです。					
0:30:06	山下	だから、全部、一発勝負は一発勝負でしたよ。最初の試作品の。いや、その量産を目指した最初の試作ロットが、ファブから出てきたやつを、もうその、ハンドキャリーって言って、普通の流通では間に合わないから、工場から出たやつをファブから出るのを待って、営業が持って、それを次の工場に持って行って、組み立てるみたいなことやって、で、厚木の我々の研究所に、もうテストプログラム何もないので、それをどうやって動くかどうか検証するのかっていうと、デモ機のさきつちよにソケットつけて量産品を入れて、で、プログラムがそれをやって、針がビューと動いたらオッケー、っていうふうにしようって言って、					
0:30:45	山下	やったら幸いにも、ミスがなくて動いたので、それを翌日 N 社に持っていった。これが 12 月の終わりだったんですよ。クリスマスって言ってんですけど。出荷というか、正式なものではないですよ。最初のサンプルで、最初のやつがちゃんと動きまして、っていうのを持っていったという。					
0:31:11	山下	で、よし判ったって、でも、評価は来年、来年だからと言われた。					
0:31:17	山下	年内に、と言われたのに、じゃあ、俺たち休みに入るから、来年明けたら評価するよ、って言われたんですけどね。でも、そういうこう綱渡りをしながらモノを出したっていうことですね。					
0:31:36	安田	じゃあ、ちょっと一つ戻っていいですかですね、その一年間ですね。チームが出来て、やられたこととしてはその					
0:31:49	安田	山下さんとしては、いろいろ仕様を迷われた、というところでありながら、残りの二人には、さっきも付き合っていたいただきましたし、量産のあれですね。こう立てる実装。それから、LSI の設計、AD コンバータ DA コンバータセットでっていうような回路設計みたいなところを、その二人とまあ、製造をする人と一緒にこう、やってもらう仕事を与えていたって感じですかね。					
0:32:20	山下	えっとですね、チームから言うと、最初、二人で、すぐ三人になったんですけど、その中の一人、E くんが、さっきのデモ機を作って、で、その色々プログラムをちょっとこう変えたりみたいなことを、彼がほぼ一人でやってくれたんですよ。もちろん、ほかの二人も手伝ってますけどね。そのキャリブレーション、どうすんだみたいなアルゴリズムの検討ソフトウェア的な検討は、その C 君っていう、もう一人の、この C 君が二人で、これどうやって簡単になるかな、みたいなことを、もうあの半分冗談で、鼻血が出るほど考えたよね、っていうふうに言うんですけど、					
0:32:57	山下	散々と、こうやったらいいんじゃないかな、ああやったらいいんじゃないかな、って、理屈の上で成立するような、なんか方程式を解くみたいな、論理的にはできないことは判ってたんですよ。だけど、我々が思ってたのは、これ曖昧でもいいから、なんとなく判ればいいっていう条件に緩んでいるよねって、だから、そういうような緩んだ条件だったら、できるんじゃないかって言って、散々と、いろんな情報を使って、例えば、日本だと伏角って言って、こう傾きがどのくらい下向いているかが判るので、そいつの情報を付け加えたら、ひよっとしたら判らないか、みたいなことを山のようにやって、あーでもない、こーでもない、って言って、できそうだよって考えたら、なんか数値的にやっぱりできないな、みたいなことがやってたのが、C 君と私と二人ですね。					
0:33:27	山下	で、後から、ちょっと遅れ加わった D くんっていうのが、これ最終的にはあの発明の共同発明者になってるんですけど、私が初めてその 3 軸だったらこうできるんじゃないかって言って、アルゴリズムの原型は思いついたんだけど、それをどうやって具体的にソフトウェアするのかっていうことは、私の頭の中では判らないから、やり方したら、こういうふうには 4 点以上のデータを集めてきて、実際には 16、32 集めてノイズがあるので、そいつで、最も距離が近くなるような点を求めたい、球の表面から中心を求めたいんだよ、って言った時に、これ、普通だと当時の普通だと、	どうやって具体的にソフトウェアにするのか				
0:34:21	山下	iteration(反復繰り返し)って言うか、このへんが中心だと一旦置いて、距離をこう全部計算して、それをちょっと条件ずらして、だんだんこう近づけていくみたいな、取束させるっていうのが普通に思いつくやり方なんですよ。もちろんそれでできるんですよ。できるんだけど、それ時間かかるじゃないですか、計算量がそこそこあって、それを携帯で、いくらすごいついて言たって、毎回やるのか、みたいな話になるんで、					
0:34:47	山下	どうするかなって思ったら、そういう事なんか簡単にできないかなって言ったら、彼が土日にかけてきて、いや、こういうマトリックス計算したら、一発で解けます、みたいなことを言ってきたんで、あ、そうだよって言って、それを実装した。	彼が土日に考えてきて				
0:35:04	山下	だから、彼が共同発明者になってるっていう、こういったそういう役割分担ですかね。すごく簡単に言うと。					
0:35:10	安田	もともとそういう人材を、あの、専門家、専門家、専門家って、集めようとしたんですか？					
0:35:15	山下	いや、そんなこと言ったら本人に悪いんですけど、そのタイミングで、たまたま手が空いているとかいう、会社だったら、そうじゃないですか。どっかで活躍した人を、こう引き抜いてきて、なんて、社長直下の事業プロジェクトならそういうことできるけど、普通はそんな風にならないよね。どっかで、もうやってたら、たまたまそのタイミングでちょうど仕事がけり着いたから。	たまたまそのタイミングで仕事のけりが付いた人たち				
0:35:47	山下	新しいことをアサインしようと思ってんだけど、彼どう？、みたいな話とか。D 君なんてのは、もともとずっと私と一緒に MRI やって、その後リチウムイオンやって、で、エイ・ティーバッテリーに出走してたんですよ。で、その出向先の仕事がまあ終わって戻ってることになって、私と同じように、どっか捨ててくれませんかっていうのがあったので、T 社から今度、D が帰ってくるんだけど、お前のとこでいい？、とかって言うから、ああ、いいですよ、と言って引き受けたみたいな。だから偶然ですよ。	引き受けたみたいな、だから偶然				
0:36:10	安田	皆さんマルチタレントじゃないですか。いろんなことができちゃうんですか？					

0:36:18	山下	そういう意味では、別にC君だって、ハードウェアわかるし、Dくんもハードウェアがわかるんで。そういうメンバーが集まってた。で、最後までその四人ですよ。はい、増えない。だって、もう事業部がやり始めちゃうんで。だから、このテーマって開発費がほとんど掛かってないって言われてるんで。	開発費がほとんど掛かっていない	マルチタレント			
0:36:52	安田	これ一番、なんですか、とても羨ましいというか、もう会社もニコニコのところだと思うんですけど。で、実際には発明恩寵賞ですか、紫綬褒章かの記事を読ませていただいたのですが、山下さんを含む四人の方の写真が掲載されてたんですが、その四人ですか？					
0:36:54	山下	写真が最後にありますよ、あの四人ですよ。オリジナルフォーって呼んでます。	オリジナルフォー				
0:37:14	安田	はい。で、この人たちにはですね、なんだろうな。ちょっと戻しますね。まずは、この一年間生みの苦しみみたいなことがあったと思うんですけど、この時に、こう、めげてしまうとか、何だろうな。自分自身で焦ってしまうとか、期限が一年は許されるだろうけど、この先2年、3年行ったらどうなるんだろうみたいなことは感じられたことありますでしょうか？					
0:37:30	山下	えっとね、いや、もちろん個人個人に聞かないと正確に分かりませんが、まず私はないですよ。はい。まず最初の時点はボランティアじゃないですか。					
0:38:01	山下	だから、そもそも、期限切られていない。お前が好きでやってるだけだろう、って。2年目になると正式テーマになるので、しかも、その一応部下三人について四人のチームになった段階で正式になったので、どうすんの、ですけど、さすがに正式テーマになっても、この四人でこのテーマしきしません、というチームじゃないですよ。センサーグループなので、他にもいっぱいテーマ抱えてやるっていう前提なんです。だから、四人いたんだけど、部下三人なんですけど、テーマは三つって、言ってる。	好きでやってるだけ。各人にテーマ与えてた。			イノベーションには「好きでやっている」がふさわしい	
0:38:33	山下	方位角センサーと、回転角センサーと、Cくんは元々回転角センサーをやってたんです。磁石を廻す用途。で、Dくんには傾斜角センサーやあってって言って、					
0:38:42	山下	傾斜角センサー、いまだと加速度センサーなんですけど、3軸にするから、傾きを知りたかったの、で、当時の加速度センサーはとても携帯に載らなかつたから、落としても壊れないようなやつでいいけど、その代わり、あ、それで、ラフでもいいから、要するに1°の精度なんて求めない。					
0:39:02	山下	だけど、角度がわかる丈夫なセンサーが欲しいので、そういう傾斜角を考えよう、と言って、メインはそれぞれ1個テーマを持っている。だから、E君が電子コンパス、方位角センサーをメインにやあって、C君は回転角センサーをメインにやあって、D君は傾斜角センサーやあって、このグループは、この三つのセンサーを	メインはそれぞれ1個テーマを持っている。				
0:39:21	山下	テーマアップしてます、って言いながら、それぞれが独立じゃなくて、中心はE君だけど、別にC君もD君も、方位角に関わっているし、回転角にもみんな関わっているし、誰が中心なの、って、その一人、一人なんですけど、結局四人で三つやってくるようなもんだよね、みたいなことやってくるから、それぞれに少しずつこう、アウトプットが出るわけですよ。だから、こう、方位角のやつが全然進まねーよな、というようなことで焦ったりしなくて、それぞれのところでそれなりの実験して、こうなりました、というようなことをやってくるから。	方位角センサーの中心はE君。四人で3テーマやっているから少しずつアウトプットが出る。				
0:39:53	山下	そんなに焦ってないと思いますね。しかも、我々、たまたま注文が来るからだけど、あれが無かったら、別にいつまでに出荷して、もないので、	焦っていない				
0:40:04	山下	どっちかという、俺らは早く作りたい、と言ってもまだ目途もないし、売れるかどうかもわからないのに、そんなもん試作なんかするの、設計するだけで、何千万円も掛かりますから。そんなあのテーマじゃないよって言って、引き受けてくれないぐらいのあれなんで、俺らは一生懸命なんとか試作してくれませんかって頼みに行ってるけど、設計開発センターは、いや、まだまだ時期尚早だよ、って言うてるような状況とかで焦らない。むしろ我々の方が、早くしてくれませんかって言うてるような状況だから、そういうのがなかったんですよ。それで、いきなり注文が来るから様変わりするだけで、	試作してくれない。時期尚早と言われた。いきなり注文が来て様変りする				
0:40:38	安田	分かりました。このセンサーの開発っていうのは実際あれですか。シリコンウェハーにどうやってこうパターンにするとか、そういう意味の開発ですか？					
0:40:50	山下	ああ、だからそれは設計開発センターのLSI設計ももちろんそうです。だから、実際に我々がやってるのは、その設計をやってるわけじゃなくて、そこはさっきのどこにあった様に必要だったらディスクリートの回路で、でっかいこんな基板で作るだけで、積分などをさせて、やりたかったのは、やってたのは、実際にそういうセンサーのあれを取り込んで、どっちかというソフトウェアの部隊ですから、メインが。					
0:40:58	山下	アルゴリズムを検討して、例えば、オフセットをどうするの、とか、どういう処理して角度にするの、とか、いうことをやってるんですね。はい、かっこよく言うとシステム開発。	システム開発	お金かからない？			
0:41:26	山下	それは交流回路が要するんですけど言ったら、それを具体的な回路設計するのは、もう専門家が横にいて、設計開発センターがあるので。ただ、彼らはまだ製品じゃないから、まだ振り向いてくれないだけ。で、お前ら、そんなものが欲しいのね、みたいなこと言ってるだけっていう					
0:41:50	安田	判りました。だから、仕事はあったし、皆さんそんなに焦ってないし、そんなにストレスも感じてなかった。					
0:41:59	山下	ストレスが無かったかどうかは知らないけど、すごく、せっぱつまって、どうしよう、みたいな感じじゃなくて、それぞれ日々のことをやりながら、これなんか進んでいくから面白いな、みたいな風な感じで「乗ってた」と思いますけどね。	これなんか進んでいくから面白いな、みたいな。			イノベーションに「面白い」は不可欠ではないか	
0:42:10	安田	是非あとの三人の方にもインタビューしたいんですが、ぜひご紹介していただきたいと思います。					

0:42:20	山下	まだ、みな現役でいるから呼ぶことできると思います。特にその、発明が生まれてからは、もうこれで条件がそろったね、みたいな感じだったので、結構ノリノリだった気がしますよね。この前も、ちょっと言いましたけど、	発明生まれてからは結構ノリノリ				
0:42:33	山下	今の話で飛んでるのは、注文が来てから、実は、今の話で旭化成電子というのは、その量産しているホール素子を我々、分けてください、状態なので、彼らはこれでいいの？、みたいな話にはなってるけど、実は、することはないわけです。その状態では、もう供給する側だけなので、我々その量産品でいいですってところから始ってるんで。					
0:43:05	山下	ところが、旭化成マイクロの方のLSIは我々ディスクリット作ったやつをいざとなったら、これをちっちゃなLSIにしてくださいって話なんで回路のやつは単純な置き換えじゃなくて、お前ら積分したけど、俺らはこういうふうにやったほうがもっとちっちゃくなるから。そこはもう専門家がやるっていう流れなんですけど、それが面白くないと思ったわけじゃないでしょうけど、旭化成電子が注文が来てから、新しい開発をすることになります。新しいセンサーをわざわざ開発することになります。それがね、3軸の組み立てなんです。	旭化成電子が注文来てからわざわざ3軸の組み立てを開発。				
0:43:21	山下	それまではこうやって両先のセンサーを、まあはんだ付けとか、手作りの後、どうやって量産するの、って時には、普通の量産センサーをリードフレームっていう上にこう付けて、で、それを普通はリードフレームって、外側ははみだすと、下にこう曲げるって機械はあるんですよ。あの機械を、金型を変えて、上に上げるっていう風にして、がしやっと、金型でやったら普通足がグッと曲がるやつを、その部分だけギュッと立ってっていう金型にしてみたら、量産しようとしてたんです。それはそれでこうある程度着実に苦労しながら量産の目的が付きつつあったんですが、その時にN社から量産のあれが来た時に目的があったのはその金型でリードフレームを曲げるっていう、先行して開発したやつと、					
0:44:23	山下	もう1個、実は、その別の技術開発を提案してきたやつがいて、数か月前に。実は、その色々見てたら、世の中で当時S電子さんが、LEDを縦に、サイドビューにするっていうやつのパッケージを作ったっていうウェブ記事を見た。で、このパッケージにホール素子が入ったら、立つんじゃないか、LEDを立ててんだから。で、その相談に行っていたか、っていうふうに言ってきたK君っているのがあるんですよ。	別に技術開発を提案してきたやつがいて。				
0:44:59	山下	で、それ面白そうだなって、					
0:45:03	山下	ってK君がそこにS電子さんに相談に行くのを許す、というか、行こうよって言って。で、彼が行ったらS電子さんも、ライン立ち上げたばかりで、まだ空いてるから、いいですよ、引き受けますよっていうふうに言ってくれたんで、これいいんじゃないですか、っていうふうに言い始めてるときに、その					
0:45:24	山下	N社さんの来たんですよ。					
0:45:27	山下	注文というか、こんなまあ、お前ら、作ってくれよって。で普通に考えたら、ずつと長年やってる、そのリードフレームを立てるタイプのやつなんですわね。					
0:45:36	山下	もう2年ぐらいやってるわけですから。目的が付きつつあったんで。ただ、そいつでやると、最終設計が、そのリードフレームを曲げるとか、いうことも含めて、7ミリ角で、厚みが1.5ミリになるというパッケージが、作れるセンサーのサイズだったんですよ。最終的には、7×1.5ってで、そのK君って、S電子のやつ、面白そうですから、相談していいですかって言うてるやつで設計すると、6ミリ角で高さが1ミリになる、っていう設計が出来る。					
0:46:15	山下	で、これちっちゃいですよって。で、我々はちっちゃい方がいいに決まってるけど、そのためにあんまりリスクおかしなかったんですが、6ミリ角と7ミリ角の違いよりも、高さが1ミリか1.5ミリか、実は重要だっていうことには、気がついてたんです。と言うのは、当時の携帯電話の他の部品はみんな高さが1ミリだったんです。一個も1.5ミリがあると隙間が一番背の高いやつで決まるから、他のが全部1ミリでも、お前の所が1.5ミリだと、	リスク冒したくなかったが				
0:46:45	山下	間が広がって携帯電話が、分厚くなるじゃないですか。で、とっても嫌がられるっていう雰囲気は知っていたので、何とか1ミリ以下にする。まあ、1ミリでいいんですよ。ちっちゃくても意味ないんで。1ミリにしたってあつたけど、曲げる方法じゃできなかったんですよ。しょうがないなと思ってたんだけど、K君が行ってきた、つまり、1ミリで、できるって話になったので、それは魅力的だなって思ったのと、ここから先、さらにちっちゃく薄くしろっていう方向に行くに決まってるんだけど、曲げる方法だとこれ、将来性ないな、って思ったんですよ。	薄くしろっていう方向に行くに決まっている				
0:47:18	山下	だけど、パッケージのやり方だったら、工夫によって、もっとちっちゃくなる可能性があるんで、できればパッケージのやつにしたいな。しかも、その曲げる方は我々独自にやる、量産のリードフレーム曲げる機械を使うとは言え、我々だけが作る工程管理しなきゃいけないけど、S電子のやつはS電子の自分の製品の為に工程管理してるんじゃないですか。そこに預けるだけなので、こっちの方が安定的に生産できるんじゃないかって思って、その注文が来た段階で二つの案があったんですが、S電子の方にしたいなと思ったんですけど、ここで問題があってS電子のは、もうそのパッケージがディメンジョンが決まってるので、これに入れるサイズは、最大この大きさですっていうのは決まってるんですけど、金型作り直すほどではないので、従来、量産しているホール素子は、その大きさよりもちょっと、大きかったんです。だから、量産品だとS電子のパッケージに入らない。	こっちの方が安定的に生産できる			最初は外注で管理工数減らし、事業が進展したら内製化でコストダウン	
0:48:14	山下	だから、ちっちゃくしなきゃいけないんだけど、できれば使いたいと思うので、で、旭化成電子の人たちに性能は今のままでいいんだけど、一回り、小さくできないかってホール素子の方をパッケージに合わせると。できるんだしたらトータルが丸く収まるんだけど、					
0:48:34	山下	量産品じゃないから、それこそ残り十ヶ月で新しい開発をしろ、って言うてるのに近いじゃないですか。だから、まーできないなと思ったんですけど、これも前にちょっと言いましたけど、N君っていうのが、まあそんな話があったら、いや、実は、自分が長年研究してるやつがプロセスが違うんだけど、互換品が作れる、ちっちゃい。で、	これって採用できませんって売り込みに来た				

		これって採用できません？、って売り込みに来たんです。研究開発本部なんですけど、旭化成電子の開発をやった人。					
0:49:13	山下	旭化成電子はホール素子の方で、彼はホール素子の研究をした。しかも、皮肉なことに、彼は別に、小さくしたくて研究してたわけじゃなくて、性能を変えたい。今の量産品より性能を変えたいと思って。で、上司との関係で性能を変えるセンサーを温度特性を良くしたいって言ってたんですけどね。					
0:49:41	山下	そのセンサーをまあ、ドーブすると、温度特性、変わるんですよ。だから、ちょっとあるものを入れると、温特がよくなるので、そういうものを作りたいと思ったんだけど、ちょっと入れるみたいなさ、従来蒸着で作ってたので、できないから MBE でやってた研究だから。だから、かかればその MBE でドーブをすると、こんなに温特がよくなるセンサができるっていうことを実用化するための研究をしていた。だけど、当然、比較実験のために同じプロセスで作る従来品が要るじゃないですか。					
0:50:17	山下	だから、従来品と同じものをまずデバイスとして作って、それにドーブするとこんなに良くなるっていう比較研究をやってたんですけど、					
0:50:26	山下	で、今回は別に温特をよくしたいわけじゃなくて、むしろ従来品で LSI の設計が始まっちゃっているの、特性変わってまらっちゃー困ると。だから、こっちのレファレンス側が欲しい。というのがあって、で、彼はそれを漏れ聞いて、その MBE は言っていないですが、今までと同じものをちっちゃく作れないか、蒸着で作れないか、みたいな話をして、まー難しいな、みたいな事言われてたわけですけど、それを漏れ聞いた彼が自分がやってるやつレファレンス側がちっちゃい。	漏れ聞いた				
0:50:55	山下	これ使ってもらえませんか、って、売り込みに来たんですよ。というのは、そのあの、改良すると温特側はそこそこ出来たんだけど、量産に移ってなかったです。だから、長年研究してたんだけど、自分の研究が目の目を見てないんで、何とかしたいと思ってたんだけど、こっち側が近いんじゃないかっていう話を聞いて、	売り込みに来た				
0:51:15	山下	そのレファレンス側が使えるんだしたら、使ってほしいって売り込みに来たので、それ面白いなって言って。で、旭化成電子の量産部隊に聞いたら、MBE の大きな装置は					
0:51:31	山下	一台しかなくて、キャパはないけど、実は、もう捨てようと思ってる、古い ULVAC の MBE が 4 台あると。で、性能低いんだけど、うん、なんか 4 台あったんですよ。でね、もう捨てようとする、って言ってたんで、で、でも、この ULVAC でこれ、作れるから、だったらキャパあるよっていうふうに言ってくれて、で、その Y 君だったと思うけど。	捨てようとした装置 4 台				
0:51:57	山下	で、彼が、ULVAC で作れるから大丈夫っていうふうに言ってくれたので、本当？って言ったら、俺保証する、みたいな顔してたんで、だったらこの人に賭けよう、と思ってやろうって言って。パッケージを切り替えるっていうふうに言ったんです。	作れるから大丈夫っていうふうに言ってくれた。俺保証する。この人に賭けよう。				
0:52:10	安田	コストアップにはならなかったんですか？ MBE だと。					
0:52:12	山下	結果的には、コストアップになります。しかも、結果的にはその捨てようと思っていた ULVAC じゃなくて、これ便乗して、新しい MBE 買いますからね。					
0:52:28	山下	だから、とんでもなく高くなるんですよ。だけど、そのタイミングでは将来性を考えて、しかも、その十ヶ月で確実に量産ができるのか、って言ったら、曲げるやつは実績も何もなくて、試作ができていただけだから、S 電子の方がシュアだなんて思った。ただ、センサーがちっちゃいけど、そのセンサーに関しては研究が長年やってきて、レファレンスだけ、何度も作ってるし、それ本当に量産に責任を負う Y 君が要するにできなかったら、俺が責任とって徹夜しますみたいな人が、	シュア できなかったら、俺責任取って徹夜します				
0:52:59	山下	作ってやるって言ってくれたので、じゃあ、これ賭ける意味があるなって思ったので、切り替えた。これがだから、電子コンパスの中で一番迷った瞬間ですっていうふうには言ってるんです。	掛ける意味があるな、一番迷った瞬間				
0:53:11	山下	で、それに賭けるっていうふうに言って。でも、そのそれが良いの悪いの、という議論をする暇もなかったんです。本当はいろんな人が、なんでそんな無茶なことするのって思ってたらしいんですけど、私の上司の T 研究部長も後で、なんで、あのときにあんな無謀なことに跳びついたの？って。俺だったら、その T 研究部長だったら、絶対その、折り曲げる方のシュアな方で行ったと思う、って言うんですけど、私にとってはむしろ S 電子の方がシュアだと思ったし、将来性があると思ったので、ここで賭ける価値があると思ったっていう感じですかね。	議論する暇がなかった。なんでそんな無茶なことするの？ シュアで将来性があると思った				
0:53:45	安田	そのあと、やっぱりあれですか。どんどんサイズダウンの方向は S 電子さんので、					
0:54:00	山下	それで、とにかく間に合っていくつか問題もちよっと起こるから直すんですけど、大した問題なく、ちゃんと間に合ってるんですけど、					
0:54:01	山下	それがいったん越したら、一年経たないうちに、その S 電子のやつはもういらなくなって話になって、その発想のもとで、今度はリードフレームを同じようにこう切断して、それを立てるっていうふうな新しいパッケージを旭電子が作ったんです。あ、この方法でいいんだしたら、俺たち別のやり方で、できるって言って、曲げようと言った時には外でやんなきゃいけないよね、って思ったんですけど、S 電子のやつは全然違うやり方なんですけど、これ、ダ一っと並べといて、パッケージを切って、	一年経たないうちに、もう要らないになって。それなら俺たち別のやり方でできるよって言って				
0:54:33	山下	で、切ったパッケージをボロンと回すってやつなんですけど、これリードフレームでも、できるっていうふうには旭化成電子の人が言い出して。で、そうすると特許も何も関係ないので、リードフレームで、ダ一と並べて全部を一本のパッケージにして、パシャパシャパシャって切って、やつぱちよっと回すと切ったところが端子になって、パ					

		カット立つて言うので、彼らはそれで中のホール素子も、LSIも、もう量産品のまんまパッケージだけ変えて、しかも、内製して、全体最後、サイズを2/3にする、っていうことをやってくれた。					
0:55:05	山下	内製化して、かつ、だから、外にお金払わなくてよくなって、かつ、サイズが、小さくなって、コストダウンするっていうことを工場がやった、事業部がやった。	工場がやった。事業部がやった。				
0:55:17	山下	これはね、僕らがやってくれて言ったわけじゃないんですよ。	僕らがやってくれて言ったわけじゃない				
0:55:22	山下	実際に、量産が始まったのを見て、こういう作り方だったら、俺たちのほうがもっとうまくやれる、っていうふうに、工場の人たちが思っ、で自分たちでパッケージを新しいパッケージを開発して、で試作して、ほら、ちゃんとできるだろうって、言って切り替える。	俺たちの方がもっとうまくやれる。ほらちゃんとできるだろう。				
0:55:40	山下	だから、一番最初のやつはまずMBEを買ってしまったので、そのために、1個■円のはずだったやつが、1個■円になっちゃったんですよ。で、3個も使うから、■円も掛かる。■円のはずが、■円っていう。で、かつ、これは数字はないけどね。で、					
0:56:04	山下	外注するパッケージの組み立て費が■円だったんです。だから、それだけで■円掛かるんですよ。で、それにLSIがあって、もちろんテスト料とか全部あって、工場原価が■円とかっていう、とんでもない価格になっていて、■円で売ったかっただけ、全然ダメじゃん、みたいなだったんですけど、これも後で考えたら、この時代は買う側は値段じゃないんですよ。その機能。とんでもなく高かったら別ですよ。だけど、それが■円なのか■円なのか、	この時代は買う側は値段じゃないんですよ。機能。				
0:56:35	山下	大問題なわけじゃないです。世界で一番早くに電子コンパスを積んだ携帯電話出す、って言いたいので、	世界で一番早くに電子コンパスを積んだ携帯電話を出す、って言いたいので、				
0:56:41	山下	実際にはちょっと色をつけて、要するに■円だから、我々はベースが■割のGPM、上がり、っていう目標だったので、その上に乗っけて、ちょっと上、■円でどうですか、って言ったら、オッケーって言って、別に値切られもせず、向こうも十か月ぐらいで持って来いって言うてる、あれもあるんで、で、それで、全くその赤字じゃなくて、いろんな償却に乗ったまんま、ちゃんと粗利が保たれるっていう額で出荷できた。でそれが基準なので、ずっと、そこから下がってはいきまずけど、	ちゃんと粗利が保たれるっていう額で出荷できた。				
0:57:12	山下	単品としては儲かり続けるっていう。内製化できたから、その分、価格下げても粗利は全然平気っていう。	内製化できたから、その分、価格下げても粗利は全然平気				
0:57:29	山下	ただ、イノベーションはそれじゃ、終わってないですよ。それで、最初の設計のLSIと、そのMBEで作るやつは、ずっと作りながらパッケージだけ変えて、	イノベーションはそれじゃ、終わってない。				
0:57:40	安田	あ、そうか。ホール素子はずっと引きずった。それは新しいMBEを買っちゃったからですか？					
0:57:42	山下	じゃなくて、それ変える必要がなかったから。というのは、ライバルがいなかったからです。ライバルはみんな違うセンサーを持って、やってきてるんだけど、みんな2軸作ってるじゃないですか。突然、我々がソフトウェアを武器にして、3軸でないとそのソフトウェア動きませんからね。3軸じゃなきゃ買わない、興味がないとお客がみんな言うので、他のメーカーは全部作り直しになったんですね。	他のメーカーは全部作り直し				
0:58:15	山下	だから、彼らが2軸で作ろうと思って開発して製品を発表したのに、売れないまま3軸の開発にもういっぺん戻って、そうすると、同じように、どうやって組み立てるんだ、みたいな話が起こって、ごちゃごちゃやるのに3年くらいは掛かるな、と思って、やっぱ3年ぐらい経たないとライバルが出てこない。それ、だから我々はもとのままコストが高かったやつは内製化して下がったので、まあ償却も少しずつ進むし、って言うので、5年間はずっとそのままの恰好で新しい開発しなくても、勝てたんですよ。	3年くらいは掛かるな				
0:58:46	山下	で、その間に我々が作ってみたら、その折り曲げるよりは、そのパッケージの方が将来性あるんだと思ったんですけど、	新しい開発しなくても勝てた				
0:58:59	山下	まあ確かに将来性あって、ちっちゃく作れたんですけど、でも、これ2/3になったけど、どんどんちっちゃくはならないし、やってみるとやっぱ組立費が、めちゃくちゃ掛かるぞ。	組立費がめちゃくちゃ掛かる				
0:59:12	山下	手間が、これは駄目だと思って、組み立てないようにしないと将来性ないなって思ったので、量産が始まる前に研究所はもう、あのさっき10ヶ月後って言われたから、もうあとは我々ももちろん一緒にやるけど、主体は事業部側が開発をやり始めたので、研究所側は、今までやったことを伝えるだけで済んだので、研究所は違うことをやろう、って言って。で、あまり公に言わずに今度は、その組み立ててやろうとしている、これから量産しようとする技術が要らなくなる技術開発をしよう、って言って、モノリシックって言う、全部シリコンのウェハ上に作って組み立てなんか全くしないで、■■■■■みたいな技術を実用化しようっていう研究開発を始めるのが2003年の3月。(インタビュー注： https://www.asahi-kasei.co.jp/asahi/jp/news/2013/el131024.html)	研究所は違うことをやろう 今の工場の量産技術が要らなくなる技術開発をしよう。				
1:00:12	山下	で、量産が始まる2003年7月なので、					
1:00:14	安田	えっ！					
1:00:16	山下	だから、2002年の10月にN社からこうやれ、って、「10か月後!」、バーって始まるじゃないですか。で、その真っ最中で、まあ、その、クリスマスに2002年のクリスマスに最初のサンプルが出来て、とりあえず動く、ってなったので、あとは細かいその修正と、それから、そのテストプログラムを作るとか、品質保証のあれをする、みた					

		いなことの手順は残ってるけど、それはもう事業部側が日頃やってることだから、任せればいい、っていう状態になって、2003年迎えて、で、さっきちょっと一番最初に言ったんですが、分社化が2003年10月なんですよ。					
1:00:50	安田	分社化って旭化成からの分社化ですか？					
1:01:10	山下	それまでは、旭化成工業(本体)というところが事業をやっていて、で、そのエレクトロニクスの新しいやつは子会社を作って始めるみたいなのがあったんで、それで、旭化成電子とか旭化成マイクロとかの子会社がやってたんですけど、2003年の10月を目処に、旭化成はホールディングカンパニーになる。で、全部分社して各事業を事業会社にするっていうふうな。それで、もともと子会社だった旭化成電子と旭化成マイクロを、1個の旭化成エレクトロニクスっていう、正式名は旭化成 EMD(2003年設立)っていう名前になるんですけど。子会社から言うと一緒にしたんですけど。分社化というのは旭化成工業という会社を分社するって流れなんですけど、エレクトロニクスはもともとが子会社だったので、子会社を統合するっていう流れだった、っていうことですね。					
1:01:18	山下	だから「なんかお前ら、一緒にやれることを考えておけよ」って、言われてた、っていう流れですけどね。で、その分社化をもう半年前とか、もうほぼ事実上決まってる準備が進んでいる時に、それに先立って半年前にあの研究開発の中央技術研究所も、分社化を踏まえてバラバラにするって話になって、各事業会社にテーマごとに分けるって言って、で、この電子コンパスをやったグループは、第三研究部を二つに分けて。					
1:01:57	山下	で、本社に残るグループと、だから、その音声認識やってたような人たちは、引き受ける事業部が存在しないので、まだ。だからそれは本社の研究開発本部に、ホールディングカンパニーの方に残って、で、我々の方は電子部品研究所と言って、その新しくできるエレクトロニクスの事業会社の方に移る研究所として発足するんです。					
1:02:35	山下	これが3月1日付で起こるんですよ。2003年3月1日付で、電子部品研究所ができる。					
1:02:44	山下	で、その研究所ができた瞬間に、じゃあ、この研究所でやるテーマは、モノリシックの研究しようってなるわけですね。だから、これから量産しようって事業部がわかってやってくる時に、もう僕らはその、もちろん手伝いとかは一緒にやるけど、我々の主体の研究は、実は、今から量産するものがいらなくなる研究をしよう。っていうふうにして、研究開発を始める、っていい事ですね。					
1:02:50	安田	2003年7月ってのは、モノリシックではなくて、その量産の方の話ですね。					
1:03:17	山下	もとのもとのやつ、しかも、最初のS電子のやつですね。					
1:03:20	安田	ちょっとモノリシックのやつを出したのかと思って、誤解しました。					
1:03:30	山下	いえいえ、モノリシックは、だから出てくるのは、その5年後ですよ。何しろ、それができても、今度は量産性を上げるためにやっているので、そんなたくさん作って、どうなる？、みたいな。	モノリシックは出てくるのは5年後。				
1:03:32	山下	一気に出来すぎると、そんな、市場が立ち上がらないだろうと。5年間は日本だけだったので。数はそんなに増えてないんですよ。だから、そんな量産性の高いものを、わざわざ立ち上げる理由は無いつて反対というか、GOが掛かなくて。で、試作だけして、で、作れるよね、っていうふうを確認して、市場さえ立ち上がればっていうふうには思ってるから。					
1:03:56	山下	その期間に研究所が一生懸命、展示会とか出して、市場を立ち上げる、っていうマーケティング活動をするっていう、それが Google に繋がって、Android に載るっていう流れなんですけど。	その期間に研究所が一生懸命、展示会とかに出して、市場を立ち上げる、マーケティング活動をする				
1:04:13	山下	これもだから、ある意味そういう、量産性が良すぎて、GO が掛からないから、研究所としては、何とか市場を立ち上げなきゃって、こう、日本だけ相手にしてもダメだよ、って言うって、海外に行くみたいなことが起こるっていう。だから、わりかし早めにそういう活動をしたので、海外のそういう、まあ、Google も含めて、ということからすると、電子コンパスって言うって、旭化成が日本でも一応、一歩シェアというか、ほぼ独占してるし、そういうなんかアプローチをしてるので、みんなに知られたっていうところですね。	海外に行く 電子コンパスって言うって シェア、ほぼ独占	ブランド			
1:04:46	山下	それで、立ち上がるから、我々は満を持して、量産性が良すぎる、って言われたやつを、一気に立ち上げるってことができた。					
1:04:50	安田	この時に行ったのは、営業部の人みたいな人と、山下さんが一緒に行ってたんですか？					
1:05:04	山下	その意味では、2003年の3月1日で電子部品研究所というのが、まあ、半年後にできる、旭化成エレクトロニクスを想定して、(本体から)分離して、研究所になって、一応その段階で、まあコンパスは、そうやってこう立ち上がる、というのが見えたんですよ。だから、所長にしてもらって、で、					
1:05:23	山下	B、4、5。3年間、所長をやりました。もちろん研究所だから、コンパス以外のこともやってるんですけど、で、3年後の2006年に、一応ちゃんと売れて儲けもあったんだけど、なにしろ、さっきみたいなパターンだから、研究開発本部としては分社のために分解される流れだったわけですよ。組織として。バラバラに。総務部とか、研究開発本部は、いいんですけど、グループごとに分けるか、我々、大研究開発本部という組織だったやつが、コーポレートじゃない方に行くので、バラバラになるんですよ。だから、研究開発の人からすると、ちょっと寂しいわけですよ。そのタイミングで、研究開発本部発のやつが、あつという間に事業になるじゃないですか。					
1:06:17	山下	分けようとする最後の一年間のところで、研究開発側で、事業部側が「そんなの、売れんのか？」みたいなふうに分けてたやつが、そこをネタに、ガンと売れる、っていう流れができるじゃないですか。研究開発部が、どっちかと言うと寂しいと思ってる時に、ちょっと変な言い方ですけど、研究開発部が、ちゃんと役に立ってる仕事し	研究開発側で、もてはやされた				

		てんじゃん、っていう、こう指標になったんですよ。宣伝に。ものすごくて、もてはやされたんですよ。					
1:06:50	山下	研究開発側で、ほら、研究開発部でやったヤツ、ちゃんと事業に役立ってるだろう、みたいな。電子コンパスが。だから、その流れの中で事業部に移るから、事業部側の中期経営計画で、どんだけ増えるんだ、みたいなことを書かされる訳ですよ。					
1:07:08	山下	最初のやつは確かに離されて、それで無理にやったけど、初年度に6億円くらい売りますからね。しかも、ちゃんとあれ持って。そんなテーマって他にないから、その勢いで翌年、どれだけ増えるんだ、みたいな中計、だから5年間書け、みたいな。					
1:07:19	山下	だから、5年後に80億円になります、みたいな事の計画を立てさせられるわけですよ。何の根拠もないんだけど、でも、携帯だから増えるかな、みたいな感じでやってたら全然増えなくて、初年度が一番多くて、で数が一定で、やっぱり単価は少し下がるので、売上が少しずつ下がる、っていうふうになるので、事業部側からは、お前最初だけ勢い良くって、全然言う通り売れないじゃないか、みたいな、こう皮肉を言われるようになる。					
1:07:49	山下	一応儲かってるから、潰そうみたいな話はないんですけど、その計画、中計立ててやってるのに、全然その通りになると、これ5年後どうすんだよ、みたいなことになっていくっていう、こう、一種ちょっと肩身が狭いというか、逆風が吹いてるっていう中で、我々、だからモノリシックにして、って言っても、そんなもの量産に金掛けたり、売れてないんだから、みたいなこと言われたりしてるっていう状態があって、それをなんとかしようと思って、デモが得意なグループだったから、自分たちのセンサーのデモじゃなくて、電子コンパスっていうもののアプリがどんな風になるかというデモを、世界中にして廻ろう、みたいな展示会に出すみたいなことやってるっていうことが功を奏して、最後に繋がるんですよ。	逆風が吹いた 世界中を廻ろう、が功を奏した				
1:08:29	山下	だから、研究開発部のその流れの中でガンと行ったやつが、こう下がっていくときのまあ、逆風というか、時にそれがあるから。					
1:08:44	山下	一生懸命、アプリ側は市場を立ち上げよう、という活動が出来た。下手に、何か計画通りに売れてたら、そんなこと、必死でやらなくてもいいし、事業部側が、俺たちやるよ、みたいな感じが、むしろ最初だけ、もの凄く勢い良かったのに、最初だけじゃん、みたいな風になって行くので、その活動をしなきゃいけない、っていうのがあったので、もう、一生懸命海外に出ていく、みたいなことをやっていて、でその途中で2006年に	一生懸命、市場を立ち上げよう、という活動ができた。				
1:09:15	山下	もうね、その時が明かないから、お前、事業部側に移って、事業責任者として、この事業立ち上げろ、と中計ちゃんと、研究所の時に書いてるわけですけど、事業部側が俺たちでは責任持てないみたいな、言ったわけじゃないけど、このままじゃ増えない、って判ったので、もう責任取れ、みたいなので、研究所長をクビになって、で事業部の責任者の方に移ったんですよ。					
1:09:20	安田	それおっしゃられたのは、旭化成マイクロ？					
1:09:43	山下	だから、マイクロと電子は、正確に言うと、子会社のまま残ってて、旭化成 EMD っていう会社に一応なってるんですけど、そこの社長と言うか、そこの経営陣から、研究所の方に居て、偉そうなこと言ってるけど、なんか新しい開発ばかりしないで、そんなものより、まず、今のモノをたくさん売れよ、みたいに怒ったんですけど、まあ私は今のモノをたくさん売って、別に新しいやつ売っていいと思ってるから。移れて言われたので、2006年から。	開発ばかりしないで、今のモノをたくさん売れよ				
1:10:17	山下	M&S、マーケティング・アンド・セールスセンター、要するに営業部隊の方に、本社に移って、で、新しい組織作れ、って言われたので、電子コンパスの売するための組織、電子コンパスという事業の専任組織ですね。ただ、電子コンパスだけじゃなくて、マルチセンサー事業グループって言ってたので、あの一番最初のあれとおなじ、センサーグループと同じで、電子コンパスしか具体的には無いんですけど、他のセンサーもこれから先はやる、という考えで、センサーをやる、センサーという事業グループ作って、でも、今の製品は電子コンパスしかありません。みたいなグループの方に事業の責任者として移って、で、研究所から何人か、連れてきていい、って言われたので、考えて、	新しい組織作れ				
1:11:04	山下	ソフトウェアの人だけ、連れていこうって思ったので、ソフトウェアの人間を連れて行って、あと、旭加瀬電子と旭化成マイクロから、1人ずつ人をもらって、で、10人のグループで発足した。	ソフトウェアの人間を連れて行った				
1:11:17	山下	Dくんもそうですし、Cくんも一緒に移りました。で、E君は残ったんですよ。					
1:11:28	山下	で、その、その前から、ノキアに行ったり始めてたんですけど、当然、その事業の方に専念しろみたいなことだったので、まずは、ノキアの、当時世界最強のノキアに行くってことをやって、					
1:11:43	山下	で、展示会とかでやってたら、ノキアにも一応採用されるんですけど、結果的にはノキアはスマートフォンには乗り遅れるので、そのノキアよりは、別途始まった Google の Android の方に乗ってのが起死回生と言うか、一気に広がる最大の理由があるってことですね。	起死回生				
1:12:00	安田	その営業活動は、お一人で、行かされてたんですか？					
1:12:05	山下	マルチセンサー事業部のメンバーと一緒に。					
1:12:30	安田	それは、Cさん、Dさんという開発の人ではなくて。					
1:12:34	山下	えーとねー。そうみますと一緒に動いたのは、その時に一緒にあったのかな。でも、MRIの時に、もともと部下だった人間(Bさんが、そのマルチセンサーには加わってたので、彼はその、その前の段階でヨーロッパ駐在とかしてた、っていうのもあって、それで、ノキアとかに行くのに、いろいろと地の利もあるので、一番動いたのは、そのB					

		君というMRIの時の部下だけ、その後、別れて、ヨーロッパの駐在とかやってた人と一緒に、あちこち行ったのが一番大きいですかね。ノキアは彼と一緒に行きました。一番最初は、彼に一人で行ってもらったんですけど、そういう活動をやってました。					
1:12:58	山下	それで、2008年を迎える訳ですね。					
1:13:03	山下	一番大事なのが最初の発想で、自前の何かを使いたい、というのが、どっかベースにあって、そうしないとコストが下がらないし、競争力が無いっていうのが、ずーとあって、でホール素子でもいいんじゃないか、っていうふうに考えているところに、発想の転換が一番大きな発想があって、低感度の方がいい、とか、いうような。で、3軸にするとか、デジタルにするとか、っていうことによって、ソフトウェアがすごく生きる、っていう環境になって、しかも、周りがソフトウェア部隊だったっていう					
1:13:33	山下	それがこう、うまく動く、っていうようなことがあったので、それが無かったら、仮に思っても、じゃあ、誰がソフト作るの、みたいな話になるんだけど、それさえ思いつけば、そこをベースの人たちが、そもそも第三研究部だった、っていう意味では、ラッキーだった、と思うんですね。で、しかも、デジタルのインターフェースを作りやすいと言うか、作る場所は旭化学マイクロがいたので、データのインターフェースで、ソフトがセンサーを制御する、っていう発想が、素直に受け入れられた。					
1:13:59	山下	それがイノベーションに繋がっていく最大の理由ですね。それで、まあ、たまたまとか、幸いなことに、いい特許が生まれたので、そこをキーにして、まあ、一種、ほぼ独占する、っていうことが起こった。					
1:14:16	山下	でも、そこで甘えないで、モノリシックにする、っていうこの、全くハードウェアの会社ですね。そっち側で、大きく振れたっていうことがなかったら、日本の5年間は、旭化成、席捲したけど、スマホの時に付いていけなくて、終わってるんですよ。撤退になって。だけど、我々はそこに甘んじない、とにかくコストを下げる方向に、技術力を使おうと思ったので、ソフトは一定のまま、今度はハードウェア側を安くする方向に研究室の技術を全部使った。	甘えないで 甘んじない コストを下げる方向に技術力を使う				
1:14:46	山下	で、その時に一番活躍するのは、K君と言う、一番最初にS電子のやつのパッケージを持ってきた、んですが、 ■ をどうやってやるんだ、みたいな事の時に、一番活躍する、というパターンですね。					
1:15:01	安田	■ の所、Kさんの所がモノリシックをやらなきゃ、と思うきっかけになったということですか？					
1:15:10	山下	モノリシックにするっていうこと自体は、そういう意味では、分社後、私が移ってすぐに、最初の電子コンパスがまあ、方位角センサーが、どうのこうのっていう時に、同じ第三研究部の中で、って言うてもいいかな。研究開発部の中で、旭化成電子のホール素子の新しいタイプとして、モノリシックっていう、そのシリコンで作るホール素子のニーズは、世の中に存在するので、そいつを導入しよう、っていう動きは、研究開発本部にあって、					
1:15:44	山下	電子コンパスに関係なく、BD会社じゃなくて、そこに加わっているメンバーの目頃の仕事の中で、新しいセンサーの技術を導入しよう、ということ、研究開発本部がやろうとしていて、で、その中の一つが、その技術導入にスイスのローザンヌ工科大学の先生のところと共同開発するっていう格好で、別の目的で始まっていくんですよ。					
1:16:14	山下	それはその、さっきの ■ っていう、それ自身はそのローザンヌ工科大学の先生の特許なんですけどね。で、それで、2軸の回転角センサーを作る、っていうのが本来の目的だったんですよ。	ローザンヌ工科大学の特許				
1:16:37	山下	で、その技術導入に研究開発本部が行ってんで、それは横で走ってるわけですよ。で、それを聞いてたんで、彼らの目的は2軸の回転角センサーなんですけど、それって3軸目も測れるよね、っていう話をしていて、だから、一生懸命、組み立てのコンパスがどうのこうの、って言ってる時に、これって将来的にはモノリシックになるよね、っていう、こう感覚が私の中で持ってたんです。					
1:17:07	山下	ただ、感度はさらに低いし、まだその回転角センサーすら出来上がってないので、すぐには使えなかったから、今あるホール素子で、組み立てていくんだけど、やってくと、組立費って、これ、ばかにならないな、ってことが、頭じゃなくて、実際にやると、もう、なおさら判ったので、もうこれは思い切って、モノリシックのやつに賭けないと、将来コスト的に負けるなと思って、もうさっさと、やめるっていうか、こっち側に立ち寄って乗り換えるっていうことを、まあ、これはちょっと秘密にして。	組立費が馬鹿にならない モノリシックに賭けないと、 将来コスト的に負けるな				
1:17:31	山下	というのは、事業部側は、まさにこれから新しい製品を作るって言って、張り切ってやってる時に、それって数年先に、いらなくなります、みたいなことは、言えないので、それは黙って、まだ出来ていないから、黙ってやりました。	黙ってやっていた。				
1:17:53	山下	それを切り替えた、っていうことが成功するっていうのが、最終的には、あとはそこにもう、乗り移って、市場が立ち上がったら、あとはただもう普通の意味でシュリンクしてコストダウンする、っていう流れに乗っているの、で、まあ、ほっといても、いけるってことですかね。					
1:18:14	安田	いや、そういう側面で見ますと、現在も、現在の市場で、もう過半以上を御社は取られてますけど、もうライバルは付いてこれないんですか？					
1:18:27	山下	ちょこちょこは来ますけど、そういう意味ではあの、どっかと、こう、すごいつばぜり合いしてるのか、いうことはなくて、まあ一種、安定事業になってる。					
1:18:40	安田	その、シェア6割、7割を取られていると思うんですけど、残りの人はどういった。					
1:18:50	山下	どこまで言っているのか判らないんですけど、最後、論文書かれる時に、ちょっとチェックしたいんですけど、立ち上がる時には、そういうものが作れるのは、ソフトウェアのライセンスも含めて、ウチしかないから、もうそれ					

		こそ瞬間的には九十何%のシェアみたいなのが起るわけですね。で、ただ、まあ、■■■、あの会社だけは、うるさい会社で、					
1:19:11	山下	で、途中で、だから、■■■さんが生きていた間は良かったんですけど、■■■さんが死んで、1年くらい経った頃から、納入メーカーに対して、我々からすると理不尽な要求を始めて、	理不尽な要求				
1:19:33	山下	で、それ、ちゃんと書いてもらうては困るんですけど、うちに取める製品は、よそに売ってはいけない、っていうやつに合意しないと買わないって、					
1:19:43	山下	独占するっていう。あるいは、同じモノだったら一番安く納めることを保証しろ、みたいな。一番安くの方がまだ何とかなんですけど、要するに売らなかって言われたら、■■■■いくら大きな会社だって、ここに絞るっていう理屈は成り立たないじゃないですか。しかも、一番嫌だったのは、その時に、厳密に言うと、ちょっと違うんですけど、					
1:20:16	山下	「わが社を今後知財権で訴えない、っていうことを保証しろ」と。					
1:20:23	山下	しかも、その知財権は、エレクトロニクスのこの技術、じゃなくて、旭化成グループ全部の知財に対して保証しろって、そこ区別しないっていう。そんなの飲めるわけじゃないじゃないですか。	飲めるわけがない				
1:20:36	山下	どうやったって、その、あれは飲めないですよ。だって、全体から見れば、弱小ですよ、エレクトロニクスって。それ、ケミカルとか、ファーマとか、全部のね、知財のどこでどういう関係になるかわからないやつを全部、って書けるわけじゃないので、それはもうだからね、乗れない。					
1:20:52	山下	当たり前で、それで、だからその会社は今、違う会社になってる。でも、その会社はちゃんと律儀に、他には絶対売りに来ない。だから、棲み分けている。					
1:21:06	安田	御社のソフトは使わずにやってるんですか？					
1:21:09	山下	弊社の特許を踏まないようにしているか、は判りません。					
1:21:17	山下	■■■					
1:21:38	山下	それから、もう一個は、中のリバースエンジニアが、どこまでできるのか、競合として、基本はソースコード出さないで、					
1:21:46	山下	コンパイルした後、出すので、基本的には盗まれないんですが、それをどうしても、うんと言わない会社がいくつか存在して、つまり、ソースコード出せっていう。	ソースコード出せ				
1:21:58	山下	で、それはもうどうしようもないので、出した会社が二社あって、それが■■■と■■■なので、					
1:22:07	山下	知ってるわけですよ、中身。しかも、特許になりますからね、何をするかを知ってる。うん。だから、そこをベースにしながらやっているとと思うので、今、踏んでるか、踏んでないか、分かりませんよ。■■■					
1:22:26	山下	でも、明確に変わったのは、キャリブレーションの方法が、他のところはこう、「何も意識しなくても勝手にやります」がうちの特徴なので、キャリブレーションの画面は無いんですよ。だけど、■■■は、使った方は、ご存知かもしれないんですけど、最初、狂うと一回、そのコンパスの針とか、パンと、別の画面が出て、キャリブレーションしろ、っていうコメントが出て、で、こう八の字に回せ、っていう絵が出て、ペントヒアモーションしろ、って。それは我々が教えたんですけど、どうやったらいいの、っていうのがあったので、					
1:22:58	山下	8の字に廻すんです、っていうふうに言ったら、8じゃなく、日本では8ですけど、彼らはこう、無限大みたいなことにしたんですけど、その画面がキャリブレーション画面だったんですけど、我々のを使わなくなった時に、それが変わりました。					
1:23:11	山下	違った、こういうふうな流れにしる、ってになりました。今はね、ほとんど出ないんですけど、それは。					
1:23:18	山下	やっぱり気にはしてたんだなって気がするんですけどね。					
1:23:23	山下	新規参入は、いや、ぼつぼつはくるんですけど、それで、騒ぎになったことはないですね。一回、全くのダメ一品みたいなやつが、中国で作られて、で、そいつを、どっか大手のところに、サンプル出荷された時に、我々知らないけども、サンプル出荷を受けた携帯メーカーが見て、「これ、お前たちの特許、踏んでないのか」っていうふうに、うちに問い合わせが来たので、					
1:23:56	山下	向こうが「このサンプル、お前らの特許、踏んでないか、見ろ」って言われたので、見たらこう、かくかくしかじかで、我々の、別の特許ですけどね、のやつに					
1:24:07	山下	■■■■、「可能性ありますよ」って言って、それを出したら、そのメーカーが断ったので、その中国メーカーは、それで終わりました。だから、そういうようなことはいくつかありますけど、その脅かすようなことになるし、一番あれだったのは、だから。					
1:24:25	山下	何かつくりようと思ったら、原理的に最も安い方法で、我々は作る、と。で、モノリシックで■■■する、っていう。で、そういうもっとも、仕組み上、安いプロセスを持っているメーカーが、世界最大のシェアを持ってると、量産効果も高いじゃないですか。で、これを超える新しいことをやられて言われたら理屈上できない。普通はまずシェアがちっちゃいから量産効果はないんだけど、仕組み上、安く作れるとか、ロードを縮めて、どっかから、こう入り込むんですけど、我々はものすごい大量のやつを、最も安い方法で作ってるんで、たぶんそれを超えて安くすることができないから、安定するっていう目論見は成立したと思えますね、はい。	安いプロセスを持っているメーカーが世界最大のシェアを持ってるって、量産効果も高い。安定する目論みが成立。	真似されたとしても、価格が安ければ、シェア取られない。だからコストミニマムが重要。			
1:25:09	山下	ただ、先行して逃げ切るってパターンができた。	先行逃げ切り				
1:25:13	安田	そうすると、今、現時点、何も心配はないんですけどね。きつと。					
1:25:30	山下	えー、あの一、潰れるかどうかという意味では。					

1:25:35	安田	潰れるというか、山下さんの中で、この電子コンパスの事業としては、				
1:25:40	山下	まあ安定化する。ただ、無くさないかどうかで見れば。ただ、目的は、潰れない事業を作ろうと思う意味では潰れなくなりましたって、言うんですけど、				
1:25:43	山下	事業としては、数が増えるんですよ。だけど、単価がものすごく下がる業界なんですよ。				
1:25:50	山下	だから、メーカーには言いましたけど、初期の、どっかに書いてあるかな？ 初期の売値からは				
1:26:01	山下	1/40 ですよ。でもコストは 1/50 になっているので、				
1:26:11	山下	だから、儲けが減った訳じゃないけど、トータルの売上額が減るんですよ。数はそんなに増えないので。昔からは増えてますよ。だけど、どっかでスマホ自体が頭打ちじゃないですか。で、スマホがまず数が減り始めて、でも、搭載率ってやつが、スマホ全体での搭載率がこう増えている間は、スマホが減っても数が増えるってことが起こったんですけど、流石にそれも搭載率も今、頭打ちなので、数そのものが減るんですよ。で、単価はもちろん年々下がるので、売上が減っていく。				
1:26:41	山下	ただ利益率は保たれてる。で、そういうような市場だから、もう今更、なんと言うか、新しいなんか新規参入が狙うような市場じゃ無くなっていて、成熟してるし、なんか普通よりは圧倒的にシェアが高いメーカーが、二つの OS を、こうなんというか、牛耳ってるみたいになっているので、新規参入しようとするメーカーからすると、面白くない市場ですよ。	新規参入からすると、面白くない市場			
1:27:07	山下	そういう意味で安定してる。				
1:27:09	安田	となると、今までのお話を聞いてると、山下さんの中では、あまりこう、すごく落ち込んだとか、ツライ目があったとか、そんなことは、なかったような気がするんですけど、それでいいですか。				
1:27:20	山下	そうですね。ツライこと。				
1:27:27	山下	あの、さっき言った、モノリシックのやつは開発したけど、市場がないから量産 GO が掛からなくて。ま、面と向かっては言われないけど、まあ、あからさまに悪口言われるのは、あいつらモノも売れないのに、開発ばかり金使う、っていうふうな、言われてた時期は、悔しかったんですけど、はい。しかも、中計でこう一応、あの言われたからとはいえ、こう書いたのが、むしろこう下がっていく、こう増えるはずが、こう下がっていくっていうときには、まあ、偉そうにはできないので、特に事業責任者としては肩身が狭い。	あいつらモノも売れないのに開発ばかり金使う、って言われた時期は悔しかった。肩身が狭い。			
1:28:08	山下	その営業会議みたいなのにいくと、よそはこんなに売れた、みたいな言ってる時に、全然こう売れなくて、何してんだ、みたいな顔されるっていうような時に、あれだったけど、幸いにもその、5 年間の中計の最後の年には 80 億円の目標だったやつを、遙かに超えて 170 億円売ってるので、最後には辻褃合わせました、って言ってるんで、ありがたいですけどね。				
1:28:26	山下	その時期がちょっと、苦しくはないけども、悔しいと思ってるの。一番あれなのは、そうやって売れたから当然、その後はそ、恩賜賞も含めて評価されるんですけど、世の中の、				
1:28:38	山下	ただ、感覚的には、まあ恩賜賞はちょっと技術だから、あれですけど、会社の中の評価は、結局は売上と利益しか評価しないんだって言う。当たり前の指標じゃないですか。いくら売上げて、いくら儲かっているみたいな。そこに至るところで、どんだけ工夫をしてやったから、こうなってるから、プロセスは評価が生まれにくいわけですよ。そこはね、むしろ忸怩たるものがありますね。そんなことじゃなかったんだけどな。	会社の中の評価は、結局は売上と利益。忸怩たるものがある。		個人の欲求と会社の欲求は、結局、相容れない	
1:29:10	山下	別にやってる最中に評価してくれ、とは、極端な話、言いません。それが、みんないいよね、っていう方法は、そもそも、イノベティブじゃないから、と思ってるので、分かってもらえないってことは、ある意味、勲章なんです、イノベティブなことをやる時は。だから、十人中九人が「そんなもんいらない、だめだろう」って言ってるけど、一人ぐらいが「面白いから、やってみよう」って言ってくれるヤツが、一番イノベティブだ、って思ってる。だから、反対されること自体は別に、むしろその反対する理由を聞いて、納得できない、この分からないから反対するんだって。	みんながいいねという方法はイノベティブではない。分かってもらえない、はある意味勲章。		イノベーションは少数派 minority から起こる	
1:29:40	山下	ということがわかる限りは、自分が正しいと思うので、いつか見てろよ、みたいに思えるからオクケーなんですけど、	自分が正しいと思うので、いつか見てろよで OK だが、結局評価するのは売上、というのがイノベーションやる時の最大のジレンマ。		反骨精神もドライビングフォース	
1:29:48	山下	結局、うまくいって、そうだったでしょ、っていう時に、あの昔言ってたのは間違ってたんだな、みたいな風にはならなくて、評価するのは出来上がった売上だけなんだなあ、っていう風になるところは、えっ、これでよかったのか、っていうところはあるですね。言ってもしょうがないですよ。世の中、そういうもんかと思いつつ。それはだから、イノベーションやるときの最大のジレンマかもしれませんね。やってる最中のジレンマは、むしろやろうとする人はね、結構心地よかったですよ。	やってる最中は、結構心地良かったりする		「個人の欲求と会社の欲求は、結局、相容れない」が最大のイノベーションのジレンマ	
1:29:50	安田	ですよ。お金の報酬が無いとか、そんなことも考えないし、				
1:30:00	山下	そのためにやっている訳でもないし、				
1:30:22	安田	そうそう。ワクワク感で、やってる。何か新しい発明が起こりそうなの、とか、そんなことやってるんですけど、				
1:30:30	山下	でも、そこ分かってほしいと思いつつ、分かってもらえないこともあるし、そうだから自分がやることがイノ	分かってもらえない時、だか		ワクワク感を分かってもらえ	

		ペイティブなんだと思う。いや、言葉は違うけど、新しいんだって思える、っていう支えにはなるんですけど、出来上がった時に、そこに遡らないんだってね、理解が。それがね、どうするのかって、だから、その後、一生懸命だから。なんの出来上がったことを、結果オーライの成功体験の話の評価してもらおうじゃなくて、そこに至る過程で、何が起きている	自分がやっていることがイノベータータイプと思う。			ない、少なくとも自分は新しいんだと思える自負
1:31:01	山下	その時に、なぜ理解されないのか、って、それは宿命だけ、その理解されない理由をどういう風に使ってイノベータータイプなものを推進するのか、みたいなことが伝わりにくい。	宿命だけ、理解されない理由をどういう風に使ってイノベータータイプなものを推進するのか、が伝わりにくい。			理解されない中でイノベータータイプなことの推進
1:31:13	山下	だから結局、そうじゃない方に、次々、テーマが廻る。あるいは、そういうテーマを途中で断念する。っていうのは変わらない、っていうところに一番深いジレンマを感じます。	そういうテーマを途中で断念する、っていうのは変わらないところに一番深いジレンマを感じる。			自負の無い人にバトンタッチされると断念になる
1:31:28	安田	ちょっと切り口を変えますと、そういった山下さんの、あまり、そんなに落ち込むことがなかった、というところを踏まえながらですけど、山下さんのご性格とかですかね。ポリシーとかいうところが、そう割と強い。意識で、こういうイノベーションを引っ張って来たような気がするんですけど、ご自身のことをどう見られていますか？ 自分はこうイノベーターとして。				
1:32:00	山下	ああ、だから、イノベーションって、やっている最中は、そもそも、僕らがやっていることは、イノベーションという言葉も普通じゃなかったの、そんなことを意識してはなくて、今だから、言ってるだけで、ただ。				
1:32:08	山下	そういうこと、大学院のあれも含めて、研究っていうのは、オリジナリティーが要るじゃないですか。オリジナリティーどうやって発揮するの、って言ったら、人と違うことをやんなきゃいけないけど、人がやらないことっていうのは、単純に言うと、しょうもないこと、って思ってるんでね。特に事業からすると、市場が無いことをやれば、それは誰もやってないからオリジナリティー出せるんですけど、それやって事業になんないですから。事業になるためには、それなりの市場が見込めるなり	オリジナリティー			人と違うこと ⇨ 無価値なこと？ 価値あること ⇨ 皆がやりオリジナリティー失う ジレンマ
1:32:36	山下	市場が広がっていくことが前提だけど、そうなる今度は、みんながそこをやるうとするので、単純にオリジナリティー出ないじゃないですか。そのジレンマをコンパスで言えば、「そういうモノが要るよね」は、いろんな人が思うし、やるんだけど、その「発想が違う」っていう、本当の意味のオリジナリティーを、どう出すのか、っていうところに、一番興味もあつたし。	市場が広がるとみんながそこをやるうとするのでオリジナリティー出ない。 ジレンマ			
1:32:58	山下	その方向に向かったから、ただ単純に、こうやったらいいんじゃないか、みたいなことが、普通に思えても、ちょっとそれはみんなと同じ発想で、人よりも優れたことを先に思いついたってやつは、いずれ追いつかれるから、わざわざ自分がやろうと思わないみたいな。				成長見込める新規市場に異端なオリジナルな手法が良い
1:33:14	山下	そう思っていて、だから、コンパス、なんで自分でやろうと思ったか、っていうのが、一番最初に言った様に、いや、これ、そもそも、自分も含めて技術屋だったら、普通はこう考えるよね。で、そこはとでも理解できる。だから、ほかの人たちも普通はこうなるだろうって、それは決して間違っていないやり方で、そう自然になって行くのに				
1:33:34	山下	ある見方をすると、それが実は、間違ってるんじゃないか、っていうところを見つけれれる、っていう、多分低感度の方がいい、とか、弱い磁場を測ろうとするのに、何で低感度が良いの、みたいな、ことは普通には気がつかないよね、とか。そもそも北が知りたい、って思ってるっていう前提を与えられると、北なんか分からないんだけど、道案内はできるよね、っていうふうを考える、って、その曖昧さが面白いとかね。	実は間違っているんじゃないか。			常識的な大衆が間違えている所、間違いがちな所を見つける
1:34:05	山下	その普通の搬送だと、こういうふうにならないだろうっていう時に、トータルで考えると、こっちのほうがいいんじゃないの、っていうふうに、思いつくっていうところが、一番狙っている、というか、そうなるからやる、やったらいいんじゃないか、っていう。普通と逆だよ、これ、っていうようなのを見つけた時が一番興味を持つ。というのは、ずっとある気がします。MRI の頃から。	普通と逆だよ、を見つけたときが一番興味を持つ			普通と逆だよ、を見つけたことに興味を持つ
1:34:25	安田	その軸があるから、こうずっと続けてこられたみたいな。				
1:34:30	山下	だから変人になるんですけどね、成功するとその変人がうまく働いたことになるけど、うまくいかないと、あんなことやってるからだよ、って言われるっていうね。	変人			変人は成功が必須
1:34:40	山下	あ、これ逆の方がいいんじゃない、って言って、成功する時が一番面白いですね。それはね、ずっとある気がする。MRI の時も、一番最初のそこそこの、大きな成果って、MRI って均一な磁場が必要なんですよ。	逆の方がいいんじゃない、って言って、成功する時が一番面白い。			人の裏をかいて成功する快感
1:35:01	山下	で、少しでも均一にするために、特にあの頃は常伝導磁石で、こう、ヘルムホルツのコイルみたいなやつをこう組み合わせ、ダブルヘルムホルツでやる、みたいなことをやって、で理想的にはそれをきちんと精度合わせて作るのが、いいんですけど、そうは言ったって機械的にちょっと歪むじゃないですか。当時その歪みをこうちょっと傾けながら、補正しようとするんですけど、これもう理屈じゃなくて、歪みが一台一台違うから、どうやってこう収束させたといっても、0 にはならないんですよ。でも、基本は、まず理想的な環境をつくって理想的にできるだけ作って、				
1:35:34	山下	まず理想的に配置して、狂った分だけ合わせるっていう風に				
1:35:38	山下	やるやり方で、磁石メーカーが、こうやって調整してください、って言うやつがあつて、だから、もう周りに歪ませるような、鉄とかは置いてちゃだめです、みたいなことが起こる流れの中で、				

1:35:50	山下	どんだけやってもこれ、これ以上良くならないじゃん、みたいなある種、150ppm以下に、なかなかならなかったんですよ。				
1:35:58	山下	120ppmだ、140ppmだ、って、この辺行ったり来たりするって時に、それしか見てなかったんですけど、これ何とか、もうちょっととんないかっていう時に、ある時に				
1:36:08	山下	たまたまですけど、ボックスの中に入ってる磁石なので、こう調整をするときには、ボックスを開けて、調整して、で、あとは閉めてからやるんですけど、懐中電灯忘れたんです。懐中電灯の中の電池が磁化するの、歪ませるんですよ。で測ったら、さっきまでこうやって、こう取束させてるはずなのに、なんでこんなに乱れたの、って、思って、見たら懐中電灯が忘れてた、っていうのを見たときに、待てよ、と、				
1:36:36	山下	これって、たまたま忘れたから、めちゃくちゃ狂ったけど、				
1:36:40	山下	これ歪みを補正するように、鉄を置けばいいんじゃないの、と思って。で、トタン板買ってきて、で、それは大きき適当に切れるから、このぐらいの磁場で、どの場所に、どんなものを置いたら、どう歪むのか、ってやつを、ざっくり見て、今の歪みを見て、これ逆側に歪ませるの、この辺にこのぐらいの置いたらいいんじゃない、と、それをガムテープで止めて、やるみたいなことやったら、150ppmぐらいのが、80ppmぐらいになったんですよ。でも、その時に良くなったと思って、測ったら信号が出ない！				
1:37:11	山下	っていうのを見て。あれ、おかしいなあ。なんで均一性良くしたのに、信号なくなったんだ？				
1:37:18	山下	って思ったら、実は、信号が大きくなりすぎて、オーバーフローしてた。				
1:37:24	山下	10倍くらいになったんです。				
1:37:28	山下	で、それが、その、実体験での逆転の発想の出発点ですね。もう、とにかく歪ませるな、鉄みたいなやつは、できるだけ排除して、その理想的な環境の中でなんとかする、っていうことも必要だけど、ある段階でそれは取束していかなくなる。だったら逆に歪ませるって、今まで排除しものを持ってくる、って方が、その先に行けるっていう	逆転の発想		逆転の発想	
1:37:54	山下	そういう、「あつ、逆じゃん」みたいな、やつが、その成功体験にあるので、だから、その「低感度の方がいいんじゃない」みたいなやつに、すごく興味を引く。	成功体験		成功体験	
1:38:08	山下	そんな感じがしますね。「高精度を求めるセンサーにハマってたんだ」って言ったら、「いや、このセンサー高精度求めちゃダメですよ」っていうようなところに、面白いて思う、っていう。				
1:38:17	安田	なるほど、その経験があったからこそ、二回目といいますか				
1:38:20	山下	だから、MRIとか、その、毎年なんかそんなこと、いっぱいやってます。均一なものを作ろうとするっていったら、いや歪ませた方がいいんじゃない、っていうのがさっきでしょ。				
1:38:34	山下	コイルもっちゃいいほど、感度が高くなるんですけど、どんだん均一性が悪くなって、ムラが起こるから、そんなのは作れない、って言ってたんですけど、わざと不均一にして、で、あとで画像補正するとかね。				
1:38:46	山下	いうようなことを、目的に合わせてやればいい、っていうふうに行くと、何かつくりたいモノ、今までのいわゆる定説を覆すようなモノ、はっきり作るみたいな。	定説を覆す		定説を覆してやろうという意識	
1:38:58	山下	そういう成功体験が積み重なっています。そんな感じですかね。	成功体験			
1:39:11	安田	ではその、周りの人を巻き込んで、やらなきゃいけない部分、専門が違うとか、ありますけど、そういうような時には、こう頼みにくいか、ストレスがあるとか、あるんですか？ それとも、割とパンパンといろいろな人に割り振れるタイプでしょうか？				
1:39:40	山下	グループの中は、あんまりその苦労させませんが、それはなぜかという、そういうふうには、なんだかんだ、共感してる人しか、周りに、そもそも残らないし。共感していただいている気はしますね。	共感してる人しか周りに残らない。			
1:39:42	山下	あの、そもそも、なんでこんなことするんですか？ みたいな人は、そもそも残らないので。そもそも、あの一緒にやろうな、たまたま来て、バカバカしいから他でやります、みたいなになっちゃうんで、グループの中でそういう対立とか、あれはないんですけど、逆に、そういう特殊グループになっちゃう、極端に言うと、その周りのところに、どう説得すればいいの、みたいなことは、どっちかという得意じゃないです。	特殊グループ 説得するのはどっちかと言うと得意じゃない		去る者は追わず	
1:40:07	山下	そういうのが上手な人も、もちろんいますよ。あの中にはね。あの中の場合じゃなくて。そういうのをこう、うまくこうまとめていくようなことが得意な人って、まあ、その会社には居るんですよね。それとても重要な機能というか、性質というか、なんですけど、				
1:40:35	山下	私はそんな得意じゃなくて、どっちかっていうともう、説得だか、納得だか、してもらおう言葉で難しいから、モノを見せるっていうね。もうこれでしょう、みたいな。だから、ちょっと生意気なんですよ。なんか、いわゆるそれまでは、いろいろ文句言った時には、それに、いちいち反応しなくて、いきなり「ほら、できるでしょ」みたいな、有無を言わず、みたいなところがあるから、嫌われるちゃ、嫌われますね。嫌われるって言うのは変か。	言葉では難しいから、モノ見せる。生意気。嫌われる。			
1:41:05	山下	うまく、こう、納得してもらおうとか、上手を言うのは得意じゃない。	上手を言うのは得意じゃない。			
1:41:12	安田	はい、わかりました。大体、私が思っていた、聞きたいことについては、終わりましたので、はい。				
1:41:20	安田	では、先ほどのですね、オリジナル4の方ですか、あと3人さんに、もうちょっとお話を聞かせてもらって。				
1:41:30	山下	あと、そこに入っていないのは、Kさんと、				
1:41:34	山下	Y君は覚えてないかもしれない。B君と一緒にノキアとか行ったので、その辺はインタビューしたいって言った、十分アレンジできますけど。T 研究部長はもう亡くなりました。				

1:41:52	山下	最後に会った時の最後の言葉は、「お前には苦労したよ」という風に言われたのが今でも覚えてますね。いや、そうだったよなと思いがちながら、まさか亡くなるとは思わなかったですけど。	「お前には苦労したよ」と言われた。	トップの承認、部下を活かす	動機付け 心理的安全性の確保	異端者を保護する側の心理は？	全員なのか、目利きで助けたい人は選別されるのか	
1:42:17	安田	なにか、こう、うまく活かそう、としたところで苦労されて、ということなのか。						
1:42:30	山下	いや分かりません。いろいろ、たぶん間に立って、さっき言ったように、そう言われたから、間に立って、いろいろ調整をしてくださったのがT 研究部長だったと思うんですよ。その僕らからすると、防波堤になってくれたんだと思いますね。	間に立って、防波堤	部下の自発性を保護する	心理的安全性	両利きの経営 知の探索の保護		
1:55:40	安田	はい、じゃあ、今日はどうもありがとうございます。インタビューを終わります。						
	ストーリー・ライン	電子コンパス事業のイノベーション達成要因に対する山下博士の発話は、「電子コンパス事業の成功ストーリー：その成功理由」が大部分であった。「技術」を中心に据えた視点であり、しかし電子コンパスの研究開発の前に、瞬間的な技術イノベーションでは不足で、持続的な事業イノベーションが不可欠、よって事業利益を出すことが不可欠」と自認されていて、その方向のリーダーシップを取られたことが確認された。「デモ機にてお客様の反応を見ながら、数年もかけて、コストを下げる仕様決めをする」、「コストを下げる生産方法をどうすべきか半年以上悩んだ、とことん考えた」とあり、意図的にイノベーションが仕組まれた様子が見られた。イノベーション創出リーダーとして、電子コンパス事業を成功に導かれ、その手法に自信を持たれていて、その方法論のお話は大変貴重であるが、本研究における「イノベーション実現に不可欠な支援者人材、その人材の動機、資質、相互作用の在り方」についてに焦点を当てる。動機面では「イノベーションは好きでやっている、がちょうどいい」「非常識な人こそ本質に到達する」「常識人の先読みのさらに先読みをする先見性、常識人の間違いを見つけ『ひねり』で出抜くことに嬉々とする精神」「イノベーションを進めるうえで、個人の欲求と会社の欲求の整合性が開発活動維持のために必要。しかし、成功しても売上と利益しか見てくれない現実があり、個人と企業の欲求は相容れないジレンマ。少なくとも自分は新しいんだと承認欲求なしで思える自負が要る」。人との相互作用の在り方では、「経営層がエレクトロニクス部門を統合し、場を共有させ、専門・キャリアが異なる人材が、ED 会議で強制発想法にて新規事業を考えさせられた」という行動変容をさせた場の仕掛けの効果があつた。一方で社内の幾人から非難・中傷が続き、「むしろ、それこそが一人勝ちできるイノベーションに不可欠で、変人は成功しなければならない、反骨精神のエネルギーに昇華しなければならない、ふてぶてしさが必要」「イノベーションは minority から起こる」、このような考え方を実践できるかは別として、少なくともこのような考え方に共感してくれた部下がいた、と発話された。このような背景を自覚し推進に加担する支援者が望まれることが示唆された。イノベーションに適した支援者の資質(知識・能力・思考傾向)に関しては、コメントを得られていない。						
	理論記述	山下博士の視点でのイノベーションに適した支援者の動機、資質(知識・能力・思考傾向)、相互作用の在り方、について、 ・動機面では、個人の持つ欲求、思考傾向、がイノベーション・アイデア創出や、イノベーション推進活動に適した人 ・人との相互作用の在り方では、専門・キャリアが異なる人材の中で、自発的に意見が言える、社内で非難・中傷があっても平気な人 山下博士の考え方、進め方に、共感し、背景を認識し、推進に加担してくれる支援者が望まれた、と解釈する。 イノベーションに適した支援者の資質(知識・能力・思考傾向)に関しては、コメントを得られていない。						
	さらに追究すべき点・課題	以上は、リーダー側の望む支援者の在り方であるが、イノベーションに適した支援者の動機、資質(知識・能力・思考傾向)、相互作用の在り方、については、リーダーの周りの人の個々の解析が必要である。						

表 付録 0.2 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ B 氏)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3>左を説明するようなテキスト外の概念	<4>テーマ・構成概念 (前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
0:02:55	B	まずですね。私、入社はですね、1986年。で、入社時。入社時から山下さんとは、関わりを持っています。	入社時から山下さんと関わり				
0:03:14	B	入社前ですね。会社訪問で会社見学をした。そこからですね。その段階から山下さんと関わりを持っていて、で、私たちのこの入社から10年間、MRI の開発を行っていた、という、ここにはほぼフルに参加して	10年間一緒				
0:03:50	B	その事業が撤退をしたところですね。私が、そこで一旦山下さんと切れるんですけども、	MRI撤退、山下さんと切れる				
0:04:01	B	MRIは医療機器、磁気を使った医療機器、の設備だったんですが、そこで、旭化成の半導体事業の方に行きました。	半導体事業に異動				
0:04:11	B	実際の電子コンパスの事業化を行った組織ですね。研究開発に事業組織からちょっと異動したんですが、そこが丁度、後ほどの電子コンパスと事業化した組織の方に私は異動しております。	のちの電子コンパスの事業化を行った組織				
0:04:39	B	その中で、行っていたのは携帯電話用の最初は携帯電話用の音声圧縮等のLSIのマーケティング、技術マーケティング、というものなんですが、そののちにですね。	携帯電話用音声LSIの技術マーケティング				
0:05:05	B	携帯電話用の高周波デバイスいわゆるあの無線のですね。入出力の部分ですね。そのデバイスの研究開発を行うチームと共に開発をしたという、マーケティング、技術マーケティングを行ないました。					
0:05:26	B	その中でですね。MRIの10年間の間に実は、最後、S社との合併会社となりましたので、私は一年半、ドイツに赴任して、ドイツで、現地で開発を行う、ということを経験しています。	ドイツ赴任、ドイツで開発				
0:05:50	B	さらにこのLSIの開発の事業の上でも、約一年、ヨーロッパに、滞在してですね。ヨーロッパの顧客、大手の、さまざまな特に携帯電話とかですね、とヨーロッパのそういう大手顧客等の訪問をして、技術品証開発ということを担当しました。	2回目のドイツ赴任 携帯電話の大手顧客に訪問し、技術品証開発を担当				
0:06:24	B	そういう中で、すっかりですね。携帯電話用の高周波デバイスの製品は、どんなで、どの部分が会社として未参入でしたので、最初のどんな製品を作るか、辺りも含めての立ち上げを行う最初の製品がまあ、お客さんの方に対応いただいて、納入するあたりですね。そこで、私はまた、研究開発の方に戻りました。	研究開発に戻る				
0:07:04	B	また、研究開発本部という旭化成の方の研究の方に戻ったんですが、そこは実は、その後、その研究所で行っていた音声認識の技術を外販する、事業化するということのために、プロジェクトを作るので、その一員として研究開発部に一回戻ったあと、その音声認識の事業化チームに、そして、さあ、事業、事業の方に進んだ、ということですね。	外販するプロジェクト 音声認識の技術 事業化チーム				

0:07:41	B	音声認識というのは、これはあのソフトウェアによる技術ですね。で、音をマイクで拾ったものに対して、もう一人いて、デジタルデータに書いたものに対して、パターン認識を行う、と言うパターン認識を行うことで、どの言葉が、どうですね、という風に一番近い形を推定する、というのが音声認識になりますので、ほぼ自動化して行くと、いうことを行うチームになります。	音声認識はソフトウェアの技術 音声認識で推定する				
0:08:19	安田	ちょっと聞いていいですか？ 技術的なことですけど、最初はあの携帯電話の音声圧縮のLSIをやってらしたということ、こちらはあれですか？ 本来に回路パターン設計とかってハードウェアの意味合いが強くて、今おっしゃってたところの音声認識プロジェクトはソフトウェアという大きな違いがあるんですか？					
0:08:54	B	そうですね。形態としては最初行った音声圧縮はLSIになりますが、ただ、LSIといっても、実際には中のDSP(デジタルシグナルプロセッサ)が信号検出の部分で、DSPのアルゴリズムがメインになりますので、だから、ソフトウェアなのか、ハードウェアのコーディングなのか、ちょっと難しいところ、ありますけど。いわゆるミドルウェアというかですね。ハードで実現するDSPですので、パターンと言えは回路パターンですけど、デジタル回路で、どちらかというソフトウェア的な方に近いんですが、私が行っていたのは、あくまでもマーケティング、顧客に対して紹介、とかですね。	ミドルウェア マーケティング、顧客に紹介				
0:09:55	B	なので、顧客、欧州顧客の第一線にいましたよ、ということですね。	欧州顧客の第一線にいた				
0:10:01	安田	もう一つお伺いしたいのはですね。音声認識とおっしゃっていますけれども、私の拙い知識だと携帯電話だと普通にその音声をマイクで拾って、それを信号に変えて、また、遠くで再生する、戻すみたいなことだと思うんですが、おっしゃっている音声認識っていうと、今流行りの自然言語処理みたいなところに踏み込んでいる話なんですか？					
0:10:40	B	その音声認識っていうのは明らかに、コマンド認識ですね。					
0:10:51	安田	「何々しろ」って言ったら、そういうものを認識させる、っていう感じるものですか。なるほど、コマンド認識ですね。	コマンド認識				
0:10:58	B	分野としてはですね、事業としては最終的にクルマ用のカーナビとかですかね。カーナビの音声コントロールの方に行っただけです。	カーナビの音声制御				
0:11:09	B	私がああ、そこに参加して担当として見ていたのは、例えば、家電製品とかですかね。それから、事務機器とかですかね。	家電製品、事務機器				
0:11:21	B	そういうところにも音声認識を入れる、ということ、実は、アレクサとかですかね。そういう風なものですね。もう、そういうのを提供しているのは2000年ぐらいから、やりました。	アレクサ				
0:11:47	安田	早いんですね。それは知りませんでした。					
0:11:52	B	「オクケー-google」とかのコマンドがありますよね、そのことでオンデマンドに掛ける、ということ、デモやりましたね。2000年ぐらいにね。もうすでにね。	デモやっていた				
0:12:04	安田	早いんですね。時代の先取りしてますね。人間から機械にこう伝えるところをやってる、ということですね。はい、わかりました。ありがとうございます。					
0:12:16	B	そこの中で、音声認識の技術そんなものは研究所の方でやっていたんですけども、これ事業化を行うという時に、当然ビジネスを見ないといけないので、どういお客さんへの提供形態であるか、提供形態というのは、この、モノはありますけど、契約的なものとかですかね。	ビジネスを見ないといけない 提供形態、契約				
0:12:41	B	そこの中で、当初研究者出身の人たちだけでやっていたので、私の方では契約的なもの、例えば、デモソフトはオープンにしたら、もう実施許諾契約を承諾したことになりますよ、とか。	研究所出身の人たちだけでやっていたので、私の方では契約的なもの、デモを見たなら、実施許諾契約を承諾したことになりますよ、とか	研究所から事業部へのバウンダ リースバナー	あとからチームに入った人の ポジショニング		
0:13:00	B	ソフトウェアの利用許諾の条件はこうですよ、と。	ソフトウェア利用許諾の条件				
0:13:04	B	保証できるのは、この範囲ですよと。	保証範囲				
0:13:12	B	な部分について検討して、ソフトウェアとして何を保証し、何を保証できなくて、でそういうものを充分注意しないといけないと、	何を保証し何を保証できないか、				
0:13:24	B	というようなものについて、そこで旭化成の中では、やってる人が居なかった、ということがあって、立ち上げたところがあります。	やっている人が居なかった	機能別組織、官僚制の逆機能、が 無い方が自発的行動、学習意欲、 越境を生む			
0:13:39	B	途中からそういう契約フォームの専門家の経験者も入ってきたので、その人たちがその契約書とか作っていくんですけども、基本概念とかですかね。	基本概念、エッセンス、技術に基 づく文言を作り上げた				
0:13:54	B	そのあたりの技術についての契約に落とし込むべき文言とかですかね。そういう事項とかについてのエッセンスはその部分で、作り上げたのかなと思うところですね。					
0:14:08	安田	分かりました。					
0:14:12	B	というと、まあ、アレクサに近いような音声コマンドもやってたんですが、途中一年間ですね。最後の音声認識に絡んでいた一年間は、実はあの旭化成が特許庁の特許調査の業務を請け負ったことがあって、音声認識に関する特許調査、特許動向調査というやつですけども、					
0:14:43	B	日本のみならず海外の音声認識技術に関して、特許の分類とか、それから、各国においての取得状況等を分析して、調査報告を特許庁に行くと、ような部分を旭化成の調査会社の方が請負い、私がメンバーとして参加したということもありました。	海外の音声認識技術に関する特許 調査を特許庁からの請負った	ユニーク・キャリア			
0:15:14	安田	それはあれですか、音声認識の分野における特許調査なんですか？					

0:15:20	B	そうですね。それは音声認識です。で、そこの特許調査を行った段階です。その時あたりで、ここでもうどそれが2002年になります。このところで音声認識を行っていた部隊、というのが、実は、山下さんのメモでいくと、EDとか、回転角センターとか、そういうことをやっていた時期ですね。					
0:16:12	B	で、ところが、部屋が隣になるんで、廊下を挟んで、隣だったんです。もともと、このやっていた部署というのは、MRIを開発した部署、第一研究室だったのが、こちらの部隊は第二研究室という名前になってた部隊で、もともとが隣なんですけど、今度、さっきまで隣にいたということですね。	廊下を挟んで隣			同じ釜の飯	
0:16:46	B	同じ部屋でなかった、ということ、ですね、それから業務的にも違うので、電子コンパスについての情報はあまり入ってなかったんですけど、とは言っても電子コンパスと、その旭化成エレクトロニクス、今で言うそうですね。半導体の会社の情報も入ってきてますので、半導体の会社の方としては、こういう形で電子コンパスに参入しようとしている、というあたりは、だいたいフォローができてはいるんですけど、まだ遠くから見てる段階だったんですね。					
0:17:31	B	これで行くとですね、私は2003年の3月。音声認識のほうのチームから、今度、組織変更のために旭化成の電子部品、これは旭化成EMDの電子部品研究所ということですね。ここに異動になりました。部屋が隣になったということですね。					
0:18:00	B	2003年3月から電子コンパスの方に参加したということになります。	2003年3月から電子コンパスに参加				
0:18:08	安田	この前後はどんなような お気持ちでしたか？ この異動を聞いてですね。驚かれたのか、どういようなご心持だったのかな、っていうのを今お聞きしたかったんですけど。					
0:18:29	B	心情ですか。私はどちらかというと、ハード側の人間です。電子コンパス、電子部品研究所になるということ、それから、組織としたら旭化成EMD というハード側の組織になるっていうことに対しての違和感はなかったですね。	ハード側の人間でハード側の組織への異動で違和感なし			H型人材	
0:18:59	B	もともとやっていた高周波デバイスのチームの組織。高周波デバイスもやっていた組織のメンバーがですね。電子コンパスをやっていたので、そのARKM の時代の上司と同僚がですね、電子コンパスの担当でしたので、それはまあ、全然、そういう意味ではバリアがなく、勝手知ったる仲間と一緒にやってるって、ことですね。全くバリア、そういう意味でのお互いのバリアは全くなく参加した、ということになります。	勝手知ったる仲間	心理的安全性があった		心理的安全性	
0:19:49	安田	その2003年以降のことを、お聞きして行きますけれども、最初はどういう、こうお仕事をさせていたんですか？					
0:20:03	B	えっとですね、3月にチームにジョインした後、チームが元々携帯電話向けの電子コンパスに注力していたんですけど、私は、携帯電話以外の電子コンパスの用途が、まあ市場があるかどうかということ、主に最初に見始めていました。	遅れて入った。携帯電話以外の用途の市場開発を見ていた。	マーケティング・用途開発			
0:20:26	B	当時ですね。今でも当然使われてますけど、船、大型船から小型船までコンパスというのはまあ使われます。	船舶用				
0:20:40	B	それからゲーム業界ですね。京都にある、大きなゲーム会社さんとか、台東区にあるゲーム会社さんとか、ですね。というように対して、紹介をしたり、実際採用されたり、まあ採用一歩手前、企画としてなくなったり、というように色々あって、	ゲーム用				
0:21:16	安田	質問入れていいですか？ この時ですね、攻められたのは、最終ユーザーさんに行っちゃったことですか？船を持ってらっしゃるお客さんとか、そうですね。最終ユーザーで気に入られたら、例えば、そういうそのメカの組み込みとか、船に置く、こう装置みたいところを、その誰かと組んでやるみたいな。マーケティングで言うと、プッシュしたい自分たちが部品を実際取めるところにマーケティング行ったんじゃないくて、最終ユーザーさんからこう気に入られてブルですかね。そこから引張ってもらったこと、意図的にそれを行われてたんですかね？					
0:22:12	B	そうですね、こういう半導体ビジネスの場合ですと、商社さんを入れるとか、それから、モジュールメーカーが入るとか、いう場合があるんですけど、この場合はどちらかというと、最終的な製品開発のところですね。	最終的な製品開発の会社を攻めた	PoCは最終ユーザーを攻める			
0:22:28	B	なんで本当にそのゲームメーカーさんの本社に行って紹介し、デモも見せて、っていうようなことをした。	デモを見せた	製品スペックでなく、利便性の体験で訴求する			
0:22:43	B	その時はまだ製品ができてない段階です。製品開発途上です。最初はそういうデモも見せて、市場性があるか、量があるか、	製品が出来ていない段階				
0:22:57	安田	市場性があるか、の評価だから、最終ユーザーさんに持って行って感じる感じですね。良く判りました。					
0:23:08	B	で、あと並行してやっていたのが特許戦略ですね。電子コンパスの場合は、これ山下さんの過去の経験も当然あるんですけど、特許をどこで抑えるかということ、かなり初期から動いて、その特に海外出願を視野に、海外に最初に山下さん他、初期の面々が書いた特許の一号が、海外に公開されるタイミングだったというのもあるって、この戦略に参加する、マネージする、手続きも行うというようなあたりにですね。	特許戦略、特許をどこで抑えるか			PoCを知財権視点で調査	製品開発者やリーダーでないビジネスモデル構築 専門
0:23:55	B	そこについて、その前の音声認識での特許調査の経験もあるので、ということで、その部分で、半分、特許がわかる、ということで、山下さんも引張った理由もあるかと思うんですけど、その、特許、ということで関わってます。	音声認識での特許調査の経験 山下さんがチームに引張った			社内ハンティングされる必要性	社内ハンティング人材
0:24:15	B	なので、その特許、という意味で、そこではかなり携帯電話分野において、使える特許として、成り立たせていた、というように検討になりますので、そこで、携帯電話の視点では、かなり考えたり、議論をしたり、にはなりましたね。					
0:24:44	安田	差し支えなければなんですけど、ここで2003年3月に参加された時のメンバーは何人いたんですか？					
0:24:56	B	その最初の電子コンパスのその3月の時ですか、2003年ですか？					
0:25:10	安田	2003年。はい、Bさんがジョインされた時には5人ぐらいで、そういう分業体制を整えられたんですかね。だいたい良いですよ。十人はいないですよ。					
0:25:21	B	私に加わっただけです。メンバーとして5人ですね。	5人目				

0:25:46	B	この時点ですと、6人。その後、もうひとり入ってきてるので、実際6人ということ考えてみればいいですか。6人に増えています。もうちょっと増えていくので、でも、最初は5人で初めて、どんどん増えてきますね。	その後6人に				
0:26:08	B	多分2003年の、この組織変更のところで、どんどんどんだん人が増えてっている状況ではありました。					
0:26:16	B	私が入った瞬間は初期のメンバー4人、プラス私ということで。					
0:26:32	安田	この市場調査はどれくらいの期間行われたんですか？ 1年ぐらいやられたんですかね。					
0:26:38	B	まだちょっと、年を追って話していかないと、整理できないかなと思ってるので。					
0:26:55	B	そこを話させていただくとですね、まずですね、そのゲーム業界のお客さんとのやり取りの中ではですね、実は、世界的な地磁気の分布というのは、結構重要になってですね。					
0:27:18	B	はい、あの、携帯電話の場合というのは、実は、当時顧客層っていうのが、日本のお客だったので、日本での常識で考えてたんですね。					
0:27:33	B	ですけど、ゲームのお客さんと話している時には、ゲーム市場は完全に全世界ですので、世界で使えるようにという意味での全世界とか屋内とかですね。という上で地磁気の分布についてのお客さんとやり取り、というのをやりました。	日本での常識で考えていたが、ゲームは世界市場、よって地磁気検知も全世界かつ屋内で考える	必要に迫られての海外進出 ⇨海外進出ありきの顧客開拓			
0:27:59	B	全世界の地磁気の分布がどうなっていて、建物の中ではどうなっているというところで、そこについてもいゆる使い方、アプリケーション、電子コンパスとして、どういう風に見えるか、何に注意しないといけないか、というようなところで、実はこの時にですね、そういうゲーム用のお客と、かなり議論したような記録ですね。	電子コンパスについて、ゲーム用のお客様と、かなり議論した	相手に興味持たせることがPoCの充実に左右	アクティブなPoC(顧客と議論・共創)		
0:28:23	B	で、それは続いていたんですが、イベントで行くと2004年、その最初のコンパスを搭載した携帯電話というのは、最初我々のモノを搭載していただいた電話は、海外で発売になっています。					
0:28:44	B	日本じゃなくて、確か海外で、香港だったと思います。そこで最初で発売になったんですね。ここで製品が出来て使われ始めるということで、展示会へ出展するというのをやっています。	香港で販売。展示会に出展。				
0:29:07	B	展示会に出展するという、という意味は色々あったんですけど、磁気センサーをやっている部門とLSIをやっている部門と、それから、あと研究部隊が合同で展示会に出展しますということになります。					
0:29:31	B	まだ、そういう意味で製品として、大きく紹介できるようなものって無いので、どちらかと言うと、デモを作ってみせるということ、それから、地磁気センサー、電子コンパスというものがどういうものであるという啓発ですね。	電子コンパスがどういうものであるか、デモ(実演提案)で啓発				
0:29:48	B	実演提案、というものでですね。展示会での出展の主のものになっていてですね。そのあたりのデモを作ったりするのは、若い人にやってもらったりしてますけど、ソフトウェアね。どういってデモを作るとか、どういう色で作るとか、それから、コンパニオンの方に何をしゃべってもらいたいというのが、展示会マーケティング活動については担当しましたね。	展示会の企画・実務を担当				
0:30:26	B	あとですね。この時にソフトウェアの著作権というのを始めました。ここがですね。それまでソフトウェアがハードウェアを作るということ、それから。それを使うための特許を技術の特許というのを開発していたんですけど、この部分は、あまり山下さんの年表に入っていなかったんで、ちょっと解説がいるかと思うんですが、電子コンパスを使うために必要となる信号処理の特許があるんですが、そのソフトウェアとして提供しないといけないですね。	ソフトウェアの著作権の在り方を考案 信号処理の特許	PoCと並行して売り方(ビジネスモデル)の検討をした	PoC、共創、と知財権、ビジネスモデル、使用許諾契約のオープン・クローズ戦略		
0:31:19	B	で、電子コンパスで出てくる信号を、ソフトウェア処理して方位に変換する、で、どんな環境でも使えるようにオフセットで追従していくと、ような部分をソフトウェアで適応するというのをやりました。					
0:31:41	B	ソフトウェアで提供する、ということなので、あとあとビジネスモデルも出てくるんですけど、この時には著作権が、こういう風になっているかの処理と、	著作権がどういう風になっているかの処理、使用許諾の在り方を検討				
0:31:54	B	ただ。ソフトウェアをお客さんに提供する時の使用許諾ですね。使用許諾をどう考えていくか、法的関係どう考えていくかということで、これあの研究所主体ではなくて、事業部、事業をやる会社、旭化成エレクトロニクスですね。今で言う。そこ主体で契約は作るんですけど、そう売らないといけませんと、いうあたりのトリガーから、内容がこういうところ気をつけなきゃいけないところを実際に見て、業務していくようなところは引っ張っていききましたね。	事業会社に、契約締結には、このように売らないといけない、ここに気を付けなきゃいけない、と指導した 業務を引っ張った	B氏のキャリアから、自分が売り方や契約の細部まで統一・整合性を作り上げた。丸投げにしない。	チャンピオン(旗振り役、指揮者)たちの自己組織化/欠けてる部分の自発補完または他者へのトリガリング		
0:32:37	安田	大事ですね、そこは。					
0:32:43	B	その他、海外の顧客への電子コンパスの紹介、これはLSI、AKM、エレクトロニクスの会社は、そういうことを説明できる技術者がいまして、で、研究所から行って、ですね、説明をするということで、こうゲーム系だけではなくて、海外の大手の携帯電話の顧客への説明ということで、日本の説明はですね、事業部にいた人間が担当で、海外に説明する時は私が行くことになって、過去、海外駐在員、海外顧客訪問の経験があるということもあって、アメリカ、ヨーロッパ、韓国、中国とか台湾に、そんなことをやりました。	海外顧客に説明できる技術者がいない 海外顧客訪問の経験をしていたから	イノベーションには多能人材の準備が必要	タレントマネジメント		
0:33:45	B	で、2005年になると、ウェブを作った啓蒙する、ということをやっていますね。これも山下さんから「ウェブを作ろう」って話もあったので、ウェブを作った立ち上げて、デザイン会社さんを探してですね。コンテンツを作ってもらったこと、セキリティが確保されたファイル交換用のウェブを立ち上げたことをやったりですね、このウェブと並行して、ウェブを利用することによって、ソフトウェア製品、お客さんに使ってもらうソフトウェアを提供するための仕組みですね。ウェブはやはり危ないので、当時、立ち上げていた「ファイル交換技術」を使ってですね、提供する、というようなものを社内のシステム部門に、ちょっとお願いして作ってもらったりしました。	ソフトウェア製品を提供するために、セキリティが確保されたファイル交換用のウェブを立ち上げた	進んで新たな業務を引き受けた	自発的職務拡大⇨職務充実	支援者の要件：①自発的職務拡大	
0:34:48	B	というような形で準備しつつ、たぶんこの辺りでかなり海外の大手にコンタクトを始めてるんですね。					

0:34:58	B	海外の当時の大手ですので、このヨーロッパ系の大手の携帯電話メーカー。だから、アメリカの大手のベンダーさん、OSベンダーとかですね。そういうとかのやりとりというのが、この時期に結構やられてました。まあ始まった。				
0:35:24	B	2005年、2006年というのは、そういうものの、いわゆる立ち上げで、実際、この時にですね、山下さんのインタビューの方にもあるように採用はしていただけたけれども、市場が広がっていない状況だったので、上市するためにはどうするか、ということで活動してたのと、立ち上がりが遅かったために、逆に落ち着いて外国の大手メーカーとかに対してアプローチをして行くことができた、というのがあるかと、といったところで2007年ぐらいには実は、海外大手の2006年7年ぐらいで、海外の当時非常に、大きなお客さんがですね、対応いただけるっていうことになってですね。	立ち上がりが遅かったので、落ち着いてアプローチできた	立ち上がりが遅くても、やることはたくさんあり、そちらに時間を割く		
0:36:20	B	根拠に製品開発を行うということになって、これの製品開発のリーダー、プロジェクトリーダーという立場になってますね。	2006年、製品開発のプロジェクトリーダーになった			
0:36:40	B	この時にですね、「2006年に研究所から、旭化成EMDの経営陣から事業部への異動を命じられ」というふうにより山下さんのメモにありますけど、という販売の方、事業部の会社の方になってますが、そこの中で、海外大手ベンダー、今まで話してたところが「実際に製品採用を前提に考えるので、開発してくれ」という話になったので、そこのリーダーとして、設計部隊、それからマイクロ含めて、率いてという形ですね。あくまでもそのチームの役割であるんですけど、データシートと、そうやり取りをするとかですね。決めるとかですね。やっぱりそういうの含めた、まあ、取りまとめ役という形だったんですね。	データシート 取りまとめ役			
0:37:49	B	で、その海外大手顧客とやり取りをしたインターフェースが、今の世界標準的なインターフェースになって、決めたインターフェースが、電子コンパスのライバルの方とかですね。互換のインターフェースを作るんですね。	ライバルが互換インターフェイスを作る	競合の動き対策		
0:38:26	B	なので、その時に、その大手携帯電話メーカーに力があるというのもあったんですけど、ここでやり取りしたインターフェイスと、まあソフトウェア互換を皆さん作るような形になったので、ある程度、世界標準っていうのを作ったっていうのは、このあたりなのかなと思います。	世界標準を大手ユーザーと作った			
0:38:49	B	なので、2006年、2007年は、この海外の大手顧客のサポートというか、その製品開発については、まあかなり一生懸命やったんですが、並行してですね、やはり、マーケティング活動やってまして、海外の大手の顧客、いくつかヨーロッパの他にもですね、やってたんですけど、その他に、今で言うメタバースとかですね。	大手顧客のサポート マーケティング活動	顧客との協業、サポート 他の用途開発の協業		
0:39:22	B	AR、VR用に電子コンパスが使える、という新しい価値について、ちょっと、日本のシステムメーカーさんとアメリカのメーカーと一緒にですね。デモを作ったり、マーケティングをしたりというようなことをやったりしました。	AR、VRで日米のメーカーと一緒に			
0:39:50	B	と同時にですね、海外大手メーカー向けの製品開発、と書かれていますところの、提供するソフトウェアというのを実は、そことやりとりしながら、全世界で電子コンパスが使えるソフトウェア。地磁気で世界的に分布がバラバラですので、そこで、どういようにしたら地磁気センサーとして使えるのか、っていうと、世界の地磁気状況を理解して対応できるようなアルゴリズムにしないといけないんですね。で、そこをまあ、海外の大手メーカーの市場は全世界ですので、そこに使えるっていう形に仕上げるのが出来たんですね。	全世界で電子コンパスが使えるソフトウェア開発			
0:40:50	安田	それはあれですか、一つの部品で、どこの世界に、どこで使っても同じようにできることが大事だというのはよくわかりますけれども、そのときってその世界の例えば、どこの位置にいるっていうところで、どういった補正をするのかっていうデータをですね。参照するみたいなやり方なんですか？				
0:41:15	B	地磁気の特徴というのは、二つあってですね。地磁気はいつも北を指していない、場所によって北から何°かずれている。日本ですと、ちょっと西を向いていますけど、アメリカに行くと、かなり20°くらい東を向いている、とかですね。逆に、ある場所に行くとか30°くらいの西向いているとか、場所によって当然違って、それを補正をするっていうことに当然なるんですけど、その他に、地磁気の大きさが、地球上の場所違うんですね。				
0:42:04	B	地磁気の大きさですね。特に、南半球になれば、地磁気はとても弱くなるんです。ブラジルとかですね。それから、ケープタウンの周りとかで、地磁気が弱いということは、地磁気が弱いと正しい方位の原点を探しにくくなってしまうので、方位原点を探す時に地磁気が弱いっていうのは異常である、っていうふうに見てるんですね。世界的にはその「異常である」地域って実は多いです。				
0:42:58	B	二律背反なんですね。日本においては異常であるという地磁気が、世界のある地域では、それが通常であるっていう地磁気があるわけです。				
0:43:11	B	そういうところが両方対応できるような、そういうところが実際にあるっていうことを、海外の大手顧客から連絡受けるんですね。				
0:43:24	B	それをどういう現象かを解析して、それに対してどういようなことを対応しなきゃいけないっていうのを、当然そちらに組み込むということをやっぱりしないといけないんですけど、で聞いて、グローバルに使える、ということで提供できているっていうのが、このところをやり取りしてたからなんです。				
0:43:51	B	そういうようなことをやって、2007年ぐらいまでに、いわゆる標準的なハードウェアの第一号も作ったし、全世界で使えるソフトウェアのグローバル版は、トップバージョンとかでも、そういうのが固まったっていうのは2007年ぐらいです。				
0:44:16	B	で、そう言った時にですね、それが2008年の山下さんのインタビューで最後のモノリシックに切り替えて、というタイミングと、大体一緒にはなるんですけど、製品としてはこの中で技術的にも、いわゆる大きく販売できるような、製品というか、ハードウェア、ソフトウェア、それからライセンス使用許諾、ができ、それから、マーケティング的なですね、アプリケーションを考えての提案、というのもできるようになったっていうのは、この時期だと思います。あとはあのビジネスとして立ち上がりますので、後継製品の開発とかですね。というようなものに追われましたね。	2008年以降はアプリケーションを 考えての提案もできるようになった	製品売りでなく、アプリケーション 売りができるように企業機能 の拡大が達成された	事業ドメインの再定義	組織改革：①事業ドメイン 変革、ビジネスモデル変革

0:45:23	B	2008年以降は、通常の事業と考えていいのかなと。そういう意味では2007年までですかね。山下さんと研究開発的なものをずっと行ってきただけというのは。	2008年以降は通常の事業	R&D組織から事業部への引き渡し、社内マジョリティへの移管、死の川越え	組織規模拡大による人間的配慮の希薄化 クイン、キャメロンの組織のライフサイクルモデルの共同段階へ	イノベーションのライフサイクルモデル	
0:45:47	安田	あの質問の方にもあるんですけど、先走りでお聞きしますが、Bさんにとってですね。これでイノベーションが起こったなって実感された時期ってのはどこになりますか？					
0:46:08	B	うーん。イノベーションの。うん、やってる担当としては、ひとつひとつの積み重ねですので、リープフロッグがあったわけではないんですけど、新しいものが加わったという意味で行くと、ソフトウェアを事業としてソフトウェアをある程度製品として提供できるものを行ったというファンクションですね。それがなんですかね。2003年以降に私に加わった時に、ソフトウェアとして提供できるような、ミドルウェアとして仕上げることをチームとして行っているんですが、そういうミドルウェアとして提供しましょう、ということと、それに対して品質保証であるとか、ライセンスとか、そういうことどうしようかってことを検討始めた。それまでとは違う断絶が起こってますね。	ソフトウェアとして提供ミドルウェアとして提供するとなった時点、品質保証やライセンスに移行した時点	イノベーションをリープフロッグの時点と定義し、社内機能(や)った時点、品質保証やライセンスイノベーションと捉えている		イノベーションの定義：①社内改革の実現	
0:47:21	安田	その時点だということですね。はい、わかりました。					
0:47:28	B	もう一つが対象とする市場が、日本から世界に変わったところですね。	日本から世界に変わった時点	大きすぎるグローバル顧客と交渉できるようになったことをイノベーションと捉えている。社内の意識改革をした意味も含まれる。		イノベーションの定義：②市場開拓と意識改革の実現	
0:47:40	B	この二つが電子コンパスの中では大きなリープフロッグになっていて、会社としてもですね、そういうようなところに、相手先の企業規模も含めてですね。どうすべき、っていうことが、なかなか大変だった時期ですので、ここに提供することを決めていくっていうのも含めてですね。ハードルが高くて超えたところですね。	相手先の企業規模ハードルが高くて超えた				
0:48:12	安田	それは2007年の海外大手採用っていうタイミングですか、香港というタイミングですか					
0:48:21	B	そうですね。この当然、2006年2005年ぐらいから会社としてですね。こういう大手顧客にコンタクト、製品紹介を始めてるんですが、採用いただいて、で提供できるモノを作って提供する。					
0:48:42	B	当然、品質保証を会社に対して、それに対応するものを作っていくっていうことをやる。その部分っていうのはかなり、大きな決断もありますし、やることもだいぶ変わったので。	品質保証決断 やることがだいぶ変わった時点				
0:49:06	安田	わかりました。ということで、2008年以降は、まあ通常の事業としてやってるっていうところで、そこらへんはあまり、あまりって言うのは失礼ですけど、このイノベーション、電子コンパスにおけるイノベーションとしてはまあ落ち着いているというか、特になにかおっしゃりたいことはないですか？					
0:49:28	B	そうですね。当然研究開発で新しいことをやったり、というのがあったりするんですけど、通常の路線で出て来るレベルとっていいのかなと思います。					
0:49:45	安田	では、年表作成の追記部分は、充分お聞きできたと思います。ありがとうございます。それではインタビュー質問リストの方で、全部お聞きするというではないんですけど、かいつまんで聞かせてください。					
0:50:07	安田	はい。リストの方の一番のところは、今の歴史についてのごで終わりました。二番のところは2001年のところ。三番もそうなので、ここらあたりは、外から眺められていたということで、あまり該当しないですね。					
0:50:31	B	そうですね。2-1のところでございます。こう、新しいことをやる、ということ、ワクワクしたのと、	新しいことをやるということ、ワクワクした	新しいことへの挑戦に価値を感じる人		支援者の要件：②挑戦志向	
0:50:49	B	そうは言っても難しいよねっていうふうにして、簡単なことではないよと。	そうは言っても難しい、簡単な事でない	簡単ではない事に挑戦する勇気のある人			
0:50:57	B	ただ、やらないといけないこと、があるね、っていう、そういうことを思ったというのは、2-1のその気持ちですね。	やらないといけないことがある	自分がやらねば、という責任感のある人		支援者の要件：③自分がやらねばの責任感	
0:51:10	B	やらないといけないことっていうのは、そういうソフトウェア的な、技検とかLSIの開発とかそういうことを今までやってきた経験から見たときに、色々そういうハードル、こういうことがある、あるいはハードルがあるね、市場に出るときも大変ですね、ということが頭に浮かんでますので、両面を持ちましたね。	経験から、色々ハードルが見える、頭に浮かぶ	イノベーションの未来が見える人⇄イノベーションの障害が見える人		支援者の要件：④イノベーションの障害検知能力	
0:51:40	安田	Bさんがこの電子コンパスに参加されたのは2003年と伺いましたが、2001年の段階でも、そうなるだろうなって思われたってことですか？					
0:51:58	B						
0:52:04	B	2001年の段階ではですね、立場的には私はAKM、販売会社の方の情報の方が強かったので、それで「こういうようなコンパスをお客さんとやってます」っていうような話に対して、商品化しますってことなんで、そういう情報が入ってたんですが、まあやるんだねって。でも、その市場があるのかな、っていうのを思っていました。2001年から、のときは一番心配とか考えてた市場でしたね。	市場があるのかな？	不確実な市場予測			
0:52:37	安田	はい、ありがとうございます。その他、2の項とか、3の項では何かありますでしょうか？ その後からざっと見て。何かこうコメントいただけるならいただきたいんですけど。					

0:53:11	B	山下さんはですね、当然、入社前からとか入社するときから知っていて、ですので、ずっと10年間、山下さん本人がどっつかかという、営業的な班をやっていたので、最初は付き合いが無かったんですが、最後の方は上司関係もあってやってたことがあって、人となりは十分知っていたので、	山下さんが営業班			
0:53:34	B	どのように言っても「山下さんですね」ということなんですけども、なんですかね、チームメンバーもですね。その時のチームメンバーが、MRI開発から一緒にやっていたメンバーも、リチウムイオン電池でやっていたメンバーもいて、知らないわけじゃなかったんで、そういう意味で違和感は全然なく、誰が何してる、ってことも大体判っている。というんで、パリアは何もなかったんですけども、どちらかという、「この中で私が何ができるんだろう。何をやらしたいんだろう」というようなことがですね。やっぱり思っていましたね。	山下さんは山下さん 違和感は全然なく、誰が何しているも大体判っている この中で私は何ができるのか	山下氏は唯一無二 周りを見てチーム内ポジショニング		
0:54:32	B	要はそのところでやっている、開発とかの中で、その中へ(後から)私が入っても、そこでやっていたことを手助けすることができないわけなので、キャリア的に新しいことをやらないといけないわけですね。隠れていることをやるとかですね。一体何なんだろうっていうのに、まず単純に思ったってところですね。	新しいことをやらないといけない	後から入る人のポジショニングの難しさ、自分のやりたいことができなくなる比率が増加	支援者の要件：⑤チーム適応力	
0:55:04	B	2-3ですね。2-3研究環境について、うん。研究環境ですか。				
0:55:17	安田	ざっくりその当時のいらした職場について、仕事をやりやすかったとか、やりにくかったとか、あるかなというイメージで聞いて立ってます。				
0:55:52	B	研究環境でちょっと思い出してみると、あ、そうですね、当然、やってたことが実は何かっていうと、この研究チームが、やってたのはどっつかかという、ソフトウェア的なところが結構多かったんですね。ハードの最初のデバイス開発とか、最初に、第一回の開発はもう終わってましたから、その時は、デモ、デモソフトを作るとかですね。それから、ソフトウェア的にこう方位をちゃんと計算するものを作れとか、そういうことやってたんで、そういう開発環境とその実験の部分っていうのをやってたんですけど、ちょっと最先端じゃないわけですね。はい、	この研究チームがやっていたのはソフトウェア的なところ 最先端じゃない			
0:56:41	B	いわゆるソフトウェアとかミドルウェアの、そういう専門の会社さんがやっていたわけじゃないから。	ソフトウェアやミドルウェアの専門の会社ではない	最先端技術を必要としないイノベーション。ソリューション解決型研究開発のあり方は広く浅くか？	組織改革：②ソリューション解決型イノベーションの方法論	
0:56:51	B	なので、今に比べても、ソフトウェア開発は泥臭い、実験開発に比べて。ちょっとうん、そういう意味で、音声認識で研究開発がきた環境とほぼ同じなんですけれど、やってるものはほとんど違和感ないんですけど、どう思っていたかという、これは	音声認識とほぼ同じ			
0:57:15	B	開発人数についても、開発環境という意味でも、ちょっと世間的には最先端じゃないよっていう風に思いましたね、思っていましたね。はい、これ、ちょっと遅れているというか、お金も十分に当然無いんですけど、すごいことをやってるっていうことよりはどちらかという、ちょっと遅れているよっていう、世間的にみると。逆に言うと、お金かけてやってたわけじゃないってことですね。この手作業で、課題共有でやってたっていう。	我々がやっていることは最先端じゃない、遅れているし、お金も十分でない			
0:58:06	安田	ありがとうございます。				
0:58:14	B	何から着手しましたかというのは、先ほどお話ししたような内容かなと思ってます。				
0:58:37	B	周りの人は自分のことをどのように思っていたか？ っていうのはなかなか難しいんですけど、私は音声認識の方にずっと、そのしばらくの間、隣の部屋にいたんですけど、色々同期の人間とかも、そっちにいて、色々雑談とかですね、色々と言ったりしてたので、	同期の人もいて、雑談してた			
0:58:52	B	私がいることは当然わかってたんですけど、なんか変な人だなあっていう風に思ってたんだろかなと思ってます。	変な人だなあって思われていたのでは	変人とみなされる人々挑戦したがる人？		
0:59:12	B	ただ、何ですかね。海外経験があるので、海外の顧客に対しての説明とかですね。ソフトウェアの事業化に関して、考えなきやいけないこととか、いうことについては、私が結構、お話をすることがあったので、そのあたりから。いろいろ聞いてもらえるようには、なったかなと思います。はい、	海外経験の話から聞いてもらえるようになったかな	人から一目置かれるには人に無い知識・経験でアピールする必要性	支援者の要件：⑥貢献能力 売込力	
0:59:37	B	私がこのチームにとって何ができるか、何を提供すればいいのか、と思うことをやっていたので、そこについてはコミュニケーションがその辺りから、きちんと取れていけたかな、ということですね。				
0:59:50	安田	はい、よくわかりました。はい、2-6。				
1:00:07	B	どなたに話しかけていたか、については、山下さんですね。不満はないですね。	話しかけていたのは山下さん 不満はなかった			
1:00:37	安田	不満はなかったと、はい、ありがとうございます。				
1:00:39	B	はい、これはどちらかという、その、同期の別テーマをやっている研究所とか、そこ人間の方とか、そういうことが多かったですね。				
1:00:46	安田	あとはですね、場面場面、瞬間瞬間に応じてですね。同じことの質問の繰り返しになっておりますので、この3のところは2001年3月の時点とか、4のところは9月からの1年とか、5のところは、2002年の後半、初のサンプル出荷の前後あたりとか、なんですけども、この辺りはまだチームに入ってからじゃないので、特に無いですかね。				
1:01:25	B	はい、これで言うと6からですね。えーっとですね。2003年の7月っていうのは実は、異動になって経ってないんで、それまで何をやっていて、何が問題になっている、ということをもっと理解できてなかったんですね。				
1:02:02	B	で、かつ、そのハードの開発と違うことをその中でもやりましたので、そういうようなことで、立てて実装する方式をどちらにするかっていうことですね、その時は知らなかったですね。知らなかったですね。ここはね。				

1:02:38	B	だから、外部の会社さんの提案か、社内の提案かっていう辺りだった、なんですけど、ここは、関わってなかったんで、これについては、何も答えできないですね。				
1:02:55	安田	その時は何か山下さんが迷われている風な様子が、伺い知れたとか、ありましたか？				
1:03:08	B	当然、内部の研究会議みたいな進捗会議、というのをやりましたんで、なんですけど、多分。このあたりの深い議論がなかったですね。あつたら。本質を立てて、3軸測れるようにするっていうことが重要であるっていうような話をですね、それは言ってたんですけど、はい。				
1:03:56	安田	それはもう山下さんがひとりで、考えようとしていたということなんですかね。どっちにするか決断は俺の中で決めるみたいなスタイルだったんですかね。皆さんに漏らしていないということは。				
1:04:13	B	そういうことを決める議論をしているのは、この研究チームではなくて、その時の出口側の旭化成エレクトロニクスにないですかね。そっちの方の人間、製品開発担当の人間。設計開発のね。磁気センサーを担当している方の旭化成電子の人間、との議論だったと思いますね。	そういうことを決める議論をしているのは、この研究チームではなくて、出口側の旭化成エレクトロニクス	製品仕様の開発は研究チームではなく、製販事業部？その連携は山下さんが独断で管理していた		
1:04:35	安田	製造の方ですね。確かにそうですね。分かりました。				
1:04:58	B	なので、議論をしている場所も研究所じゃなかった。	議論している場所が研究所ではなかった			
1:05:03	安田	そういうことですね。				
1:05:08	安田	はい。じゃあ、6の項もそこで終わりかなと思いますが、				
1:05:18	B	この中で何か言えるとしたらですね。そうですね、やっぱりちょっとコメントできないですね。ここにある2003年7月の旭化成電子のこの話っていうことでは、ないですね、何も。ちょっと、情報、今となっても、あまり情報はない。				
1:05:59	安田	この期間でも、Bさんはとてもお忙しかったんですね。自分の仕事に専念されていて、ということですか？				
1:06:10	B	うーん、それもありますけど、ちょっとさっき言ったように、ここの部分っていうのを、研究チームが深く関わっていた形ではないんです。ここのチームは旭化成電子と旭化成エレクトロニクスが当時のマイクロシステムの人間と主にやっていたので、研究チームが、これほど深く関わっていたとか、意思決定に対して関わる状況じゃなかったという	意思決定に関わる状況じゃなかった			
1:06:56	安田	では、7の項に行きましょうか。				
1:07:11	安田	はい、7-1は今、さっきお伺いしましたので、では7-2ですね。電子コンパスでイノベーションを起こせたのは、どのような要因だったのか？ はい。お聞かせ願えれば、と。				
1:07:28	B	まず、旭化成、電子コンパスで事業を起こす、ことを担っている旭化成マイクロシステム、旭化成エレクトロニクスですが、そこはこれまでソフトウェアのビジネスができていなかった	これまでソフトウェアのビジネスができていなかった			
1:07:43	B	ソフトウェアを提供することも、まあ細々とやってはしてたんですけど、それをきちんとした形で提供すること、ができた、そこを含めて事業に、まあソリューション提供できる、というような、そういうところの何ていうんですかね。	ソリューション提供できていなかった			
1:08:10	B	リソースとしてそういうものを出せることができた、というところが一つあったんで。これが電子コンパスというもののハードは提供するけど、ソフトウェアはライセンスで提供します。	ライセンスで提供			
1:08:24	B	ただし、ハードと一緒に使えませんよ、っていうような形の提供だったんですけども、そういうような形でソフトウェアとして、一定のクオリティ、一定のファンクション。	ただしハードと一緒に使えませんよ、ソフトウェアとして一定のクオリティ、一定のファンクション			
1:08:42	B	逆に言うと、そこに非常に大きな価値があるものを提供することができた、ということなんですけど、	そこに大きな価値があるものを提供することができた初めての例			
1:08:56	B	その部分に対して、当時。電子部品研究所の横に音声認識の事業を行っている研究所、	電子部品研究所の横に音声認識の事業を行っている研究所があった	研究所の組織論		
1:09:06	B	そこで、先に検討していた、ということと、その人間が関わったという、そういうフローが一つありますね。	その人間が関わった			
1:09:21	B	一つ前に行くと、そういうような素養がある、ソフトウェア、音声情報処理をマイコンなりDSPで行うことができる人間というのは、もともとチームに加わっていた、ということと、そこから当然あるので、そういう意味で言うと、電子部品研究所っていうか、その前のチームですね。2001年から開発したそのチームっていうのは、実は、ソフトウェアの時代だった。	さらに前に音声情報処理をマイコンなりDSPで行うことができる人間がいた、素養があった			
1:09:53	B	ハードウェアは、ちょうど今ずっと話してたように、山下さんと、それから、旭化成エレクトロニクス、マイクロシステムと、旭化成電子、という、そういうような部隊を中心にやっていたんですけど、厚木にある山下さん中心にした研究部隊っていうのはハードではなくて、ソフトウェア、ミドルウェアを提供する部隊であった、っていうことだと思います。	(電子コンパスは)ソフトウェア、ミドルウェアを提供する部隊だった			
1:10:22	B	旭化成電子とか、旭化成エレクトロニクスはハードウェアを作り、ハードウェアを提供できますっていう部隊だったんですけど、ソフトウェアを提供出来ます、というファンクションがそこに加わったということだと思います。	事業をしていた旭化成電子、旭化成エレクトロニクスは、ハードを提供しているが、今回ソフトウェアを提供できます、というファンクションが加わった			
1:10:40	安田	よくわかります。				

1:10:43	B	いわゆる新しいDNAが入ったような、ゲノムが入ったようなものですね。じゃあ、それがなかったらできなかったっていうことと、もう一つはですね。山下さんの最後の方に出ていた、モノリシックのコンパスというのが、あったと思うんですが、	新しいDNA、ゲノムが入ったようなモノ	社内のDNAの融合		組織改革：集積リストラによるシナジー創出	
1:11:12	B	そのモノリシックのコンパスっていう技術が、まあ、海外の大学発ベンチャーから技術導入したような部分があるんですが、	コストダウンで効いたモノリシック技術は、海外大学発ベンチャーから技術導入した	将来に役立つと思われる技術の目利きと、市場無き先行投資の是非		組織改革：基礎技術獲得投資の目利きとマネジメント	
1:11:25	B	ここをやっていたのは、電子コンパスとは全然関係ない部隊なんですけど、やはり旭化成にそういう研究所がありました。	電子コンパスとは関係ない部隊				
1:11:37	B	元は、MRIを開発していた部隊出身の人がそこに、事業が終わったあと、行ってたんですけど、	元MRIの人				
1:11:53	B	含めて、旭化成の研究所に技術を導入していて、重要視していて、	技術を重要視していて				
1:11:59	B	元々の目的でない技術も、もしかしたら使えるかもしれないと思ってはいたんですけど、そういう、ニーズが特に無かった技術が、こここのところできちんと需要ができてモノになったというのは実は、イノベーションですね。	ニーズが無かった技術が、きちんと需要が来てモノになった、というのがイノベーション	ニーズが無かった先行投資技術がモノになった瞬間もイノベーションと捉えている		イノベーションの定義：③先行投資の成果顕現・回収	
1:12:25	B	セレンディビティではないと、山下さんは言ってるんですけど、まあ半分セレンディビティだと思うんですけど、たまたま。できましたっていうようなところで。	セレンディビティか否か				
1:12:46	B	あとはやはりあれですね。当時に海外の大手顧客に対してのプロモーションと、それから、会社として提供できるっていう雰囲気を、ちょうどいろんなところで作ってきたんですね。	海外の大手顧客に対してプロモーションができるって雰囲気を、社内のいろんなところで作ってきたところ				
1:13:07	B	それも、その時に合わなかったら紹介できないし、製造もできないし、新規事業創出もできないんですけど、	タイミング合わなかったら紹介できない、新規事業創出できない	先行投資がタイミングよく揃うと強みになる	経路依存性による強み育成		
1:13:20	B	そういったことが、事業環境のあちこちに、萌芽があったんですね。	事業環境のあちこちに萌芽があった	事業環境の土壌投資			
1:13:26	B	当然あって。で、その、まあ起爆剤みたいになったのが電子コンパスだと思いますので、	起爆剤が電子コンパスだった	それらが結実したシンボルが電子コンパス		旗頭としてのイノベーション・シンボル	
1:13:36	B	そういうような部分っていうのも何かその下地が発酵した中に一気にトリガー掛けて、できた、っていうこともあって、事業として成功するために必要な設定が取れて育ってきた、っていうことですね。それはほんとう全てのわざわざ仕込んだわけじゃなくて、たまたま、必然はあるんですけど、振り返ってみると、ただ、やはりそういうようないろんな材料が、社内のいろんなところに転がって、開発なり準備なりが進んでいた、という人たちが、やはりありました、ということだと思います。はい。	下地が発酵した中に、トリガーが掛かって一気につながった社内のいろんなところに転がって、開発なり準備なりが進んでいた			チャンピオンたちの自己組織化/欠ける部分の自発補完または他者へのトリガリング	
1:14:27	安田	それが一気に繋がった、みたいな感じなんですかね。あー、面白いですね。					
1:14:48	B	そうですね。私とかが入ったのも結果的にそうだったというのもあると思うんですけど、それ以外にもありましたね。					
1:14:49	安田	はい、ありがとうございます。					
1:14:54	B	7:3ですか？事業の立場で。難しいですね。当然事業を研究やって立場に立った人のチームがいて、その中で、					
1:15:16	B	マーケティング見たりとか、それから、グローバルな統治を作るとか、いうところをやった、やってくれた人たちが居る。だから、海外顧客とのやり取りに入ってる現地の人たちもいる。営業ようなことも当然あるので、それが、事業をやる場合当然ですね。	マーケティングの人、グローバル体制を作る人、海外顧客とのやり取りに入っている現地の人たち、営業の人たち	イノベーションにはいろんな人が要る		支援者の要件：⑦チーム内他者に無い専門性	
1:15:52	安田	特に印象に残る方がいらっしゃらないとすれば、何人ぐらいの方がその今おっしゃってた、あの一緒にやった人たちなんですか？					
1:16:13	B	うーん。ちょっと分けて言ってみますと、ソフトウェアを開発、っていう部分については、今、現役で、LSIの事業部門に居る人たちはチームに、加わってきたので、やってくれたんですけどね。					
1:16:54	B	どう助けてくれたのかっていうと、やはりあれですかね、それまでの人たちが会社に担当していた業務と違うところがアサインされたら、それが自分がやはり、自己実現に向いているっていうところがあったので、一生懸命、自分から動いてくれているっていうところがあったと思うんですけどね。	担当業務と違う所からアサインされたら、自己実現に向いていると思えば一生懸命自分から動く	イノベーションを推進する人は新環境を面白がり、自己実現のキャリアイメージを持ち、イノベーションイメージとの整合性で利己的に加担するかの判断ができる人。自動で自発的貢献をすることになる		支援者の要件：⑦チーム内他者に無い専門性	
1:17:19	B	で、ちょっと、私はそのようなところ、皆、トリガー引いただけのところもあったので、	私はトリガーを引いただけ	その様な人に火を点けるだけ		チャンピオンたちの自己組織化/欠ける部分の自発補完または他者へのトリガリング	
1:17:24	B	グローバル化のソフト作れとか、androidの携帯電話に使えるようなパッケージを作るとか、そういうのも、基本的なトリガーとそれから準備だけしたら、やっていけたので、多分みんながやりたいこと、潜在的に多分やりたいこととかだと、自主的にやる	(上司は)トリガーと準備だけで、みんなが潜在的にやりたいことだと、自主的にやる				

		ね、自主的にやることとかいうことがその時に、職務としてできてたので、やってくれてたっていうところがあると思いますね。					
1:17:54	B	なので、補完と言うと、私がやっぱコーディングとか、アルゴリズム開発が、そういう意味では、できないので、こういうようなときに、こういう様な部分を抑えたものを開発しなきゃいけないとか、ここ開発、外部の会社がこういうことやってくれるから、一緒にやろうとか、そのようなことを引き込んできた、ことになっています。	補完という自分ではできないことを ここは開発しなきゃいけない、外部にここまでやらせて残りを我々がやろうとか、引き込んできた	人と人との割り当て、調整			
1:18:19	B	担当した部分については指揮者をやって、でマエストロが頑張ってくれたっていう、そういうプレイの流れがあるんですね。はい。	指揮者とマエストロ	指揮者と専門演奏家		チャンピオンたちの自己組織化/欠けてる部分の自発補完または他者へのトリガリング	
1:18:38	安田	ありがとうございます、はい。					
1:18:49	B	あと、つらかった時っていうか、海外の大手顧客とやりとりする時に、実は、当然、ビジネスではあるんですけど、そこが実際に製品開発に共感してくれて、で、積極的にいろんなところで評価をしてくれて情報くれた。例えば、ちょっと休暇で南アフリカに行くから、そこで、ちょっと実験してみるっていうので、南アフリカで、こうこうだった、っていうレポートすぐにくれるんですね。なんで、フレンドリーな関係というのを築くことができてたのかなと思いますね。					
1:19:38	安田	それはあのグループ会社の社員さんのことですか？ お客様の側ですか？					
1:19:45	B	そうです。お客様の、お客様になる、お客様側のエンジニアです。	お客様側のエンジニアが製品開発の共感してくれて、実験レポートくれた、助けてくれた	顧客側のイノベーションを推進する人へのイメージ伝播の形			
1:19:52	安田	お客様の側で、そこまでしてくれましたか。それは素晴らしいですね。					
1:20:00	B	というようなこともいくつかありましたね。なので、あの時、本当に助けてくれたっていうようなところがいくつかありましたね。					
1:20:15	安田	ありがとうございます。					
1:20:19	B	あとはあれですね。その、当時の例えば、実施許諾契約を、どうのこうのっていう時にも、当時の営業と一緒に動いた人間が契約作成担当になったとか、そういう風な人の繋がり、が15年経つと変わってくる部分がうまく働いた、ということがありますね。	15年前、一緒に働いた人が、契約作成担当になって、うまく働いた	縁			
1:20:56	B	というようなことがいくつか確かに、人のつながりが結構いいぐあいに働いた部分っていうのが今、思ってますね。	人のつながりが良い具合に働いた				
1:21:10	B	次のイノベーションを起こすっていう所ですね。立場的にもうね、半分研究開発は引退はしているの、お答えしにくい部分がありますけれども、今、現実に行っていることっていうと、組織でやらないといけないけれど、足りていないことっていうのが、いっぱいあるので、	組織でやらないといけないけれど、足りてない事、いっぱいある				
1:21:37	B	この組織は、こういう事をやらないといけないですよ。ということに対して、足りていない部分が結構あって、その時に結果が出てないということはやり切れていない、っていうのが見えるようになってきているので、	結果が出てない時は、やり切れていないけれど、と見えるようになってきた	進捗が思わしくない時は、考えた、実行したりすることがやり切れていないだけ。			
1:21:56	B	その部分に対して、自分なり、ちょっと外の力を入れて、それを補完していくということを考えて実行することはできますね。	その時は、自分なり、外の力を入れて補完していく	その場合は、外の力を使ってでも、やりきる体制を作って補完していく			
1:22:11	B	その時に必要に応じて、社内だけではなくて社外の力を借りるとかですね、社外はここまでやるはずだから、こちらはここまでやればいいとか、ですね。それを、見せることが出来てきているところがありますので、そういうようなところですかね。	こちらはここまでやればいい、とか それを見せることが出来てきている		仕事のデモ		
1:22:36	B	うちのものが、もうマネージするとか、そういうことはなかなか難しいですよ。これをやりなさい、あれをやりなさい、だとね。やっぱり皆さん動かない。	これやれ、あれやれでは皆さん動かない				
1:22:52	B	やはり、皆さんがやりたいことはなんですか？ こういうことをやりたいっていうようなものが、ある中で、何が足りない、というところをどうするかということをやることですね。	皆さん、やりたいことは何ですか、やりたいがある中で、何が足りない、そこをどうするかを考えるのがリーダー		レザインの言う民主的リーダーシップ、リカートのシステムⅢ(参画協調型→課題志向=人間関係志向)に属し、リーダーのビジョンを元にするサーバント・リーダーシップに近いが、他者への奉仕を重視したり、意思決定における権限を共有している訳ではない。フレデリック・ラルーのいうグリーン組織。		
1:23:18	B	そうしないと多分、やりたいことからでないと、新しいこととか、画期的、とんがったモノ、出てきませんから。	やりたいことは何ですか、やりたいがある中で、何が足りないをどうするかを考えてやるからでない		一般組織でなく、イノベーション、新規事業創出、R&Dでのリ		

			と新しいことや画期的、とんがったものは出てこない		一ダー・フォロワー論があり得る。		
1:23:30	B	やりたいことを削るんじゃなくて、やりたいことの周りにある凹んでる部分を埋めるっていう、ことが重要だなんて言うのが、今までの、この電子コンパス含めて、ということをやってきたんだな、と振り返って、思っています。	やりたいことを削るんじゃなく、やりたいことの周りにある凹んでる部分を埋めるってことが重要	それぞれのやりたい部分を諦めさせるのではなく、やりたいのにできない部分を互いに埋める感覚が必要			
1:23:49	安田	ありがとうございます。					
1:23:53	B	新規事業創出の企業文化ですか？うん。知りたい時もありますけど、だから、よく言われるのが当然、全部共通で持つていけないと思いますが、なんていうんですかね。やりたいことを、やりたいことがある人がやることを少なくとも止めることはあんまりしてないことが多いと思います。	やりたいことがある人を止めることは無い企業文化	熱意を出すことに躊躇させない心理的安全性、熱意ある人にやらせる、周りも支援する企業文化	イノベーション組織文化	熱意ある人にやらせる組織文化	
1:24:39	B	電子コンパスの場合は、言ってみると、みんながやりたい、やりたいことをやってきた、という面は結構ある、やりたいことも、やれることも、やってきたっていう。	みんながやりたいことをやってきた				
1:24:53	安田	メンバー全員がですね。電子コンパスの。					
1:25:00	B	はい。どう入れたら全然なくて、勝手にやってるので、バラバラにしかありませんでした、ということでもなくて、	皆がやりたいことを勝手にしているだけで、バラバラにしかありませんでした、ということでもなく				
1:25:13	B	ある目的とか、ある価値観のものを出しましうっていう中で、自分たちが、じゃあ自分は何をやりたいんだ、っていうことをやったあと、そこを埋める人は自然に埋めると、埋める人もいると、	ある共通目的、ある共通価値観のもと、自分は何をやりたいんだ、をやったあと、そこを埋める人もいる	ビジョンを共有できる集団で、自己実現と補完ができること	自己組織化 ・チャンピオン(旗振り役、指揮者) D・ウルリッチの提唱する人的資源におけるチャンピオン。初めに構成員一人ごとのタスクにプライオリティを付与する。確実性、緊急性の高いタスクから優先的に着手させることによって、組織全体の生産性及び効率性を上昇させることが可能である。第二に環境の整備である。物理的、精神的な作業環境を整えることで数値化できない部分での調和を創ることにより、高い要求レベルを達成することが可能となる。最後に要求を資源に転換することである。	チャンピオンたちの自己組織化/欠ける部分の自発補完または他者へのトリガリング	
1:25:28	B	埋める人は全て見えるのがありますね。このようなことは、結構、文化的にありますね。	埋めようとする人は、全てが見えている人で、見えている人が僕にちょっと口出すことで埋まってくこともある	お互いが見えていることでなすべきことを表出化すること	メタ認知(俯瞰能力)の共同化、表出化	お互いが見えていることのパッチワーク	
1:25:44	B	少なくとも、個人的にはそういう、誰それがこれ、言ったことに従って、やってきたから結果が出た、という覚えはないですね。	誰かが言ったことに従って、結果が出たという覚えはない	上意下達ではイノベーションは起きない	VUCAの時代のティール組織	不確実性を相手にする組織論	
1:25:57	安田	うん。ありがとうございます。なるほど。					
1:25:59	B	効率は悪いかもしれないですね。はい。今のが、もう8-2の答えになってるかもしれないけど。	効率は悪いかもしれない				
1:26:18	安田	そうですね。ありがとうございます。大変いいお話、聞けました。					
1:26:29	B	そうですね。あの、よく我々言うんだけど、山下さんは、山下さんです。	山下さんは山下さん				
1:26:40	安田	オリジナリティありすぎですか。					
1:26:50	B	どういうことかっていうと、新しい事っていうか、ちょっと興味とかですね、向いているものが、なんて言うか、その組織の方向と、違う	山下さんは、新しいこと、興味があること、に向いていて、組織の方向と違うことでも平気			異端者の要件：①新規志向 異端者の要件：②現状に意義を唱える	
1:27:08	B	一回、否定するんですかね。まずね。否定した上で、自分なりに解釈をすることで、新たな価値、新たな方向をつける、っていうようなことをやっている。	一回、否定する。その上で自分なりの解釈をすることで、新たな価値、新たな方向をつけることをやっている	山下氏は常識を否定するマインドセットを持ち、自らで解釈し、皆の盲点、違う型、新たな価値を見つかる人	批判的思考	異端者の要件：②現状に意義を唱える	
1:27:26	B	MRIの時っていうのはいわゆる、何て言うんですか、技術を理解して、物理的に解析するっていう、そういうドクターの、として求められてるっていうようなものが結構あったと思うんですけど、MRIの、知恵袋のだったんですね。知恵袋のだったんですけど、えと、その後はとにかく。	MRIの際は、博士として求められていること 知恵袋だった			異端者の要件：③一目置かれるエンパワーメント	

1:28:01	B	うん、一回ですね。やっぱり言ってることについては自分、一回否定をする、とか、それに対して色をつけずに考えるっていうのか、どっちを考えてるかわかりませんが、否定してから入るのか、それとも、肯定から入るのか、肯定からは入らないんです。	一回否定をする。色を付けずに考える。			異端者の要件：②現状に意義を唱える	
1:28:25	B	闇雲に肯定しているわけではなくて、気づいてないとかかですね、違う型があるね、っていうところを見出すってことをやってる人ですね。はい。	闇雲な否定でなく皆が気づいていないところ、違う型を見出すことをやっている人			異端者の要件：③質問力 異端者の要件：④観察力 異端者の要件：⑤実験力	
1:28:44	B	なんで性格で言うんですね、そのなんというんですかね。まあ、上に従うこともなく、言われたことに単純に従うこともなく、マインドを押し付けることもない。	性格で言う、上に従うこともなく、言われたことに従うこともなく、マインドを押し付けることもない。	人間関係より現象に忠誠		異端者の要件：⑥技術経営として自然科学至上主義	
1:29:04	B	で、周りがやることに對して、これをやって、ってことはあっても、それは止めてってことは、そんなにない。	これをやって、はあっても、それは止めてはそんなにない。			熱意ある人にやらせる組織文化	
1:29:19	B	当然、そういうことをやっていた上で、ずっと喧嘩になっちゃうんで、どんな時でもじゃないんですけども、ただ、あと全体的にそういうところですね。	それをやっていた上で、しかし喧嘩になる時もある。			異端者の欠点：①説得がちで喧嘩になる	
1:29:35	B	それはもう若い時からですね。若い時といっても、MRI の組織そのものが、今で言う、とても若い人たちで、できた組織なので、最初からとにかく自分たちが、ご意見番に決めなきゃいけないって環境に、20歳台なのは確かなんです。	MRIの際は、若い人たちの組織なので、20歳台でご意見番やってた			異端者の要件：③一目置かれるエンパワーメント(知識)	
1:29:59	B	なんですけど、まあ持ってる性格的にも割と、意思決定者、途中から自分が意思決定者に当然なってますけど、その前から上に対しても、もうきちんものを言う。ある程度ものを言うように考えをする。	意思決定者として上にもきちんモノを言う、モノを言うように考える	若い時から年配にモノを言える文化、背中を見せる		異端者の要件：③一目置かれるエンパワーメント(上にモノを言える)	
1:30:30	B	ことはやっているの、まあテーマ的にもですね。新しいものとかいろいろ言われても維持をするっていう役割ができる感じがしますね。	いろいろ言われても維持する役割ができる				
1:30:43	B	そここのところ、こう言われちゃったからとか、じゃあ、ちょっと方向変えようとか、そういうような形でもって、「言われたけど、やるよ」という、会社として言うけど、別に	批判されたけどやるよ、と言う人			異端者の要件：③一目置かれるエンパワーメント(貫ける)	
1:31:00	B	だいたい、あの当時のいろんな時の社長とかですね。そういうこと言ってる、言うけど、別に、もうこれ、やれんのか、止めたら、とか言うけど、絶対止めるっていう風には思わないわけですね。	当時の社長でも、これやれんのか、とか、止めたら、とか言うけど、絶対止めるとは思わない。				
1:31:16	B	最終的には、やはりこれやっても難しそうだからやめようっていうのを、上意下達じゃなくて決めるっていうのが文化だと思ってるので、なんで、その中でいったときに、まあ止めるって言われても、やるかですね、そういうことがずっと持ってる文化的な支援が許される会社ではあるんですけど、そんなところですね。	難しいからやめようって、いうのを上意下達じゃなくて決める、っていうのが文化。止めるって言われてもやるか。それが許される会社文化	止める、と言われても最後は自分で決めさせる文化		熱意ある人に撤退も決めさせる組織文化	
1:31:46	安田	8-4. どうして山下さんを助けようと思っていたのでしょうか？					
1:31:53	B	うん、考えたんですけど、やっぱり足りないところがあるから、かな。	山下さんが足りないところがあるから助けたのかな	足りないところがあるから補完する		チャンピオンたちの自己組織化/欠ける部分の自発補完または他者へのトリガリング	
1:32:00	B	山下さん、こう言っているけど、実はこうじゃないですか？ こういう所足りないから誰かやらなきゃいけないよね。そういう風に思って、山下さんが旗印立てたところに、自分、自己実現するってことは、こういうところですね、っていう風に思って行く見方もあると思うんですけど、	山下さんが旗印立てた。				
1:32:21	B	うん、どっちかっていうと、私の場合はもうMRIの時からいるので、山下さん、こう言ってるけど、ここ足りないよね、とか、山下さんこう言ってるけど、これ間違いがあるよね、っていうようなところは、まあ比較的思いやすくて、やってみましたね。	山下さん、ここ足りないよね、これ間違いがあるよね、って比較的思いやすくて、やってみました				
1:32:41	安田	分かりました。					
1:32:44	B	やっぱり他人、他人とか、全部自分でできるわけじゃないんでね。	全部自分でできる訳じゃない				
1:32:50	B	そういうときに、山下さんが見てる流れだと、こういうことがないから、こういうことをやったらいいんじゃないですか、って言うと、言いやすかった。また、実際にそういうような山下さんにはない経験を私が持っていた、ということですね。	こういうことをやったらいいんじゃないですか、で言いやすかった。山下さんに無い経験を私が持っていた。	言いやすい雰囲気 他人に無い自信のあるキャリア		コミュニケーション/心理的安全性/専門に立脚した自信	
1:33:09	B	はい、この4.5のあたりですね。イノベーションを終えた後、どんなキャリアに。そうですね。					
1:33:32	B	実際に何をやってたかっていうので、考えながらでないと言いにくいんですけど、電子コンパスの事業化の後、研究所と、もう一回作って、そこに、研究会の形で入った時に新しいことをやりましようっていう形になったんですけど、その時に、やはり興味思ったのは、生体信号系の研究なんです。	興味を持ったのは生体信号系の研究			成功体験の伝搬	

1:34:03	B	なので、そういう意味で言うと、新製品の開発、新技術の開発という研究者をやりたいっていう風に、1回思って、で、その通りをやったんですね、多分ね。思ったのは確かで、もう	開発を、研究者をやりたいと思って、その通りをやった。				
1:34:21	B	ただ、たまたま研究所の方に人事異動になった山下さんを見て、というのがあるんですけど、思ったのは確かにどちらかというと、電子コンパスの事業をずっとやってるよりは、新しい事を、新しい技術を開発したいというような、事業担当ではない、っていう風には思っていましたね。	新しいことを、新しい技術を開発したいな、と思って電子コンパスを卒業した	B氏も新し目の好き			
1:34:53	B	イノベーションを起こすには、何が不可欠で、何を排除しなければいけないか？排除しなければいけない、っていうのは、やっちゃいけないっていうやっちゃいけないものは何か、ということを最低限見て、それ以外はやっていいっていうこのようなところですかね？ やっちゃいけないっていうのは何かって言ったら、やっぱり人に危害を与えるようなこととかですかね。ルールとかそういうこととかに反してはいけない、とかいくつかあると思うんですけど、そういうことでない、いわゆる会社として、こうやっちゃいけないのは、倫理的というか、ルールのやっちゃいけないこと以外、は要は排除しない、っていう、そういうのが、ですね。だから、見極めですね。	イノベーションを起こす際に、やっちゃいけないことは、人に危害を与える事、ルールに反することをやる事、それ以外は排除しない	イノベーションでは制約を付けない		熱意ある人に制約なくやらせる組織文化	
1:35:45	B	で、かつ、事業モデル、その時に事業になるかならないか、っていうのを判断するのは別の人だと思ってるので、	事業になるか判断するのは別の人	投資家は別にいて、その判断は未来永劫、真ではなく、10年経つと変わる			
1:35:55	B	事業に役に立つ、事業化できるっていうところは、1回排除して、世の中が必要としているか必要としてないのか、役に立つとか立たないのか、という視点でまず、判断してちょっと進めるっていう、こういうふうなところが多分必要になるんだと思っています。はい。	イノベーションを起こすには、世の中が必要としているか、必要としていないか、という視点で判断してちょっと進める、こういう所が多分必要。	イノベーションの目利きは世の中が必要としているか、で判断し、少しずつ進める		イノベーションの目利き：社会必要性	
1:36:17	B	それはどうしてかって言うと、もう事業、どうやって事業にする、お金儲ける、投資をするとか、そういうとこっていうのは、やっぱり別の視点になりますし、判断が変わっていくわけですね。	事業する、儲ける、投資するは別の視点になるし、10年経つと判断が変わる			投資の目利き：適社性	
1:36:32	B	10年経つと、なんで、そういうところは重要かもしれないですけど、それをやると、イノベーションにならないので、					
1:36:49	安田	なるほど、					
1:36:50	B	はい。というのを実際に今、10年ぐらい前に研究で引っ張ってやっていたものが、今脚光を浴びている分野になってるっていうところからも、実感できますね。	例えば自社で10年前に研究していた否定されていたものが、今脚光を浴びている、があるので、実感できる。			イノベーションの目利き：社会必要性	
1:37:13	安田	いや、響きます。よくわかります。					
1:37:20	B	不可欠っていうのは、これがあり、逆にこれがあればイノベーションできるっていうような、そういうものは多分ないんですよ。	これがあればイノベーションできるというものは多分無い。				
1:37:27	B	それないんですけど、マインドとしてみたらえーと、「へこたれない」でしょうか。	マインドとしては「へこたれない」でしょうか。	イノベーション人材のマインドセットはへこたれない事。方策は、物理的な新しさ、知らない技術や考え方、危険予知、そういうのを探しに行くこと。		異端者・支援者の要因：へこたれない	
1:37:39	B	読んでみて、こう組織的になんか言われても、やっちゃう、とかですね。それから、開発の中で問題が起こっても、「いや、大丈夫よ。なんかあったら逃げられるよ」とかですね。「別の技術があるはずだよ」とか、なんか、そういうような「へこたれない」。	組織的になんか言われてもやっちゃう、とか。開発中に問題起きても、大丈夫、逃げられるよ、とか、別の技術があるはずだよ、とか、そういう「へこたれない」				
1:38:02	B	いろいろ思っても、これ難しい。どうやってやったらいいんだろう、っていっぱいあったんですけど、やっぱり何かしら解はあるんですね。	難しい。どうやったらいいんだろう、はいいっぱいあった。でも、何かしら解はあった。				
1:38:17	B	なので、それをどう、物理的な新しさを見つめる、っていうのもあるし、世の中に自分が知らないような技術があったり、考え方があったり、危険があったりっていうのもあるので、結局、そういうのを探しに行く。	物理的な新しさ、知らない技術、考え方、危険、そういうのを探しに行く。	知の探索			
1:38:39	B	物理的な現象も含めてですね。そういうふうな感覚なんだと思うので、なんか課題があったときに、とにかくへこたれないっていう、へこたれないければ、何かしらできますとかだと、それだと思えますね。					
1:39:03	B	8-8 どのような人が要り、それぞれの関係はどうあるべきだと思いますか？ というのは、えーとですね。同じ人が集まっちゃダメですね。	同じ人が集まっちゃダメ。	異質な人材/多様な人材が集まるべき。	専門家	異質・多様な人材を集める組織文化	
1:39:15	B	電子コンパスの時の、チームを見ると、えーとですね。山下さんのような少なくとも、とにかく新しいことを考えることに価値を持つ、価値観を持ってるということと、それに対して、アルゴリズム的に、こう一生懸命、あの考えられる人と、それから、ソフトウェアを立ち上げると、当然ハードの方の人も要るので、そういうような人たちっていうのもある	新しいことに価値観を持っている人、アルゴリズム考える人、ソフトウェア作る人、ハードウェア作る人、リーダーシップする人				

		りますし、逆にリーダー的にこう言うけど、どうやってやってるかよくわかんないけど、とにかくリーダーシップする人と、					
1:39:59	B	それをブレイクダウンして、こういうところが問題だから、こういうことを解決していきなさいけないっていう風に、できる人。それから気づいていない問題に気づく人。なんか、そのあたりが、たぶんいるんじゃないかなと思います。	解決方針を見つける人、問題を見つける人、			異質人材：問題を見つける人、解決方針を見つける人	
1:40:19	B	あの、よくこう、リーダーに就く人、例えば、諫言する人が要るって言うんですけど、リーダーっていう人は万能じゃないので、リーダーっていう人が気づいてないことは山のようにあるわけで、リーダーに就いていない人が、気づいてないことをきちんと気づいて、解決していく。または議論に掛けて、方向性も含めて誘導して、なんていう人が絶対に必要なわけですね。	リーダーは万能じゃない。リーダーが気づいていない人が、気づいてないことをきちんと気づいて解決していく。誘導していく人が絶対必要。				
1:40:48	B	後になってみたら、それはもう個人にとって、タイプなんてわからないんです。ですけど、よく考えてみると多分、といったことが、今までもイノベーションといわれるところが、あったんじゃないかなと思うんですよ。					
1:41:11	B	それはなんか、感じますね。後になってみると、最初に誰それが言った方向に行っていたら、こんなことになってなかったよね。	最初の方向に行っていたら、こんなことにならなかったよね。				
1:41:21	B	最初に言った、打ち出した流れと全然違う方向に行っちゃって、成功してるって例が多いんですね。当然、それはそういうものだと思うので。	全然違う方向に行って成功している例が多い。				
1:41:48	B	どのような組織文化であるべきだと思いますか？について					
1:42:00	B	うーん。あの、研究開発を若い人が担って、かつ進める、リーダーの人も若い人である、ということが僕は重要なこと思っています。	研究開発は若い人が担って、若い人たちがやる。	研究開発は若い人、成功体験が無い人でやるべき			
1:42:18	安田	それはどういう意味ですか？ 若くあることが必須なんですか？					
1:42:29	B	経験が無い、事業経験、成功経験がない、とか失敗経験がある人。まあ失敗経験は役に立つんですけど、成功経験がある人が率いちゃうと、その路線に引っ張られちゃう、	成功体験がある人が率いると、その路線に引っ張られる。			サクセストラップ、有能さのワナ	
1:42:49	B	ということが結構あるんで、当然、成功経験がないとか、また全然違うことを成功に持っていき、っていうことができる、特別な人、スティーブ・ジョブズとかですね。	成功経験が無い人、成功してても全然違うアプローチで、できる人				
1:43:03	B	ああいう人たちがいるので、そういう意味では過去にとらわれないリーダーシップ、っていうことが重要だと思うんですけど、組織として言った時には、成功経験、体験にとらわれない形で、	過去に囚われないリーダーシップ	過去の成功体験に引きずられないリーダーシップ			
1:43:26	B	会社組織の場合は、過去の成功体験からの助言ができる人が当然いるんですけど、リーダーとかは、そういう過去の成功体験に引きずられないような方が、人間が引っ張っていくっていうか、というような仕組みが無いと、イノベーションにはならないよね、と思いますね。	助言者は成功体験の人。リーダーは過去の成功体験に引きずられない人。そういう仕組みが無いとイノベーションにならない。				
1:43:47	安田	うん、うんうん。なるほど。					
1:43:52	B	失敗体験は、失敗体験を繰り返したいと思う人はあんまりいないと思うので、そういう所を持っていく人はいないんですけど、	失敗体験は繰り返そうとしない。				
1:44:04	B	成功体験は、大抵の人は、その方向に向いちゃうわけですよね。	成功体験は大抵、その方向に向いちゃう				
1:44:06	B	成功を否定して、更にやれるって人は、まあ、だからスティーブ・ジョブズなり、イーロンマスクなり、ああいうね。サッカーバグとかは違うんじゃないかなと思いますね。	成功を否定して、更にやれる人は、ジョブズなりマスクなり。ちよっと危ない人たち。	シリアルイノベーターが要るとすれば、それは組織を壊す人。			
1:44:32	B	成功体験をもとに何か動くと思うんですけど、イーロン・マスクとかスティーブ・ジョブズとか、ああいうような、ちよっと危ない人たちっていうのは、成功体験を否定する、人たちがんですけど、そういう人が居れば当然いいんですけど、組織破壊しちゃいますからね。	ただし、組織破壊しちゃう。				
1:44:56	安田	そういうことですね。危ういですね。あれら組織は。					
1:45:04	B	日本の場合は、そういう組織も、社会人とか、そういうようなこと、意外と下手です。一回の成功で作っちゃった人たちがいっぱいいると思うんですけど、まあそれをみんな若い時にやりますよね。	日本の場合、そういう組織作り、泳がせ方は下手。				
1:45:26	B	なので、会社とか、そういうもので見たところが、こう、成功体験に留まらない人が、活躍できる組織にすることによって、無欲であれとか、染まってない経験とかですね。なんか、そのようなところを上手く引き出すことができる、のと	成功体験に留まらない人が活躍できる組織、無欲とか、染まっていない経験とか、そのような所を上手く引き出すことができる仕組みや風土				
1:45:58	B	それから、若い人の方が、若い人が求める市場というかですね。そういうことに近い。	若い人が求める市場は若い人が方が良い				
1:46:04	B	時間とかもね、	若い人は時間もあるし				
1:46:08	B	ということを考えていくと、やはりそういう組織として、なんというか、日本の組織、まあ、ベンチャーなんかは、結構そうやってると思うんですよね。	ベンチャーはそうなっている				
1:46:23	B	技術的なリーダー創業者と、それから、人とかCEO引っ張ってくるとかなんか。病院やりましようみたいなことやってると。まあそれと似てると思うんですけど、	若い技術リーダー創業者と人を集めてくるシニア				

1:46:37	B	こう、引っ張っていく人。は、若い人で、それに対して、それを具現化していくって意味での経験がある人、っていう組み合わせができるとイノベーションというものを、起こして潰さない、ってことができるんじゃないかな。	引っ張っていく人は若い人、具現化していくのは経験ある人、という組み合わせができるイノベーションを起こして潰さない、ができるんでは。	社会変革が見えている若い社内起業家と、それに至る道上的障害が見えているシニアの組み合わせが、イノベーションを起こして潰さない方策			
1:47:02	B	そういう場合は言ってみると、組織が若い人に対しての、なんて言うんですかね。ネタみとか、やっかみとかは違うとは思いますが、それを引き立てていく文化っていうのを持たないといけない。	若い人を引き立てていく文化				若い人を引き立てていく文化
1:47:21	安田	良いキーワードをいただきました。はい。					
1:47:26	B	そういうところは、いるのかなあって、技術的にどうのとか、こうのとかは、それはもう二の次だと思うんですよ。知識的とか、そのへんはね。	技術的にどうの、知識的とか、は二の次				
1:47:48	B	あとついてくる人も若い人は、ついていくっていうことで、浮き沈みも含めて、処遇がきちんとできるような、そういうようなことができなと、なかなか、だと思っんです。	浮き沈みも含めて処遇がきちんとできる仕組み	イノベーション人材特有の処遇			
1:48:07	安田	そうですね、処遇ですね。					
1:48:13	B	全員が冷飯食うわけにはいかない。	全員が冷飯食うわけにはいかない。				
1:48:20	B	ただ、そういうことで、そういうことをやりたい人を、組織に入れるっていうことも重要ですね。排除されない。	ただ、そういうことをやりたい人を組織に入れる、排除されない、ことも重要	少数派のイノベーション人材を組織に入れ、排除されない仕組みと文化が重要			少数派のイノベーション人材を組織に入れ、排除されない仕組みと文化
1:48:35	B	だいたい、今まで日本の中の変わり者って言われてる人、になっちゃうはずなんですけど。	変わり者				
1:48:46	安田	私もこのテーマやってるのはですね。そういう変わり者と思われている人をアシストして行くことで、イノベーションがいつか起こるのではないのかなという仮説で、進めますので。あのうちの会社でもですね、やっぱりちょっと変なエンジニアですかもう超理系オタクっぽいようなことで言われて、周りから言われてる人もいるんですけど、たまにホームラン飛ばすんですね。そういうような人を、はい、盛り立てて上げるっていうことですね。周りが支えるところをちょっと研究したいなと思った次第でしたので、はい、ありがとうございます。					
1:49:32	B	オタクっていう人の場合は二つ意味があって。世間で言われてるのと違う価値観を持ってるという意味で言うと、それはブルーオーシャンなんですね。その価値観というのは。	オタクには二つ意味がある。違う価値観持っているという意味ではその価値観はブルーオーシャン。	違う価値観を持っているイノベーターと常識を疑い新たな価値観を産み出すイノベーターがいる			
1:49:48	B	ブルーオーシャンの価値観が、いろんな意味で世間に開いているような価値観にまで昇華すると、市場ができるわけなので、で、その変わり者、オタクっていう人の作ったものが、受け入れられるようになった途端に、それが成功になるわけですね。	それが世間の価値観にまで昇華すると市場ができる。				
1:50:09	B	本当の意味がもう一個あるんですけど、もう一つはこう既存の価値観を否定する動きとから、閉塞されている市場に対して、新たな価値をもう一回出すとかです。	もう一つは、既存の価値観を否定する所から、閉塞した市場に新たな価値をもう一回出す。				
1:50:25	B	そういうことも当然あって、ブルーオーシャンじゃないけれども、既存の市場に対して、てこ入れできるとかですね。	ブルーオーシャンじゃないけど、既存市場にてこ入れできる。				
1:50:32	B	一度、既存の流れを否定することができるっていうマインドっていうのはそういう変わり者、なんだと思うんですよ。	既存の流れを否定することができるっていうマインドは変わり者。				
1:50:47	B	ただ、そういう人たちの中で結果が出る人は、一人です、その一人をどうするかっていうね。十人が十人イノベーションできるわけじゃ絶対なくて、百人に一人ぐらいだとした時に、それ、どういうふうにして、組織的にも維持できるのかっていう、そこがあれですね。	ただし、結果が出るのは変わり者100人中1人。それをどういう風にも維持できるかが課題。	全員がイノベーションを起こせるわけではない。なかなか成功しない場合、どのように扱い、処遇するかは問題			
1:51:12	安田	私はもう一つはそういう人、これは本物っぽいっていうのを見つける、本物の、イノベーターを見つける方法もどういうものがあるんだろうなあ、っていうのも、ちょっとずつとってますので。本当に単に大風呂敷広げて、バカなこと言っていて、実現しそうなみないなね。突拍子がないだけの人もいますので。そう思って研究し始めています。					
1:51:47	B	まがい者だったらダメですけど、変わり者である限りはね、何とかありますからね。	まがい者はダメ。変わり者は何とかなる。	まがい者と変わり者の選球眼が必要。			
1:52:01	安田	はい。以上一通り、終わりましたけども、何か全体を通して、おっしゃりたいこと残っていますか？					
1:52:12	B	あの今、実際オンゴーイングで、これ見てみながら考えただけなので、特にはないんですけども、えーとですね、イノベーション。そうですね。日本の企業が、イノベーション起こせなくなってる、っていうのはなんでって、考えてたんですけど、日本の企業がイノベーションを起こしてたっていうのは、実は、戦後なんですよ。	日本がイノベーション起こせしたのは戦後。				
1:52:50	B	モノがなかった時から、だからイノベーションを起こすことができたとたんだと思うんですよ。	モノがなかったから、イノベーションを起こせた。				
1:52:58	B	なので、過去の積み重ねがある中で、その中で何かやるっていうのはやっぱりこう、過去の積み重ねをもとにイノベーション起こす、っていうのは難しいんじゃないのって思います。	積み重ねある中でイノベーションを起こすのは難しい。				

1:53:14	B	電子コンパスの場合、つてのは過去の積み重ねがない人たちが始めたからなんです。	過去の積み重ねがない人たちが始めたからできた。	イノベーションは過去の積み重ねが無い人が有利。			
1:53:25	B	過去の経験はある、その場所、場所での過去の経験はあるけど、立場的にも、過去の積み重ねが無い人がやるから。だから私の場合で言うと、それ、半導体の方のちょっと細線みたいなやつをやった経験とかありますけど、その組織からいったん切れて加わった人間なので、立場が半導体分野の過去の経験を一回切っている、つながりがないがためにやれること、パテントじゃないかなって思うんですけど、そういうか過去だとか、何も無いところから始めるって言うのが、やはりイノベーションを起こしやすいとか、起こる下地だったよね、と、思いますね。					
1:54:12	B	なんでやっぱりそういう、きつかけって言うんですかね。なんで戦後あんなにできたのか、っていう、考えた時、やっぱりそういうような、ハングリーって言うていいのかどうか、わからないですけど、さっきも言った若い人が中心になってやらないと、っていうのもそれになると思うんですけど、そういうか過去だとか、何も無いところから始めるって言うのが、やはりイノベーションを起こしやすいとか、起こる下地だったよね、と、思いますね。	ハングリー 何も無い所から始める、がイノベーションを起こしやすい				
1:55:00	B	ビューレットパッカード、なんかね、よくシリコンバレーで、そうですね。おとぎ話なのかどうかっていうのはね、よく分からないんですけど、					
1:55:18	安田	分かりました。とてもお時間2時間本当にきっちりぐらいいので、きてますけども、はい、これでよろしければ、今日はこれで終わりたいと思います。					
ストーリー・ライン		<p>ペルソナB氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の分析は、「組織・文化」、「異端者の捉え方」「異端者を補完しようとする上級フォロワーの要件」、「異端者と上級フォロワーの関係性」、「イノベーションの捉え方」の5つカテゴリーで語られた。</p> <p>組織・文化については、不確実性を相手にする研究所業務の組織論として、当時の研究所には熱意ある若い人に新規事業テーマをやらせ、引き立てていく心理的安全性が担保された研究所文化があり、かつ経営層が異質・多様なキャリアの人材を集めた組織改定を仕掛け、融合事業をモデルに考えさせた当時の時代背景があった。</p> <p>ペルソナB氏はこの事例を通じ、異端者の要件というものを、①新規志向、②現状に異を唱える、③一目置かれるエンパワーメント(知識/上にモノが言える/貫く姿勢)、④質問力、⑤観察力、⑥実験力、を挙げた。</p> <p>異端者を補完しようとする支援者の要件として、動機については「挑戦欲」を、資質(知識・能力・思考傾向)については、「チーム内の他者に無いユニークキャリア・専門知識」、「自発的職務拡大志向」、「率先志願志向」、「チーム内ポジショニング適応能力」、「自己のユニーク性アピール能力」を、異端者を補完した支援者の相互作用の在り方については、「異端者に見えたイノベーションの勝ち筋(ビジョン)を旗頭として、そのビジョンに利己的な理由で自発的に活動した」という構図であり、指揮者(旗振り役: Champion)と首席奏者たち(パートリーダー: B氏はマイスタと表現)の関係であると端的に言い表した。イノベーションを進める道筋で、全てが見えている人はありえず、上級フォロワーにしか見えていないことがあり、今度は自身が指揮者(Champion)となり、欠けている部分を埋められる他人に道筋を与える、あるいは自分が学習して補完の連鎖を生み出す、といった「自己組織化」の視点も提供された。</p> <p>ペルソナB氏のイノベーションの捉え方は、①社内改革の実現、②市場開拓と意識改革の実現、③先行投資の成果顕現・回収、④事業ドメイン変革やビジネスモデル変革の実現を起こした瞬間だと言い、それらは組織内の進化のことであり、新規事業の売上などの外的な成果は、内的な進化の程度を測る指標に過ぎないと断じた、と解釈した。その意味でB氏は「組織改革」にイノベーションの視点があり、①ソリューション解決型ビジネスにおけるイノベーションの方法論、②事業集積リストラクチャリングによるシナジー創出の変革実現こそが、「電子コンパス事業が起こしたイノベーション」だと捉えている。</p>					
理論記述		<p>ペルソナB氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化: やりたいことがある若手にやらせた。決めさせる研究所文化、異質な研究者を意図的に集めた。 ・異端者の要件: 新規志向、現状に異を唱える、一目置かれる、実証志向、発信傾向がある人 ・異端者を補完しようとする支援者の要件 <p>(1)動機: 挑戦欲</p> <p>(2)資質(知識): 「チーム内の他者に無いユニークキャリア・専門知識」 → ただし必須ではないと言っている。 資質(能力): 「イノベーションの障害予測能力」、「チーム内ポジショニング適応能力」、「自己のユニーク性アピール能力」 資質(思考傾向): 「自発的職務拡大志向」「率先志願志向」</p> <p>(3)相互作用の在り方: 「異端者に見えたイノベーションの勝ち筋(ビジョン)を旗頭として、そのビジョンに利己的な理由で自発的に活動した関係性。指揮者(旗振り役: Champion)と首席奏者たち(パートリーダー: B氏はマイスタと表現)の関係。互いの視点でビジョン実現に足りない所を自発的に見つけ、補完していく相互作用の在り方。</p>					
さらに追跡すべき点・課題		イノベーションに導く、集団内部の補完関係の点では、アイデアから社会変革を伴うイノベーションに至る人的ネットワークの拡大・伝搬の過程を開発時期に留まらず、製造・販売の時期まで追求したい。					

表 付録 0.3 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ C 氏)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3>左を説明するようなテキスト外の概念	<4>テーマ・構成概念 (前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
00:56	安田	はい、じゃあもう早速始めさせてください。安田ですよろしくお願ひします。今日はですね、お伝えしていました通り、まずは年表のところにちょっと精査から始めさせていたしまして、このときにはこういう事実があった、というところ、順番になぞらさせていただきます。その後、この質問インタビューリストのところを深堀させていただきます。					
01:21	C	年表の方に関しましては、ですね。もうはっきり僕何年にこんなことをやったかっていうのは覚えてないってのが正直なところで、逆に山下さんのこれを見て、あれ何年だったんだ、とかいう感じになってしまっているの。					
01:43	C	「ここでこんなことなかったよ」とかそういうのは一切覚えてないです。無かったです。その中で、補足っていうかな、僕の記憶として、こんなあったよね、って思ったのが、デモ機を作って、だから 2001 年の 8 月、2002 年の 5 月だったかな、					
02:14	安田	2002 年の 5 月あたり					
02:17	C	あ、ごめんなさい。嘘だな、12 月にサンプルの出荷をしてるから 2001 年がいいのか。2001 年の社長に見せた直後ぐらい 6 月って書いて					

		あるけど、5月にもうデモ機はできていて、5月にその本当の手作りのデモ機を持って、携帯電話メーカーさんに行ったのが最初です。4月です、ゴールデンウィーク前に見せたら、えらく気に入られて、ここ、こういうふうになんないのっていうの言われて、それをゴールデンウィーク中にやって、というかやらされて言うか、ゴールデンウィーク明けだから本当に5月の6日とか7日とかにまた持って行くのをやりました。					
03:20	C	これは僕にとっては初めて製品をお客さんのとこに持っていったので、すごい覚えています。2001年の5月にお客さん、北海道なんです。で、北海道まで出張に行って、	初めてお客さんの所に				
03:40	C	当然、私はエンジニアです、リーダーとして山下さんがいて、僕らは研究所チームになるんですけど、エレクトロニクス、当時旭化成マイクロデバイスといったAKMと呼んでたんですけど、こっちが半導体を作っていたので、この営業さんがアポを取ってくれて、で、行ったんですけど。行ったらですね、会うはずの担当者が、本州に出張してる。	半導体の営業がアポ				
04:17	C	入れ違いになって、僕ら的には北海道で、もう札幌じゃないもつと田舎の方に来て、なんてこたつたっていうので、営業さんが顔真っ白になっちゃって。もう、向こうの人、誰か他の人って言ったら、その人の上司、そのプロジェクト長みたいな人が会ってくさって、わざわざ来てくれたからっていうんで時間取って会ってくれて、デモをしたら逆にプロジェクト長の方が気に入って、これ面白いっていうので、すぐもうちょっとかっこいいデモにして見せたいと、そのそのとき携帯電話って各メーカーさんが自分で作って売るといよりは、キャリアさん、うしろのD社さんとかK社さんとかと繋がっているんで、そっちに持ってって、D社さんに、D社さんじゃない方だったんですけど、ぶっちゃけて言うとK社さんですけど、K社さん、まあK社さんに物見せて、こんなことができるよと、これを次のその会社、今もう携帯やってませんですけど、その会社の次の機種、まあ次の次の機種かな、に入れたい、というのを、デモしたいから、ちょっと直してくれということをして4月の27日とか28日とかに言われました。	デモ 気に入ってくれて 面白い 次の次の機種				
05:44	安田	その直して欲しいのはソフトウェア的な直しだったんですか？					
05:48	C	ハードウェア的ですね。見た目をもうちょっとこう、あまりにも手作り感がありすぎてたんで。	見た目				
05:56	安田	見た目ですか。					
05:58	C	基板むき出しでってなってる、これやっぱケースに入れて。ケーブルだけ出て、みたいにして、パソコンと繋いでこうデモするんですけど、そういうところでしたね。やっぱその上の人に見せたいから、それやっぱ、1台借りたいと、言っても僕らの分1台しかない、っていうことがあって。特急で直して、ゴールデンウィーク明けすぐに、その会社の本州の横浜だったかな、なんせ神奈川県です。神奈川県に開発事務所があって、そちらに持ってってこれ、というので、行きました。					
06:46	C	っていうのがね、最初にデモ機作って僕が一番印象に残ってるね、それが2001年の5月、4月5月だったですね。					
06:59	安田	Cさんはデモ機担当ってわけですか？					
07:01	C	デモ機自身はEさんっていう方が作ってくれて、この方位センサー、電子コンパスってセンサーとハードウェアがあって、そのセンサーから出てくる信号、測定値を計算して最終的に方位にする、というその計算の部分、ここ、我々のノウハウが入っているんですけど、ここの部分を					
07:28	安田	アルゴリズム					
07:32	C	アルゴリズムを開発していました。僕はそこを開発してたので。デモ機はこのEくんが作ってくれて。で、ハードウェアはEくんがやって、そこに入れるソフトウェアを僕の方がやると。もう1人Dさんっていう、Dって僕の同期なんですけど、彼が特許になるオフセットを求めるアルゴリズム、DOEって呼んでるんですけど、DOEっていうものの根幹のアルゴリズムを作ってくれた。で特許化した。ただ、根幹作って僕はそれ実装、僕とE君で実装してやってみると原理原則はこうなんだけど、やってみると色々起こるので、その辺を調整しないといけない、という辺を僕がほとんど面倒みて、だから特許的にはEの特許はDくん、その周り、こういう機能を入れました、ああいう機能を入れました、っていうのは僕とか、ここに名前書いてあるKtくんっていうのもいまして、	原理原則はこうなんだけど、やってみると色々起こる。 その辺を調整。	PoC デモ機 改良・調整			
08:29	C	がいろいろパラメータをこうするとか、ああするとか、っていうのを、何回も特許を上積みしていく感じ。最後、ぶっちゃけて言っちゃうと、これでいいや、という形のデモ機が綺麗なデモ機もできて、いろんな携帯メーカーさんに持ってって、	特許を上積みしていく				
08:48	C	持ってたのはだからその翌年、ですね2002年ですね。					
08:56	安田	ゴールデンウィークでデモ機は完成して、その会社さんのあのプレゼン社内プレゼンには使っていたんだけど、やっぱその後1年かかったという話のとこですね？ はい。わかりました。					
09:09	C	デモ機も、もうちょっとちゃんとしたデモ機にしなきゃいけないね、っていうのはあったのと、山下さんのに書いてありますが、2軸にするか3軸にするかっていうのを悩んで、デモ機はとりえず3軸にしてみよう。手作りなんで何でもできるから。2と3だと最終的な性能というか使い勝手と言えば3の方が、3軸の方がいいんですよ。ただ、2軸と3軸っていうと相当ハードルが変わる、	デモ機は3軸				
09:30	C	量産のところが変わる、いろいろ変わる、値段も変わる、っていうところがあって、何とか2軸で、やりたい。世の中、当時世の中に2軸の製品がちよろちよろ出たので。で、僕らだけ3軸にすると、彼らと比べて、単純に言うとなんか倍になっちゃう、というようなものだと全く売れないので、何か差がないといけないよね、というところで、2002年は僕が2軸がいいか3軸がいいか、ずっとアルゴリズムを考えて、こうやって計算すれば2軸でいけるよ、とか3軸でいけるよ、とかいうのを行ったり来たり、をやって、何とか2でやろうとしてたけど、結果的にはですね、2軸で駄目だと。	ずっとアルゴリズムを考えて2軸で行ける、 3軸でいける、を行ったり来たり				
09:32	C	いうことになりました、だったんですけど、この2001年の後半から2002年の前半はもう日々、何か数式書いて、実際にデモキットに入れてみて、動かしてあー駄目だ、とか、うまく動きそう、みたいな、ずっとやってみて、毎週毎週山下さんと「今週こんな考え方でやってみて」「うまくいきそうぞー」といって、翌週になったら「ダメでした」みたいな、そんなことをずっともう何か月も繰り返して、いけそう、ダメ、いけそう、ダメっていうのを繰り返してました。これはこの「半年たつて仕様が決まらず」っていうのはその辺です。	何か月も、いけそう、ダメそうを				
11:12	C	ここには書いてなかったんですが、山下さんが、なんかの発表会だったけど、偉いさんに説明したときに、2がいいか、3がいいか、3だったからこれができるってもうゴールはわかっている。2でそれに近づけようというふうに一生涯やってたんですけど最終的に届かなかったんです	できませんの証明は非常に難しい				

		けど、それってその「2ではできませんよ」っていう証明は非常に難しいと。2でやってくれたら「できた」って言って「これです」と言えるんだけど、できないっていうのが、ああでもない、こうでもないって、やったけど駄目だったと。うん、どうもこれは原理的に駄目っぽいと、なんとなればこうなるからっていうので、こういうのは話せるんですけど、僕もその数学者でもないし。				
11:56	C	あの理論物理でもないのに数式でこうこうだからこの数式は解けませんよ、みたいなことは言えないので、僕が考えた数式ではどうやってもできませんでしたと。誰かすごい頭がいい人がいたら、もしかしたらできるかもしれない、っていう話をして、で、できなかったので3にしよう、というところに決まったのが、2002年のどれくらいだろうな。				
12:22	C	中旬ぐらいのかな。えー、3になりました、というところ。ここは僕が一番絡んで山下さんと何度も話をしてやっついで非常に記憶に残っております。その後インターフェイス、アナログかデジタルか、っていうのは、ちょっと僕ではない人間がやっついたので、どっちがいいかなというのは、わいがやみたいいな感じで話してて、どう思う？、こうじゃねーの？、とかいうのはやっついでやりましたけど、結局「デジタルだろう」っていうのでデジタルになったんですけど、このノイズが云々っていうのは、僕は実際データを見たか、見はしていたかもしれないけど覚えてないです。				
13:05	安田	わいがやば、この4人さんなんですか。Eさん、Cさん、Dさん、山下さん。	4人でわいがや			当初、テーマは分業。議論は4人でわいがやの相互作用
13:10	C	そうですね。この4人でスタートした頃です。第3研究所です。				
13:16	C	ただこのときもここに書いてあるんですけど、方位角センサーはE君がやっついで、僕は回転角で、Dさんは傾斜角で、違うことをやっついで、ですね。				
13:33	C	同じ山下グループというか、その研究部の山下チームにいたんですけど、僕は回転角センサーだったんで、そっちを一生懸命やっついで。回転角センサーだって、見ての通り、角度を検出しようとして、磁石を回転させてホール素子でその変化を見て、角度測ったか、を見るっていうのが私のテーマで、ただこれ車用途でやりたいっていう話になっていて、0.1°っていうのを見たいと。				
14:05	C	角度0.1°。何がやりたいのか、わかんなかったんですが、後々聞いたらどうもアクセルのコントロール、				
14:16	C	だからフィードバック、あれアクセル踏むと、弁が開いてガス量を決めるんですけど、あれって踏んだらビーと動くのはいいんですけど、動きまじった、で今回回転角じゃないや、角度30°動きまじった、所望の回転数なりなんなり、何らかフィードバックしたときに、いや30.5°にしなきゃいけないと、それをやるときにやっぱ角度が、0.1°単位で要るよ、という話になっていてそれを一生懸命、ホール素子って、感度が鈍いとここにもさんさん書いてあるんですけど。				
14:48	C	感度が鈍いので、でっかい磁石、磁場のすごい強い磁石だと、ちょっと動くとホール素子でも、そのちょっとが見える、というので、これくらい強い磁石だったら0.1°とか、わかるんじゃないか、っていうのをやっついでたところ、結果的にうまくいかなかったんですけど、それやっついでるときにそれをホール素子でみるっていうのはほんのちょっとの、結局0.1°という、すごい磁場の変化は少ないですけど、それが見えるってことがわかってきて、で、山下さんはこのマイクロテスラ、テスラっていう磁場の強さの単位がある中のマイクロオーダーですよ、マイクロオーダーが測れる、その1マイクロだ、2マイクロだって、それが見えるんだしたら。地磁気が測れるじゃんっていうふうな、山下さんが言っていて、それが発端です。	マイクロテスラオーダーが見えたら地磁気が測れる			
15:44	安田	山下さんからは、ホール素子はダイナミックレンジがでかくて、さらにリニアリティもとてもいいので、差分がちゃんと綺麗に測れたんだ、と言ったのは、この回転角のセンサーで、それが発見された話だったんですか。				
15:54	C	はいそうです。回転角でホール素子って意外と感度高いじゃん、っていうことがわかって、今までみんなそんな細かいとこ見なかったんですけど、磁石があるとかないとかそういうのでしか見てなかったから、ダイナミックレンジ広いよってのはわかってたんですけど、そんな細かい動きのところはわからんかと、ポーとみんな思っていた。				ダイナミックレンジ広い、と知識では判っていたが体感になっていなかった。(先入観)
16:20	安田	先入観ですね。				
16:22	C	で、回転角でやっついでたときに、あれってなって、僕は全然気がついてなかったんですけど、山下さんはそこに気がついて、ダイナミックレンジが広いからその強い磁場の磁石を回しても、レンジに入るし、	山下さんはそこに気がついて			
16:36	C	で、こんな広い範囲を測りましょう、といったときに、0.1°って、こんな広い範囲に、ほんのちょっと				
16:42	C	そう、ノイズレベルだよ、っていうのが、ちゃんと測れるよっていうことがわかってたんで、山下さんが方位、地磁気を測ることに使えると。ハード的に十分あるよ、という話になり、かつ、ダイナミックレンジ広いから、この方が全然いいじゃん、という話がここに書いてある通り、になったと思っています。				
17:06	安田	これは大体2001年のこの時期に起こったってことですか？				
17:19	C	書いてあった。2000年の8月、山下さんがちょっと実験してこうだとかって。だから2000年ですね。2000年に僕が回転角のやつをちょろちょろやっついでいた時に、感度高い、ホール素子でもできそうだねっていうことは山下さんが気がついて、その後山下さんがしつこくいろいろいるデモ機と借りたいなんか都会で測ったり、	しつこく、借りたいとか			
17:58	安田	借りたって言ったのはあれですか、Cさんに向かって言ったんですか？ その2000年8月のところ、下からの所ですが、磁石の回転角センサーを開発してグループに角度測定している人がいたので				
18:13	C	僕が作った。これ。				
18:14	安田	これCさんですか。				
18:15	C	はい、				
18:16	安田	ありがとうございます。この時は同じ第3グループではなかったですね。				
18:22	C	ではなかったです。				
18:23	安田	借りに行って、貸した、という				
18:27	C	そうですね。これをやるってグループ、山下さんは違うプロジェクトか何かテーマをやっついでたと思うんですけども、このときも既に回転				

		角とかもやろうということで、スタートしてて、やっていたんですね。僕だけかな。				
18:42	C	で、やっていたんですけど、こうやって測ればいいんじゃない、っていうところで、				
18:48	安田	で、それを測っていたところは気がつかなかったけれども、でもそうか、9月には測れるって言われたんですか？				
18:54	C	測れてたから、でも8月				
18:59	安田	8月に測れるじゃんっていう				
19:01	C	ことが分かったと。				
19:03	安田	わかりました				
19:04	C	そこは回転角のやってる結果を見て、実は感度、意外と高いね。高いって言い方は変だな。地磁気を測る程度の感度はあるねと。感度高いっていうと、それよりさらに1000倍ぐらい細かい、そのマイクロじゃなくてナノテスラとかいうオーダーを測る、測れる磁気センサーもあるの。普通は高感度っていうとそういうナノテスラが測れるよ、ナノからマイクロまで測れますよ、っていう感じなんだけど、ホール素子は大体このミリテスラからテスラみたいなオーダーだよっていうので、こんなとこ測れないよっていう感じになっていて、「一般の磁気センサー」と教科書にもそう書いてある。カバーエリアがこうなってる、こうなってる、磁気センサー、ホール素子はここです、と。だけど実はここも測れるってことが、このときに。				
20:01	安田	差分を取ったあとのS/Nが高いうイメージでいいですかね？				
20:04	C	S/Nではなくて、差分でもなくて、生値というか、そのまま測定値で実は測れたと。				
20:14	安田	そのまま生値で、ちゃんと桁が出たということですか？				
20:16	C	出たっていうことです。ノイズがあるので、なまらせないといけないっていうことはありますが。	生値で桁が出た			
20:21	安田	そうすると、やはりダイナミックレンジ、という話ですか？ 桁が多く取れるということで。				
20:24	C	いやその時だから、思ったより感度が高かった。				
20:29	安田	「思ったより高いけど高感度とは言えない」と。				
20:32	C	そうですね、思ったよりも高く、それがちょうど地磁気にドンピシャなぐらいの地磁気を測るには十分な感度でした。ていうことが2000年にわかったと。その角度、回転角度センサーをやったときに回転角度センサーの測定値はもうオーダーとしてはミリテスラなんですけど、1000マイクロテスラが1001マイクロテスラに変化したっていうことから、角度が例えば0.1°回るよ、っていうのがわかっていたので、そこで山下さんが、あれ？1000と1001マイクロテスラなんて、1マイクロテスラの違いしかないのをホール素子で測れるんじゃない、そしたら50マイクロテスラと51マイクロテスラの違いが測れるはず。まあ当然なんですけど、	十分な感度			
21:26	安田	地磁気が50マイクロテスラですか？				
21:28	C	地磁気は50マイクロテスラなんですよ、大体、で、それを測るためには1マイクロテスラ、できれば0.1マイクロテスラぐらい図れば、地磁気がちゃんと測れるよねと。地磁気がちゃんと測れれば、どっち向いてるかを計算すればわかるよね、というところに山下さんが気がついちゃって。	気が付いちゃって			
21:49:00	C	それが2000年の後半ですね。周りの人に言っても、いやいややって、この辺に書いてあるのはその通りで。研究発表会っていうか、月例検討会とかに出しても磁気の専門家は、いやいやホール素子で測れないよ、要るのは高感度ホール素子だ、我々はホール素子持っているからという話になって、あの全然うまくいかないっていうか、やっても無駄だよ、ってやりましたね。	磁気の専門家はやっても無駄だよ			
22:16	安田	この話をしたのはあれですか、ちょっと変な話ドラマチックなことで申し訳ないですけど、例えばデスクでこう話していて、「あれそれ測れるじゃん」というシーンだったのか、研究所で一緒にデータ見てて、とかそんな記憶はありますか？				
22:33	C	えーとねー、検討会をやったときに				
22:43	安田	検討会ですか。別チームなんで、どういったときにコミュニケーションがあったのか				
22:46	C	確か、イメージ的には、検討会議で話した後、山下さんが寄ってきて、話をしたときに、そんな細かいんだしたら、測れるんじゃないかっていうことを言い始めて、僕はそれでも全く気にしてなくて、その広いダイナミックレンジの中でどうやって0.1°っていうのを出すんやと、そっぴっかりやっていたので、立ち話で、できるんじゃないかって話で。まあ装置というか、ちょっと貸してくれ、って言うので、はい、いいですよって、渡して、そしたらしばらく経った頃、	検討会議で話した後、山下さんが寄ってきて			
23:29	安田	貸してくれの前ですね。				
23:30	C	そうですね。貸してくれの前に、その辺をやったデータを山下さんが観た。				
23:36	安田	だからもと所属されていたグループの例えば月報検討会みたいなもので、山下さんがひよこひよこひよこってやってきて、聞いていた感じなんですか？				
23:44	C	そのときは検討会は全員参加なので他のグループ、全然関係ない、そのときのグループで音声認識とかやってるグループもいたんで、音声認識の話もあれば磁気センサーの話もあれば、っていう、もうごちゃまぜ、そこにいるテーマ、だからあの時どれくらいあったかな。人数も30人ぐらい、いたんで、全員が話すわけじゃないんですけど持ち回りで、あのプロジェクト1人みたいな感じで四つ五つのテーマを話すよ、というようなことをやっていて、たまたまその頃に僕の順番が来て磁気センサーで回転角を出すとか、	検討会は全員参加			全員参加の文化
24:28	C	傾きを出すとか、何かいろいろやるうとしてることがあって、そのうちの一つだったと思います。				
24:38	安田	その日は全員実験休んで、				
24:41	C	そうですね。				
24:41	安田	一日がかりで、				
24:41	C	そうですね。こちら月例検討会って毎月進捗報告、所長に対して申告、所長とリーダーに対して進捗報告をするというのが毎月やっていたので。そこで9月から、これ意外と感度高いぞ、ということに気がついて、				

25:06	安田	なるほど				
0:25:19	C	その後なんか、デモ等でもお話しして、デモである程度、山下さんがこっそり実験等をやった後かな。方位角測れそうだと、とかっていう話を聞いて、感度低い低いと言われているが、そんなことないぞ、という話になって、僕としては磁気の専門家でもないで、先ほど申し上げたソフトの専門だったんで、ああそうなんですか、みたいな感じなんですけど、僕的にはね。	ああそうなんですか。			
25:40	安田	ありがとうございます。だいぶわかってきました。				
25:43	C	それが2000年の頃から終わりぐらい、はい。				
25:50	安田	だから2000年の頃はもうどっぷり回転角センサーの仕事をやってましたけど、その後、第3グループになってからは回転角センサーと電子コンパスと工数どれくらいの配分で仕事されてたんですか？				
26:09	C	最初は本当8・2ぐらいで2割ぐらい電子コンパスでやればよいと。というか、やってくれと、いう話だったんですけど、回転角の方がもうはっきりとうまくいかなくて、コンパスの方が動き始めて、こっちの方がいけそうだという話になってきて、で、もう2月3月ぐらいから、もうコンパスやろうと、				
26:40	安田	もうそうやって、勢いがあったんですね。				
26:42	C	そうですね。				
26:45	安田	じゃー、ほとんど100%そっちに				
26:46	C	そうですね、もう3月にはほぼほぼ100%いってましたね。	3月にはほぼ100%			
26:49	C	なので、慌ててデモキットを作るぞ。動いたモノを見せなきゃ駄目だって、これ多分山下さんから言わせればイノベーションの一つだと思いうんですけど、我々、うちの会社、他もそうかもしれないけど、最初何か作ろうとすると大抵、今でもそうだけど、どういふものを作らなくてはこれ売上げがどうなっていくかってすぐにこれぐらいになってこうだ、こういうお客さんが買ってくれる、みたいな絵を書かないと予算が取れない。	動いたものを見せなげやダメだ		MVP	
27:19	C	普通はそうなんですけど、方位角って、ましてスペックは、その次は、要は判ってないかったと。結果的には方位が測れるものっていうしかなくて、誰が買うのかも、ようわからんね、という状態だったんで。デモを見て、その、スペックは僕らもよくわかんないと。デモを見せて、これくらいならいいんじゃないか、っていうふうにしなさいと決められない。	誰が買うのかわからん。デモ見せてでないと仕様が決められない			
27:48	C	僕らも決められない、お客様も決められない。まあ上の、会社の偉い人も決められない、っていうので、デモだっていうので、この3月に慌ててまだ2月とかにデモ機をEくんが作って、とりあえず方位が出るよっていうところまで、をやって。で、デモを見せると、デモ機の方はEくんが作ってくれたんですけど、デモ機は画面があるわけじゃないのでパソコンに繋いで見せる、でパソコン側の画面、こんなふうに表示するよっていうのを僕とEくんと一緒に描いて、画面上にコンパスの絵があって針を回すだけなんですけど単純に言っちゃうと。動かすとあー一緒に針が回る、そういう意味でも、				
28:42	C	プロトタイプですね。あまりかっさよくないやつなんですけどそれを最初に作って山下さんが3月にH事業部門長に出す、ということを出して、おそらく好評だったんで、えーすぐデモOKよ、ちょっとデモ機を持ってお客さんとこ、なんかこないのって言ったら、携帯電話がいーだらうっていうのは、これもやっぱり山下さんがもう調査されたので。	山下さんがもう調査されていた			先見の明→先読みと準備
29:06	C	前の年にね。なんでそこから見せて、いいねこれいいねとは言ってもらったものの、手作りボードで作ったやつだったので、これどうやってちっちゃくするの？というところで、2002年は苦労してた。ね、さっきの話に戻っちゃうけど、2軸でいっか、3軸でいっかで、四苦八苦して、結局3軸よ、ということになってアナログデジタルっていうのをまたデジタルだねっていうふうにして、で、この3番、③の地磁気のオフセットっていうのがなかなか、ネックになっていて、これをこれを求めないと方位の計算ができない、ものなんですけども、これ、これって磁気のオフセットと書いてありますが、要は、周りの携帯電話の中にセンサーを置いちゃうと、携帯電話ってこのスピーカーとか開閉式だと開閉式の磁石とか、いろんな磁石が載ってました。それらは地磁気よりも値が大きいですよ、最初から。なんで、それがあると、何が地磁気、測定値だけを観ていると、何が地磁気かわからなくなるんで、				
30:22	C	周りからの影響分は差っ引きかきやいけないので、まず最初に周りからどれくらい影響を受けてるのっていうのを求める必要があると。そうすると、その後それを差っ引いたあとだったら、変化しているのが地磁気、向きによって変化するのが地磁気なので、方位が計算できるようにするんですけど、このオフセットをまず求めないと駄目ねと。	オフセットをまず求めないとダメ			
30:47	C	で、機械的にやればできるんですけど、なんか机に置いてもらって90°回して測る、180°回して測るってやればいいんですけど、これって一般のユーザーができるはずがないと。マニュアルに書いてあってもどうせやらないし、かつ温度が変わったりするとそのあたり変わっちゃうとか、いろいろやっぱり何かこれをダイナミックのオフセット、いつもわかるようなことを考えないと駄目よ、というところに悩んでいて、これに気がついたのはDさん。	ダイナミックなオフセット、いつでもわかるようなこと考えないとダメ			
31:22	安田	おー、そうなんですね。だからDさんが特許出願なんだ。				
31:24	C	ここがDさんが気が付いて、こうやればオフセットが求まるっていうのを作った。このピュアな数式でこうやればいけるっていうのはわかっただ。				
31:39	安田	数式ですか。				
31:39	C	今から言ってしまうと、もうあれなんですけど、その地磁気って北向いた測定値、いつもこっちなんですけど、携帯電話で北向きにするとこの地磁気の分が見えます。で、南向きにすると携帯電話的には逆向きに、こう地磁気は、まあこうすると横になると。で携帯電話を動かすとですね、地磁気の測定値っていうのは、球の表面をいろいろな向きで動いていきまして、その球体の中心がオフセットなんです。				
32:14	C	でいうところに、Dさんは、そこまでは皆でわいがやで大体わかっちゃうんですけど、そこからDさんが「球面に乗るんだったら、球体、ある程度の点があれば、球体から中心を求めるのは数学の計算なんで、できるはずだ」と気がつかれて、特許作ったと。で、そういうふうにするのと、ある程度球体の上にデータが、ある程度で取ったデータが集まると球の表面上にバラバラって乗るので、そこから求めればいいよというので、アルゴリズムはわかったと。その球体の上にとんだだけのデータをばらけさせないといけないうか、	皆でワイガヤ			

33:00	C	一点だけじゃ駄目だし、ちょっと動かしただけではだめなので、ある程度大きく動かさないと、いっぱいデータがないといけないです、って言うのでここで書いてある「8の字、2回転オフセット」あ、嘘です、ごめんなさい。「8の字、2回転オフセット」っていうのは世の中に、あれ？					
33:22	安田	私も昔のガラケーでやった覚えがありましたよ。					
33:24	C	「8の字、2回転」じゃなくて、「水平に2回転」？					
33:32	安田	それもあつたような気がしますし。					
33:33	C	これ多分ね、ちょっと誤解されています。はい。これ水平2回転です。					
33:40	C	「水平2回転キャリブレーション」です。それはPの、その時はまだM社なんだけど、Pって言ってたかな、M社さんの携帯電話に乗ったコンパスは、水平に2回転す、ボタンを押して「今から廻します」って言ってから2回転す、というのが、やり方でした。そうそう、八の字じゃないです。					
34:12	C	それでも駄目だった。段々その温度特性で方位ずれたり、たまたま磁石のそばに置いたりするとまた変わっちゃうっていうのもあって結局、使うたびに毎回くるくる回す、そんなことはできないよね、っていうふうに言って、僕らの方は3軸にしてたがゆえに、逆に中心を求めれまいよってこともわかって、あとはデータを広げさせる動きを取れまいよっていうので、当時はこれそこで八の字が出てきている結果に。					
34:44	C	携帯電話をですね。めっちゃめちゃに動かしてもらいたい。手で持ってやるから八の字にするっていうのは割とやりやすいかな。本当はやっぱりこうやったりしてほしいですけど、そんなことする人いないので。八の字でいいかって。で、8の字にすると、ある程度球面上パラつくので、このようの球面上のx軸y軸Z軸、各軸みんなばらけてもらわないと、XとYだけ動いてても駄目。っていうふうに動かしていくとやっぱ3次元的な動きには八の字がいいよってなって。				人間工学	
35:19	C	それをどれくらい八の字に振らなきゃいけない。ちっちゃく八の字で振るか、大きく八の字で振るか、とかいうのも、そのデータのばらつきをこう評価しないといけない。その、ばらついたデータから中心求めるのはDさんのこの特許で、いけますよ。どれだけばらついたらOKにするかっていうのを決めなきゃいけないでそこを僕とか、ここに名前がないけどKtくん、という方が、いろいろこれくらいのばらつきがないと駄目とか、ああだこうだっていうのを決めて、これよりも大きく、広がったデータを使いましょう。というようなところでそこで僕、特許をKtくんが何個か、メインそっちKtくんですね。その後オフセットが求まると、先ほども申した測定値からそれ引いたら地磁気の成分だから、あとは地磁気の成分から方位を出すっていうのを、ここ伏角って書いてありますけど、					
36:28	安田	これ違うんですか。					
36:29	C	いやこれはあってます。けど、地磁気って水平じゃなくて、斜め下向いてですね、斜め下と言ったら嘘だ。北半球だと斜め下。南半球だと地面から上に上がっていく。南極から北極にこういうふうに行ってるので、その赤道直下にいると、ほぼほぼ水平。だけど日本だと、もう北半球になっているので、ちょっと45度ぐらい傾いているんですね。で、こいつのうちのこれを水平面に投影した時の北向き、水平にしたときの方位が北になるんで、あとそれは携帯電話がどっち向いているかで判断するっていう形になるんですけど。それをやろうとすると、ですね普通に2軸でやると、人間、携帯電話持つ時って、その今言った通り、方位を出すのは水平成分だから、こうすると一番正しく、こっちは北ですよ。こうやって、あーこっちは北だ、南だとわかる。でもこんなふうを持つ人いない、絶対こうする。そうすると、角度が上がるから、これで測ったデータってのは水平成分じゃないので、これを水平成分にもう1回直さなきゃいけない、というところでこいつの角度も持たせなきゃいけないねっていうので我々としては、携帯電話の傾き角っていうのも、ここには書いてないんですけど、傾き角っていうのも求めないと、正しく方位が求まらないよ、ということが、わかりました。					
38:11	C	それはもうこの頃わかってたんで、2002年の7月？、5月ぐらいかな、2002年の半ばぐらいですかねもう。					
38:21	安田	それはもう特許出されているから教えてもらえるかもしれないんですけど、携帯電話の傾き角って水平情報が何かを拾ってこないといけないんですよね？					
38:31	C	なんで電子コンパスと言いつつこの傾きを出すためには、加速度センサー、言ってみれば重力センサーなんで、何もしてないともう1Gの垂直に、そう、加速度センサーで、こうやってやると「1Gが下にあります」って出るんですよ。					
38:55	安田	でもそれも3軸いるんじゃないですか？					
38:57	C	3軸の加速度センサーがいるんですよ。最終的には、だけど、とりあえず傾きだけ見るんだったら2軸でも効果はわかる。ただ、こうなってこういう形になると、駄目なんで、当時は携帯電話の姿勢がわかんないといけないんですけど、こんなふうを持つ人はいないので、だからここが45°なのか、60°なのか、っていうのを決めてもらえば、ベクトル変換で計算できるので、地磁気はこうなってますね。携帯電話は30°とか45°ですね。だから水平線はこうですよっていうのが全部計算できるので、その辺の処理を私がアルゴリズムを考えて、ソフト的に、あのソフトに入れ込んで、このセンサーから出てくる値、この3軸の磁気センサーから三つの値がやってきて、磁気センサーの値がやってきて、プラス傾き情報っていうのを、加わってここで計算して、方位が幾らっていうのが出す、ここの部分を僕らは作った、という形。					
40:05	安田	となると、3軸もしくは2軸の加速度センサーも搭載しなきゃいけなくなった、そういうことですね。					
40:12	C	最初はだから搭載してなかったの、もう人間がここで「俺45°で持ってます」みたいなボタンがあって、					
40:18	安田	最初は入力させてたんですか。					
40:19	C	そう。					
40:20	安田	なるほど。					
40:21	C	もしくはその水平で持ちます、水平で使ってくださいっていうのは条件として出ているんですけど、やっぱそれはキャリアさん、いや、そんな、こんなこと全然できないよ、させられないだろうっていうふうに言われて、こうだよ。で、そこで最初は決め打ちだったから、だいたい60°だろう、って言って60°決め打ちで、固定値でやってるのが最初の端末。最初の最後の仕様。60°で持ってね、と一応書いてあ					

		る。大体 60°も 45°もまあまあなとかなるだろう。という感じにして、っていうのをやりましたね。はい最初の時は。			
41:05	安田	なるほどわかりました。			
41:11	C	それから 2002 年、それでドタバタドタバタやって、さっきのパラメータね、そのデータ広がり具合パラメータも、こうしよう、ああしよう、というのをやって決めて、2002 年末にサンプル出荷、をやって、ここで言うと 3 月に電子部品研究所に変わった、という形になっています。			
41:45	C	なんで、最初の携帯電話の 60°手持ち、この傾きが要るよっていうのがいろいろわかって、傾き検知があると、当時ゲームとかにも使えるので、その次の世代のやつで傾きセンサーも入れて、加速度センサーを入れて、方位の補正もできるし、これで、コロコロやるゲームみたいなのもできるので、傾き計測センサー、加速度センサー、2 軸品とか 3 軸品とかを入れるっていう流れに、それは我々の製品ではないので、加速度センサーメーカーさんが納める、と			
42:36	C	でも、方位の計算に必要なから、そこそ仲良くしていくつかの加速度センサーメーカー屋さんとも、この頃いろいろ協議をして、	加速度センサーメーカーさんとも協議して		
42:48	安田	自分たちのユニットに組み込んだんじゃないで、そっちはそっちで買ってもらってくださいと。でもそのデータをちょっとやり取りしたいので、ってことでそのメーカーさんと話し合いをしたんですか？			
42:57	C	そのメーカーさんとも話し合いをさせていただきました。我々のソフトウェア的には、どっかからその情報が必要なんですね。それをくれと。	メーカーさんとも話し合い		
43:06	C	じゃ、このセットメーカーさんも当然、ある程度そのドライバソフトみたいのがあるんだけど、加速度センサーって別にさっき言ったオブジェクトを求めるとか何もいらないので、あの、値を垂れ流すだけ、まあフィルターかけてノイズだけ落とすためにフィルタかけて、垂れ流すだけなので、それでデータを普通に携帯電話のゲームにも使うけどこっちにもとれるような形にしてくれ。			
43:28	C	というようなことをやって、お願いして、当時ここをそれはもうちょいあとかな。いや、そんなことねーな。もうちょいあとか。ここになったのは 2008 年だからまだもうちょい先だな。加速度センサーを入れたのは 3 年 4 年 2004 年とか 5 年ぐらいだったように思います。			
43:59	安田	2002 年時点ではないわけですね。			
44:00	C	ないですね。必要だねっていうことはわかっている、2002 年 2003 年の最初の製品をリリースしたときには決め打ち。			
44:13	C	ただここには書いてないんですけど、この角度決め打ちとは言いながら最初の製品出荷まで使って、最初、最初っていうのかな			
44:24	安田	なんかクリスマスに中量産の何かチップみたいなモノをお届けしたと言っていましたか。			
44:32	C	そこは始まり、2002 年 12 月に出したんですけど、最初のお客さんは実は携帯端末は、最初のお客さんは N 社さんなんですけど、海外向けだったんですね	最初は香港向け		
44:49	C	確か香港で売るとか端末に乗せるっていうことで、まだ日本としてはその地図アプリとかも流行ってない状態だったんで、世界的にはちょっとちょろちょろあったんですけど、たしかこれは香港で売るとか端末に入っていて、2003 年以降に、3 年だから 7 月にリードブレイムで云々かんぬんだから、2003 年？2002 年ちょっと待ってね・・・			
45:36	安田	このあたりは、山下さんは語ってくれませんでしたので。			
45:47	C	そうですね。2003 年の最初、2002 年の年末の 2003 年の最初に出したのが N 社の香港端末で、アプリを後から入れるっていう形になっていて、なので、ユーザーは最初、電子コンパスが使えない状態になっていて、そのアプリが永遠に出なかったから、誰も使わなかったんで。不良も何も起きないっていう、使わないんだからっていうことがありました。で、その後 2003 年その後のお客さんで 2003 年 7 月だから、7 月が量産の最初だからこの時が N 社の香港端末か。でやって 2004 年ぐらいに日本の携帯メーカーさんに繋がった。それは最初に 2001 年の最初に行った北海道と、横浜にある会社、これ KC 社さんなんですよね。KC 社さんをずっと待たせていて、2003 年の終わりかな、もしかしたら 2004 年、2004 年春だったかな。			
47:22	C	最初に、まともっていう言い方で本当にコンパスを使って物が動いたのは 2004 年 1 月、そうですね、2004 年 1 月に KC 社さんから、地図アプリとくつついた、NAVITIME さんの地図アプリとくつついた端末、ちょっとこれ変わった形してましてね、こういうふう動くんですね、スライドして開けるやつ、多分これ 1 代で終わっちゃった KC 社さんのスライド端末です。			
47:55	C	これは 2004 年の 1 月です。ただ、携帯電話の開発ってほぼほぼ 1 年前からやっているので 2003 年の 1 月にはもうそういう仕様でやんなきゃっていうふうになって、ました。はい。なのでこれ 7 月で作るよっていうのは、あのモノはだからもうギリギリかな、2003 年 7 月 8 月 9 月ぐらいでもう量産しないと、あの 2004 年の 1 月に物を売ろうとしたその時点では大体数百万台作っておかないといけない。			
48:38	C	数十万台作っておかないといけない状態だから、それを逆算するともう 2003 年の 10 月とか 9 月にはもう物が来てないと、工場でどんどん作るからっていう 2003 年 7 月でマイクロで作ってもらうよということになったらもう即、量産、していましたね。	数十万個のモジュール造っておかないと、工場でどんどん作るからって		
49:00	C	ここ、「旭化成マイクロ」です。正確にはですね、旭化成マイクロデバイス、デバイス？、デバイス？か。旭化成マイクロデバイス、デバイス？、っていうっていう会社で、それを略すと AKM というふう。			
49:37	C	今、同じ会社は旭化成エレクトロニクスになっています。はい、っていうところ 2003 年やりましたっていう感じがですかね。で、2004 年の 1 月に KC 社さんから最初は端末が出るんですけど、だから 2003 年の秋ぐらいに KC 社さんの試作機を作るので、もう電話の中に入った形ですね。そうすと性能が出ねえよ、ということがわかって、あれ 9 月か？	性能が出ない		
49:59	安田	2003 年 9 月ですか。			
50:01	C	はい、出ない理由が最初がよくわからなかったから、適当なところにコンパス乗っけていたんですね。周りにスピーカーとかあっても、それは DOE っていうアルゴリズムでキャンセルできるからいいよ、って言ってたんですけど、その周りに携帯電話の基板ってこのちっちゃい電子基板、緑色の基板、いっぱい部品がぎゅうぎゅう詰めに入っていて、あちこち電流が流れてる。ちっちゃい電流ならいいけども、パイプレータとかね、結構電流流して、で、直流なんで、電流流れると周りに磁場ができて、この大きさが地磁気に影響するレベル。マイクロテスラオーダー。			
50:50	C	なんで、あるときはちゃんと出てるのに、何かした途端に急に方位がおかしくなる。っていうことが判る。			

51:02	C	で、なんでだろう、アルゴリズムが悪いのか？、というのをいろいろ調べたところ、電流線の影響だと、パイプレータ鳴らすと駄目だと、画面の輝度を上げるとダメだと、いろいろいろいろなものがわかってきて、電流線のそばに置いてちや駄目だねという程度ノハウみたいな感じでわかったので、そこで KC 社さんに 2 回ぐらいい、レイアウト変更を、1 回やってもらってこれでいいかなと思ったらやっぱり駄目で、もう 1 回やって、みたいなものを 8 月 9 日にやりました。	お客さんに 2 回くらいレイアウト変更依頼			
51:41	安田	もちろんその詳細なレイアウト図は、大体この辺に配置してください、っていうのはお願いしたんですか？				
51:49	C	もう全部もらって、部品も回路図レイアウトも				
51:54	安田	ちゃんと出してくれましたか				
51:55	C	はい。出してくれて。				
51:56	安田	そこでなんか本当に図面引いたんですか？、ここにこう置いてくださいとかそこまで				
52:01	C	いや、モノを見て、ここに電流線があるね、これ何の電流なの？、って聞いたし、ここはちっちゃいからいいね、こっちはでかいから、なんでこの線からは 2 センチ離してくれとかね、そういうまあ、ガイドラインを作って、KC 社さんと相談しつつ、ここにラインがあるから、こうして流してねっていう、1 センチ離せ、2 センチ離せ、っていうのをやって、じゃーここだねっていうふう最終的に決まります。そのやり取りやっているとところがなかなか大変で、これ 2 週間かな。毎日夜中 2 時ぐらいいまで仕事してた。				
52:45	安田	それはどんなあれなんです。例えば夕方これでいいかって、てくとそういうのを明日までに返さなきゃ、とか。				
52:53	C	そうそう。そんな感じですか、はい。それでこれでシミュレーションしろとか、このレイアウトではどうなるんだとか、これで DOE の見た方位の誤差はどれくらいになるのかとか。あのノイズが全くゼロになることはないで、フィルターをちょっと強くしたらどうなるのか、データを作れ、みたいな感じで、毎日夜中に Excel 表に、こうなってるって、こうなってるって、っていうのを送って帰る。				
53:17	安田	シミュレーションをして、結果出して、送って帰って寝る、っていう感じですか。				
53:22	C	そうそう。2 週間本当に僕と山下さん、Kt さん。毎日その形で、あの時、朝早かったら朝 8 時ぐらいいから夜中 2 時まで毎日毎日やって寝て。もう晩飯も食えない状態で、もう大変な状態だったって、っていうのがありましたね。	2 週間、朝 8 時～夜中 2 時まで			
53:46	安田	なるほど。もうその携帯電話のリリースの日が決まってるから。				
53:50	C	教えてもらってるから、そこまでにやんなきゃっていうのでやらされて、僕は家近かったんで、スクーターで帰ったとき、山下さんって毎日タクシーで帰ってるみたい。研究所は田舎にあったんで、ご飯食べるところはなくて、歩いたところになんか変な寿司屋があるとかで、くるくる寿司食べたりとかっていうのが本当に 2 週間。				
54:17	C	会社入って初めてでした。山下さんでも初めてだと思います。こんなこんな厳しい働き方。で、できて 2004 年の 1 月にその端末が発売されて、CM とかにも出てきてその時 K 社さんが、当時は■■■■って言ってたかな、新しい今までとワンランク違ったやつで、機能としてこんなとこんなとこんなのできるみたいな、三つのうちの一つがその地図が回ると、歩行者ナビが出来ます、っていうのは、その中に入っていて、二番目だったかな。って、CM やってるので、僕らのチームとしてはあれだねって言って、結構嬉しかったというか、そうですね。やった成果が出て、やりがいあったねと、いうものが最初のときの苦労話になるかな。	CM やってて、結構嬉しかった			
55:21	安田	その後どうでした？ 順調でしたか？				
55:21	C	その後はですね。いや、KC 社さんに使っていただき、So 社さんに使っていただき、そのあとどこだったっけ。三つぐらい日本の会社で使っていたけど残念ながら D 社さんの会社は使ってくれなくて。K 社さんの方ばかり。もうその NAVITIME さんのアプリがあるから、あれにくっつけるだけだから、メーカーさんとしては楽なわけ。				
55:46	C	えー、やったんですけど、その翌年かその翌々年ぐらいい、KC 社さんもいまち、携帯電話のメーカーがいっぱいありすぎて、パタパタみんな倒れ始めて、売れないって言ってみんな辞める辞めるってなって。言って、So 社さんだけが、So 社さんと C 社。				
56:11	C	C 社さんがタブ携帯みたいなんで、はい■■■■っていうブランドですけど、ちょっとごつい感じの、あれに搭載してくれて、あれやっぱりアウトドア系でこう、山とか行って使うイメージがあるんで、コンパスは絶対必要だっていうので、C 社さんが使って、■■■とかいう名前だったかな。だったと思うんですけど、あの、C 社最初の頃のタブネス携帯。今から何年前だ、15 年ぐらいい前だよな。2004 年だから。				
56:51	C	そうですね。うちの子供に買ってやった携帯なんで。これにしろって言って。っていうのはあったんですけど売り上げ的にはちょっと減っちゃって。日本の携帯メーカーに元気がなくなった頃で、海外だっけっていうので 2003 年、4 年か 4 年 5 年と 4 年 5 年 6 年かな。	うちの子供に買ってやった携帯			
0:57:17	C	海外に売ろう、と言うので、僕が結構技術サポートができるっていうので技術的な質問をみんな答えられるっていう、営業さんと私で海外をいろいろ回って、中国各国台湾を回っていて時々アメリカとか行って、そのころ行ってましたね。そういうところだから、韓国だと Su 社さんとか L 社さんに採用してもらい、中国だと F 社さん、うん、あと B 社さんも昔携帯やってたんで、今、車になっちゃったけど、B 社さん。最初のときはそこですね。まあ最初の方は X 社だとか Me 社とか、O 社とか、みんな使ってもらったんですが、最初僕が行ったときは F 社さんと B 社に行っていて、アメリカは A 社とか Mo 社さんかな、に行ったりしてました。	僕が結構技術サポートができるっていうので、海外に			
58:16	C	私個人としては、Su 社さんはあったんですけど、台湾にそのころに行ったときは台湾まだ携帯をあまり作ってなくて、その時は PDA っていう名前の携帯情報端末、電話機能はないけど小型パソコンみたいなやつでキーボードがあって、				
58:35	安田	ありましたね。Sh 社の■■■みたいなやつ。				
58:36	C	そうそう、あれの世界版。有名なのは Ga 社とか TT 社とか、そういうところが作っている、ナビ機能があって、ゲームもできて、音楽も聞けて、今のスマホと一緒に、ないのは電話機能だけがないっていうやつですね。GPS もついてる、というところで PDA に入れるのが一番いいよってことで、PDA メーカーさんを中心に回っていき始めたところのときに、2007 年ぐらいいだったかな。台湾の H2 社さんっていうところは PDA を作ってて、H2 社さんは今、会社無いですけど。G 社に買収されて、今 G 社になっちゃったんですけど、H2 社なんて OEM 先だったんで、物は作るけど、最終的に売ってるのは De 社だったり H 社だったりしてると、もう作ってるのは H2 社だと。				
59:43	C	僕らは PDA のデモを De 社の PDA でこんな形で、ここにモジュールくっつけて動くようにして、そのデモ機を持って H2 社に行ったら、これ作ってるの H2 社ですよ、って言われて、そこでちょっと仲良くなって、コンパスっていうのがあるよっていうのをいろいろ話をし	H2 社と仲良くなって			

		て、じゃー考えるわ、日本ではこういう K 社さんがこういうナビゲーションシステムやってますよっていうのを話してたのが 2006 年の終わりに 2007 年の初めぐらいだったかな。				
01:00:12	C	その時はもう加速度ものつけて、6 軸ってやつだけど、6 軸のデータがあればどんな姿勢でも方位がわかりますよ、ということを書いて、まあそれを気に入ってくれていて、言ってたんですが、みんな興味ある興味あるとか言ってくれたんだけど、結局実際のプロジェクトになったのは H2 社さん 1 件で、みんなバタバタ倒れちゃったんで。	携帯電話のお客さんがバタバタ倒れちゃった			
01:00:36	C	がっかりしていたんですけど、実はその H2 社の言う端末っていうのが、Android の初号機だったんですよ。				
01:00:46	安田	おー、そうだったんですか。				
01:00:47	C	えーとですね、H2 社 ■■■っていう名前のスマホですけど。				
01:00:52	C	はい、これ 2008 年 10 月発売。なんで 2007 年の終わりにもうスペックを決め始めて、どうするこうするっていうのをやってたところ、2006 年から 7 年の初めぐらいに紹介して、プロジェクトリーダーはちょっと気になってたデバイスで、ここで載せようやっていうのは 2007 年の終わりに決まって、採用になった、というので 10 件ぐらい候補があったのにみんなバタバタ潰れて、海外も駄目じゃって、そのころ日本も駄目だったんで、このグループも駄目なんじゃないのっていう感じがあったところに引っかかってきて。その時僕らも Android 携帯なんて知らないですし、H2 社が作る単なる H2 社の端末 1 個だと思って、100 万台出たらいいかな、という程度で、でも世界中に売れるんだから、もうちょっと売れるだろう。	1 社だけ引っ掛かってきて			
01:01:49	C	というような程度のことを話していたら、うん。ソフトの話になったときにソフト屋さんは「ちょっと G 社と話さないといかん」という話になって、お前アメリカに行けと言われて、僕と営業関係の人間でアメリカの G 社に行って、なんで G 社が出てくるかわかんなかったんですけど、ソフトは G 社だって言うから、G 社の人と話をして、そのときに Android っていう名前が端末なんだよ、OS は G 社が作るやつで Android OS だよっていう。その時もピンときてなくて、そうなんだねと。そこで G 社さんはこのパソコン、マイクロソフトさんと同じことを考えているので「ソフトは共通。どんなデバイスも繋がるようにしたい。」という仕様なんですわね。ドライバーだけつけばみんな動くようにしろと、いうふうにして。				
01:02:42	C	旭化成、AKM のコンパスも繋がるし、そのころはコンパス、Ya 社さんも作って、世界の他にもあるんですけど、大きな競合は Ya 社さんだったんです。あと Ai 社っていう会社があります。	競合			
01:02:55	C	で、Ai 社のも繋がるし、みんな繋がるようにしたい。いうことを G 社のエンジニアは、エンジニアというか、G 社の人たちが言っていて、で、僕らは、その特許が、オフセットを求める特許があるし、方位の計算も我々が考えたアルゴリズムなんで、それを Ya 社さんに使ってもらうわけにはいかないというのは、いやそれはできないっていうので、そこで押し問答になって、その時は僕、ほとんど海外出張とかあんまり行ってない頃だったんで、英語は全然話せなくて、もう全部営業の人に通訳してもらって、いやそれできないよ、とか、できないって言えば、とかやりました。	それはできないって押し問答、営業にできないって言葉			
01:03:40	C	■■■				
01:05:50	C	■■■				
1:06:00	C	イノベーションを起こしたっていうのがきっかけだろうと僕は思っています。もちろん携帯に乗ったからっていうのはあるけど、僕らとしては PDA がいいよって、売り込みに行くと PDA のメーカーにはことごとく蹴られ、蹴られるもしくは他社に Ya 社さん、Ya 社さんは他にも IC 持っているの、抱き合わせ販売というか、一緒にあるよっていうので、そっちになっちゃって、もう見向きもしてもらえなかったんですけど、そこで最後に聞いたこともない。	イノベーションを起こしたのは Android に乗せたのがきっかけ			
01:06:41	C	H2 社、日本人的には聞いたことがない、H2 社って何それっていう会社、実は物をいろいろ作ってたっていうので引っかかって、それから一気に De 社とか H 社も携帯を作り始めて、台湾だと As 社とか Ac 社っていうパソコンメーカーですけど、この人たちも作り始めてやるよ、言うので、	PDA は見向きもされない、聞いたことのない H2 社が引っ掛かって			
01:07:02	C	みんな驚いて、携帯電話を作ってる Mo 社さんも Android に行くし、パソコンをやった De 社さんたちも Android に行くし、OEM メーカーとか As 社とか Ac 社っていう台湾のローカルのところも携帯作るよっていうので、いきなり数がダラッと増えて、全て Android で最初に乗ったっていうのがきっかけで、僕的にはあんなに海外出張して 1 件しかプロジェクトなかったよっていうので嫌味を言われていたのに、実はその 1 件がもう場外ホームランだった、とういこと、はい、ってことがありました。なんで僕としてはその開発段階で云々よりもここで売った、売れた、で大ヒットしたっていう方がイノベーションを起こしましたよね、っていう。で、あの G 社さんの言う通りにこの「誰でも使い回し用ソフト」にしないで、戦って。	あんなに海外出張して 1 件しかなかったよ、って嫌味を言われていたのに、場外ホームランだった。 G 社の言う通りの「誰でも使い回し用ソフト」にしないで、戦って	大口顧客でも、言うべき時には言う、言いなりにならない		
01:08:13	C	■■■				
01:09:43	C	という感じで、いまだにシェアは持っています。■■■				
01:10:12	C	流れる的にはそんな感じで、僕個人からすると、一番すごかったのは、山下さんがホール素子で、地磁気を測れる程度になるものがあるよ、使いこなせるはずだっていうところに気がついたのはすげえなと思って、その後ダイナミックレンジが広いとかいろいろ見えてきたんですよ。そこに気がついたのが、やっぱりすごいなと。	一番すごかったのは山下さんがホール素子で地磁気測れるよ、と気が付かれたのはすげえなと思って			
01:10:41	C	っていうのと、あとこれ山下さんのいうところの 2008 年からモノリシックに切り替えたっていう所ですかね、これも僕らも売る方に一生懸命だったんで開発できなかったんですけど、山下さんはこうじわじわやっておられて、モノリシックに変えたんで、一気にこれで値段も下	あとモノリシックに切り替えたっていう所			

		がるし■■■。					
01:11:03	C	手間からなくなっただけ。立てたりすることいらないので、っていうのはあります。イノベーションについては、それかな。あとはその携帯、実際に載っけたら、電流の影響があるじゃないかとか、うんあれも影響があるじゃないか、とかいろんなのが見えてきて、それを1個1個つぶしてノウハウをどんどん溜めていったところですかね。	あとは1個1個潰してノウハウを溜めたところ				
01:11:33	C	海外でもトラブルは1番手、Su社さんも初号機で横んだときはやっぱり方位角の性能がいまいち出ないっていう。やっぱり聞いちゃうとコンパス載せちゃうと、方位角の精度で1°とか、それぐらいにイメージして、その精度が欲しくなってしまうんですけど、実際我々が方位角の精度で大体5°ぐらいって言って、±5°、悪いと10°ぐらいになるよって言って、地磁気って、それくらいいい加減なもので、ここで測ったら多分、北にならないと思うんですよ、これって鉄骨がいっぱい入ってるんで、					
01:12:05	C	ていうことを説明しても、やっぱり知らない人は知らないし、Su社さんの偉い人はそんなことは知らない。あそこの会社は結構テーブル式なんで、精度1°ってなったり、精度5°ってことも、5°なんて、何とかしろ、で5°が認めてもらったんだけど、なかなか5°になんなくて、苦労をして、Su社さんの時は1日だけだったけど、一晩徹夜で実験させられるっていう、いうのを11月にやった。	一晩徹夜で実験させられる				
01:12:40	C	ものすごい寒いときに僕と韓国事務所のエンジニアの2人でSu社の、多分ビル高い、20階建てビルの20階ぐらいの携帯電話開発チームなんですけど、僕らがやってくれてる人はそこでコーヒー飲んでんだけど、僕らは外出していて、中庭みたいな広いところ、中庭みたいなところにボードを置いて、こう測って、このパラメータだったらこうだっていうのを夜中ずっとやって、					
01:13:08	C	11月、寒いなんてもんじゃない。					
01:13:11	C	もうその日は出張してるから、L社さんと打ち合わせがあって、終わってみんなで焼肉食べようみたいなことになって、ビール飲んでたら、電話掛かってきて、今すぐ来いって言われて、もう9時半回ってるぞ、今から行ったら10時半とかになっちゃうんだけどいいのって言ったら、いいから来いって言われて。					
01:13:39	C	10時ちよ過ぎに着いて、何が起きたんだろう、ただ初号機ができて、出来ただけだと思ったような精度が出るときと出ないときがある。で、Su社のルールとしては、品質保証部っていうのは結構うるさくて、ここで測ってOKもらわないとこいつを量産に持っていけないと。ここで測るのは明日だから、今日中にパラメータを決めていくと、こうやって動かせばいいじゃんって言うても、これがちゃんとやってくれるかどうかかわからない、これくらいでも何とかできるようにせー、ってそんなことできるわけないって、散々やってるのかなと思っていったんだけど、しょうがねーな。これだけは振ってくれと、8の字はきれいに回してくれてっていうのを何とかその人と品証の人に話してもらって、ずっと何回も何回もやり直して5時ぐらい、朝5時ぐらい明るくなってきた頃に、とりあえずこれでいいか、っていう感じになって、認めてくれて、それでOKになって。じゃ5時で、じゃあご苦労さん、じゃあラップアップのミーティング9時からね、と言われて。					
01:14:52	C	と言われて3時間だけホテルに滞在するっていう、しかも取ったホテルには行けないので。車で1時間ぐらいかかるから。もう近くの別のところをとって、朝5時半にチェックインして、シャワーを浴びて、それでもう8時半にチェックアウトして。そのまま行って、こうですよっていう話をして。朝何回か実験してみたいだったけど、まあまあうまくいくと。10回に9回ぐらいうまくいくと。1回は駄目なんだけど、それが出ない、それに当たらないことを祈るしかない。					
01:15:29	C	みたいなことを言って、品質保証部って、■■っていうちょっと違うところ。Su社さんの本体は■■っていう所にあって、その移動って結構かかるんですよ。電車で行ったら数時間かかるんですけど、ヘリコプターで飛ばすんですよ。中庭にヘリポートがあって、そこに評価端末他のものもいっぱい積むんですけど、いっぱいフォローを受けて、皆で送り出して、ヘリコプターで飛んでいってもらって、ここでチェックする。	品質保証部でチェック				
01:16:04	C	で、その日は僕は移動で、その日は金曜の夜で、土曜は僕は移動で台湾に行く、ってことで、そのまま移動して、台湾について夕方ぐらいにそのプロジェクトの人から電話かかってきて「パスしたぞ」ってことで「良かったー」と思って、これだからイノベーションじゃないんですけど、顧客サポートの大変さ、みたいなところだと思ってます。一生懸命やって対応して、ここの対応はめちゃくちゃ悪かったんですけどね。	「パスしたぞ」ってことで良かったー。顧客サポートの大変さ				
01:16:41	C	まあそれで1号機がうまくいったんで、あとはもう、芋づる式にばばば一つと広がって行って。あのエンジニアは優秀なんで、うんあのソフトの移植みたいな、もうあっさりやっちゃうんで。すごい人がいっぱいいて。大体そこでトラブって、ああ、こうだって何度も何度も発生のするんですけど、Su社さんとH2社さんはほとんどなくて。	あのエンジニアは優秀、あっさりやっちゃう				
01:17:07	C	やっぱり、世界には頭のいい人がいっぱいいるんだな、っていうのが実感しましたね。Su社さんのランニングは、すごい、すごいよ、あいつ、俺の説明、カタコト英語を聞いてただで理解して、「判った」って言ったら3日ぐらいで「終わった」と、「終わったら確認してくれ」みたいなことを言ってきた人がいて、まあその人辞めて、A社にいったやつだけ。	世界には頭のいい人がいっぱいいるんだな、と実感				
01:17:30	C	すごいなと思った。そういうのがあって、ばらばらばらと一気にSu社さんにい1個入ったらもう、そのあと追っかける10プロジェクトぐらいに入ったんで、数的にはガーターで増えちゃって、もう作りきれないよ。とかになって、多分その頃は開発、お客さんのサポートは大変なんですけど、物を作る方は作る方で大変で、足りないって怒られるので一生懸命やって、Su社さんだ、A社さんだ、って超有名なところから注文来ているのに、そこに足りないなんて言えないから、作る方も一生懸命やってる。製造グループは、ですね。	すごいなと思った。他社にも入った。作る方も一生懸命やってる。				
01:18:19	C	■■■					
01:23:06	C	それが2011年、12年ぐらいまではコンパスやってたんで。私がやってるのは、その位かな。2013年からちょっともう違うことを始めていたので、もうこの電子コンパスからほぼほぼ抜けちゃってる感じですかね。					
01:23:52	安田	ではですね。お気持ちの部分ですけども、最初の頃が、先ほどもうお話しいただきましたけども、山下さんは別の部署でやっていたときの方位角センサーですか。そのときの用途は聞いていたんですかね？ こんな市場向けにこれが大事だとか、そういうところで開発されたと思うんですけど、コンパスに使うってなったときに、また違う用途が見つかったとか、はい。なんかその規模感も段々その電子コンパスが大きくなりそうな話も聞いているんですけども、何かその電子コンパスの前と後で、ご自身の何か、開発力って言うのとあれですけど、自分の仕					

		事のモチベーションとかって何か変化ありましたか？				
01-24:49	C	電子コンパスの場合、電子コンパスの開発の前と後ですね。開発なんですか？ まだ売れる前ですか？ そのときはですね。特段、正直なところ、特段変わったってことはなかったです。なかったのは電子コンパスの開発をやる場合も、この先ほどお話しした通り、回転角センサーをやる前、私携帯電話向けの、デバイスのソフトを作っていました。				
01-25:30	安田	それはあれでしたよね、自動車向けでしたよね。				
01-25:32	C	いや、回転角は自動車向けだったんだけど、その前に旭化成で、AKM ですね、と一緒に携帯電話に使う IC の開発に携わっていて。その当時は、だからこの前ですね、2001 年、もっと前ですね。携帯電話がアナログだったとき、からデジタルに変わる直前、ちょっと前、2 年ぐらい 1 年ぐらい前、まだ主力はアナログの携帯で、今度デジタルに変わるよってなったときに研究所でですね、音声コーデック、音声を圧縮伸張やあって、デジタルになると、結局喋った声を一旦デジタルデータに直して送って、受け取った側で元に戻してスピーカーから流すって感じですね。	携帯電話に使う IC の開発に携わっていて			
01-26:29	C	その圧縮する技術、圧縮するのは当然もう、規格が決まっているから、その旭化成方式なんか通用しないので、これだって決まっています、こいつをでっかいマイコン使ってガチガチにやっても間に合わないから専用の IC を使って、もう音声圧縮伸張、合わず、ってやってくるグループがいて、そこになる前に当然受信してきた電波、アナログで来ていて、それから 1/0 のデータに作り直して、その後通信プロトコルでちゃんと周波数帯からいくらで出た、いくらで戻りがあったとか、なかったとか、いうのを全部処理するんですけど、そのアナログからデジタルに変復調、変調、復調をやる IC とデジタルのそのプロトコル、データ 0/1 にした音声コーデックに渡す、もしくはシステム側に渡すってところのデジタルの IC と音声コーデックの IC、この 3 チップをまとめて新しい第 2 世代の携帯、デジタルセルラーのコアになるものとして売ろうっていうのをやあって、そのうちの真ん中のプロトコルの部分を僕、ソフトで書けと言われて作ってたんですよ。				
01-27:32	C	当時それ、アセンブラ(マシン語に変換するための言語とソフト)ですよ、C とかあったけどアセンブラでガチガチのソースコード書いて、ていうのをやあって、そのモノができて、携帯電話に入って、Dn 社さんとか、当時 Dn 社さん携帯電話やあっていて、Dn 社さんとか Ex 社っていう会社。ここが、デジタルセルラーの最初のときにに入れてくださって、っていうのがあるので。				
1:28:11	C	僕としては携帯電話に部品を入れるっていうのは、経験があったから、電子コンパスで山下さんがこれで地図が回るやつ、等々で携帯に入るよって言うけども、ターゲットとしては別に悪くないな。携帯電話、数出ることがわかってるので、入ればデカイよね、っていうのはわかってたんで、その開発前後でどうかっていうところはあんまり、多分、ちょっと違った新しいデバイス、でやるんだなっ、という程度しか変わってなくて。僕自身はその時、回転角をやっていたから、聞いてても、「あー、携帯向けのやつをやるんだ」っていう程度しか思っていないんですけど。最初のときはですね。はい。	ターゲットとしては別に悪くないな、入ればデカイよね、って分かった。			
01-29:07	安田	御社のそのときのチームっていうのは、何かしらデジタルっていうか、回路もできるし、ソフトも組めるし、みたいな人がいっぱいいるんだ、なんておっしゃってたんですけど、そういうカルチャーなんですか。				
01-29:23	C	えー、そうですね。ただ研究所の第 3 研究所になる前は、LSI 情報研究所っていうんですけど、基本はソフトです。	基本はソフト。			
01-29:34	C	ソフトウェアのアルゴリズムを考えたりする人がメインにいました。ただ、何人かはソフトもやるしハードもやるしっていう人もいて、ハード専門って人も何人かいたかな。いたかもしれない。それでもあんまり変わってなかったんですけど、一応両方はいました。回路は若干弱いかもしれない。ソフトは本当に強い人がいっぱい、っていうメンバーがわらわらわらといたということになります。	何人かはソフトもやるしハードもやるしっていう人もいて			
01-30:06	安田	そういう意味ではですね、ご自身の技術的な悩みとか、いうことを、割と話せる環境だったんですか？				
1:30:29	C	そうですね、割と結構、旭化成全般にそうなんですけど、本当困っていることは相談しやすい、文化だったので。まあ、特に研究所は話せる感じなんで、その、全然関係ないグループの人、にも聞いてみたりとか、いうことは出来ました。うん。僕からするとそのソフトのすごい優秀な人がいるので、うんこれこういうふうにいるんですけど、いいの？、みたいなことを聞き、もうざっくばらんに話せる、感じ、でしたね、はい。	困っていることは相談しやすい文化、特に研究所は			困っていることは相談しやすい文化
01-31:02	安田	これは確か 30 人ぐらいでしたか、月報検討会、全員出てきたのは、50 人ぐらいでしたっけ？				
01-31:08	C	30 人ぐらい、50 人はいなかった。だからその発表のときはもう全然、多岐にわたるテーマを話されるって感じ。そうですね。全員が話せるかという、個性があるので、苦手な人、というのがありますけど、割と自由に話せる、はい、縦割りじゃなくて、横でも自由に話せるし、上の人にも割と話せる感じ。さすがに社長になるとちょっとペイペイの人は話しくいになっちゃうんですけど、プロジェクト長ぐらいは全然、話せる状態。	横でも自由に話せるし、上の人にも割と話せる感じ。			上の人にも割と話せる
01-32:00	安田	LSI 情報研究所時代からでもいいんですが、これは会社の何ていうか社長からミッションが明確に与えられているような、そういうことなのでやりやすいとか、動きやすいとか、あったんでしょうか？				
01-32:13	C	あー、これ何年から話すんだろうか。H 事業部門長になっているのが、2001 年だよな。そうかそうか、				
01-32:23	安田	そうですね。その辺の上の人のキャラによって、何かこう変わるってこともあるの。				
01-32:29	C	はい、変わります。あくまで個人的なあれですけど、H 事業部門長の前はほとんど自由。もう、とりあえずやってみようっていう感じ。多分僕 86 年入社なんで、会社入ってから 15 年ぐらいは、ずっとそんな感じでやると、これは売れるはずだという感じで。	H 事業部門長の前はほとんど自由。			H 事業部門長になる前の研究開発本部長がかなり強くて、自由にさせてもらえた
01-32:55	C	研究開発本部長がかなり強かった。ですけど、あんまりヒットするものがなかったというのもあって、H 事業部門長になったときに、研究というのはいれるものをやるんだというので、各研究所のテーマを 1 個ずつ全部ヒアリングすると、いうのがあったときに H 事業部門長が	H 事業部門長は、幾らでいつ売れるのか、でオタオタしたテーマはみんな切られた。			売れるものが出なくて、H 事業部門長になったとき、テーマが削減

		らの質問は「これは幾らでいつ売れるのか」っていう話で、そこでオタオタしたテーマは半年ぐらい後にはみんな切られました。研究所の職員からすると、H事業部門長はとんでもない奴だというふうに思ってた人が多いと思います。					
01:33:31	C	ただ、その後経営に上がったんで(2003年社長に就任)、「経営者としてはすげえな、あの人は」というのは、後になってみれば、「やっぱH事業部門長、すげえよ」っていうふうにはなったけど、あの真っ先に切られたテーマの人たちは、「あの親父！」とかさん言っています。					
1:33:32	C	なんで、その後はテーマはブラッシュアップされたんで、上から認められたものしかできない形になったんで。まあ、いい悪いは別としてそういう形になったので、やりやすいはやりやすい。これをやれて言われたら、その範囲で一生懸命できる。					上から認められたテーマはやりやすい
01:34:07	C	逆に言うと、ちょっと、こそっとこんなことをやるかも、っていう僕らで言うと「アングラテーマ」みたいなことは逆にできなくなっちゃった。					
01:34:30	安田	Cさんの的にはオーソライズされたものをやるっていうのがやりやすかったというか、					
01:34:36	C	個人的にはやりやすかったですね。もう全部明確なんで。それは多分人によると思うんですけど、僕どっちかというのと、0から1を作る、多分山下さんとか0から1作るのが得意なんで、僕は1を10にするのが得意なんで、研究者じゃなくて多分開発者に近いんだと思うんですね。					
01:35:02	C	と思うので、あのだから0→1をやるうとすると、アングラテーマになっちゃうんですけど、決まったものをこれやるっていうと割と0→1でも1→10も近い感じなんで、そっちの方が個人的にはやりやすい。という感じでした。					
01:35:17	安田	でもそういう意味で言うと、山下さんは職を失った、前のリチウムイオン電池は終わって、ドクターなんだし、自分でやること探せみたいなことで、1年間猶予が与えられたみたいなお話をしやられてるんですけど、そういう山下さんを見てどう思われましたか？					
01:35:44	C	そのときはまだ、山下さんと何にも絡んでなくて、全然知らない人。よそからって言っちゃなんだけど、別のリチウムイオンをやった人が、まあなくなってきた。その時はDさんも一緒に、だから何人か別の研究所とか、リチウムイオンメンバーがやってきた。					
01:36:05	C	■になるか、旭化成に残るかというので、旭化成を選んだ人たちが入ってきた形。そんな中でも何人かは研究所に、来たよっていうので、そのうちの1人だったんで、ああそうなんだろうという程度で話すこともないですし、テーマも重ならないし、一緒に大部屋にいるという程度しか認識はなかったです。ただその後、そのまあ、研究もH事業部門長でバツサリやられたあと、次何やるんだ、俺も作らなきゃいけないっていうときに、研究所は、アルゴリズムとか作れる人たちが結構いて、ソフトウェアですね。					
01:36:49	C	アルゴリズム作れるよねと。エレクトロニクスは、AKMは半導体を作れるよね。あとうちは磁気センサー、あのときは旭化成、こっちが旭化成エレクトロニクスって呼んでた磁気センサー専門製造メーカーがあって、ここは磁気センサー使えるよね。じゃ磁気センサーと半導体とアルゴリズムで、この三つがみんな独立してるから、お互い知らないんで、そこで合わせて何かできねーのかと、いうのが多分H事業部門長から降ってきたんだ、とかね、シナジーを生み出せ、みたいな感じで、そこでその研究所から何人か選ばれたというか、ちょっとお前、考えろ、みたいな。当時は面倒くさいことを押し付けられた感じなんだけど、あと磁気センサーの人たちで開発に近い人たちと半導体を作っている人と、あとは山下さんといたんですけど、そこでいろいろ話をして、なんか、なんかねーかかっていうのは、ワイガヤやって1か月2か月、なんかやってたときに、その回転角度センサーというの、どうも自動車大手さんが欲しがっているみたいだよ、とか、そういうのがいくつか出て					ワイガヤ
01:37:56	安田	それがED会ですかね。月例のED会っていうのを1月からやってるんだとか					
01:38:02	C	その前ですね、その前からチマチマやって。途中からED会に名前変わったんだっけ？最初は降ってきたからしょうがねー、な感じで集まったのが、ちゃんとやろうってなって、いつの間にかED会になって					
01:38:38	安田	その前からH事業部門長のこの指令で動きがあったわけですね。はい、わかりました。					
01:38:45	C	なんで、その頃に、そのね、研究所、AKD、半導体製造、磁気センサー、これで、なんかできそうだろう、っていうので何回もお話をした中で、回転角まあちょっとこれで山下さんの方位コンパス、それ以外に何やろうとしてたんだっけかな。あと2つぐらいなんかあったと思うんですけど、直接関係はなかったんで。というか、研究所主体じゃなくて、磁気センサーグループ主体とか、なった。ちょっと何かあったか覚えてないけど、二つ三つはね何かアイデア、こんなのがいいんじゃないのみたいなのがあって、やってみようよっていうことにはなった。なりました。					
01:39:26	安田	なるほど。このときにはまだ営業さんは入ってなかったんですか？					
01:39:34	C	完全に開発のみ、なんで、全く開発メンバーだけです。なんかアウトプットを出さなきゃ、いやだから半年後までに、とか、1年以内に、とかそんな感じになっていて、何かやらないと、どんどん切られていくばかりでっていうふうな状態になって、					
01:39:55	C	その時には僕もテーマ探ししようかなという感じっていうふうな状態になって、思っていて、そうそうそう。先ほど話した携帯デジタルセルラー向けのチップセットの開発が終わった後だったので、次何しようかかっていうので、そのチップセット、面白かったんで、あれをもっと改良するとか、そういうことやろうかなとかかっていうイメージを持っていたんですけど。そうでないもの、っていうのが降ってきて、そっちをやることになりました。					
01:40:35	安田	はい、ありがとうございます。テーマ3人体制、のちに4人体制ですが、山下グループになった後のところですけども、もう半分聞いてますけども最初はすんなりと受け入れてやっていってということで、あっという間に電子コンパスに移られたっていうのも、さっきお話を聞かせていただいて、ありがとうございます。					
01:41:00	安田	そっからもうあれですか、次から次へのお客さんの要望に合わせるために、がむしゃらに働いてた時代みたいで、特に悩みなく、					

01:41:16	C	そうですね。はいそのお客さんの要望を実現する技術的な悩みは当然あるんですけど、それはあるんですけど。それは山下さんだったり同僚だったり相談しながら、これこうしよう、ああしようって決めては行ったんですけど、それ以外の組織的にいまいちだとか、この研究する環境が良くない、とかいうのはなかったですね。そんなところまで頭が回らない状態でしたかね。	組織的にいまいちとか、研究環境が良くないとかは無かった。そんなところまで頭が回らない状態だった	フロー状態			
01:41:18	C	あのときは本当に先ほど話しましたが2001年の3月ぐらいからデモを作って動いて、そこで一段落しちゃったというか、あーできた、できたと思ったけど、実際にやるとするとこの2軸にするとオフセットどうすんだとか、実験室で動いたけどっていう所になって、その後もうあえずこれでもいいだろうと思っただけで実際には電話機で実際に載せると思ってもよめ問題がポロポロポロポロ出てきて、えー、えー、と	デモ機作って動いてひと段落、そのあと問題がポロポロ出てきて				
01:42:22	C	だからSu社があるから5年ぐらいなのかな。その間は本当にもう、それをこなすので手いっぱい。でした。	こなすので手一杯でした				
01:42:36	安田	そのときはあれですか、皆さんグループの皆さんチームの皆さんも同じような感じだと思われてましたか？					
01:42:38	C	お客さんが出た後、対応したのは僕とKtくんっていうのがメインだったので、その2人、あとは技術的なソフトの技術的なところ、Yくんっていうのがやってくれたので、この3人で、山下さんがトップについて解決するっていう形だったんで、もうそのメンバーだけが非常に忙しいというか。				4人で解決策を模索	
01:43:13	安田	不満じゃなかったですか？、もうちょっと手伝ってくれるといいとか					
1:43:08	C	いや、それはその時はなかったですね。多分それはこのコンパス、もう最初からやっけて自分が作ったもの、自分たちが作ったものなので、僕は先ほど申し上げたように0→1よりも1→10なので、売れるものにしなきゃいかんっていうのがあって、逆に言うと、売れることは嬉しいので、少なくともお客さんがついて、もう使いたいんだけど、ここが気に入らん、あそこが気に入って、って、それを気に入ってくれば、それで売れるわけで、僕それまで20年近く研究所にいて、研究はしてましたけど、何も売れてないんですね。	僕は1→10なので、売れるものにしなきゃいかんっていうのがあって、逆に言うと、売れることは嬉しいので、少なくともお客さんがついて、もう使いたいんだけど、ここが気に入らん、あそこが気に入って、って、それを気に入ってくれば、それで売れるわけで、僕それまで20年近く研究所にいて、研究はしてましたけど、何も売れてないんですね。			会社に利益与えていない罪悪感 自分がなんとかしよう	
01:43:54	C	ここまでは、全く売れてないですよ。学会で発表したことはありますけど、でもそれで結局売れないよなっていうので終わっちゃって、次のテーマみたいな感じだったんで。まあ研究自身は楽しくても売れてないよな、というよりは、20年ぐらい会社ですつとマイナスで給料もらっているだけじゃないか、と思っていたので、					
01:44:22	C	その前のチップセットが売れて、売れるといいよね、っていう経験、ある意味、成功経験があったので、やっぱこれも忙しくて、何とかこれ売ろうよと、いうところなんで、あんまり俺は忙しくて、あいつ暇そうにしているからっていうのは無くて、なんとか売ろうと、そっちがメインで。はい。	成功体験があったので、何とかこれ売ろうよ、売ろうと				他責にしない性格
01:44:53	安田	そこをちょっと深く行きますけど、チップセット売れた成功体験とおっしゃってますけど、それが広く一般で言うとしリアルイノベーターみたいに、いろんな製品をどんどん立ち上げては、全部成功に持っていく人がいると。Pでいうと誰々さんだとか、そんなことあるんですけど、そう言ったところで言うと、Cさんはもう割と二つ、もしくはその後もやられてるかもしれないですけど、何かしらそのコツを掴んでいると自分で思ってますか？何か勘所みたいなのは他人に比べて僕は気がつきやすいとか、そういうのはあるでしょうか？					
01:45:41	C	ある気がします。えーっと、何て言うんだろうな。まず最初に、だからやっぱ自分が使いたいと思うものじゃないと駄目なんですけど、駄目だと思ってると、同時にその売れるってことは一般人が使わないといけな。	勘所はある気がします 自分が使いたいと思うモノじゃないと駄目			消費者目線でのサービス・ドミナント・ロジック	
01:46:03	C	使ってもらわないといけなくて、普通の人自体行かないんだけど、その人もこれあるといよねっていうふうな、ある意味ちょっと、ちょっと客観的に見る所はあると思っています。ただいつもいつもそんな論理的にやっけていうとそんなことはなくて、なんとなく感覚的にこれはいけそうだなとか、これは駄目そうだな、と先の回転角が潰れちゃったんですけど、あれは最初からこれ無理だろうなと思っただけでやっけるとこあったってのは正直あるんですけど。	感覚的にこれ行けそうだなとか、駄目そうだな 回転角は最初からこれ無理だろうなと思っただ			人間工学 ユーザビリティ	
01:46:39	安田	それ、大事じゃないですか。無理なことを一生懸命やってもね。					
01:46:41	C	ていうのはあるんですけど、このコンパスに関しては物が動いて、携帯に載るかなっていう、マーケティングも、マーケットも大きいし、これをICにして、その先ほど申し上げた磁気センサーを作るの我々も、その半導体っていうので、我々ソフトあるわけですね。3社の協業だっていうのは、もうその時点でかなりユニークな構成になっていて、かつこれ山下も何度も言ってるんですけど、僕だってソフトの専門家、ソフトウェアの専門家だけ磁気センサーの専門家じゃないから、彼らには思いつかないことをやるわけで、ある意味自由な発想というか、こうすればいいんじゃないってやって、彼らからしたら、えーみたいな形のものを、まあある意味平気でやってた。僕ら、それわかんないから、こうだよ、ってやってたりしてたっていうところがユニークだったところが良かったのかなと、またみんなで話すことはなんですけど、よく話せた山下さんも、とつきにくい感じはないので、こんなんで困ってるとか、普通の雑談とか何でも話して載ってくれるので、そこへ1人で悩むということは、ほぼほぼなくて、その辺は開発段階では結構うまく回る感じでした。感覚的にはちょっとそのテーマの筋みたいなのを横から見ながら、最初のきっかけは多分フィーリングだと思います。これ、これはあまり仲良くないなって思うか、何かよきそうだなって思ったら、やっぱちょっと考えてるので、俺はこうしたいけど、でもなんかうちのかみさんがこのデバイスを使ったらどうなるかな、そういうところをちょっとまあ個人的にこのテーマはいいなとか、駄目だなとか、感じることはあります、はい。	3社の協業、ユニークな構成になっていて。磁気センサーの専門家じゃないから、彼らの思いつかないことをやる。みんなで話す。山下さんも普通の雑談とか何でも話して載ってくれるので、1人で悩むということとはほぼなく、開発では結構うまく回る。テーマの筋を横から見ながら、フィーリング。			多様なキャリアの混合で気さくに話す、が結構うまく回る	異なる人の集まり、気さくに話せる場
01:48:43	安田	それはすいません、深くちょっとその直感みたいなものっていうのは、これはご自身の持って生まれた個性部分なのか、それともご経験されてて自分の子供の時代のときからのそういった流れからしてなのか、どう思われていますか。					
1:49:06	C	あれ、だから、経験だと思うんですけど。いろんなことをやらしたこともあるので、子供のときとかね、ていうのはあるかなと思います。まあ興味のあることやっぱこう一生懸命、ある程度変わってないけど、割と飽きっぽいところがあるので、ワーってやっていただけ	経験、子供の時からの。 興味ある事は一生懸命、割と飽きっぽいの			失敗経験の価値	

		ど、ある時、もういいやと思つたら、もうこっち、つてなるので、見切りも早い、つていう感じです。	で、もういいやとなると見切りも早い			
01:49:38	C	わかんないけど、なんか典型的なB型だと言われていて、自分の世界を持つてるとか、その普通の、普通の、普通の人は違う感覚の世界があって、普通の人は例えばこんなこと言われたら気分悪いとか頭くるだろうみたいなことは気にならない。でも、そうでないところでは歩入れたときにもう許せなくなっちゃつてつていう感じになってるので、テーマとかやつてるときもやっぱりなんとなく感覚的にこれでいけるのかな。	自分の世界を持つている、違う感覚の世界があって、気にならない。一步入られたときに許せなくなる。			
01:50:11	C	つていうのは元々あったので子供の時からね。あったので、物作つてみたりとか、モノ作るの好きだったんで、いろいろモノを作つてみたい、あれやつたりこれやつたり、つていうのをやつてつていうのは多分、経験としてあるんで、まあそれやりながらちょっと親の顔見ながらやつたりとか、基本的にはできたら褒めてもらいたいところがあるから。	モノ作つてみたい。親の顔見ながら、できたら褒めてもらいたいところがあるから。			
01:50:33	C	中高だったら、先生に褒めてもらいたいかね、友達からすげえなつて言われたい、とかあるじゃない。そういうのをやるのはちょっと周りを見ながらこれはいけるとか、これはいけそうにねーとか、やらないとかね。多分そういうところで感覚というか、感性がそういう感じになったのかなと、いう気はします。	中高でもすげえなつて言われたい、周りを見ながらこれはいけるとか、いけそーにないとか、やらないとか、そういう所で感覚、感性がそうなったのかな。			
01:51:03	C	あとは研究、研究所、会社入つてから、いろんなテーマを、本当にいろんなことやつたんでね。僕専門ソフトウェアだつて言いましたけど、旭化成に入った理由はソフトウェアつてもうやりたくないと思つて、ソフトウェアだけではないと思つたから、化学メーカーに入つたわけ。	会社に入つてからいろんなテーマをやつた。ソフトやりたくなくて入社した。	いろんな経験		
01:51:20	C	でも研究所に行つて、研究所では材料をやつたり、化学合成やつたり、液晶も最初ちょっといじつたかな。やつたり、もういろんなことをやつて、いて、で、またエレク関係に戻つてきたという、なんで、そのあとボード作つたりとかデモボードを作つたりなんだけど、その後ソフトウェアになつて先ほどのプロトコルのところ、ソフト書けや、つて話になつてつていういろんなことをやれた。やつて駄目だったもの、うまくいったものがあるんですけど、うまくいったつていうのは、事業になつたつていう結果には到達したね、つていうものはあつたんですけど、				
01:52:04	C	そういう経験があつたから、このプロトコルの時も、そこそこ売れたし。あれはある意味、これをやりなさいなんで、あのゴールも決まつてるし、あの言つてみれば開発要素もほとんどなくて、作業に近いという、あの、低消費電力にするしたいつていうので、ちょっと工夫はしたんですけど、特許も書きましたけど、そういうのをしたつていうのはありますけど、でもコンパスはもうゴールも何もよう判らん、という状態が始まつて、始めたときから、ちょっとうまくはいきそうな感じにはなつていたので、結構ユニークで。	これをやりなさい、を与えられて、作業に近い、ちょっと工夫したけど、でもコンパスはゴールも何も分からなくて始まつた、でもうまくいきそうな感じになつていた。			
01:52:52	安田	直感、予感、ありましたか。				
01:52:54	C	はい。そうですね。2軸、3軸、いろいろやつたけど、これはうまくいったら、今の携帯電話に載つたらデカイよな、つていう漠然としたターゲットが携帯電話、かつい今ないもの、つてなると、これは当たられば結構行くぞつていう気はしてました。	これ当たられば結構行くぞつていう気はしてました。			
01:53:13	C	競合もあんまりなかつた。つていうのがあつたのかな。当時はね。今もう山のようにぐちゃぐちゃになつてます。コンパスはうまくいくだろうなという気はして、いましたね。特にデモ機作つた後かな。各携帯メーカーさん、みんなエンジニアみんなこれ面白いね、これはいい、これはいい、つて、みんながいいつて言つて、駄目つていう人がいなくなつたんでね。	競合もいなくなつた。デモ機作つた後、みんなこれ面白いつて言つてダメつていう人がいなくなつた。	潜在顧客に気に入られる		
01:53:46	C	まあ、採用に行つたのは、それから10%ぐらいの会社しかなかつたんですけど、で、お世辞も半分あるかもしれないけど、その後やり取り何回かして、結局ポシャつたつていう感じなんで、エンジニアさんはみんな面白いと思つてくれたんだな、ということが良く判つたんで、まあその辺からも、これはうまくいくと、絶対に行くはずだ、という思いは強く思つてましたね。				
01:54:21	安田	7項目、8項目。全体のところの話になりますが、イノベーションをいつ起こせたのか、は先ほど伺いました。				
01:54:38	安田	実感されたときつていうのはですね。イノベーションを起こせた要因つていうところでですけども、繰り返しが説明させてしまうかもしれないですが、どう思われますか？				
01:54:45	C	要因、この電子コンパスがうまくいったつていうのは、まず出だし。製品を作り切るまではやっぱり最初から最終ユーザーの使い方つていうことを、やっぱ考へてた。山下さんも言つてますけど、あれはもうその通りだなと僕も思つて、エンジニアがその、そのときにあつたのは先ほど話のPさんが作つたコンパスで、ボタンを押して水平に2回回せと。こんなこと誰がやるんだ、と。しかもゆつくりを回さなきゃいけない、こんなふうにしたら駄目なんですよなつていうのがあつて、あんなもん、駄目に、誰が、出来ているんだけど、あれはエンジニアの発想で、全員がエンジニアだったら、なんでこんなことするかっていう意味がわかつてるからやつてくれる、と、こうじゃだめだ、ちゃんとゆつくりこうやつてくれないと駄目だ、でも一般人はそんなことやるわけないよね、つていうのはその通りだなと思つていたので、そうじゃなくて一般人が使つて、使えるものを作らなきゃ駄目だつていうのは、この電子コンパスで言えば、開発時の、あの、最大の要因だつたと思つてます。	出だしに最終ユーザーの使い方を考へていた。一般人が使えるものを作らなきゃ駄目だ、が開発時の最大のイノベーション成功要因。	ユーザビリティ サービスドミナ ントロジック		
01:55:58	C	なんで。あとはそれを作る、そうするためにやつぱりデモを作りましようつていうので、紙でスペック書いてこういうハードウェアを用意してつていうのじゃなくて、とりあえず動くものつていう、山下さんがよく言つてたんですけど、そのやり方が当たつたつていふば当たつたつて。	デモ機を作りましよう、そのやり方が当たつた。	MVP		
01:56:18	安田	最後、7-3ですけど、自分を助けてくれたのは、どなただったのか？				
01:56:33	C	えーとですね、開発のときは当然山下さんと同僚なんですけど、僕、先ほど申し上げたようにイノベーション、個人として思つたのはAndroid端末に乗つて売れたとき、なんでそれに載せる時と、それから本当に載るまでのサポート。等々は僕からすると、今もう退社された				
01:56:57	C	エレクに居たYさんつていう方は、これも同期なんですけど、彼は製造の方、見ててくれたので、プロセスでああ、こうでつていうの見ててくれたんで、ちょっと製品不良を起こしたところもあつたんですけど、彼が頑張つてくれたつていうことと、あと営業でFさん	Yさん、製造プロセスで彼が頑張つてくれた、営業でFさんが僕の言いたいこと、言え			製造と営業で各専門家が助けてくれた

		っていう方、1 個上の方で今も会社にいる方で女性の方なんですけど、この人と一緒に営業、営業というお客さん廻り、海外は基本的に大抵この人と一緒に行っていて、僕の言いたいこと、僕が言えない英語を、彼女が直してやってくれて、1 年ぐらい助けてもらってきたと。	ない英語を助けてくれた。				
01:57:39	C	その後なんとなかなるようになったんで、もう今は気にせず 1 人で行けるんですけど、この 2 人、製造側とその営業部の売ってるっていうところはあんまり経験っていうか、全く経験ない。売りたいはあるけど、売ったことないので、営業系で助けてもらったと思います。					
01:57:58	安田	はい、ありがとうございます。7-4 は、次また起こすために、電子コンパスの後も、なにかしら、やられてたと思いますし、今も何か仕掛けられようとしてるかもしれないんですけども。何かこういうことはやっぱりインノベーションにとって大事だねっていうことありますか？					
01:58:20	C	個人的にはですね、「いいものを作る」ってなりがちなんですけども、そうじゃなくて「ユーザーさんが欲しいと思うものを作る」ことを考えないといけないかな、と思っております。ユーザーがいらないとこ、そこはもうスペックいい加減でいいんじゃないの、みたいなところですね。	いいモノを作るってなりがち、ユーザーが欲しいモノを作ることを考えないといけない。	いいものでなく、欲しいものを作る	真のニーズ		
01:58:47	C	これ欲しいなと思ってるもらえるもの、それが既存技術の組み合わせだけ、もしくはもう陳腐な技術でも、欲しいと思ってるんだったら、それやろうよ、と。でも僕 1 人じゃ駄目なんでやっぱりチームで話して、異分野のね、技術エンジニアだけで話すとか答えが出ることもあるんだけど、どうも技術特化になっちゃうので、そうでない視点の人が混じって話していくと、特に先ほど話した営業の F さんとかが入っていると俺たち「ここでこうだよな」って言っても「でもそれはさあ、お客さんはそうは思わないよ」みたいな。	陳腐な技術でも欲しいと思ってるんだたら、それやろうよ。1 人じゃダメ、技術でない視点の人も含めて話して。	ローテクでも欲しいものを作る			
01:59:22	C	「これどうやって納得させる？」みたいなところが出てくるので。そういうちょっと異業種というチームになって、売りたいものじゃなくて売れるものをお客さんが欲しいものを作ろう、というのが大事かなと思っております。	納得させるみたいなところ				
01:59:45	安田	S の項目いきますと、御社の、何かそういう文化的なところが作用してるのかどうか、というところはどうなんでしょうか？					
02:00:08	C	全体、あの、僕今、ライフインベション事業本部に居て、その前はエレクに居たんで、その旭化成の本流、本流っていうと化学、ケミカルなんで、化学の樹脂絡みのもの、もしくは今売上げとしては一番多いホームズ、建材さんとは違うグループ、エレクなんて本当にもう、ちっちゃいちっちゃい、旭化成の中では異業種もいいてこなので、そこの考えが本当の全旭化成かっていうとちょっとそれはクエスチョンなんですけど、	旭化成の中でエレクはちっさい、異業種もいいてこ。				
02:00:49	C	新規事業創出、僕が今まで経験した中での新規事業創出は、昔、さっき話してますが、何でも自由に始められると、とりあえずやってみる。アングラ研究から始まるっていうのが文化だったと、思います。今でも思ってます。ただ今それが、だいぶ増えて、一時期すごい減って、それじゃいかんだらうっていうので、またちょっとこっそりやってる人たちもいます。	新規事業創出はアングラから始まるが文化だった。一時期スゴイ減って、今は戻ってきた	アングラをやった(前言と矛盾)			
02:01:16	安田	H 事業部門長さんの時代から過ぎて、別の方に代わられたと思いますが					
02:01:22	C	もうちょっと自由に、こっそりやって、それを認めてくれる上の人。その上的人是に多分 H 事業部門長にガサってやられた人なので、あれじゃ駄目だ、ということ、逆にちょっとやってもいいよ、っていう感じ。	H 事業部門長の反動	H 事業部門長のあとの後任経営陣は、自由に、戻した			
02:01:37	C	今今、僕がやってるやつもこっそりやっているとところから始めたやつです。					
02:01:43	安田	そうですね。はい。ちょっともう時間来てますんで、ちょっとダッシュさせていただきますが、山下さんはどんな人だと思われてますか。ここは大事どころなんで、是非聞きたいんですけど。					
02:01:55	C	動機とか性格とか細かくわかんないけどあんまり。僕の場合はやっぱり一般的になっちゃいますけど、常識にとらわれないで、理論的に考える。考えるのも結構しつこいんで、しつこくしつこく考える。	山下さんは常識にとらわれない、理論的に考える、しつこくしつこく考える。	異端型インベーターの資質：常識に囚われない、理論的に考える、しつこく考える人			
02:02:11	C	で、理論的に結論が出ます。で、その結論を聞くと、なかなかそれを突破する、覆すのは難しいです。なるほどねって思います。で、特に山下さんもそんなようなこと書いてるか書いてないか、わかんないけど、多分誰に聞いてもそう言うと思うんですよ。で、ただ僕、山下さんともう 10 年以上、部下の形でやってたんで、技術に関して、こうやってやったらいいんだってところに関しては、その通りで、理論的にそうだよな。だけど事業と考えた場合、相手がお客さんがいるとなると、お客さんは必ずしもそうは考えない、理論的にならないところもあるし、お客さんは山下さんほど頭よくないんで、そうじゃなくて俺はこうだと、今まで俺はこうしてたからっていうのがあって。そうするとそのギャップがあるので、そこを埋めないといけないよって言うんですけど、山下さんはそこを埋めないで、喧嘩になっちゃうんですね。	その結論は覆すのは誰に聞いても難しい。理論的にそうだけど、事業ではお客さんがいて、お客さんは必ずしもそうは考えない。山下さんはそのギャップを埋めないで喧嘩になる				お客様は理屈ではなびかない。支援者は、その間をつなぐ人→C 氏、F 氏
02:03:07	C	お客さんと。上司とも喧嘩になっちゃう。山下さんとしては一生懸命考えて、これが正しいっていう結論が出ているので、それを押し通すと。相手は相手と違うことを考えていて、そこでどっちも一歩も引かなくて、喧嘩になっちゃうな。それを何回も見てるんですね、見てます。はい。					
02:03:29	安田	そのとき、その間を取り持つのは、どなたなんですか。C さんですか？					
02:03:31	C	偉い人同士でやったときは、僕はその場にいらないけど、ビジネスやったけど、さっきの営業の F さんっていう人が入ったり、僕だったり。「いやこうだよ。現場はこうなってるから。言ってることその通りなんだけど」と言うとか「いや俺が言ってる説得する」とか言い出すから、そうすると営業の人が「いやいやいや」説得というより喧嘩になっちゃうから「そうでなくて」みたいなことをやって、やっています。	F さんが間に入る。				
02:04:05	C	そういうのは何回かあって大きな会、週例とか月例とかあるときにも、ちょっと方針が合わないことがあって、その頃はもうベテランになっちゃうから、僕がどうのこうの言っちゃって、で、その会、大体 1 時間で終わるのが、3 時間ぐらい経ってもどっちも引かないと、僕は現場から聞いているから「いや違う」で営業の人もないし、技術研究、みんな誰も止めてくれない。もうどっちにも文句言えない感じ					

		になっちゃってるから、で最後はしょうがないから僕が折れて、いやこうこうこうしましょう、持ち越しみたいにくこうしょうって話になって終わったんですけど、					
02:04:46	C	終わった後にちょっとこっちも熱くなるとこもあったけど、他の人が「大変でしたね」とか、知らない人が「山下さんにNoを言った人を初めて見た」とか言われて、「言うよ、そりゃあ」って。知ってるやつら、KtくんとかYくんとかに「あんなんだったら誰も何も言えないじゃないですか。終わんないし」って言って怒られちゃうし、ということがありました。	山下さんにNoを言った人を初めて見た。				
02:05:14	安田	そうですか。はい。そうすると、Fさんにもインタビューしたくなりました。そこら辺、私フォーカス当てたいんですよね。					
02:05:23	C	なんで、すごい山下さんが優秀で、すごい人なんですけど、すごすぎて、みんなが付いていけないところがあって、それをそうだろうって言うふうに言ってきて、あの、なので「俺が説得する」ってなっちゃうと、ちょっともうダメなんです。そこだけ。みんなが気まづくなるんです。	山下さん、すごすぎて付いていけないところがあって、みんなが気まづくなる				
02:05:40	安田	わかりました。はい。もう時間なんですけど、どうしようかな。この中で何か、もしご用意されてきているんでしたら、ぜひおっしゃりたいことがありますか。また次回来るつもりでもあるんですけども。					
02:06:02	C	はい。特にはないです。結構話しながら思い出したこともありますし、まああのお、電子コンパス売れて、大ヒットですごいねって世間的には見られていると思うんですけど、その中にはこんな順風満帆でどんどん、行け行けどんどんで行ったわけじゃなくて、山のように苦労があって、今日ちょっと時間なくてお話できなかったんですけど、加速度と一緒に使ったらいいねって、言われ、一緒にするデバイスっていうのも実は作ったんですよ。	山のように苦労があった。				
02:06:33	C	でも、それはコケたんです。大失敗してる。	方位角と加速度と一緒にしたのがコケた、大失敗した。				
02:06:42	安田	そこも聞きたいな、					
02:06:43	C	別の時じゃないとですね。もうこれは大変でした。					
02:06:47	安田	わかりました。ぜひちょっと次回また参ります。					
02:06:50	C	なので、結構あの最初から最後までやったんで、物を作って売れる。やっぱりこれだけの苦労があるよね。技術人が頑張ってデモ作って実験してOK、となつて、これできてよかったんですけど、実際お客さんとか持ってくと駄目出し食らって、それ直して製品に行くとはそれはそれで、また思いもよらない、こっちももう向こうも思いもよらないことが起きて、それをクリアしてやっとなつて、っていうモノ作り、モノ売りかな、の苦労を1から全部経験できたんで、俺としてはあのイケイケでできたし、それを活かして次もやろう、やっていきたいと思っております。	私としてはイケイケで、できた。それを活かして次もやろう、やっていきたいと思っている。				
02:07:32	安田	私としては、その本当にモグラたたきですか、これ直したら次これが出てきたってやつを僕の興味としては全部お聞きしたいんですけど、なかなか記憶も無理だとおっしゃるかもしれないんですけど、もしよろしければ次回の時に					
02:07:45	C	今日は、全体的なお話があったんで、そつちでこの頃こうだね、僕が成功に思ったのっていうのは、日本で端末が売れたときではなくて、Androidの最初のドリームに載った時、がその後パーって広がったから。ここだよな、あそこに載ったのが大きいよな。G社と話ができたことやなと僕は思っていて。うんって言わなかったことが良かったんだと個人的には思ってます。G社のなんでも誰でも繋がるソフトにしてくれたっていうのは嫌だ。	成功と思ったのは、Androidに載った時。G社と話が出来た時。うんと言わなかったことが良かった。				
02:08:20	安田	そういう意味ではH2社さんの方と仲良くなったってところ。この方とのエピソードもね、次回聞きたいな、と思っています。					
02:08:28	C	あーそこも、はい、ありますので、はい、	H2社との対話				
02:08:32	安田	キーポイントな気がします。					
02:08:33	C	そうですね。H2社さん、それが縁で、台湾によく出張で行って、台湾大好きになって、コンパス終わった後、2014年の半ばから3年半、台湾に駐在。	台湾好きになって、駐在				
02:08:58	C	会社としてはこの、新しいこの製品を売りたいとか、日本じゃうまく売れなかったけど、売りたいっていうのをやったんだけど、やっぱ売れなくて。感覚的にこれはあんまりかかと思ってたんで、2年ぐらいやったけど、うまくいってなくて、違うことやらなきゃっていうんで、先ほど話した、台湾は日本から遠いから、そのアンダーグラウンドで、うん、こんな良い製品が日本にあるんだから、これ売ろうよ。それがCO2センサーなんですけど。	台湾では、アンダーグラウンドで出来た。	アングラをやった(前言と矛盾)			
02:09:14	C	これでデモ、CO2センサーだけ売ったって面白くないから、向こうでデモにして作ろうよっていうのを、向こうで作ったんですよね。これ買う人は当時エレクトロの大手さんって言ったら日本で言ったら、PさんだったらN社さんだったんだけど、いやそんなどこの人、買うかもしれないけど、そうじゃね、これ買う人は全然僕らが知らない家具メーカーだったりね、その建設屋さんだったり、そういうところと、ベッドやさんだったり、そういう俺たちが見たことのない人がお客さんになるよっていうのを、台湾でモノ作って、こんな作ったんだよって日本に紹介したときに、今からのIoTのお客さんは、その電気メーカーじゃないと。電気メーカーじゃないお客さんが、みんな入ってくるぞっていうことを話したんですね。2017年の年末に。	俺たちが見たことのない人がお客さんになるよ、って喧伝。				
02:10:12	C	でもそのときそれをね、うんって言ったのは社長だけだったんですね。そのときの。今、社長代わっちゃって、代わっちゃった瞬間に止めですよね。そんなもん売れねえからって追い出されたけど、今売れてるんですよね。改良はしましたけど、基本コンセプトそのままなんです。もう5年も前に作ったもの出せ。それが今売れたのは、コロナがあったっていうのはあったけど。	うんって言ったのは社長だけ。代わった瞬間に止め。追い出されたけど、今売れてる。	社長が変わると自由管理、行ったり			

02:10:46	C	止めさせられて、そのエレクからグループごと、追い出されて、旭化成に行くと。旭化成の研究っぽいところ、マーケティング&イノベーションセンター、あんときは部だったんですが、そこにいる。	エレクからグループごと追い出されて、旭化成の研究っぽいところに行った。	来たり		
02:11:02	C	移って、研究開発の所で、もうほとんど出口に近い、スタートアップの出口に近いから、そこでおなじことをやってた。	研究開発に移って、売った。			
02:11:15	C	売れたから、今事業部なんでライフ&イノベーション事業本部に移って、今年から事業としてやりなさいっていうふうになって。でも大ヒットはしてなくて、苦戦してるんですけどね。	事業部に移った。			
02:11:37	C	あー、そこはですね、前社長が気に入ってくれてたんで、来い、俺のとこに。で、ガサッとそのまま、でした。	前社長が気に入ってくれてたんで、来い、俺の所になって、グループごと。			
ストーリー・ライン		<p>ペルソナ C 氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の分析は、「組織・文化」、「製品性能でなく、最終使用者のユーザビリティ」、なにする「顧客に面白いと言われたアイデアだったこと」の視点で語られた。</p> <p>組織・文化については、一つにまとめられたエレクトロニクス部門のキャリアの異なる人たちの集まりの中、全員参加で、上司・部下の遠慮なく、気兼ねなく議論できる雰囲気があったことを強調していた。研究開発のトップが変わるたび、自由に研究⇔儲かりそうなテーマに選択・集中という揺らぎがあるとのことだったが、これはどこの会社でもよくある現象である。</p> <p>ペルソナ C 氏はこの事例を通じ、山下博士を、①ホール素子で地磁気測れると気付いた技術的目利き力、②製造コストを格段に下げる手立てを並行検討していた、先読み力と準備の速さ、③しつこく実験し、しつこく長考し、正しい方向性を決める点、で傑出している、と見ていた。</p> <p>異端者を補完しようとする支援者の要件として、動機については「会社に利益をもたらしていない罪悪感」を、資質(知識・能力・思考傾向)については、「好奇心旺盛、見切り速く、経験が豊富にある人」、「お客様、上司とも言うべきことは言う姿勢」、「他責にしない」、「使う人の立場になれる」を、支援者の相互作用の在り方については、「関係会社のエンジニアやお客様との間を埋める、カスタマーサービスに手を抜かない、人付き合いが嬉しい人」、「専門家に頼り、協調できる人」と思われていると解釈した。</p> <p>ペルソナ C 氏はまた、自分は他者のアイデアを肉付けする「1→10の人」であり、経営層に認められたテーマをやる方が安心してできるとも、台湾ではアングラで新製品開発をやって現在利益が出ているとも語っており、同じ挑戦でも、個人がどちらを選択するかは、時によって変わらうことを示した。</p>				
理論記述		<p>ペルソナ C 氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化： 全員参加で上司・部下の遠慮・気兼ねなく、議論できる雰囲気 ・異端者の要件： 技術的目利き力、先読み&準備の思考傾向、しつこい批判的・実証的思考 ・異端者を補完しようとする支援者の要件 <p>(1)動機： 会社に利益をもたらしていない罪悪感、 好奇心 (2)資質(知識)： 「専門経験」 資質(能力)： 資質(思考傾向)： 「好奇心旺盛」「言うべきことは言う勇気がある」「他責にしない」「使う人の立場になれる」 (3)相互作用の在り方： 「社外のエンジニア、お客様との間を埋め、むしろ協調できる、という相互作用の在り方、が示された。</p> <p>ペルソナ C 氏は、技術営業の立場であったが、human centric な、人間関係の間を埋める、むしろ人付き合いが嬉しい人であったと解釈される。</p>				
さらに追究すべき点・課題		イノベーションに導く、集団内部の補完関係の点では、アイデアから社会変革を伴うイノベーションに至る人的ネットワークの拡大・伝搬の過程を開発時期に留まらず、製造・販売の時期まで追求したい。				

表 付録 0.4 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ D 氏)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言いかえ	<3>左を説明するようなテキスト外の概念	<4>テーマ・構成概念(前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
0:00:54	安田	よろしくお願ひします。					
0:04:13	D	そうですね。					
0:04:18	D	えーとですね。まー、あのう。まず、大きいところで言うと、ですね。この前も申し上げた。私がですね。電子コンパスの開発に合流したのが二ページ目ですね。これがですね。2001年のですね。4月からですね。					
0:04:44	D	なので私が来た頃には H 事業部門長への報告会っていうのはもう終わっていた。で、もう方針は決まっていたと思います。はい。というところで、もう、いよいよやるぞと言うところに私がやってきたと言う次第です。					
0:05:08	D	あとはですね。細かいところで言うとですね、うんとまあ冒頭のこの「LIB 開発チームが■■との JV を設立」っていうところ、これあってます。で、事実上の撤退っていうのは、これはちょっと、取り方にもよるんですけども、これはあの撤退ではなくて、旭化成が結局、その、事業の相手をこう、パートナーを探したと。探して見つかりましたと、そういったあの意味合いに取ってもらった方がいいかなと思いますね。					
0:05:50	安田	実際、その後も続けられていますもんね。はい、分かりました。訂正します。					
0:05:57	D	で、あとそれから、ぱっと見たところですね。三ページ目かな。この旭化成マイクロじゃなくて、旭化成マイクロかな。そのぐらいですかね。					
0:06:24	安田	では、2001年4月以降ですね。どんなようなお仕事をされてきたのか、聞かせていただけますか？					
0:06:48	D	まず4月にこう来たんですけども、最初全然分かんなくてですね。とにかく。ちょっとどうしようかなあ、どうしようかなって、何をやるんだろうかと言うところですね。来てですね。きたら、山下さんがいた、と言う形ですね。	最初全然分かんなくて 山下さんがいた				
0:07:27	D	で、まさしくこの開発の歴史ですね。					

0:07:36	D	こういうふうな流れでやることに、なったんだ、というふうな話を聞かされて、今までちょっと私の仕事と全然違うんですね。面白そうだなというふうな感じですか。	今までの仕事と全然違う。面白そう			支援者の動機：好奇心
0:08:01	安田	その前の仕事は何だったんですか？				
0:08:30	D	前の仕事はですね。実はですね、これ山下さんとよく似てるんですよ。で、私、入社がですね。1986年なんですけど、その時、MRIに来ました。いきなり。で、それでですねえ。MRIでは山下さんと違うちょっと分野の部署だったんですけども、山下さんのことはですね。MRIの開発の部署の中で、山下さんって有名な、有名人なんです、山下さんのことはよく知っていました。	山下さんと似てるキャリア MRIの部署では山下さんは有名人			似たキャリア
0:08:40	安田	山下さんが先輩なんですか？				
0:08:47	D	先輩です。はい、そうです。				
0:08:55	D	その後ですね。旭化成、結局MRI事業の方がですね。やはりちょっと撤退するということになりまして、で、それで、山下さんと、ほぼ同時期ぐらいですかね。こうMRIから離れたと。で、私の方が早かったのかな。で私それでですね、■■とのLIBのジョイントベンチャーですね。こちらの方にですね。私の方が、先に、先にですね。入りました。はい。				
0:09:39	D	で、その後ですね。山下さんが何を言いますかね。ジョイントベンチャーではなくて、この旭化成の中のLIB開発チームですね。でこっちの方に移った、っていう形です。				
0:09:55	D	はい。だけでも、その旭化成のLIB開発チームっていうのは、■■とのジョイントベンチャーとこう、密接に関係していましたので、山下さんも、来たんだっていうのがよく分かりました。すぐ分かりました。				
0:10:18	D	で、それから、しばらくしてですね、やっていて、山下さんの方が先に旭化成の方に戻られて、今の電子コンパスの方ですね、中央技術研究所の方に戻られて、で私の方がですね、この■■とのジョイントベンチャーを離れ。その後、私の方が■■とジョイントベンチャーを離れて、そのやっぱり中央技術研究所の方に来たと。それは2001年、2001年4月ですね。				
0:10:50	D	ということで、何と言いますかね。追っかけ、山下さんを追っかけてた、といえますか。そういうこう、ほぼ同時期に同じことをやっているというような状況です。	山下さんとほぼ同時期に同じことをやっている			
0:11:10	安田	じゃあ、十分、山下さんのことをご承知だったということなんですね。				
0:11:17	D	そうですね。人よりは知ってるかなっていう感じですね。	山下さんのことを人よりは知っている			支援者の動機：山下博士をよく知っている
0:11:25	安田	判りました。で、今回の、おもしろそうだと先ほどおっしゃってたんなんですが、これはどういう面白さだったんですか？				
0:11:42	D	そうですね。ともかく電子コンパスというのは、本当に初めて聞く話でして、で、それで、あとにかく新しいことができる、できそうだなと言うような形でですね。	とにかく新しいことができる、できそう			支援者の動機：新しいことができる
0:11:58	D	しかも、なんて言うのかな。こう、まだ、その時はそのグループでもですね。こじんまりとしてまして、ですね、総勢私も含めて5人でしたかね。そういうところからスタート。グループから、グループからスタートしてですね。				
0:12:18	D	で、それで、何を言いますかね。こう、色々ところ、組織のこうしがらみとかですね。そういうことも考えずに、割と自由にできそうだという感じですね。あーなんか、のびのびと新しいことができるぞうだということ、はい、期待がありました。	組織のしがらみ、伸び伸びと自由に新しいことが出来そう、という期待	内発的動機付け	支援者の要件：面白がれる人	支援者の動機：自由に新しいことができる
0:12:44	安田	その時期、山下さんはデモ機を作って、お客周りを始めたというような時期みたいだったんですけども、実際にはDさんはどういう、デモ機作る側だったんですか？ それとも別のことでですか？				
0:13:01	D	もちろん、デモ機にも関わっていました。はい。				
0:13:11	D	私、そうですね。山下さんの方から電子コンパスそのものではなくて、その、電子コンパスをですね。その携帯機器に組み込むには、使うにはですね。加速度センサーが必要だと、加速度で加速度センサーでその、何を言いますかね。傾きをですね、検出してそれで地磁気を補正しなきゃいけないんだと、というようなことですね。そっちの方を調べてくれ、ということで、そっちじゃあ、そっちの加速度センサーの方をちょっと調べましたということで始まったんですね。				
0:13:51	D	で、その時はですね、ちょうど、三軸の加速度センサーですね。ワンチップのですね。それがまだ出始めの頃ですかね。はい。	三軸の加速度センサー出始めの頃			
0:14:18	D	デモ機に関しても、結局、あの、その何を言いますかね、ソフトをこう組むと、いいますか。そういうところですね。組んだりですね。実際にその、ハードの構成といえますか、そこらへんのところですね。その、5人のチームで、チームですね。				
0:14:47	D	4人のチームだったかな。4人のチームでこう手分けして、みんなでやってく、デモ機作ってた、っていう状況ですね。				
0:15:01	D	で、まあそういう風に山下さんの方からは、加速度センサーっていう風に言われて、ちょっと調べてやってくれっていう風に言われていたんですけども、実際にはですね、色々ところ、懸案事項といえますか。いっぱいありまして、ですね。				
0:15:21	D	で、それで、そんな中でそのオフセットの調整をちょっとこう、やり方、自動調整のやり方っていうのですね、ちょっと、こう、こんな方法、ちょっと思いついたんだけど、ちょっとこれ具体的にやってくれない、っていうふうな、こう言われたのがですね。あれですね。自動調整のアルゴリズムの開発に繋がったところですね。				
0:15:56	安田	あの、少しほかの方からも聞いてますけど、他社さんは、なんかこう、水平に回すとかいうのを、最後はこう八の字に回すみたいなことをおっしゃってたような気がするんですけど、この自動調整とは八の字のお話ですか？				
0:16:14	D	そうですね。はい。				
0:16:20	D	皆さん、八の字っていう方が、言い言葉なんで、そういうふうになってますけれども、実際には八の字じゃなくて、いろんな方向に置きますっていうふうにあの、で、それで、勝手に調整できてます、っていうふうな、そんな手法ですね。				
0:16:40	安田	キャリアレーションやってくれ、じゃなくて、自然にキャリアレーションされてるってところの話ですね？				
0:16:49	D	そここのころはですね、実際、いざですね、この携帯機器でですね、電話でこう、多くの方がこう使ってもらえるようになるためにはですね。いちいちこんな細かい調整なんか、面倒くさくてやられてないっていうようなところですね。それをこ	意識せずにいつの間にかやってくれ 実用性指向	支援者の要件：実用性指向(世の中への普	支援者の資質：実用性重視の思考傾向	

		う、意識せずに、こういつの間にかやってくれるっていうふうなやり方、思想なので、ですね。これはあの実用的で面白いなと思った次第ですね。はい。				及を考える人)		
0:17:28	D	私もそれで、以前からですね。MRI はそうでもなかったかな。実際 LIB で、でもですね。やっていたのはまあ、電池、その LIB そのものではなくてですね。保護回路の方の設計だったんですね。電池パックに内蔵されたりで、そういうことをやっていた関係上ですね。その基礎的なことというよりはどちらかというと、こう、応用的な部分と言いますかね。	保護回路の設計だった。 応用的な部分					
0:18:05	D	こうなんか、発明、おおもとは、すごく、こう、立派なんだけど、実際に使いつらいとか、そういうことが往々にしてあるの で、で、その実際、実用上、実用上でこの使い物になるためのこの技術と言いますか、こう、そういうアイデアと言いますか ね。そういったものにはまあすごい、もともとそういうところをやりたいな、というふうに思っていたので、それちょうど自分 に合っていたというような形ですね。	使いつらい 実用上 使い物になるための技術 やりたいなと思っていた	実用的な開発が合っ ている人				
0:18:46	D	だから、私も何て言いますかね。電子コンパスもですから、その IC そのものっていうのは、あまり詳しくないんですよ。	IC は詳しくない					
0:18:55	D	それをいかにして、こう、みんなに、携帯メーカーとかですかねとか、世の中にこうアクセプトしてもらうためにどうすればいい かというところですね。ちょっと主眼にやっていた、というような状況ですね。	世の中にアクセプトしてもらうため にはどうすれば、を主眼に	世の中への普及を考え る人	支援者の要件：実用 性指向(世の中への普 及を考える人)	支援者の資質：社会普及を考え る思考傾向		
0:19:28	安田	はい。では、そうですね。質問リストの方で行きますと、じゃあ、それで、デモ機が出来ました、といったところで、「お客さま 周りをしに行きました」と山下さんは言いましたけども、D さんは同行された方ですか、それとも居残った方なんですか？						
0:19:44	D	そうですね。居残った方ですね。私はこのときはですね、ほとんど出たことはなかったですね。はい。						
0:20:02	安田	その割とあれですか、毎日行ってきたら、どうだった、みたいな話を聞いていらっしたんですか？						
0:20:10	D	そうですね。そういった形ですね。						
0:20:20	安田	その際にはあれですか？ お客様がこういう風してくれとか、なんか頻繁に出てきて、その対応とかを、されてたようなお 仕事ぶりですか？						
0:20:40	D	そうですね。そういうことは確かにありました。はい、何度かですね。実際、その中でですね、そうですね。代表的な例を言う とですね。						
0:20:51	D	加速度センサーというものはですね。実は、このドリフト、当時はですね、その当時はドリフトというか、オフセットがこう ずれてることが多かったんですね。						
0:21:05	D	なので、ですね。その加速度センサーのオフセットをこうやっぱりもう調整したいねと、でも、加速度のそのあのオフセットの 調整もですね。正直にやろうとすると、やっぱりその先ほどの電子コンパスの調整と同じように、こう水平に向けて、それから、 こう反対方向に向けてとかですね。あと 90° 傾けてとかですね。そういった姿勢を変えながら、何通りかデータを取って、 っていうことをやることになっちゃうんですね。なので、そのやっぱりこれも加速度センサーのオフセット調整というの、なん て言いますかね。自動的に、こう、勝手にできるようにしたいよねっていうことで、そのアルゴリズムを考えました。	加速度センサーのオフセット対策 加速度センサーのオフセット対策も 自動的にできるようにアルゴリズム を考えた。	自動的が大衆には便利	支援者の要件：実用 性指向(世の中への普 及を考える人)			
0:21:55	安田	あ、そっちも要ったんですか、そういうことが。ちょっと全然私イメージつかないんですけど、加速度センサーってどういう原 理で検知するんですか？						
0:21:59	D	加速度センサーですね。いわゆる、あの。結構泥臭いことやって、原理的に泥臭くですね。いわゆるその MEMS 技術ですね。 それを使ってですね。こう、何て言うんですか、針のようですね、薄くこう、薄いんですね。針のこう、構造を作って、その真ん 中にこう、おもりがあると、というような、おもりがこう、ぶら下がっているというような状況なんですね。						
0:22:41	D	で、それが、それですね。この針の薄い部分の上に、なんて言いますかね。ピエゾみたいな働きをするんですね。歪むと電気抵 抗が変わりますので、で、それを検出、ブリッジ回路のやり方で、うん、検出する、ホイートストンプリッジですね。で、その 回路を組んで、電圧の変化で検出すると、						
0:23:14	安田	そうすると、置いとけば全然動かないので、0 電圧と言いますか。キャリブレーションってなんか必要なさそうに思えるん ですが？、その基準電圧がぶれるんですか？						
0:23:18	D	そうですね。基準電圧がぶれるんです。						
0:23:20	安田	それをキャリブレーションするには、やっぱり「これが静止状態の電圧だよ」と、教え込まなきゃいけないですね。毎回毎回、						
0:23:51	D	はい、そうですね。結局、そのですね。ホイートストンプリッジを構成する、そのピエゾ抵抗がですね。これが抵抗器がで すね、全部一致しているわけじゃないので、しかもですね、この温度によって変わる、ということですね、という、いやらしい特 性もあってですね。で、今はだいが良くなって、もう無調整で済むような、もう全然そこそこ取れるらしいんですけども、当時 はですから、何かしら調整しないといけないんですね。だめだったんですね。						
0:24:21	安田	それはあれですか、方位のキャリブレーションのあとの話ですか、前の話ですか？						
0:24:25	D	強いて言えばあれかな。後、こう、並行してやらなきゃいけないっていうことですね。はい。						
0:24:42	D	方位も結局、3 軸の地磁気を、3 軸で検出するわけなんですけれども、それをそのですね、その方位を、地磁気を検出した時のそ の携帯の姿勢ですね。これがわかってないと、その、あとですね、水平方向の成分はいくらだっているのを割り出さなきゃい けないんですけど、それができないんですね。姿勢がわからないと、						
0:25:11	安田	加速度センサーの方のキャリブレーションには、その情報が必要、という意味ですか？						
0:25:25	D	そうですね。加速度センサーにはですね。結局、その、g がゼロ、ゼロ g と言いますか、その時には。ゼロボルト出たんです よ。その 3 軸の xyz 方向ともですね。でも、実際にはある程度、値が出るので、その、それをオフセット、差っ引くための値 が必要になる。それを求めるのが、加速度センサーのオフセット調整ということになります。						
0:25:48	安田	それ、差し支えなければ、どうやってこのキャリブレーションなしで、普通に動いてできるようになったっていうのは、どこで						

		見つけられたんですかね？					
0:25:51	D	実はですね、原理は同じなんです。方位角のオフセット調整。					
0:26:05	安田	ランダムに動かしてもらって、でも					
0:26:10	D	いろんな方向の加速度を取ると、やっぱり結局ですね。それをあの三次元上に、こう分布させると、そのデータをですね。真ん中のやっぱり球面上に分布するんですよ。で、その真ん中の点が加速度センサーのオフセット、0gの時のオフセットということになります。これ地磁気が必要ある状態で、地磁気じゃないや、重力が必要ある状態でないといけないんですけど、					
0:26:42	安田	重力がその地磁気と同じように、いつも一定の方向にあるというのを、見つけるっていうのと、なるほど同じ原理ですね。確かに。					
0:26:48	安田	じゃあ、同じ原理で両方いっぺんに片付いたっていうイメージでいいんですかね。					
0:26:56	D	そうですね。ただですね。加速度センサーのその自動調整というのはですね。その後、ちょっとすたれちゃったんですね。なんでもかかっていうと、その加速度っていうのは、その名前の通りですね。運動加速度を検出するのが、もともと目的なんですけど、なので、データ取る時っていうのはその運動成分があっちゃダメなんです。運動の成分が誤差として入っちゃいますので、だから、ある角度で止まって、またある姿勢で止まって、という風な、その静止状態で、姿勢は違うよってデータをいくつか集めなきゃいけないんですよ。					
0:27:35	D	なので、地磁気、地磁気の自動調整ほど簡単にはデータが集まらない、ということ、あともう一つは先ほど申し上げた。申し上げた通り、加速度センサー自身が良くなって、オフセットがもう調整しなくてもいいようになってきたと、					
0:27:50	安田	オフセットなくてもいいようになったっていうのは、					
0:27:56	D	つまり、オフセットゼロのモノが、					
0:28:10	安田	それはなんですか？ 基準電圧が安定してきてるとか、抵抗のばらつきが抑えられたというか、どっちですか？					
0:28:13	D	抵抗のばらつきが無くなってきた。あと、それから、温度変化が無くなってきた。無くなってきたのか、もしかしたらチップの中で補正してるのかもしれないですけど。					
0:28:34	安田	ああ、よくわかりました。はい、そういうことが完了したのがやはり地磁気方位センサーのキャリブレーション決まったところということ、同じなんですかね。					
0:28:59	D	タイミングはそうですね。はい。					
0:29:08	安田	磁場のオフセットで悩んだのが、2002年2月からで、一年かけて2002年の9月には解決したので、この辺りですかね。はい、2002年。					
0:29:21	D	最初のところはもう何て言いますかね、とにかく全部やらなきゃいけないのがいっぱいあったんですね。あと、それが私はあまり関わらなかったんですけど、そのデバイス自身もですね。どうやってその三軸方向のセンサーですね。検出するような構成といますか？構造にしなきゃいけないかなとかですね。					
0:29:52	D	そういったことでそういうのそういうの作るにはどうしたらいいかっていうふうなところ、そういう話もありましたし。ちょっと、もうとにかくもう最初はとにかくいろいろシツチャカメツチャカっていう状況でした。	シツチャカメツチャカ				
0:30:14	安田	それも山下さんと五人でこう、ミーティング一緒になって考えたって感じですかね。					
0:30:19	D	本当に最初はですね。最初僕聞いた時あ、四人だったのかなで、少しずつ人も増えていくというような形ですね。人も増えたし、それから、あと、その実際に、電子コンパスICの試作の方ですね。そちらの方も部署も、何て言いますかね。協力してもらえるところがだんだんできてきたと、少しずつ、それでモノができてきたっていう感じですね。	協力してもらえるところがだんだん出来てきた				
0:31:05	安田	はい、この辺りは大体わかったかと思います。では質問リストの4のあたりですが、お客さん回りをしてって、ですね、山下さんの御心情としてはですね。2軸か3軸か悩んだとかですね。インターフェースを、アナログかデジタルするか、悩んだとかですね。自分のセット方法は今お話を聞きましたけど、これで最初のお客さんにこんなことできそうですと、こんなあのですね、ガラケーにつけたやつでデモした後一年間かかったみたいなことをおっしゃってましたけど、この辺りはそのチームはどんよりしてたんですか？					
0:31:53	D	いや、全然そんなことないです、はい、とにかく。やるのがいろいろあって、ドタバタしてたというか。早くその形を作らなきゃ、というところが、ありましたね。	やるのがいろいろあってドタバタ				
0:32:17	D	ただ、一つ言えるのはそのデモ機というのはですね。できていたと。そういうのがあったので、それで、デバイス、後からデバイスが結局できてきたという感じなんですけども、デバイスがちゃんとできたらこんな形にできるはず。こんな機能が達成するはずだ。実現するはずだっていうのは分かっていたので、それで、なんかかみんもこうモチベーションのですね。維持してやっていけたのかなというふうに思いますね。はい。	デモ機はできていた安心感 デバイス待ち	MVP	リーン開発、PoC	デモ機の効果：製品が必ずできるという安心感を与える	
0:33:00	安田	もう成果が100%ぐらいの確率で見えてきたから、別に心配しなかったみたいな、					
0:33:06	D	そうですね。もう大体、もうゴールっていうのは大体こんな、こういうところだっていうふうに、あらかじめ分かっていたので、あとはそれを実現するだけだったという形で、みんな思っていました。	あとは実現するだけ				
0:33:33	安田	5の項に行きますと、それらを超えて最初の国内のお客様っておっしゃった気がしますが、12月までに持ってきて、みたいなことで、					
0:33:35	D	えー、そうですね。みんなで手分けて何か検査した記憶があります。何百個かな。そんな大した数じゃなかったんですけど、ねえ。その時は、やれやれという感じでした。					
0:34:19	安田	ちょっと細かく聞きますけど、出荷されたのは、あのあれですか。基板に乗っかってる回路みたいな、携帯電話にこんな感じで入れてくださいみたいな、ボードみたいな恰好なのか、部品なんですか？					

0:34:42	D	もうあれですね、その時はチップ。一応モールドですかね。見た目電子部品ですね、はい。今よりもっとでかかったんですけど、はい。何 mm 角ぐらいだったかな。ちょっと今すみません思い出せなくて。数ミリ角。えーとですね、とにかくモノリシックではなくて、ですね。その、ASIC と言いますか。回路の IC チップとですね。それから、あと、ホール IC と言いますか、三軸のそれぞれ x, y, z 方向のですね。その磁気センサー素子ですね。これがこう幾何学的にこう、x, y, z を向いているというそんな構成のなんて言いますかね。言い方を変えればハイブリッド IC みたいな感じですかね。そんなそれを一つのモールドにしたっていう、そんな形ですね。				
0:35:42	D	加速度センサーは別です。別のパッケージ、別ですね、で、あのう、そうですね。ソフトの方のその自動調整の話も含めてなんですけれども、実を言うと、その、いろいろ加速度センサーのデータを使って、その、例えば、水平方向傾斜補正と言いますか、水平方向の磁場の成分を割り出すとかですね。あと、それから、自動調整をするとかですね。そういったところっていうのはですね、IC 上に乗っけるんじゃないくて、ソフトで別途提供しようと、そういうふうな思想で最初からいました。				
0:36:27	安田	じゃあ、別に携帯電話さんが用意している、判らないんですけど、マイコンみたいなものに入れるんですか？				
0:36:41	D	そうですね。そのソフトで別途提供するっていう形。これは最初からもう、そういう風な考えをしていました。				
0:36:48	安田	加速度センサーはあれですか。御社が用意したものを取めたのか、それとも、こういうものが売られているから、それを調達してくださいっていうことですか？				
0:37:00	D	後者の方ですね。別途選んでください。いくつかありますから、と言って。一応、ちなみに、「一応、うちでちょっとそのデモ機に載っかっているのは、この品番です」そんな、そんな感じですね。				
0:37:21	D	なんでそういう風にソフトは別にしたかっていうとですね。それはあの IC の中でですね、その色々とロジックを組み込んで、IC チップが、大きくなって値段が高くなるのを避けたためです。	売値が高くなることを避けたため		コストリーダーシップ	
0:37:52	安田	なるほど、				
0:37:58	安田	はいでは、その 2002 年の年末に出せて、ほっとした、やれやれしたということで、お正月休みは久しぶりゆくりされたのかもしれないんですけど、年明けでどうだったんでしょうか。				
0:38:12	D	そうですね、でも、ただ、結局何て言いますかね。やることは色々あってですね。やっぱり、その自動調整とか言ったそのソフトの方も、まだまだ改良の余地もありますし、デバイスもとりあえず、作ったんだけど、やっぱりまだ量産とか考え、いろいろ考えると、まだまだ改良の余地はあるねと言うような状況でしたね。はい。で、あとそれから、いざ、この世に出て、それで、いよいよ他の、例えば、メーカーさんとかですね。携帯のメーカーさんとかですね。や、いろいろこう、山下さんがこうプロボーズされる中で、お客さんの方から、こうやって、こういう、こうやりたい、っていうリクエストもいろいろ今度入ってくる様になりまして、余計に大変だったっていう	やることは色々あった			
0:39:37	D	ただ、何と言いますかね。そこでだから出来た、とにかくそこで大変だな、とにかく全然そこで、出来た出来たっていう風に一安心という風には、ならなかったし。	一安心にはならなかった			
0:39:54	D	で、あともう一つはやっぱりあれですかね、そこで、やれやれって、もうそれで落ち着くんじゃなくて、ちょっとここでちょっとこう、利益取ろう、というふうなそんなんじゃないくて、とにかくもうずっとやっぱり改良改良、どんどん良いものに変えていかなきゃならないんだ、っていう風な意識は持っていましたね。	改良、改良に邁進		顧客要求性能の向上> 独りよがり性能の向上	
0:40:39	安田	はい。では、6 番のところですけど、これはあれ、なんですかね。ホール素子をまあ 2 軸、3 軸どうしようとかか、その立てる方式を山下さんは迷われたと。ある営業の方だったか、実装メーカーさんで、パッケージがあって、それでやったほうがいいんじゃないかっていう、はい。				
0:41:09	D	そうですね、確かにありましたね。私はここ直接、デバイスのは直接関わってなかったんですけど、このあたりっていうのは、そうですね、一つのちょっと分かれ道っていうのかな。それじゃなかったのかな、っていうふうに思いますね。				
0:41:32	安田	それはあれですか。この選択を間違えると、大きな違いになったという意味ですか？				
0:41:54	D	そうですね。選択を間違えると言いますか。実は、最終的な解が出た。これでやるっていう風な解が出たのは、これよりちょっとまた、後の話になってくるんですけど、とにかくこのあたりっていうのはですね、まだその何て言うのかな。ちょっと、どれが一番その正解。このやり方だったら、どこの、どこと一緒に頼む、やるのか、とかですね。どういう風な構成やるのかっていうのがですね。なかなかここ定まらなかったと思うんです。はい。				
0:42:22	D	なので、このあたりっていうのはちょっとなかなかちょっと苦しかったのかなと思いますね。だけでも、そこで、もういいや、この方式でやるっていうふうには決めなくて、いつもあくまでもこう、もうちょっとベストな方式と言いますか、それを求め続けていたというのがよかったのかなと思いますね。	2003 年、このあたりは苦しかった。ベストを求め続けて良かった			
0:42:50	D	で、結局これですね、最終的にこの構造ですね。この解が結局最終的な解が出たのはですね。この資料の最後の 8 番のこの 3 ページ目に、この 2008 年、モノリシックに切り替えて、ここでようやく解が出たんですよ。実は。	最終的な解が出たのは 2008 年			
0:43:12	安田	聞いている話は、その■■■■方式と、なんか■■■■方式とあって、当時は一長一短、サイズをどんどんダウンサイジングするには、ちょっと■■■■方式が不利かなと思いつつ、当時のチップが入るには■■■■式がぴったりだったっていうのか、少し薄くされたみたいなことも聞いたんですけど、■■■■方式、ちょっと工程変更しなきゃいけないとかね。あったらいいですけど、最終的にモノリシックになると、別に■■■■にするっていうのは大変だから、■■■■式になったっていう意味なんですか？				
0:43:54	D	いや全然違います。結局モノリシックということで、極端な話で言うんですけどね。もうチップ中に入れちゃったということですね。なので、結局、このあたりですね。その■■■■方式がいいのか、ちょっと■■■■式が、いいのか。何て言いますかね。■■■■式が良いのか、それとも、小基板をですね。小基板にこう載っけて、■■■■するとかですね。いろいろ方式があったんですけど、決定打が出なかったんですよ。	決定打が出なかった			

0:44:33	D	で、あのう、で、結局そういうやり方でやっていたら、これはちよつといかんね、という話になってきたわけですね。はい。	ちよつといかんね				
0:44:48	D	これでも確かに、技術的にはいろいろその面白いかもしれないけれども、これをやっていたんじや、あんまり先はない、ということだったんですね。					
0:45:02	D	というところで、ここはあのこれだね、誰が発明したのかな。このモノリシックに切り替え、というのは、実は、この何て言いますかね。弊社の方、よく説明にもあるんですけど、この結局モノリシックの回路、ASICのその、チップICですね。で、その上に結局、もう何て言いますかね。■■■■っていう形でですね。で、■■■■な形で、これでもその、わざわざ■■■■とかですね。■■■■方式と言いますか、■■■■なこう、そんな面倒臭いことやらなくていい、というふうになりまして、で、これでいこう、というふうになったんですけど、	発明				
0:46:04	D	やっぱりですね。ここで何て言いますかね。■■■■とか、その■■■■式と言いますかね。■■■■方式。これ、これでやろうっていうふうに決めちゃって、これでいいやと思つたらですね。今のやり方っていうのは出てこなかったですね。たどり着かなかったんですよ。なので、このあたりでですね、いろいろ悩んで、なかなかいい方式が出ない。でも、やっぱりこう、ちよつとこう、検討を続け、いい方式、なんかいい方式がないか、ずつとこう、探し続けようっていう風にですね。思ってたことの方がよかつたのかなという風に思いましたね。	これでいいや、と思つたら、今のやり方は出てこなかった、辿り着かなかった。	とりあえず仕様決めの功罪		支援者の資質：量産の最初が肝心。コストダウンの差別化、もっと良いやり方の考察を止めない思考傾向	
0:47:00	安田	そういうことですね。今ある情報でどっちかに決めようって、なんかエイやで決めちゃうと、あとで大変なことになっちゃう。					
0:47:04	D	後で、もうそこから先は無いわけですね。					
0:47:10	安田	無いですね。で、設備全部入れ替えたい、となると、また投資するのか、みたいになったりするし。だから、迷ったことがまあ正解だったということですね。					
0:47:21	D	はい。迷い続けたことが正解。	迷い続けたことが正解。			迷い続けたことが正解	
0:47:24	D	これも、だから本当に、この辺りって本当に、■■■■方式に行きかけたかな、ここね。確かに色々ありましたけどね。はい。	■■■■方式に行きかけた。				
0:47:39	安田	一方、そのモノリシックにするには、ある程度の量産規模、あつという間に作ってしまうので、それだけの受注取ってこないといけないんで、なかなか踏み込めないっていう面もありますよね。					
0:48:11	D	そうですね。で、あの分野によってはあれですね。結局モノリシックにするのと却って大変で、結局ハイブリッド方式っていいですか、チップに分けて、それをこう積み立てるっていう方式で、ワイヤーボンディングとかで繋ぐ方式が良い、っていうふうになることもありますよね。それはやっぱりケースバイケースだと思います。					
0:48:35	安田	だから、多分皆さん、いろんな会社のいろんな分野の製品で、このあたりで迷われたんだな、という気がします。					
0:48:58	D	そう、おっしゃる通りですね。					
0:49:02	安田	では、6番のところ、いいですかね。7番、8番はもう全体的なところになりますが、電子コンパスでイノベーションを起こせたと実感した時期は、Dさんにとってはいつなんでしょうか？					
0:49:23	D	やっぱり最初はあれですね、自動調整の特許を取った元になる、その電子コンパスのオフセットの自動調整と言いますかね。これをやっぱり確立したっていうところですかね、はい。					
0:49:45	安田	それはあの、やり方見つけたっていう瞬間とかですね。特許出願したという瞬間とか、特許登録になった瞬間もあると思いますけど、どのイメージですか？					
0:50:10	D	やっぱりあれですね。一番大きいのは、デモ機で実現したっていうところですね。今ではなんて言いますかね。	デモ機で実現した時がイノベーションを実感した瞬間。	技術面でのイノベーションブレイク			
0:50:14	D	何て言うか、いわゆるPoCですよ。もうPoCというのは、もう名称が一般的になっていてですね。別に普通、ごく普通のことだ、っていう風になってきた。もうポピュラーなことになってきましたけれども、当時はやっぱり、まだそのデモ機で、いろいろこう、実現して、それをこうみんなにっていうのは、そんなにまだ誰もやってなかったことなんですよ。で、それをやっぱりですね。最初に、初期の段階で体験できたってことは、今思えば非常に良い体験でした。経験でしたね。	PoC=デモ機で実現して、は当時まだ無かった。	リーン開発、MVP	リーンスタートアップ		
0:51:00	安田	これやっぱり、やろうって言ったのは山下さんですか？ デモ機で作ってみたいんだ、とか。					
0:51:09	D	そうですね、はい。まさに山下さんですね。					
0:51:16	D	あとは二番目はどこかな。そうですね。あとはそう。。。やっぱりそこ、そこですかね。					
0:51:32	安田	わかりました。					
0:51:37	安田	では、7-2は？電子コンパスにおいて、このイノベーションがどのような要因だったのか、ってありますでしょうか？					
0:51:48	D	そうですね。うん、やっぱりですね、山下さんみたいにいろいろなこうハッパかけてくれる人がいるっていうのは、やっぱり、大きいですね。実は、それが、大きいですね。	いろいろハッパかけてくれる人が要るのは大きい。	ハッパ掛けてくれる人=人たらし	リーダーシップ論、メンター	イノベーションの要件：人たらしのリーダーが居ること	
0:52:12	安田	例えば、どんな言い方をするんですか？ 結構、何ですか。むち打つタイプのハッパもあるし、こう褒めて褒めてのハッパの掛け方もあるし、いろんなやり方、あると思うんですけど。					
0:52:17	D	やっぱりあれですね。そのこう、褒めて、褒めるのに近いようなやり方ですね。山下さんはですね、やっぱりこう、そんなの、こんなじゃダメだって、もっと、もっと真面目にやれ、とか、そういう言い方ってのはしないですね。ここやってくれば、こうなるから、っていう風な、こんな素晴らしいことができる、こういうことが実現するから、これなんとかやってくれよ、という風な、そういう言い方ですね。	ここやってくれば、こうなるから、こんな素晴らしいことができる、こういうことが実現するから、これなんとかやってくれよ、という風な、そういう言い方	ビジョナリーな人=夢の共有	イノベーション・マネジメントにおけるリーダーシップ論		
0:53:07	D	そしたら、うん、じゃあ、あの、じゃあ、やるかな、っていう。	そしたら、うん、じゃあ、あの、じゃあ、やるかな、っていう。				
0:53:21	D	やっぱりあれですね。この電子コンパスでは、やっぱりですね。やっぱり山下さんですね。本当にね。一番、一番、一番という	一番でなく、唯一に近い存在				

		かね、唯一かな、唯一に近いですかね。					
0:53:42	D	あの、後ですね。今みたいにそのハッパかけてくれるっていうか、こうやる気を起こさせてくれるっていうことも、もちろん必要なんですけども、あの後、もう一つやっぱり					
0:53:56	D	ちょっと重要だと思うのはですね。いわゆるその先見の明があるっていうのかな。	先見の明がある			イノベーションの要件：先見の明	
0:54:07	D	人より先にこういうふうにごうこんなことができるっていうふうには、これやればこれができるっていうそういうところ、パッとこう、ひらめいて、でそれをこうやるぞ、っていうふうにごう言葉に出して言う、それがあの重要だと思うんですね、はい。					
0:54:23	D	で、いくらたえば、こう、これ重要だからやるぞって言うってでもですね。それが、いや、ちょっととでもできそうにないことでずね。あんまり現実離れしたことだと、やっぱり誰でもついていけないんですよ。だけど、やっぱりそれはですね。はっと思わせるような、こうなんか。	現実離れしたことだと、誰も付いていけない、	ビジョナリーな人＝夢の共有	異端者と妄想者	イノベーションの要件：異端者と妄想者の見極め	
0:54:52	D	できそう、なんかできそうだなっていう風に、これやれば、たしかに変わるよな。他社にこう、なんですかね。先駆けることができるよな、っていう風なのを、こう思い起こさせるっていうのかな。そういうことができるリーダーというのがですね。これ重要だと思うんですね。で、それができる人は実は、なかなかいないです。	他人をやる気にさせることができる人はなかなかいない。			リーダーの要件：他人をやる気にさせる	
0:55:18	安田	そう思います、はい。					
0:55:26	D	そごが山下さんは持っていた、持っているのかなと思いますね、はい。	山下さんは持っていた				
0:55:39	安田	では、7-8に行きますか。					
0:55:52	D	そうですね、これはもう、まさしくもう今、申し上げた通り、山下さん。うん、そうですね。もう唯一とっていいですかね。電子コンパスの分野では。あとはそうですね。そんなとこですかね、はい。					
0:56:09	D	色々もちろん専門的なところで、こういうことは誰に聞くとかですかね。そういう人はいっぱいいますよ。いっぱいいますし、それから、いわゆるムードメーカー的な存在とかね、そういう人は、もちろんいっぱいいるんですけども、					
0:56:28	安田	固有名詞があればいいんですけど、ムードメーカーはどなたですか？					
0:56:34	D	ムードメーカーはやっぱりですね。山下さんもそうですね、やっぱり他にはやっぱり、やっぱりあれですね。					
0:56:47	D	こう、やっぱりこれ、うちの会社だけでもいいんですけども、やっぱりこうどんどん昇進していく人っていうか、こう上の方でこう経営陣とかになってる人っていうのはですね。やっぱりそれなりにこうなんか、こう、	うちの会社だけでもいいんですが、昇進していく人は人をその気にさせる人	ビジョナリーな人、人たらしな人＝偉くなる、社風	人をその気にさせる人を昇進させる文化	経営者の要件：人たらし	
0:57:01	D	人をその気にさせるって言いますか。そういう人がやっぱり多いですね。人によっては騙された、と言う人もいますけど。そういう人もまあ、いますけど。やっぱりそういう人って言いますかね。こう、					
0:57:24	D	重要、あのうちでは、はい、出世して行きますね。					
0:57:42	D	山下さんとT所長、Tさんという方が出てきますけれども、Tさんはですね、山下さんが、MRIの仕事を始めた時の上司ですね、はい。Tさんも、ある意味伝説的な人なんですけども、で、ただ、なんていうかTさんはどちらかという、こうもう、もっと律儀というか、で、真面目。					
0:58:17	D	山下さんが不真面目、という訳じゃないですけど。					
0:58:27	D	Tさんは、だから、例えば、何と言いますかね。こういうことやってくれて言われたら勿論、きちっとこうやる人なんですけども、例えば、このいわゆるあのプロデューサーみたいなことではないんですね。こう、例えば、こんなことがこうやって、ちょっと企画を立てて、それで、こうそれに従って、こうパッとみんなを惹き付けて、こうやるっていう、そんなタイプではなかったですね。	Tさんは、企画を立てて人を惹き付けて、やるというタイプではなかった。				
0:58:54	安田	ムードメーカーと言うと、もっとなんですか、みんな集まれとか、体育会系のノリみたいな人をイメージしたんですけど、そういう意味ではないんですか？					
0:59:10	D	そういう要素もありますけどね。はい。そうですね、					
0:59:13	安田	もう駄目だと言わないようなタイプのことなんですかね。求めるかっていうのは、					
0:59:26	D	そうですね。あと、何と言いますかね。こう、何ていうかな。こういろいろつらい時でも、なんとかやろうよっていう風にこうなんとかこう言ってくれる人っていうんですね。はい。	つらい時でも、なんとかやろうよって言う人			経営者の要件：人たらし	
0:59:38	安田	山下さんからご紹介を受けているのは、Eさん、Cさん、あと、Bさん。それから、Cさんから紹介された営業のFさん。					
1:00:06	D	今、名前の挙がった方っていうのは、みんなバラバラの性格ですから、本当に、はい。その中でムードメーカーというのは山下さんですね。	みんなバラバラな性格。ムードメーカーは山下さん。	ダイバーシティ	支援者たちの要件	経営者の要件：人たらし	
1:00:27	安田	はい。では、7-4に行きましようか					
1:00:31	安田	じゃあ、この電子コンパス、終わりました、と言いますか、一段落して、次のお仕事もされていらっしゃると思うんですけども、その時にこう、何かこう、前のことを思いながら気をつけて行くのかな、とかですかね。この辺りを変えていけば、もっとイノベーション起こるんじゃないかとか、そのあたりなんか考えられたことありますでしょうか？					
1:00:56	D	そうですね、私は、なんて言いますかね。私はなかなかこうイノベーションを起こすような、そういう力ってなかなか無い、自分自身では無い、あんまり無いな、と思っはいるんですけども、					
1:01:29	D	こういった電子コンパスのようなですね、イノベーションを起こす時っていうのはこうタイミングがあると、チャンスというか、タイミングがこうあると思うんです。いつでもこう、頑張ればやってくるっていう風な、探したらやってくる、見つかるかやってくるというようなものじゃないと思うんですよ。	チャンス、タイミングが必要。	機会への準備	脅威への準備、クライシス・マネジメントが準用できる。リスク⇄リターンは表		

									裏だから	
1:01:51	D	そこに、ある意味、幸運、ラッキーとかですね。こういったところの要素もあると思います。								イノベーションの要件：幸運
1:01:58	D	なので、やっぱりですね、そういうこう、なんかこう、機会、機会といいますか、そういったのが、また、訪れてきた時にそれをやっぱり逃さないようにするためにですね。やっぱり常にこう自分のこう何て言いますかね。								
1:02:22	D	知識って言いますかね。経験をこう、知識とか経験とかですね、そういうの常にやっぱりこう、維持しておくといいますが、整理して維持しておくっていうのですかね。それが重要なことかとは思っています。	機会が訪れた際に逃さないために知識や経験を整理して維持しておくのが重要。	機会に備えた OJT、off-JT	オボチュニティ・マネジメント	イノベーションの要件：幸運が来た際に備えができていいるチームが勝てる				
1:02:58	D	後はやっぱりこれ、私はちょっとあんまり下手で、人付き合いとか、あんまり下手なので、あんまりちょっとできてないんですけども、やっぱりそういった、この、次の機会に備えるために、やっぱりいろんなこう、人付き合いって言うんですか、コネクションと言いますかね。そういうのを持っておく。維持しておく、っていうのはですね。重要なことかとは思っています。はい。	次の機会に備えて、人付き合い、コネクションを維持しておくことは重要	社内人脈	オボチュニティ・マネジメント：人脈	イノベーションの要件：他人との相互作用も人脈を準備しておくべき				
1:03:40	安田	では、8のところ、行きますか、また、ちょっと抽象的なことになってきますけど、御社のですね、新規事業創出の企業文化があるとすれば何だと思っていられませんか。								
1:03:56	D	そうですね。うん。うん。やっぱりあれですかね。なんかとにかく最初とあえずやろうと思えばやらせてくれる、割とやらせてくれるんじゃないかなって言うところですね。はい、こう、企画をですね。出せばそれが、ちょっと面白そうなものであれば、ある程度、通りやすいのかなと思います。はい。	企画はある程度、通りやすい。							
1:04:38	D	ただ、何て言いますかね、それをですね、そういうふうにして、こう、芽は色々こう、作るんですけども、それをですね。こう取捨選択して、こう一つの事業の柱となる事業にして行くと、そういうのはですね、下手なんですね、うちは。電子コンパスみたいなのは、本当にまれな例かなと思ってます。	取捨選択して事業にしていけるのは下手。							
1:05:14	安田	それは文化という面でおっしゃられているんですか？								
1:05:23	D	文化と言うか、そういう風なこう、ちょっとこう、センスといいますか、そういうのを持って、持っていないというかな。	芽は作るけど、取捨選択して事業の柱にするセンスを持っていない	起業家センスの教育	オボチュニティ・マネジメント：ステータゲート管理教育	イノベーションの要件：事業化がうまい、慣れている				
1:05:40	安田	差し支えなければですけど、どういようなことをすれば改善されるか、もしくは、どんな会社みたいになつたらいいんじゃないか、とか思っていないのでしょうか？								
1:05:58	D	そうですね、うん。やっぱりですね。一つはやっぱりそのマーケティングというところですかね、はい。								
1:06:22	D	そのこう、マーケティングって簡単に言いますが、実際これ大変だと思う、大変だし、すごいセンスがいる仕事だと思うんです。で、とりあえず色々、芽はこう、まあできると、その中で、そのあるいは、こう、例えば、今、企業ではこういう、世の中ではこういうニーズがあって、そのためにはこういうの作んなきゃいけないと、で、そういったところでですね、じゃあ、こういうことをして行きましようっていう形ですね、こう、こう、こういうことで今後やって行きましよう。そのためには、こう、どの段階でどういふうなことをやって行きましよう、例えば、どの段階で、例えば、こう PoC をある程度まで作ってですね、で、それで、どこまで、目処を立ててですね。どこへんで例えば、もうなんて言いますかね。ニュースリリースとかで打って出る、というところですね。そういったことをですね。	マーケティングはスゴイセンスが要る仕事	マーケティングセンス	オボチュニティ・マネジメント：ステータゲート管理教育	イノベーションの要件：事業化がうまい、慣れている				
1:07:48	D	こう筋道立てて考えられるっていうのがですね。重要だと思うんですけども、それがなかなかできる人が、できる部署というか、できる人っていうのが、いないんですね。	勝ち筋見つけて、考えられる人がいない。	勝ち筋戦略家	オボチュニティ・マネジメント：支援者教育	勝ち筋戦略家はマーケッター				
1:07:57	安田	そこは何か、仕組みづくりできないかなって言うか、								
1:08:10	D	仕組みって言うか、そうですね。そういうのがあればいいのになあっていうふうに思いますね。								
1:08:12	安田	では、8の3。もう聞いてますけど、いろいろ。山下さんはどのような人ですか？ 唯一無二の山下さんだからできたこととおっしゃってますね。								
1:08:31	D	やっぱりですね、こう、自分の考えで、やりたいことがはっきりしていると、自分は、こういうことやりたいんだっていうのがですね。はっきりして、それをこう、	山下さんはやりたいことがはっきりしている。	ビジョナリスト	オボチュニティ・マネジメント：異端者のマインドセット	勝ち筋戦略家はやりたいことが明確				
1:08:43	D	そのためにはこう何て言いますかね。こう何でもやるって言いますかね。	そのためには何でもやる。	戦略家		勝ち筋戦略家はタブーが無い				
1:08:56	D	そうですね。そう、あとバイタリティっていうのは、だから、そのすぐありますよね。	バイタリティがすぐある。	精神的胆力		勝ち筋戦略家は胆力がある				
1:09:05	D	で、それからあとプラス、その何て言いますかね。先ほど申し上げた通り、やっぱりこう、新しいものを見るセンスと言いますかね。先見の明がある。というところですかね。	先見の明がある。	先見性		勝ち筋戦略家は先見の明がある				
1:09:31	安田	では、逆に聞きますけど、山下さんの欠けているところと言うんですかね。そういう部分とか山下さんがへこんでいた時があったとか、ありますか？								
1:09:38	D	そうですね。もちろんありますよ。いろいろと、僕がやっぱり記憶してるところでは、やっぱりその MRI 結局撤退することがあったわけですね。で、やっぱりですね、うん、山下さんとしてはやっぱりこういうやり方でやりたいと、これであれば、やっぱりみんな医者の方々も、こんな画像の取り方であれば判ってくれるはずだ、っていう風なところ、確たるものは持ってましたけれども、うん、やっぱりですね。なかなか。実際、物が売れない、装置が売れない。で、それから、みんなもですね。なかなか理解する人がいない。はい、はい。	社内、社外で理解する人が居ない。	異端視された時の対策	キャズムを超える方法論					
1:10:41	D	やっぱり世の中は、こんな取り方でどんどんやってくるのに、この(新しい)やり方なんかうまくいかないじゃない、実際、売れてな								

		いし、と言われてですね。そんな形でやっぱりこう、結局、事業撤退ということになっちゃった。					
1:10:58	D	いうところがやっぱり一つありますよね、はい。					
1:11:05	D	でも、で、あとそれからやっぱりリチウムイオン電池もですね、やっぱりそうですね。そういうふうには、その旭化成が結局、ちょっと、■■とのパートナーやるに従って、やる中で、もう旭としてはもうここだけ取ります、というふうな形に決めて行った時ですね。やっぱりで山下さん、結局 LIB 離れるわけなんですけども、その時もやっぱり、もうちょっとこうやればよかったのについていうふうな思いがあったかなと思いますね、はい。	こうやれば良かったと思っていたの かな	失敗の経験		勝ち筋戦略家は失敗経験が多く、 負けないしぶとさがある	
1:11:44	D	でもですねえ。でも、やっぱりそれであのよくよしない。またなんか新しいことを見つかるんですね。					
1:12:02	D	割と凹んでるシーンは見たことがないですね。					
1:12:16	D	いろいろとだから、うまくいかない時に、矢面に立っているところは、いくつかあったと思うんですけども、それでも、こう凹んでしまうってことは、いや、本当はあったかもしれないですけどね。うんなかった。あんまり目立たなかった。	凹んでいる所を見せなかった			勝ち筋戦略家は胆力がある	
1:12:43	D	後はやっぱり性格的にはですね。やっぱり自分のこう、もともと自分の考えをこうパッとこう、とにかく人に押し付ける と、いいですかそういうところが強かったと思うんですけど、	自分の考えを人に押し付ける所が強 かった。				
1:12:57	D	でも、やっぱりそういうところ、やっぱりだんだんちょっとこう変わってきましたよね。はい、やっぱりこう、自分の思いだけ をガンガンぶつけるだけじゃダメだと。やっぱり相手のですね、やっぱりこうちょっと、やる気を起こさせるには、相手の思っ てることはこういうことで、やる気を持たせるにはちょっとこう言い方にするとか、こんなモチベーションの付け方があるって いうふうなことで、ちょっと丸くなりましたよね。だめだとは言わないで、なんかこれができたらこうなるから、みたいなこと でやろうかなと思ったんですね。	だんだん変わってきた。 丸くなってきた。	人たらし力 助けたい、というよ り、山下さんに載せら れて、できるんじゃない かと思わせられた。	オポチュニティ・マ ネジメント：上に立 つ者の振る舞い	相互作用	
1:13:42	安田	丸くなった。じゃあ、若い頃は結構ハードに戦ってたんですね。					
1:13:51	D	MRI の頃はですね。本当にもう、ストレートもう直球、直球ばかり投げような。					
1:14:04	安田	8の4のところ、やはりあれですが、どうして助けたいって言うよりは、そういう風に山下さんにうまく言われて、できるんじ ゃないかなと思わせられた、っていうことですね。					
1:14:09	D	で、あとやっぱりその、繰り返しになりますけども、やっぱりそういう先見の目を持っているなって言うんですね。この人は違 うな。	この人は違うな。	異端者→尊敬とは		支援者の動機：人に惚れ込む	
1:14:38	安田	はい、じゃあ。8の5。Dさんにポリシーみたいなのが、あるんでしょうか？					
1:14:47	D	そうですね。うん、やっぱりそのやっぱりデータとかにはですね、こう、データの挙動には、必ず理由があるって言うふうに思 って、こう変なところがあると、それはそれでなるべくほったらかしにはしないで、なんでこうなったのかなってのはちょっと 突き詰めたくなって思いはありますね。	変なところがあると、突き詰めた い。	ほころびを放置しない 拘り	オポチュニティ・マ ネジメント：支援者 の要件、緻密、ほこ ろびを見逃さない	支援者の資質：ほころびを放置 しない思考傾向	
1:15:28	D	あとはですね、冒頭でも話しましたが、やっぱりその実用的にですね。たとえ理論が優れても、やっぱり実用にならな きゃ、何にもならないね、っていう風なそういう考え方ですね。	実用にならなきゃ、何にもならない ね	実用性指向、実用上 主義	オポチュニティ・マ ネジメント：支援者 の要件、実用性指向	イノベーションの要件：実用性 指向	
1:16:04	安田	こういったDさんのキャラクターといいますか、信条は、やはりこの電子コンパスのところ、貢献しているはずだと思っ てるんですけど、どんな部分でありますか？ こう、ここはやっぱりあの時、俺が頑張ったから。それで、後々うまくいって るんだみたいなことは、					
1:16:31	D	そうですね。うーん、なんだろう、そうですね。今から考えてみると、別に僕じゃなくてもできるよな、と思うのばかりなん ですけど。					
1:16:52	安田	もう歴史っていう過去は確定していて、あの時、僕がこれをまあ、ないがしろにしてたら、こうならなかった危険があったん どかですね、うん。					
1:17:08	D	そうですね。やっぱりあれかな。その、自動調整とかそこらへんもいろいろあったんですけども、やっぱりこう漠然としたアイ デアというのは誰でも出す。割と多くの人が出せるんですね。で、それをこう何て言いますかね。あと、それから、今でも、例 えば、お客さんからこう言われ、例えば、応用開発的なこととかね。やっぱりするんですけども、漠然としたアイデアは、誰 でもできるんですけども、それをこうきちんとこう、	漠然としたアイデアは誰でも出せ る。	アイデアマンの限界、 実行が無いと無意味		支援者の資質：実行、実証主義	
1:17:52	D	理論といいますか、アルゴリズムみたいな形でこう、フローチャートというかね、アルゴリズムとか、そういう形にきちんと こう、持っていくって言うところですかね。そこは、大切にちょっとしたい、したいところだと思ってますね。	理論とか、アルゴリズムとかの形に する所を大切にしている。	具体化、見える化 MVP	オポチュニティ・マ ネジメント：支援者 の要件、具象化指向	支援者の資質：具象化思考傾向	
1:18:11	安田	私はそのあのプログラムを組める人ではなくて、大学でやったぐらいなんですけど、それは人によってですね、冗長なプログラ ムになってたり、ちゃんとか、整理された、後から他の人が見てもなんとか理解できるような、そのような。千差万別になっ てしまうと思うんですけど、そういうところを拘られているんですか？整理をしてちゃんと、フローチャートとかなんかも全 部やって、構成を決めてから書くタイプ、とおっしゃっているんですか？					
1:18:38	D	ああ、そういったこと、そこまでじゃなくて、何て言いますかね。ある程度、例えば、こういった構成といいますが、こうい ったこと、例えば、ICがあって、こういったことをやりたいと思っています。で、この中でとれるデータがこんなふうにあります よ。じゃあ、この中でその、見たい情報を得るためには、こういう手順でこういう計算式でやんなきゃいけないと、だか ら、プログラムを作る前段階ですね。その部分のところをちゃんとこう、きちんとこう、仕様にまとめると言いますかね。こん な形でやればいいですと。あとプログラミングやってください。僕も実は、プログラミングあんまりできないんですよ。実を言 うとですね。	プログラムを作る前段階、仕様にま とめる			仕様や工程の最適解を2008年 まで決められなかった、と同じ。 最適解を熟考し整理する人が後 の差に致命的になる。企画力と いうか、構想力	

1:19:39	安田	それはもう長けた人にやってもらえばいいって私も思うので、はい。そうですね。そういうところはちゃんと丸投げせずに、しっかり噛み砕いてやるわけですね。ロジック組みみたいな。					
1:19:56	D	そう、ロジックを組む、手順を考える。そこら辺のところは、まあやれるのかな、というふうに思ってますね。	ロジックを組む、手順を考える				
1:20:15	安田	分かりました。					
1:20:18	D	はい、8の6。電子コンパスがまあ、事業部移管して、その後どのようなキャリアを進みたいと思われていたでしょうか？					
1:20:31	D	そうですね、今も別に終わったと思っていないんですけども、今ですね、主にあの電子コンパスだけではないんですけども、主にあれですね。お客さん、FAEの仕事と言いますかね。お客さん。いわゆるですね。FAEというのはそのフィールド・アプリケーション・エンジニアの略なんですけれども、実際、お客さんの方の、技術サポートと言いますかね。言い方、もうちょっと平たく言うと、こういった要求のためには、こんな風に使えばいいですよ、とかですね。そんなこと仕事やっています。はい。					
1:21:20	安田	自社製品の使い方を教えてあげますね。分かりました。					
1:21:39	D	なので、お客さんとのやり取りはしょっちゅうあります。今ははい、昔と違ってですね。それで、今はそちらの方ですね。なんて言いますかね。そういったお客さんとのやり取りをしてやっていくという風なことが今メインですし、自分もなかなか年をとって来るとですね。なかなかそういう精神的なこととか、なんか、開発。いわゆる研究開発みたいな仕事で、なかなかこうちょっと自分にはもう無理だなと思ってきています。これ人によるんですよ。					
1:22:31	D	僕は、なのでですね。そういったやっぱりいわゆるそのFAEと言いますかね。お客さんとのやり取りの中で、この技術的なサポートと言いますか、こう応用的なことをやっているということをしてあげればな、というふうに思っています。はい。					
1:22:51	D	一応そういった、お客さんとのやり取りとかやる仕事で、そのお客さんへの説明するとかですね。それから、交渉するっていうのは、だんだん身についたなというふうに思っていますので、そういうことをいかにやるような形にシフトして行きたいと思えますね。					
1:23:21	安田	では、8の7ですけど、イノベーションを起こすには何が不可欠で、何を排除しなければならぬと思いますか？					
1:23:34	D	そうですね。はい、これはですね。不可欠なのやっぱりうん、やっぱり最後に残るのはやっぱり諦めないってことですかね。はい。	諦めないこと				
1:23:49	D	で、排除しなきゃいけないのは、これで終わり、終わりとしちゃいけないってことですかね。	これで終わりと思っちゃいけない	飽くなきコストダウン マインド	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、飽くなきコストダウン指向	支援者の資質：量産の最初が肝心。コストダウンの差別化、もっと良いやり方の考察を止めない思考傾向	
1:24:14	安田	では、8の8。イノベーションを起こすには、どのような人が要り、それぞれ関係であるべきだと思いますか？					
1:24:21	D	そうですね。うん。結局分かんないですからね。うん。そうですね。どのような人が要るか、いるかと言うよりも、うん。そうですね。うん。つまるところ、はやっぱりあれですかね。詰まるどころですね。やっぱりこう一緒にできる、仕事、こう一緒に仕事できるような人っていうのかな。こう、この人ならうまくやれそうっていうふうなそんな人なるべく多く入れるのが、やっぱり結局いいのかなっていう風に思っていますね。	一緒に仕事できる人、この人ならうまくやれそうっていう人				
1:25:41	D	よく言いますよね。仕事やる時にはその何をやるかじゃなくて、誰とやるかが必要、大切だって言いますよね。それかな、っていう風にちょっと思っていますね。	何をやるかではなく、誰とやるかが大切	クリエイティブ・ペアの要件、誰とやりたいか	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、組みたい相手の間口を広げる教育	支援者の動機：誰とやるか	
1:26:04	D	イノベーションもはい。それをやるにはやっぱりそのどういいう人がいいか、っていうとですね。別に、かっこいいことじゃなくて、この人なら馬が合う、とかですね。	馬が合う	クリエイティブ・ペアの要件、馬が合う	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、組みたい相手の間口を広げる教育	支援者の動機：誰とやるか	
1:26:16	D	この人なら議論やり合っている、とかですね、そんな人かなっていうふうに思っていますね。はい。なんか、ちょっと漠然としています。	議論やり合っている	クリエイティブ・ペアの要件、あけすけに議論できる	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、組みたい相手の間口を広げる教育	支援者の動機：誰とやるか	
1:26:41	安田	では、最後ですが、イノベーションを起こすにはどのような組織文化であるべきだと思いますか？					
1:26:47	D	でも、うん。やっぱり保守的になっちゃいけないっていうか、保守的な文化に組織はなっちゃいけないってことですかね。	保守的になっちゃいけない。				
1:27:14	D	現状維持ということ、うまく行っているところはもういじる必要はない、とかですね。	うまく行っているところはもういじる必要はない	飽くなきコストダウン マインド	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、飽くなきコストダウン指向	支援者の資質：現状維持に満足しない、さらに競合との圧倒的差別化の考察を止めない思考傾向	
1:27:27	D	で、あと新しいことをやるにしても、「見込みがあるの？」とか、こう「お金かかるばかりじゃやってもしょうがないでしょう」というような、否定から入るような、所じゃちょっとダメかなっていうふうに思っていますね。はい。	否定から入る所じゃダメ。	支援者の要件；否定から入る人は除外	オポチュニティ・マネジメント；支援者の要件、否定から入	支援者の資質：アイデアに対し否定から入る人は適していない	山下博士は常識を疑う所から入るという意味の

1:27:51	D	もちろんあれですけどね。じゃあ、なんでもいっていい風じゃなくて、もちろんその企画っていいですか、アイデアを出してくれる人にももちろん、ちゃんとその企画ちゃんとまとめてよ、っていう風なことを言うことは必要だと思うんですよ。もつとみんなにわかるような言い方とか、やり方でやってください、というような言い方はできると、それはできると思うんですけども、	その企画、ちゃんとまとめてよ、は言う	支援者の要件：見えるかをする人	らず面白がる人	異端者と妄想者の見極め：具体化提案出せるか、行動しているか	否定から入る人
1:28:21	D	それ、ある程度やってくれれば、あとはじゃ、面白いが、それがやっぱり面白ければじゃあ、やってみましょうかっていう、その後でちゃんとチェックしますよっていう風に、という風なのがいいかな、と思うんですよ。	面白ければ、じゃあやってみましょうか、のマインドセット	支援者の要件：面白がる人	オボチュニティ・マネジメント：支援者の要件、否定から入らず面白がる人	支援者の資質：面白いと思えばやろうとする人	
1:28:46	安田	はい、ありがとうございます。全体通じて何か、言い足りなかったこととか、これだけはそうだ、言っておかなきゃ、てこととかあったら。					
1:29:06	D	そうですね。あの後ですね。人によって色んな、とにかく見方があると思いますので。					
1:29:24	安田	はい、そういうのをちょっと多角的に。はい、皆さん見えてる部分、見えない分があると思うので、はい、そこをちょっと組み合わせたらどうなるかっていうことをですね。はい、じゃあ、これで私の仕事完了しましたので、ありがとうございます。					

ストーリー・ライン	<p>ベルソナD氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の分析は、「話しやすい上司と組織文化」、「製品性能でなく、社会普及や実用性重視」、「企画、仕様の具象化」、「コストダウン策やクレーム対応など放置しない思考傾向」の重要性を指摘した。</p> <p>ベルソナD氏はこの事例を通じ、山下博士を、①やりたいことが明確、②やりたいことに対しタブーなく何でもやる、③回まないバイタリティがある、④先見の明がある、一方、理屈で理解されないことに苦勞され、言い方が丸くなっていった、と見ていた。</p> <p>異端者を補完しようとする支援者の要件として、動機については「新しいことへの好奇心」、「卓越性と馬が合うかのリーダーの魅力」を挙げ、資質(知識・能力・思考傾向)については、「実用性重視、社会普及実現(コストダウン)の思考傾向」、「企画書、仕様書に文書化でき実行する具象化能力、企画・構想力」、「ほころびを放置しない思考傾向」、「新規なことに否定から入らない思考傾向」という実務面重視の資質を、支援者の相互作用の在り方については、「話しやすい人々を集めるべき。話しやすい社風がある」と言及した。</p> <p>D氏は特に「もっと良いやり方の考察を止めない思考傾向が、最終的に競合の追迫を振り切り、先手先手の先行逃げ切りに成功した」、「出世する人は他人をやる気にする人」、「時の運に対し、自分たちに機会が巡ってきた時に備えができていたことが勝てる秘訣。その備えとはマーケティングたる勝ち筋戦略家の育成と、アイデア選別から事業化への組織習熟度を高くしておくこと」を強調した。</p>
理論記述	<p>ベルソナD氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化： 他人をやる気にする人が出世する文化。他人と議論しやすい研究職場環境。 ・異端者の要件： やりたいことが明確、タブーが無く何でもやる、回まない、先見の明がある、話しやすい人柄 ・異端者を補完しようとする支援者の要件 <p>(1)動機： 新しいことへの好奇心、何をやるかより誰とやるか (2)資質(知識)： 特になし 資質(能力)： 企画や仕様の具象化能力、考察を止めない 資質(思考傾向)： 「実用性優先」「コストダウン方策の考察を止めない、問題を途中で放置しない」「新規なことに否定から入らない」 (3)相互作用の在り方： 「お互い、人をその気にさせる話し方」という相互作用の在り方、が示された。</p> <p>ベルソナD氏は、実務家として、企業研究者の定型的在り方を、追求されている人であったと解釈される。</p>
さらに追究すべき点・課題	イノベーションに導く、集団内部の補完関係の点で、実務家の存在は不可欠であることは間違いない。しかし、そのような存在とアイデア創発者との間に、役割や別の資質を持つ存在がある気がする。経営者の資質として、他人をやる気にさせる、を挙げられた。「人たらし」とも表現できる、集団を動かす要因については追及したい課題である。

表 付録 0.5 インタビュー SCAT分析 (ベルソナ E氏)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言い換え	<3>左を説明するようなテキスト外概念	<4>テーマ・構成概念(前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
0:03:54	安田	では、A社の開発の歴史というところからですね。見て行きますが、山下さんからですね。既にインタビューをさせていただいて、記述している内容です。					
0:04:09	安田	山下さんは入社してからですね。MRIの研究をやられていたということで、足掛け10年ぐらいやられていて、その後、リチウムイオンバッテリーのほうに異動になったと。でも、そこも一つジョイントベンチャーということで、目的が立ったみたいなおこと、2000年のですね、4月に、研究所に戻ったようなことを伺ってます。そこからのスタートだとおっしゃってました。					
0:04:46	E	はい、そうだと思います。					
0:04:59	安田	そのあたりですね。その時点ではEさんはどこにいらっちゃって、どういうお仕事されていたのかって言うのはどうですか？					
0:05:01	E	1996年に入社なんですよ。それで携帯電話のソフトウェアを作ってたんですよ。音声圧縮。昔は携帯電話もあんまりデータ量なかったんで、すぐくちっちゃいデータにして、音を送るっていうんですよ。だから、そういうところをやってたんですよ。	音声圧縮のソフトウェア開発				
0:05:34	E	で、もう音関連で違う仕事を移る、移らないかってとこだったんですけど、もうちょっと、もうやりたくないから仕事。ソフトの仕事、ソフトの仕事。もともと物理出身なんですよ。はい。もうハードウェアの仕事をしたくて入ったんですけど、	次の仕事移る直前にソフトウェアの仕事したくない	仕事内容を変えたい、という欲求			

0:06:00	E	なんか、人員の都合上かわかんないですけど、ソフトウェアの部署に入れられて。で、やってたんですけど、もうやりたくないな、ってことを、こうずっとしてたら、丁度切りも良かったんで。					
0:06:28	安田	やりが良いっていうのは、音声圧縮の仕事は片付いたんですか？					
0:06:29	E	そう、そうですね。はい。携帯、やっぱり、旭化成で携帯電話のデジタル的な部分をやっていくっていうのは難しいね、っていうことで、もうその携帯電話向けの、ICの開発とかソフトウェアの開発は、もうやめよう、っていうところだったんですね。	携帯電話のデジタル部分は撤退				
0:06:46	E	で、だから、違うことやりたいなって思ってたら、山下さん来てなんか、なんだ、電子コンパスみたいなあるからやろう、って言われて、いいな、それ、っていうことで。	山下さんが電子コンパス、やろうって誘った				
0:07:00	安田	そうですね。正式に発足するのは2001年の1月ですか。二ページ目のところ、第三研究部ですか、ということから聞いてますけど、2000年の時点でもそういう話を山下さんとされてたんですか。					
0:07:26	E	そうですね。一年間ぐらいは、山下さん一人でごちゃごちゃやってたんですけど、で、1月、1月よりもうちょっと前だと思んですけど、ちょこっと、一緒にやるってことで、僕もセンサーとかの方が興味があったんで、そっちやってたんですね。でやってくるうちに、Dさんとかも、その電池から来られて、っていう形ですかね。	センサーに興味があった	ハードウェア、センサーの開発をやりたいという欲求		やりたいキャリアのイメージがある	
0:08:10	E	だから、1月の時にはそう、Dさんとかもいて、確か、第三研究部、っていうのが、あったんですね。センサーグループ発足だったんですけども、もっと別に、ちょっと前まではその僕とCさんかなあ、と山下さんとかでちょこちょこやってた感じですけどね。日付は分からないんですけど、そう2001年1月びつたしから始まったわけじゃないと思いますけど、それ以前からこう、半年か一年間ぐらいはやってたと思うんですけどね。うん。Dさんが後から来られて、正式に発足したのが、多分2001年1月なんですね。	発足前から3人でやっていた				
0:08:56	安田	では、1ページ目のところの、2000年8月ぐらいから、山下さんが、いろんな人を巻き込みだしたような感じなんですかね。					
0:09:07	E	そのぐらいかもしれないっすね。声かけられたとか違うことやって。もー、どうしても、やめる、ソフトやめたいな、と思って、廊下で、靴を投げてたら、山下さんに。	辞めたいな、と廊下で靴を投げいていたら、山下さんに声かけられた。				
0:09:27	安田	やめたいなって話をじゃあ、山下さんに聞かされた覚えがあるんですか？					
0:09:38	E	確か、言ったと思うんですね。もうソフトやりたくないから、ソフトの開発ってあれなんですよ。僕の能力が低いのもあるんですけど、その先輩が作ったソフトを保守していく、っていう作業がすごく、大きいんですね。					
0:09:48	安田	それは読むの大変ですね。					
0:09:53	E	保守してくばっかで、なんか研究開発の、研究開発の要素が少なくて、もう結構うんざりしてて。かつ能力的にも、やっぱりあの、何だろうな、そういうソフトウェア。ああいうって基本向いてないんですね。そのやっぱ仕事でやってるだけで、その、面白みがそう、ないし、仕事、一生懸命やると面白くなるので、そういう面白さってのはもちろんあるんですけど、	保守していくばかりで、うんざり、向いていない、面白くない				
0:10:33	E	その「生きてるだけで、お前は興味を持つか」って言われたら。多分ソフトウェアには全く興味を持たないんで、	ソフトウェアには全く興味が無い	興味がない			
0:10:41	安田	そういうことではいろいろ言ったら、山下さんに、目をつけられたんですか？					
0:10:50	E	どういう経緯か、もう忘れちゃったんですけど、はい。センサーがあった、センサーのやつをなんかやるよ。その前にCさんと最初やったのかな。なんかあの、回転角？、回転角をCさんとやったのかな、山下さん。で、それで、その発展というか、違う用途的に電子コンパス思いついたから、やろうよ的に言われたか。どうしたか、ちょっと忘れちゃってましたけど。はい。					
0:11:23	安田	そうですね。2000年8月の回転角センサーを開発しているグループの人っていうのが、どうやらCさんらしいんですね。					
0:11:28	E	そうですね、Cさんです。					
0:11:30	安田	そこからちょっと、二人でやり始めて、三人目がEさんですか？					
0:11:40	E	三人目が、1、2、3。山下、E、Cですね、そうですね。はい。					
0:11:50	安田	アンダーグラウンドで、というか、ヒソヒソというか、話をしたわけですね。その話を聞いた時には、やはりあれですか、面白いし、そっち移りたいなと思ってらっしゃったんですか？					
0:12:07	E	あ、そうですね。センサーとか、もともと物性物理の実験やってたんで、センサーとかの方が、ちょっと興味があるんで。					
0:12:20	E	かつ、短い期間、4、5年かな。うん、4年かちょっとだけけど、ソフトウェアにずっと浸かってたんで、まあ少しのことができるようになったんです、ソフトウェアも。だからセンサーとソフトと一緒にやたらなんか、いいことできないかな、っていう風には思ってたんですけどね。スキルのにも、	ソフトウェアとセンサーの掛け算で良いのができるのでは、と思った	明るい未来の予感			
0:12:45	安田	はい、ありがとうございます。では、二ページ目の方の2001年1月の発足以降の話ですが、山下さんからは、とりあえず三人の方には、それぞれのテーマを持ってもらってるっていう形にして、でも、実際はすべてのセンサーに対して、四人で、まあ、あそこうだと検討して、アイデアを出したり、という体制だったと、お聞きしますけども、このあたりのところでは、割と皆さん、もう1月スタートから集中して仕事ができたいな感じなんですか？					
0:13:35	E	そうですね。集中というか、普通にしてたと思います。Cさん、昔から入社した時から知ってる方なんで。同じ研究所なんで。	Cさんは入社した時から知っていた。				
0:13:56	E	Dさんは知らなかったんですけど、人格者なんで、すんなり、こう、打ち解けましたけど。	Dさんは人格者、打ち解けた				
0:14:11	安田	で、その後。いきなり、山下さんは、Eさんに、デモ機作成を指令したとかおっしゃってましたけど、やはりそれはあのソフトもハードもこうセンスがあるから、Eさんを選ばれたというか、任された、っていう感じなんですか？					
0:14:36	E	たまたま電子コンパスをアサインした人が、なんて言いますかね、なんかかできる、ところ、知識が、身につけたんですけど、プログラムは少しはできたんですけど、回路とか作るの全然できなかったんで、その場で、いろいろ、覚えて勉強して作るんですけどね。で、そういうのは興味がある。むしろそういうのやりたかったんで、だから。	回路は全然できなかったが、興味があって、勉強した。	知識欲、向上心			
0:15:04	安田	じゃ、やりたいやりたいうって言ったから任された感じなんですかね？					

0:15:10	E	まあ、そうかもしれないですね。アナログ、アナログ回路とかやりたい、ハードやりたいって、言っていて、					
0:15:15	E	で、「Dさんにそういうのやらせる」って言ってたから、山下さん。それは困って言った覚えがありますけど。なんで、そんな、ソフトやりたいなくてこっちに移って来たのに、また、Cさんに専任にさせられたら困るなと思って。	Dさんにデモ機やらせると言われて、困ると山下さんに言った。			やりたいキャリアのイメージがある主張できる	
0:15:40	E	まあ、センサー、センサーなんで、基本的にセンサーを動かすような回路なんで、結構、その、ボードで、大したものじゃないんですよ。でソフトウェアも正直、自分がその作った音声認識のソフトと比べると、もう全然ちっちゃいんですよ。だから、一人でどうにかできる感じだったんですよ。	ソフトも回路も大した技術は不要だった。				
0:16:05	E	ちっちゃいもの、全部ちっちゃいものだったんで、分野はまあまあ、広がったんですけど、どうにかこうにか作れた。					
0:16:15	安田	じゃあ、もうこれでさうだなという感じが、おありだったんですね。					
0:16:19	E	そうですね。そのセンサーでなんか、Cさんとかが、回転角でいじってやってたし。でも作る前にちょっとそれ貰って動かしてたんで、デモ作れば動くかな、とは思ってたんですけど、	モーターの回転角検知ソフト、練習で動かしていた。			自発性	
0:16:38	E	でも、あれですけどね。デモ機が最初、山下さんに言われたのが、その携帯電話のガラを山下さんが買ってきて、その中に入れてって言われて、そこまで凝る必要あんのかなってのが正直思いましたけどね。でも、そういうの作った方がやっぱり良かったんだなと、今になって思いますけどね。					
0:17:00	E	結構、その、ちっちゃい、この携帯の、昔、ちっちゃかったですからね、携帯も。なんかこう、開いて、中にこう、ホール素子とかを入れて、やったんですけどね、手作りで、					
0:17:22	安田	当時はそこまでする必要が、あるのかな、とってたってことですね。					
0:17:43	E	そうですね。そのあの普通にボードで動くところまでは、すぐできたんで。もう本当に緑の板で、こう動かすと動くよ、みたいな。でも、これでいいじゃん、こう社長のところに持って行くなら、これで持ってってくれよと思ったんですけど、なんか山下さん、やっぱり凝ってるんで、人に見せるとか、携帯のガラの中に入れてさせられて、それ、それはよかったなって今になると思いますけどね。はい、面倒くさいなと思いました。	ボード動かすことで実証できたが、山下さんは携帯電話の中に入れてると。山下さんは凝っている。面倒と思った。			指示が細かいとやる気が失せる	
0:18:03	安田	差し支えなければですけど、Eさんが一番若いんですか？					
0:18:11	E	あー、そうですね。私が多分一番若くて、だって、その当時5年目だったから。30歳ぐらいだったんですよ。僕、その次が、だから、とにかく十個ぐらい上なのが、CさんとDさんなんですよ。Cさんとね、Dさんは同期なんです。Cさんは四卒で、Dさんはマスターなんです。					
0:19:02	E	そのさらに六個ぐらい上なのかな。山下さんって、分からないんですけど、今年68歳だから、もっと8歳ぐらい上なのかな。9歳離れて、また8歳離れるみたいな感じだったのかな。					
0:19:28	安田	そんな中でもあれですか、Eさんは、ものおじなく、って言って語弊があるのかも知れませんが、4人の中の関係性としては自由に話ができただけですか？					
0:19:43	E	そうですね。自由に、自由に話せたと思いました。山下さん自身も、別にそんな怒るような人じゃないんで、その別に自由で、はい、と思います。結構、思うようにならないと怒る上司もいるけれど、山下さんは、今振り返ると温和な方でした。	自分だけ若い、自由に話せた。山下さん、怒るような人でなかった。				
0:20:16	E	細かいんですよ。実験の検証みたいな、結構細かいんで。そこがもう面倒くさかったんですけど、他は、極めて、振り返ってみると、いい人だった。当時はストレスがすごく溜まってたんですけど、振り返ると、いい人だった。	山下さんは細かい、そこが面倒くさかった。			指示が細かいとやる気が失せる	
0:20:39	安田	はい。では、そのデモ機をですね、作って、3月にH事業部部長ですか、の報告会に、滑り込みでエントリーされて。デモをして、それが大変受けた。で社長がすぐテーマアップしろ、ということで正式テーマになった。それまでの山下さんの一年間、あまり皆さんに認められてなかった、みたいなことだったんですけど、そのプレゼンで、いろいろ言われてきた、センサーの専門家の皆さんたちも、素直に、まあ「すげえな」と認めてくれたというように話をちょっとお聞きしました。その前後では、何かしらこう、感じたことありますか。そんな雰囲気。3月から急にあの元気になったとか。					
0:21:36	E	いや、それはちょっと、思い出せないですね。若いこともあって、そのなんだろうな、上司がうまくいったとか、あんまり興味なくて、	上司がうまくいったとか、興味ない			自分の興味だけ	
0:21:55	E	技術的などところにフォーカスして、うまく、うまく動かすにはどうしたらいいか、とか、自分のスキルがこう、全然ショボかったんで、スキルアップしたいな、とか。そういう技術面ばかりフォーカスしてたんで、山下さんが正直、何を喜んでたのか、とか、なんかいいことあったのか、とかって、あんまり覚えてないですね。うん。	上手く動かすにはどうしたらよいか、スキルアップに興味集中			知識欲、向上心 フロー状態	
0:22:29	安田	その後6月に携帯電話に組み込んで、デモ機を作成した、とおっしゃっていて、並行して、ホール素子を立てて実装するやり方で、製造と検討を始めたということで、2001年の1月発足ですけども、トントン拍子にですね、半年間で、どんどん進んでいるのかな、という印象を思っております。で、その後、8月にそのデモ機を持って、携帯電話メーカーさん、当時のお客様、国内メーカーさんですね。器具屋さんかな、に回り始めたということで、お客様の「じゃあこういうことに、こういうふう変えて」とかですね。そういうことに対応してきたと言う感じですけど、この間やはりいっぱい仕事が降ってきましたか？					
0:23:29	E	そうですね、一つはいろんなホール素子、種類があったんで、その評価をしたり、どれが使えるかとか、	ホール素子の比較評価				
0:23:41	E	あと、ソフトウェアですね、その動かすソフト、アルゴリズム的なところと、あと、実際、それっぽいを作らないといけないので、GUIとか、そういうの作ってみたりとか、はい。	GUIの見た目の良さ開発				
0:24:05	安田	興味で、ちょっと聞きますけど、いろんなホール素子って、おっしゃいましたけど、それはまずは、社内品の選定ですか？ それとも、社外まで含めて検討されたんですか？					
0:24:33	E	社内品だけですね。あの、ホール素子、やっぱりトップメーカーなんで、自分から言うのも変なんですけど、いろいろ持ってるんで、それだけですね。	ホール素子トップメーカーだったので社内品での比較選定				

0:24:43	安田	その、いろんなって言うのは、あれですか。感度のレンジが違う、こういういろんなって言うのか。				
0:24:44	E	あ、そうですね。感度違うとか、温特が違ったりとか。なんだったけな。なんか開発品、これがいいんだって言うのを、持ってこられて、これ使えないか、という。でも、それはノイズが大きかったのかな。				
0:24:55	E	あと、なんだったけな。ホール素子、感度上げるのに、その■■■■。■■■はどうだとか、いろいろ何種類が持ってきて、				
0:25:08	E	そういうの測ってみて、実際にこう、測れるね、みたいなどころ。あと SN 的に何秒ぐらい積算すると、平均処理すると、何秒ぐらい平均処理すると使えるようになるよとか、あと、	S/N 確保のための信号積算の最適化			
0:25:26	E	なんかその、ホール素子って、チョッピングっていう、その一般的な処理なんですけど、この、電圧掛けるとこと、電圧を検出する、電流流して、今度、直行してるところから電圧取るんですけど、	チョッピングでの S/N 向上最適化			
0:25:37	E	そいつをこう、変えていくんですね。という処理で、どれだけ SN が上がるか、とか、そういうの、基本的なことをやりつつ、作ってみたいとかってなんですよ。				
0:25:59	安田	じゃあ、そういったホール素子、こんなどうだ、とか言ってるらっしゃるところって、1ページ目という高感度磁気センサー開発部隊なんですか？	高感度磁気センサー開発部隊が候補を持ってきた、協力的だった。			
0:26:12	E	そうですね。そこがもってくるんですね。はい。はい、そこからもってくる。はい、はい。				
0:26:23	安田	本当に差し支えなければというのと、あんまり興味なかったかもしれないですけど、山下さんの最初の一年間は、やはり、業界も、社内のその磁気センサーの専門家たちも高感度でないダメだと、ということをおっしゃってて、ホール素子なんて、低感度だし、使えないと言ったところが、その H 事業部門長プレゼンの時に、すごいなあと言ってくれたということからすると、その後はあれ、なんですかね。高感度センサー部隊の人たちと、第三研究部は、まあ、仲良くやっていたという雰囲気なんですか？				
0:27:24	E	と思います。自分はそう思っています。揉めてないと思いますけどね。そのホール素子のやってたトップの方はもういい人で、最初はそういう風に多分言ってたんですけど、「スクイッドじゃないと測れない。地磁気って」と言ってたんですけど、でも、実際やっぱ1秒とか平均処理すると動くんですね。1秒2秒とかやってやると実際動くのを見るとまあ、論より証拠、でやっぱり皆さん動くんだ、ちゅうことで、	S さんが SQUID でないと地磁気測れないと言っていたが積算すると信号が取れる、論より証拠。			
0:27:56	安田	その後はどんどんじゃあ、こんなどうだって協力的だったんですね。				
0:28:08	E	協力的でしたね。ホール素子。IC 作らないといけないってことで、そこに持って行くと、やっぱりその信号を決めないといけない。ここから感度もここからこのぐらいで、っていうふうには、すぐこう決まるといけません、それが決められないのが辛かったですね。その、なんていうんですかね。明確な仕様がないと、辛いんですよ。	通常の電子部品の取引は仕様の数値で合意できないと仕事が始まらない。			
0:28:45	E	だから僕も素人、僕の方もよくわかんない。入社して5年目ですかね。よくわかんないし、で、かつ、やっぱセンサーも、持っているのもいろいろだから、センサーの感度とか特性も変わってくるから、大体こんなんでどうですかって言ってもダメで、デモでは動いてるんですけど、IC にするっていうところで、ちょっとそのやっぱ仕様をもうちょっとちゃんと作らないと作ってもらえないってことで、紆余曲折というか自分でも、アナログの回路の本読んで、勉強したりとかして、なんとかそのセンサーの特性を回路設計者に分かってもらえるように、っていう努力は非常にしましたけどね。それが大変なことでした。	デモ機で動いても生産管理では仕様数値を決めないと、バラツキの許容範囲を取り決めないと製造してもらえない。回路設計者に分かってもらうためにアナログ回路を非常に勉強した。			自律心が高い 責任感が強い
0:29:44	安田	生産のばらつきがどの程度で、とかでしょ？				
0:29:49	E	そうですね。ばらつきこれくらい、とか言わないと。当たり前なんですけど、10個どころか、数個レベルでしかチェックしてない状態で、どうか言われてもよくわかんない。				
0:30:19	安田	その後も、E さんは一生懸命、その辺りを2001年は、やってらしたんだな、って言う感じが判りました。				
0:30:34	安田	山下さんのコメントでは、2001年8月ぐらいに各メーカーさんを訪問すると、ミニマム仕様で最安コストでないと普及はしないんだな、と。だから、本当にこれもあれもできますじゃなくて、最低の製品仕様にして、コストを下げられるってことを、まあ、最初から考えて、出したみたいで。で、スペックシートで持って行くと、いろいろケチをつけられたりするので、デモ機で持っていって良かったんじゃないか、という話を、山下さんも確かにされてますね。				
0:31:17	安田	で、その後、また、2002年2月、半年以上経った時に、山下さんは悩んでいたとおっしゃってまして、二軸にするか三軸にするか、それから、インターフェースを、アナログにするかデジタルにするか、オフセット方法も悩んだということ、これで最初に携帯電話メーカーさんに持っていったときから、もうだいぶ、最終的には一年ぐらいかかった、とおっしゃってますけども、2002年9月っていう二ページ目の下の方に書いてありますけれども、そこまでは、悩み抜いたとかおっしゃってますが、その間も E さん的にはあれですか、自分の手元の仕事が忙しいと言う。				
0:32:19	E	そうですね。そういう評価やったり、デモ機を作ったりとかで、ちょこちょこやってる感じですね。ソフトとか、改良もしてたと思います。ソフトウェアを作ったりとか、GUI、こういうのにしてくれ、って、山下さんから言われたり、お客さん持って行く時に、こういう顔つきの絵にして欲しいって、そういうの作ってみたいとか、してたと思います。				
0:32:47	安田	で、2002年12月にぎりぎりサンプル出荷ができたと言う話を聞きました。このあたりのことは覚えていらっしゃいますか。				
0:33:00	E	サンプル出荷？ あれですかね。あ、多分そうですね。確か、会社で手でサンプル選別した辺りなのかな。そうですね。サンプル出荷。覚えてますね。				
0:33:19	安田	選別も手伝わったんですか				
0:33:24	E	サンプル出荷って、あれですよね。手でなんだろう。				
0:33:33	安田	数百個か数千個か、判りませんが、それぐらいのモノの話と、聞いてます。				
0:33:37	E	最初、選別して出てきたやつを、ものすごい結構の量だったんですけど、そのその時には結構、なんだろう。他の部長、営業とか				

		される方も、結構ついてくれてたと思うので、その方と一緒にあって、五人六人で確か選別したと思う。そのことを確か初のサンプル出荷だと思って言ってるんだと思うんですけどね。メーカーさんに出したやつ最初。				
0:34:07	安田	こういう基板に乗っけて、はんだ付けされたようなモノを検査をされたってことですか。				
0:34:19	E	IC になってるやつですね。IC70 っていう。				
0:34:20	安田	IC を、こうチェックなんかにかき込んで、ピツて測定するっていう作業の。				
0:34:33	E	そうそう、確かそんなようなのだと思う。確か、そんなことをやって、携帯電話メーカーさんに出したんだと思いますね、それが、サンプル出荷。				
0:34:53	安田	で、この年はなんとか仕事が終わったなあ、という風に、山下さんは、思っていたらいいんですけど、で、出荷はしたけどお客様から「あーわかった。年明けからチェックします」って言われて、だったら年始で良かったんじゃないかとか、山下さんが怒ってましたけど、はい。その後は翌年、2003 年 3 月ですね。ちょっと会社の組織変更があったと、いうことで第三研究部はあのホールディングに残る方と EMD 社に行く方と、山下さんはそっちだったらしいんですけど、分割されたということで、製造移管というふうに、会社にはそういうステージだと見なされていて、それで、EMD 社に山下さん、所長の立場で行かれましたみたいですけど、行ったってことでしたけど、E さんはどちらに。				
0:35:50	E	一緒に電子部品研究所の方。はい、もともと、第三研究部だったんですけど、C さんと一緒に電子部品研究所に行ったんですね。変わらず、厚木でしたね。				
0:36:30	安田	で、その後、山下さんは、モノリシックのことを考えていた、ということでしたけれども、このあたりの時期も同じですか。お客様の要求に対して、あ、でも、もうあれですね。サンプルっていうか、デモ機を作らなくて、よくなったんですか。この時期は。				
0:36:49	E	その時は、もうデモ機、作ってないですね、この時、何をしてたかっていうと、何だろうな。その携帯電話メーカーさんにその本場に受けたところに行ったりとかして、その質問、ソフトの質問に答えたりとか、あと携帯電話メーカーさん向けの説明書とか作って送ったりとか、そういうことですね。うん、そういうマニュアル的なものを作ってみたりとか、質問に答えたりとか。そういうの、やりましたね。				
0:37:41	安田	技術営業であり、お客さん向けのサービスをやっていたっていうイメージですかね。				
0:37:48	E	サービスまでは、行ってないですけど、質問にちょっと答えたりとか、でも、実質、営業、技術営業の人、一人ついていて、あんまり他に居なかったから、色々やってたのかもしれないですけど、資料を作ってたってことですかね、そんな感じでしたね。	お客様への資料作成担当			
0:38:23	安田	では、三ページ目に回りますけれども、2003 年 7 月には開発要素がなくなって、量産の方を旭化成マイクロ社に量産方法の開発委託をしていたということですけど、ここはどっちかと素子の方の話ですか？、あまり E さんは絡んでませんか。				
0:38:53	E	そうですね。こちら辺はあんまり量産のところ開発委託した、っていうのは、預かり知らない、知らないところですね。はい。				
0:39:12	安田	その後、2006 年はその事業化で、この五カ年計画とかで書いていた、売上の右肩上がりの、とか書いてたらしいんですけど、なかなかそうは行かなくて行かなかったの、事業部に異動を命じられた、と山下さんは言っていますが、この辺りはどうですか、E さんも、一緒に行ったんですか？ 事業部に。				
0:39:42	E	僕はそのまま、なんだった。電子部品研究所に残って、違う上司の方と部長さんが来られて。そのもんで働いてましたけど、	2006 年、電子部品研究所に残って、電子コンパスとは縁が切れた。			
0:40:01	安田	じゃ、ここで電子コンパスとは切れちゃったんですか？				
0:40:07	E	そうですね。はい、電子コンパスとは、切れちゃった、そうですね。切れちゃったですね。あ、そうだ。この前に、あれなんですよ。MEMS をやってたんですね。方位角センサーの次、何やる、っていうんで、一つはモノリシックでコストダウンしたいよっていうのと、あと加速度センサーとくっつけると、売れるよ、っていうのがあって、そういうあつと、なんだろうな。				
0:40:50	E	その頃、手ブレ防止が流行ってて、手振れが出たした頃で、加速度 3 軸と、角速度 2 軸で 5 軸センサーというのがあって。その記述に出てる、K さんって方が、そのベンチャー会社を見つけてきたんですね。	K さんが MEMS ベンチャー見つけてきた。		K さん：業界情報に強い、アイデアマン	
0:41:18	E	で、じゃ、そこ一緒にやって、MEMS 作って、手振れをやるか。加速度やって、とかっていう話で、MEMS をやってた、やり始めたんですね。で、そのまま僕はその MEMS を、ずっとその後、十数年間くらいやりましたよ。このあと。	加速度センサーのため、MEMS 開発担当に			
0:41:40	安田	これ、E さんの念願じゃないですか。念願のハードウェアのプロセスの仕事ですよ。				
0:42:09	E	そうですね。いろいろこれもまた、苦しいところもあって、技術的には面白いですね。一番僕に合ってたですね。設計するところが、MEMS 設計って、やっぱり物理で、力学がモロ使えるので、これは結構面白いんですけど、その難しい、その製品化するっていうのはやっぱり難しく、	念願のハード技術開発		念願のキャリアをどうとらえよう	
0:42:15	E	なんつうのかな、売ってるモノの、90%みたいな性能とかは行くんですけど、やっぱり売り物とはやっぱり違って、いろんな面で、なかなか、うまくいかなくて。それが十数年続いて。	十数年他社品のキャッチアップ開発			
0:42:31	E	少し空いて、今に至るんですけど。厳しい上司に当たったりとかして、大変でした。				
0:42:54	E	あの、山下さんの時は本当に、もう、この人も、ベラベラベラベラ言っていて、こう、うるさいな、この人、っていつも思ってたんですけど、一つづつ指図してくる。だけでも、いろんなこう、年月経てくると、なんていい人だったんだ。驚いたこと言ってたな。	山下さんはベラベラしゃべってうるさいな、一つづつ指図してくるし、		指示が細かいとやる気が失せる	
0:44:03	E	で、MEMS やってる人たちと、電子コンパスを売る人たち、に別れちゃった感じですね。				
0:44:15	安田	そうですね。そうすると、E さんとしては、電子コンパスについては歴史的にはこれで、終わりですか。				
0:44:24	E	そうですね、はい。				
0:44:38	安田	では、第二部のインタビュー質問リストの方に移らせていただきます。				
0:44:45	安田	1. のところは、今の歴史のところなので、終わったっていう形になってます。				

0:44:52	安田	2. のところは、第三研究部発足時のところでしたけど、これ先ほどもう聞いてしまっていて、はい、半年前ぐらいからでしたね。山下さんと話をしたり、Cさんと話をして、で、できればそっちに移りたかった、っていう気持ちだったということですね。				
0:45:08	E	そうですね。はい。	電子コンパスに移りたかった			
0:45:16	安田	で、3. の項の時の、社長とかとのエピソードは、あんまりよく知らないとおっしゃってましたので、黙々とやってらしたって感じなんですよ。				
0:45:20	E	そうですね。そんなに知らないですね。はい。				
0:45:30	安田	2ページ目の方に行きますが、4. の項は、仕様が決まらなかった期間ですね。山下さんが自分で悩んでいたと、いったところですが、こちらのところも、黙々とやられたんですよ。				
0:45:46	E	そうですね。はい。				
0:45:52	安田	お客様の言う通りの変更とか、GUI とかを対応して、ということなんですよ。				
0:45:58	E	はい。				
0:46:00	安田	初のサンプル出荷を実現した際っていうのもあんまり記憶がなく、何かやってたな、と記憶している程度ですね。				
0:46:11	E	はい、そうですね。				
0:46:16	安田	2003年7月っていうところは、製造工程の方式を迷わされていて、最終的には何か、今もうモノリシックのチップになった、というふうに向っていますけれども、そのあたりの山下さんの様子とかも、あんまり記憶にないですか。				
0:46:50	E	そうですね。立てるのは、苦労されましたね。あの、Kさんがね、そういう得意だったんで、				
0:47:08	安田	済みません、Kさんって、私、初めて聞くんですけども、Kさんって、このチームにいらしたんですか？				
0:47:18	E	いや、居てないです。				
0:47:20	E	その、他の部長の方で、実装とかが専門なんですけど、元々ホール素子の開発をやってたんですけど、その後、実装がメインでやって、結構アイデアマンで、いろんな素子とかかえて方とかを考えて、できる、そのメーカーさん見つけてきて、そういう新しい方法なりを考えてくれたんですよ。Kさんいなかったら結構厳しかったでしょうね。	Kさんいなかったら結構厳しかったでしょうね。			Kさん：業界情報に強い、アイデアマン
0:48:07	安田	ちょっと待ってください。あー、あの、2003年7月のところから出てきたKさんですね。で、のちにEさんの上司になられたんですか。				
0:48:35	E	そうですね。はい。で、この方が、やっぱりその、組み立てたりとか、あと、組み立てできるメーカー見つけてきたりみたいな、そういうのが、能力があって。だから、この方がいないと、ちょっと、厳しかったらうなって。				
0:49:51	安田	はい。Kさんがやっぱりいないと、うまくいかなかったんじゃないかっていう、ありがとうございます。				
0:50:20	E	そう思いますね。あの、やっぱり MEMS やってる時も、そういう実装面とか、そういう所は能力発揮されて、お客様と言うか、その、外注工場との交渉とかも、されてたんで、	Kさんは、ホール素子開発→実装の専門。実装のアイデアマン。外注製造と交渉。			Kさん：業界情報に強い、アイデアマン
0:50:22	安田	技術屋さんですよ。				
0:50:24	E	もちろんそうです。ただ、技術さんなんだけど、人にやらせるタイプ。				
0:50:52	E	確かに能力は高いんですけど、あれやれ、これやれ、ばっかりだと。しかも、その上の人たちから守ってくれないし。だけど、能力が高くて、だから、やっぱり居ないとできなかったと思いますね。少なくともその、最初の製品。				
0:51:06	E	ただ、その最初の製品は、早期参入のために必要だっただけで、これはまったく後、この技術はほとんど使われなくなったと思うんだよね。結局。	早期参入のため、必要だっただけで。			
0:51:18	E	山下さんの貢献、技術的な貢献は何ですかって、言ったら多分、モノリシックを■プロセスでやろうって言って、本当にできたところだと思うんですよ。山下さんは何と言ってるか知らないですけど。		イノベーションが起こった瞬間は最終の低コスト量産方式をこれでやろうと言って、本当にできた瞬間。		
0:51:38	E	その技術の適用範囲が他にも、すごい広いんですよ。		その技術の適用範囲が広く、会社に与えたコスト差別化の貢献が大きい。		
0:51:56	E	手を動かしたのは山下さんじゃないかもしれないけど、「これがすごいって思うからやろう」って言って、本当にできたんで、しかもそれが横展開とかできて、それがすごくコスト的にすごく強くて、そこだと思うんですよ。		この技術獲得が多大な利益をもたらした。	言うばかりの人が人をやる気にさせる差は何か	言うばかりの人、Kさんも山下博士も同じではないのか？評価が異なるのは成果インパクトか？
0:52:24	安田	そうなんですか。				
0:52:28	E	そう、たぶん。その僕とか、僕の先輩の優秀な人に言わせると。決してその、ソフトウェアのところかなかわからないですけど、技術的なところにフォーカスするならば、その開発、どかが偉大だったかな、っていうと、ここだったと思うんですけどね。				
0:52:50	安田	やあいい視点です。ありがとうございます。そうですね。				
0:52:56	E	決してそれは言わないですけど。				
0:53:00	安田	いや、ありがとうございます。山下さんはいつも一般の向けの講演会なんかですとね。やはりこのキャリアレーションところをお				

		っしやる。我々も目からウロコだなーと思って、聞いてますけども、ねえ。				
0:53:20	E	その方が面白いから。				
0:53:27	安田	いろんな方が、やっぱりいろんな違う部分を、まあおっしゃっていただいていますので、この後、7. 項目、8. の項目、全体をちょっと、聞うところがありますけど、そこにとっても関わることだと思います。				
0:53:37	安田	ということで、早速、3ページ目、7. の項目に行きたいと思います。				
0:53:47	安田	7. 1 この電子コンパスでイノベーションを起こしたと実感した時期はいつでしょう？				
0:53:58	E	まあ、デモができて、本当に動いたところですかね。	デモができて、本当に動いたところ			
0:54:02	安田	それは年月日で言うと、一番最初のデモが動いた時ですか？ このH事業部門長への報告会で、デモ機で示した部分と、携帯電話メーカーさんで示したところとか。				
0:54:31	E	あー、携帯電話メーカーとかで持っていて、印象が良かったところですかね。最初はでも、どうなんだろうな。そう言われてみると、そんなにどこか言われると難しいですね。携帯電話のメーカーさんが意外と評価してくれてるところで、そうですね。そこそれになると、あれ、なんですよ。その技術営業の方とか、営業の方とかも、ちょっとこう、本腰を入れてくる。	お客様が意外と評価してくれた瞬間			イノベーション起こせるかのPoCは、複数のお客様が気に入ってくれるKPIで測る
0:54:58	安田	他の方からはですね、北海道まで行って、会おうと思ってた人が、ダブルブッキングで出張に行かれて、で、その上司さんが出てきて、で、折角来てくれたからって言って、デモしてみたら、その上司さんが気に入ってくれたとかですね。				
0:55:03	E	あー、そうなんですか。知らないです。分かんないです。				
0:55:09	安田	知らないですか、聞いてないですか。そうですね、やっぱり皆さんそれぞれが見ている世界がやっぱり違うんだなって、実感しましたけど、				
0:55:29	安田	その報告は聞いたわけですよ。きつと。携帯メーカーで受けたよ、とか。				
0:55:41	E	そうですね。				
0:55:43	安田	では、7ー2。そのイノベーションを起こさせたのは、どのような要因だったのか？ っていうのを大きい順にいただければと思います。				
0:55:56	E	第一に、やっぱりホール素子があったことだと思うんですよ。自社で動くのがあるんですから。その素子の開発って本当に時間かかるから、その材料とか、本当にその、1年2年じゃなくて、やっぱり5年10年ですから、それ、そこから開発するよ、ってなったら、もう多分もう全然間に合わないですね。で、まず、いい時期にホール素子が結構あったっていうのと、で、たまたまっていうか、IC設計部隊もあったんで、で、たまたまこのソフトウェアとかも、ちょっとできたんで、その一時期に、その、アイデアを実現する要素が社内で、まあまあ揃ってたっていうのが、大きいかなと思うんですけどね。	自社にホール素子があったこと	Resource-based Competency		イノベーションの要件：自社に人、利用可能な製品、利用可能な生産設備や組織、があるか
0:56:47	E	まず、一番、でも、コンパスやるよ、って思ったところが一番大きいと思いますけど、もちろんその。アイデアを出すっていうところが、こういうのやろうっていうのは、その、やろうが、一番会社で一番重要だと思うんで、技術的なことよりも。	やろうが、一番会社で一番重要だと思うんで、技術的なことよりも			アイデアを実行に移そうとする意志が一番
0:57:06	E	あの、やれそうなことをやろう、と誰かが言ってみるの、大事だと。それがなんつっても一番だと思えますけど。技術的にはその、やっぱりやろうつっても、自社の保有技術とかがあるんで、できないことも多いんで。				
0:57:24	E	たまたまその、その技術をやる、なんとか手に届くところに、技術が、人と技術があったのが、大きかったと思います。さっきの裏装も、なんとかできたっていうのもあります。それで、やっぱり、社外でってなると、やっぱりその結構難しいですよ、その管理とか、もしくは共同でってなると、やっぱりパテントの問題とかもあるので、なかなか素早くは動けない。思いも全然違いますし、その、社内でたまたま揃ってたのが、大きいかなと思いますけど。				
0:58:10	安田	ちょっと脱線していいですか。最近流行りなのはオープンイノベーションとか言って、よその会社と一緒に共同開発みたいなこと言ってますけど、どう思われていますか。				
0:58:20	E	あれは正直、あの、やっぱり共同とかで、やっぱりいくつかがやってるんですけど、やっぱり難しいなあって、いう、その生きてる時間軸と、その予算範囲とか時間軸とか、あと、そういうの違うし、そのやっぱり会社によっては隠しに入るので、一切、見せない、とか。そうなるもやっぱり上手いかなないし。MEMSも自社で終わらないんで、ずっと他の会社とやってたんですけど、一切うまくいかなかったです。結局その、隠そうが隠すまいが、なんなんだか、よくわかんないですけど、時間軸が違うからなのか、その、どこで儲けるっていうのがきつと違うっていうのもあるんだろうけど。だから、世の中の人って、なんでそんなにうまく行ってるかな的な。				
0:59:35	安田	いや、もちろん自社で、この自前主義にこだわるのは良くない、っていうのはよくわかるんですけど、かと言って、何でもかんでもオープンイノベーションすればバラ色かと言うと、そうは思わなくて。				
1:00:07	E	そう思うんです私も。なんか、その、できない部分をその、ファンドライミみたいな形で、かなりコントロールした形でやれる、っていうんだったら、ある程度いいと思うんですけども、本当に対等な立場で持ち寄る、ってなると、その難しい。				
1:00:13	E	その技術を、我々のための技術じゃなかったりして、そのなんですかね。ほかの技術がメインなんだけど、こっちにも使えるから、やってみるか、ぐらいなんですかね。腰の入れ方も違ったりとかして。				
1:00:24	安田	はい。はい。こっちのカスタム要求には付き合ってくれない、とかありますよね。なので、そういうリソースが揃っていることも、イノベーションにとってやっぱり重要だということですね。				
1:00:40	E	そうだと思いますね。				
1:00:50	E	あとはやっぱり、イノベーションにとって、大きいのは、あとはあれですね、なんつっても、T研究部長という、やっぱりその、当時はなんとも思わなかったんですけど、やっぱり振り返ってみると、やっぱりT研究部長っていう、すごく有力な方だったんですよ。その、政治力もちゃんとあって、AKMの中では、あの本社から来られている方なので。で、力があって、そういう				

		ブッシュしてくれる理解者がこうブッシュしてくれる、これ山下さんも言ってるけど、「やっぱりうまくいかないよね」っていう、「やっぱり新しいことって基本的にはうまくいかないよね」って言われるんで、それをなんているんですかね、なんか後押ししてくれる、強力的にもろろその、盲目的に後押ししても、みんなで失敗するだけなんで、困るんですけど、ある程度、目利きがあって、強力的に後押しする、っていう方が居ないと、やっぱり目新しければ目新しいほど、無理だろうなっていう、「T 研究部長は偉大だったな」っていうのが、こう年を経るごとにこう、ヒシヒシと感じますね。					
1:02:10	安田	なるほど、いい言葉ありがとうございます。					
1:02:19	E	T 研究部長もいつもね、あれだったんですけど、山下さん、こうべらべらべらべらしゃべるから、このうるさくてあのだから、会社もう辞めるとか、なんとか言っていましたけどね。でも、それだけ仲良く、だから仲良く、仲良くあれだったんじゃないですかね。前の山下さんの、昔の、その MRI だったかな、の上司だったんで。それで。				山下さんは上司 T さんにも勢いよく語り掛けた？	
1:03:00	E	そう。で、僕ね、あれなんですよ。たまたま入社試験で、僕を拾ってくれた方なんですよ。T 研究部長が。だから、何の縁か、わかりません。					
1:03:07	安田	おびくりになられてるということで、今回インタビューできなくて残念なんですけどね。					
1:03:14	安田	はい、わかりました。じゃ、7-3に移りますけれども。この電子コンパスに携わっていらした中でですね、御自身を助けてくれた、一番助けてくれたのが誰だったのか、等ありますでしょうか？					
1:03:31	E	それはもう、もちろん山下さんが助けてくれたと思いますね。山下さんも、やっぱりアイデアが尽きないんで、豊富なアイデアと、テーマの方向性とかですね。いうところが、やっぱりすごいなどは思いましたけど、はい。なかなかあんなにいろいろ思いつく人もいないと思います。見たことないですね。それが、好みに合うかどうかは判らない。いろいろ思いつくって、って本当に。信じらんないくらい思いつきますね。本当かな、とか思いますけど、よくそう思いつくって、感じますね。いつも。はい。					
1:04:21	安田	ちょっとネガティブですけども、こう自分の愚痴を聞いてくれたような人とかいらっしやいますか？					
1:04:40	E	愚痴を聞いてくれた人。そうですね。Cさんとかかな。Cさんとか、前のももとの入社した時からの先輩であって、だいぶ上だから。途中から上司だったのかな。電子コンパスの、電子コンパスの電子部品研究所になってから私の上司だった気がするんですけど。そう言ってみると、Dさんも上司だったけど、みんな入れ替わりで。僕、だから十個ぐらい下なんで、ほんとと人の部下になるんですよ。					
1:05:09	安田	トータル的にあれですか、電子コンパスの時は特に精神的に追い詰められたとか、いうことはなかったんですか？					
1:05:18	E	いや、追い詰められたことはないですね。山下さんが細かいから、それが嫌だっただけで、その基本的に若いこともあって、やる気には満ち溢れていましたね。もっとも、その勉強したりとか、その能力的な開発をこう、してた時期だと思うんで、気力は溢れて、やっぱり10時ぐらいまでこう、ボードを組み上げたりとか、して、動いたよ、って、一番楽しかったと思いますね。					
1:05:53	安田	はい、ありがとうございます。では、7-4ですけど、次のイノベーションを起こすためにはですね、何かしらこの電子コンパスで体験されたこと、これを、どこを維持して、どこを修正しようとか、考えてらっしゃいますでしょうか？					
1:06:19	E	そうですね。自分自身のことに関しては、これはまあ、結構保守的に考える面があるんで、その、一方方向からしか物を考えないんで、そういった面をこう、山下さんに做って、いろんな方向から考えられるようになったらいいなと思うんですけど、チームワークとか、相互作用とか、そういうところはちょっと分からないですね。どうしたらどうなるのかっていうのは、いろんなところに所属して来ましたけど。その基本は失敗しているんで、いろんなところがあって、どれがどう、スケジュールきっちりやったからといって、成功したり、しなかったりするわけでもないし、何がその成功の要因なのかは、ちょっと分からないですね。どうしたらいいのかなっていうのは、全体的なところはちょっと。自分は保守的な面を変えたな、と前から思ってますけど、					
1:07:25	安田	保守的っておっしゃってるのは、どういうあれですか？研究開発における保守的ってのは、例えば、過去のデータベースに基づいて考える傾向があるっていう意味ですか？					
1:07:42	E	そう、過去の成功っていうか、今あるものに因りやすいですね。正統、正統的な手法にとられる感じですかね。だから、あれだと思いますね。そのなんだ。感度が大きくないと、地磁気測れないよ、みたいな人がいるよ、って書いてありますよね。そういう人なんですよ。私も。伝統的な手法、伝統的なことに、対して一生懸命やれるような感じなんで。そのちょっと、トリッキーなことを山下さん、言ったり、やりたがるから、それって本当にうまくいくのかな、っていうのは基本、なんか、言うのはそうなんだけど、動かねーと思うけどな、みたいな。					
1:08:40	安田	はい、じゃあ、7-4終わったので、8に行きますけど、旭化成さんの新規事業創出の企業文化は何だと思ってるらっしゃいますか？ ちょっと大上段なんで申し訳ないですが、					
1:08:45	E	これは多分、個人に属するのであって、会社にあるとはちょっと思えないんですよ。なぜならば、やっぱりいろんな人が研究開発部長で、上司だった立場だったり、いろいろしてるんですけど。なんかそれに一貫する何かがあるとは到底思えないんで。その、もっと社外の方から見たらわかるのかもしれないんですけど、社内にいる限りにおいては、そんな何て言うんですかね。ちょっとわからないですね。社内に居る限りにおいてはどんな企業文化があるのかって言われても、その					
1:09:41	安田	そうすると、8-2も、研究組織、研究所だけだとしても、やっぱりそれは人それぞれ、のやり方。					
1:09:57	E	あの、個人がハッピーな組織は「こういう組織」というのがあると思うんですけど、それが成功する組織かどうかはちょっと分からないです。その一般的にスケジュールとか、いろんなものをきっちり守るようなのが、確かに自由な発想を重んじるどころ、結構フリーなところ。あともっと軍隊的なところもあると思うんですけど、どっちに居ても、このどっちでも成功してる人もいるし、どっちでも失敗してる人もいるから、ちょっとその何が本当の成功要因なのかをちょっと。					
1:10:40	安田	ここはちょっと成功要因は除いてですね。御社とか、御社研究所の。					
1:10:52	E	あー、組織文化ですね。結構いろいろいるから、組織文化は、ちょっとわかんないですよ。					

1:11:00	安田	今で言う流行りだとダイバーシティみたいな、色んな考え持つ人がいていいんだよ、みたいな。さっきおっしゃった自由な雰囲気についてうのか、もっとカチッと決めて、ここをフォーカスしてここを攻めていきましょうっていう、おっしゃった軍隊的な組織なのかとか、そういう二元論だけではないんですけど、どんな感覚でいらっしゃいますか？				
1:11:21	E	まあ、少なくとも現時点は、でもあれかな、比較的、でも、世の中の会社と、同じようにやっぱりそのターゲットをしっかりと決めて、売上、売上考えて、ターゲットを決めて、普通、普通だと思いますけど、普通の組織、よくある会社の組織だと思います。その野武士がなんとか、って、よく言われてると思うんですけど、そんなこと思ったことない。				
1:11:50	安田	トップダウンの組織ですか？ ちょっと、そういう言い方も変ですか？				
1:11:53	E	そこまでは行かないですけども、普通にかどうか、それもだからやっぱりその研究所の所長さんなり、組織の部長さんなりの意向がやっぱり大きいと思うので、トップ変わっちゃうとやっぱり大きく変わるので、なんともその文化が何かと言われても、ちょっとわからないですね。				
1:12:23	安田	はい。では、8-3、山下さんはどのような人でしょうか？				
1:12:29	E	そうですね、やっぱり多面的に見れるところはすごいなと思いますね。あの、物事を例えば、なんかこの技術的に弱みと普通認識されるような部分でも、見方を変えると、強みになる、もしくは、お金が取れるようなものになるみたいな。そういう発想の転換であったり、多面的に見れたりっていうところが、明らかに他の僕が見てきた人より、明らかに優れている。見たことがない。	山下さん、多面的に見れる。発想の転換、			
1:13:06	E	ただ、性格が性格。性格はベラベラベラしゃべるんですけど、頭の回転が異様に早いんで、だから、こう、明らかに間違ってることを言うときも、やっぱりあるんですね。人間だから。だから、反論、それをこういう風に言おうかな、っていう反論を考えているうちに次の話題に移っちゃったりとかするので、それが強烈なストレスになってたんですね。	ベラベラしゃべる性格			
1:13:36	E	ただ、やっぱりその今振り返るとまあ、優秀かつ、本当にいや、良い人だったなと思います。いろんな会社経験を経て、				
1:13:52	安田	もうちょっと攻めますけど、山下さんが、まあできない部分、不得手な部分、さっき少しおっしゃってましたけど、その別の切り口でもいいんですけど、できない部分はこうで、そこを補ってあげなきゃいけない、もしくは、そこを補ったのは誰さんだみたいな、言い方だとどうですか？				
1:14:21	E	だって、それ、それはあれですよ。でも、アイデアなことやるけど、実質なんか実体的に回路を作ったり、もちろんその実装作ったり、ソフト作ったりするのはもちろん、山下さんのアイデアは出るけど、自分でやれるわけじゃないんで、それはみんなで差し出してってことだと思いますけど、はい。で、その、そういう人がたまたま揃って、山下さんのアイデアが、実現性が高まった、ということだと思うんですけどね。	リソースが揃っていたから山下さんのアイデアはイノベーションを起こせた。			
1:14:59	E	こんなこと言ったら怒られちゃうけど、山下さんがどこに居ても、どこでも、そのアイデアが実現したかっていうと、そんなことはやっぱりないと思うんですね。そういう、たまたまそのいろんな部分で実現しやすい環境にいた、それは大きいと思う。				
1:15:19	E	それを誰でもが利用できないんだけど、自分でせざる、あったものを十分利用し活用して、ということが、大きいんじゃないですかね。持ち主の技術は利用できるんだけど、持ち主が結構嫌がる。えー、そんなのうまくいくのかな、って、嫌がることもあるから。				
1:15:47	安田	そういう時って、山下さん、本当は				
1:15:51	E	ちゃんと山下さんは、こう、なんだろう。口が達者なんで、説得する。説得力って言うか、多分相手も納得してないと思うんだけど、そのロジカルに、こう立て板に水で、言ってくるんで、そうなのかな、っていう風になって、そのロジックを立てるのは上手でしたね。まー、しょうがねーな、っていう風になるんだろうと思いますけど、はい。こういうふうにやると上手くいくよ、っていう、その、今の技術からうまくいくまでの間を埋める技術が優れてたんで、風が吹けば桶屋が儲かるじゃないですけど、そこが、ストーリーが、なんだろう、そういうストーリー。普通は自信も無いから、描けない、口には出せない、と思うんですけど、山下さん、こう、とうとうと、なんですかね、出発点からゴールまでの間をこう、ストーリーを描いて、人にこう話してたんで、そこがすごい。そういう人はなかなかいないから。だから、本当にうまくいくのになってみんな思ってるけど、でも、その、そういうリーダーっていないから。だからやっぱり付いていくしかないな、ってことで、まあ、じゃあ、まあやってみるか、ってことになるんだ、なったんだと思うんですよ。	普通は自信も無いから、描けない、口には出せない。山下さんは、とうとうと、出発点からゴールまでの間をストーリーを描いて、人に話す。そこがすごい。	滔滔ととストーリーを語るリーダー	自信があり、他人に自説を語るリーダー	
1:17:32	安田	概ね、なんか、山下さんに欠点はない、みたいなようなイメージがありましたけど、でも、なんとなくなんか言ってるけど、上手くいくのかなという不安感を持ってらっしゃって、そんな中でも山下さんの言う通りにやってみよう、という思わせられて、みなさんが手伝ってるって感じなんですかね。				
1:17:58	E	そうだと思いますね。はい。決して、山下さんの話はこう、なんとなく筋は通ってるんだけど、みんなが信用してたかというところ、そうでは、決してそうではない。はい。でも、やっぱり、そういう話を作ることができる、っていうのがすごい。それでまあ、みんなは、自分でなんか、特に思いつきもしないから、とりあえずやってみるか、みたいなことだった、と思うんですけどね。				
1:18:24	安田	はい、ありがとうございます。				
1:18:27	安田	では、8-5は、Eさんご自身のポリシーとか、そういう行動様式と言いますか？それが支援に繋がったのではないかと、と思われるところ、ありませんでしょうか？				
1:18:51	E	特徴。基本的には、あの、若かったし。なんだろう、若いのが特徴。あとその、やる気もあふれたんで、その足りないなんか要素があったら、それは自分で勉強して、やってたところがあるんで、(上司からは)使いやすい、技術面では使いやすいかと思いましたがね。				支援者の資質：若さ
1:19:21	E	僕も、部下に4、5年のやつがいたら、使いやすいなって、僕なんかも、投げれば自分で勝手にやってくれるから。				
1:19:32	E	あの、保守的な面がやっぱりあるんで、だから、こういうアイデアって言っても、とりあえず本当かなと思って、とりあえず反抗してたんで、その足を引っ張ってたから、その進歩的な山下さんとは、ちょっと、その技術面ではそのなんですかね。使いやすいか				

		ったと思うんですけど、精神的に接し、精神的で言うか、支援してたかっていうと、支援はしてなかったな、と思いますけどね。私自身がその、本当かよ、みたいなことをいつも言ってたんで、				
1:20:10	安田	それって、ご本人にも言ってたんですか？				
1:20:20	E	ええ、言っていましたね。反りは合わなかったですね。反り合ったかって、多分、山下さんに聞いてもいいと思いますけど、反りは合わなかったよ、って答えると思いますよ。				
1:20:26	安田	しかし、ちゃんとスマホを短時間で作ってらっしゃるんで、				
1:20:33	E	それはあの、自分の、なんて言うんですかね。興味とか学習意欲と、たまたま合ってたんですね。その開発とかが面白い、技術、自分がやりたかったり、後、磨きたい技術みたいなところが、ちょうど開発と合ったんで、一生懸命勉強して、やってたんで、足りないところは、自分で見つけてって。それがきつと、助けにはなっと思うんですけど、決してその何かがあって、山下さんの、アイデアを支援した、ってことは、決して無いな、とってますけど、足は引っ張ってます。				
1:21:10	安田	そんなことないと思いますけどね。ちょうどハマってたというおっしゃり方ですけど、なんですか、Eさんのすごい、なんていうんだらう、あの、心理学的に言うとか、ゾーンに入るって言うんですか、もうやりたくてやりたくて、もう寝食忘れて、もう早く結果が見たいって言って、こう、ガーってやるって言うところが、それはこのね。電子コンパス事業に加速度的に、後押ししたような気もしますけどね。私から見るとうん。				
1:21:51	E	そうですね、ちょうど、沿ってたのは、沿ってたんで、やりたいことと、ちょうど合った。その部分だけで、特に。				
1:22:04	安田	はい。どんどん哲学的な話になっちゃうかもしれないですけども、8-6電子コンパスを終えたのちには、どんなキャリアに進みたい、とっていましたか？研究開発にずっといたいとか、もうちょっと事業部寄りに行きたいとか、そういうことを聞きたいような質問なんですけど。				
1:22:29	E	それが、もうちょっと研究寄りのことはやりたかったですね。なんか違うことをやりたい、ってことで、ちょうどその時 MEMS やってたんで、ちょうどよかったですけど。内容は非常に面白かったですけど、これは全く上手くいかなかったの、それだけが残念ですね。はい。				
1:22:52	安田	8-7、イノベーションを起こすためには何が不可欠で、何を排除と言うか、何に気をつけなきゃいけないと思いますか、ということですが。				
1:23:07	E	アイデアですよね。アイデアがやっぱりないと。あと有力な支援者、だからT研究部長みたいな、その、アイデアを、斬新であればあるほど、反対者が多いんで。ちゃんと背中を押してくれる有力な方が居ないと、ちょっと無理だなんて言うのは正直あります。あと、それをやり切る、そういう下支えするチームの実力がなくてやり切れない。やっぱり、アイデアだけだとやっぱり無理ですよ。はい、あと、あれなんですけど、やっぱり、意外と社外と、技術補完してやるっていうのは意外と難しい、って言うのが、やっぱりそのこれまでの経験でやっぱりあって、社内にあったのは良かったと思うんです。それが不可欠なのは、わかんないですけど、今のオープンイノベーションって言うところからすると、あれなんですけど、本当は技術的に補完関係な会社が持ち寄って、それで、うまくいくっていうのがいいと思うんですけど、なかなかそれをうまくできたのを見たこと、社内では見たことがないし、自分でもできなかったし。どうやったら、うまくいくのかなっていうのはソフトウェアとかなんですかね。サービスとか、わかんないですけど。	アイデア、有力な支援者、やり切るを下支えするチームの実力。社内にあると望ましい。			
1:24:40	安田	阻害要因の方は何かありますか？ こういうことでは、イノベーションは起こらないだろう、みたいな。				
1:24:49	E	あー。				
1:25:24	E	自由にやれたらいいとは思いますが、もちろんその有り体に言ったら、やっぱり、そのあんまり細かい方が、でも、かといって、その、本当にそれでうまくいくのかっていうのも、そんなの見たことないんで、その私の生きてるケースだけでは、ちょっとわからないですね。				
1:25:47	安田	はい、ありがとうございます。				
1:26:00	安田	次は、8-8ですね。イノベーションを起こすには、どのような人が、それぞれの関係はどうあるべきだと思いますか？ これも似たような話になってしまいますね。				
1:26:27	E	そうですね、同じですかね。山下さんみたいにアイデアを出す、まず出す。出せる人が、豊富にアイデアを出せる人が必要な、と思いますね。で、それを支援する人、やっぱり有力な実力者、政治的な方がいらっしやらないと、厳しいかな。				
1:26:35	E	技術的なことはまあ、社内に、社内でやれる、っていう風になって、かつ、有力な技術者、有力な支援する人が、政治的な、政治支援する偉い人がいたら、リソースは結構集まると思うんで、どうにかなる。アイデアと有力な人がいて、それを支援する土壌があれば、なんか、どうにかなるかなと思うんですよ。				
1:27:06	E	この中で、なんか、結局いろんな人が名前が出てたけど、それは結局、他でも同じ能力の人がいっぱいいるから、互換、互換できるっちゃ互換できるんで、ただ、やっぱり山下さんみたいな、アイデアが出てくる人って、なかなか居ないっていうのと、やっぱりそのそれを理解してくれる偉い人が、やっぱりやっぱ、絶対必要なかな、と思いますけれども。				
1:27:36	安田	ちょっと踏み込んだ質問させてください。そういう意味で私がこう研究テーマとして思ってるところは、そばに居る人、例えば、Eさんみたいな人が、もしですね。アイデアマンをですね。自分で見つけに行こう、と。こいつの言ってる事はみんなバカにしてるけど、あ、もしかしらら化けるんじゃないとか、そんなようなことで、コントロールする側にもしEさんがなる、としたらですね、どんなことをこうやっていこうかなとか、うん、やってみたいとかありますでしょうか？ 無茶ぶりしてすみませんね。				
1:28:22	安田	私が一番そこ悩んで、私もそんな大した、アイデアマンでもないんで、どっちかって言うと、今までは会社から降ってきたテーマをこなしてるようなね、ことでやってきましたけど、本当に突拍子もないと言う人は社内にもいて、でも、みんなほとんど丸割以上は風呂敷広げてるだけ、とかですね。できるわけーのに、とかですね。陰で言われたりする人がいたりして。でも、たま				

		にホームランこう飛ばすんですよ。ホームランと言うか、特許これはオリジナリティ高い特許で、これでだいぶ性能上がった、っていうのを出してる人、2人ぐらい見たことがあるので、でも、その人が全部マネジメントできるということは全くないので、やっぱりこう複数で、補い合って、っていうことじゃないのかなっていうのが、私の研究計画書で示したんですけど、もしEさんがあの自分がマネージャー、もしくは、そのそばでコントロールする人だと仮定したら、アイデアマンを見つけに行くんじゃないのかな、と思うんですけど、そんな考えは今まで持ったことないですか？				
1:29:53	E	見つけに行く。				
1:30:04	安田	もっと端的に言うと、社内が変わった人いませんかっていうことになるかもしれないけど、				
1:30:15	E	変わった人はいんですけど、なんか、なんだろう、やっぱり信じられるストーリーを、喋っばいいかなと思うけど、でも信じられるストーリーを描けるかどうか、ですよね。				
1:30:30	E	その技術的に優れていたりとか、やっぱりその突拍子もないことを言うけれど、言う人はいるけれど、やっぱり信じられるストーリーになっているか。ぎりぎり信じられるとこだったかな。山下さんは。				
1:30:52	E	でも、それはやっぱり技術的なやつぱりその裏付けもありますよね。山下さん、もう出会った頃から、もうすでにもう偉かったから。部長さんぐらいだったかな。課長さん、部長さん？、別に自分でなんかするわけじゃないんで、技術的なこと、特に何かってわけじゃないんですけど、やっぱり話してて、やっぱりすごい技術的なこともよくわかってるし。そういう面ですらやっぱり信じられる。単になんか、その、マーケティングとか言ってるだけだと、本当かなくて。でなんか、技術的なところ、裏付けもあってっていうところがあって、	技術的な裏付けがあると信じられる		異端者と妄想者の違い：技術的な裏付け人を動かす力：技術的な裏付け	
1:31:52	安田	そうですね。ということで言うと、一般の人は、やはり変わったことを言う人がいても、やっぱり信じられない。信じられるストーリーを提供してくれないってことで、みんな立ち止まってしまう、というか。				
1:32:04	E	と思うんですよ。本当かよ、で終わらだと思うんですよ。山下さんの場合は、なんか、ぎりぎり信じられるところなんで、そこでは本当かどうかわかんない。わかんないけど、他にやることもないから、ついて行くしかないな、みたいな。ということで	山下さんは、技術的な裏付けを提示してくれるので、ぎりぎり信じられた			
1:32:26	安田	なるほど。はい、ありがとうございます。				
1:32:31	安田	最後、8-9、どのような組織文化であるべきだ、ということでしたけど、Eさんはあんまり組織文化っていうのはなくて、その時その時のトップですか、研究所長だったり社長だったり、それで、コロコロ変わるようなことじゃないかと、いうことなんですけど、そういう状況であっても、こう、御社でイノベーションがいつぱい起きた時期、起きなかった時期っていうことで関係づけると思うと、何かありますでしょうか？				
1:33:14	E	今できるかと言えば、無理なんですけど、あの、山下さんはやっぱりお金とか、スケジュールには、細かくなかったんですね。お金細かくななくて、代替こんなのやりたいからこんなの買って欲しいなあ。特にあんまり聞かずにいいよってことだったんですけど。大した高いもの買ってないんだけど、あとスケジュールも、特になんか、細かく言われてないんで、本当に結構、何もかも、どんぶりだったんで、その山下さんの部下の時のが、自発的にこう、こんなことやりたいな。そういうのは出たと思いますね。				
1:33:57	E	自発的にこう、かと言って、でも、僕の場合は、その戦術的なこの、局所的なこの、どこのS/Nを、ちょっと上げるためにはこうとか、わかんないんですけど、そのソフトの計算量を下げるにはこう、とか見て、本当にちっちゃな、全体から見たら本当に局所的な話なんですけど、そのそういう自分で、いや、こういうふうにやったらいいな、みたいなアイデアは、その時期やっぱり出たと思いますね。				
1:34:29	E	面倒くさいですよ。お金の管理、10万円、20万円、それはなんで必要なんだ、みたいなこと。だったら、もう買わないわ、みたいになっちゃうんで、細かくななくてよくなったって、だんだん山下さんが偉くなっていくと、だんだん使えるお金も増えて。それでも、そんなに細かくなかったから、こういう、こういう、なんですかね。				
1:34:59	E	こういう開発をする上で、有利で有用だから、こういうソフトが欲しい、みたいな、あったら、結構基本、通っちゃうんで。言われなくても、それはよくて、そのだから。アイデアはそういうことで、出てるのは確かだと思いますね。私の意識の中では、私が会社人生の中では、はい。				
1:35:30	E	妥当性の検証は困ってます。やっぱり細かいなって、それはしょうがないとは思いますが、ちゃんとそのどういう前提で実験が行われていて、その値が正しいと思う理由は何が的かな。そこは細かかったですね。				
1:35:55	E	そういうとこやっぱ、難しいけど、他は緩かった。自発性は高まった気がします。	必要なモノが買える雰囲気は自発性が高まる			
1:36:08	安田	ひと通り、私が聞きたいことは終わりましたけど、何かEさんの方で、言い足りなかったこととかあれば、お聞かせください。				
1:36:22	E	昔の話なんでもちゃんと正確に覚えてなくて、本当に申し訳ございません。				
1:36:36	安田	いえ、記憶にあるところだけで十分です。他には特になんかですか？				
1:36:42	E	無いですね。				
1:36:50	安田	はい、判りました。では今日はこれで終わりにします。				

ストーリー・ライン	ペルソナE氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の要因分析は、「アイデア」があり、批判されても耐えられる「有力な経営層支援者」がいて、「イノベーションをやりきる下支えチームの実力がある」こと、つまり「アイデア」と「その実現リソース」が揃っていたからと言及した。 ペルソナE氏はこの事例を通じ、山下博士を、①多面的に見える、欠点を利点に変える発想の転換力がある人、②技術的な裏付けから自信に満ちて、他人に勝ちなストーリーを語るリーダーシップがある人、として稀有な存在であると観ていた。一方で、
-----------	---

	指示が細かすぎて他人を辟易させる、やる気を失わせる、欠点がある、と観ている。 異端者を補完しようとする支援者の要件として、動機について、E氏は「やりたい仕事に就きたいという強い欲求」、「知識欲、向上心」が強い様子が見られ、資質(知識・能力・思考傾向)については、「(精神的)若さ」「自律的自発的思考傾向」「必要と自認すれば面倒でも責任感を持って粘り強く勉強する思考傾向」に特徴があり、支援者の相互作用の在り方については、「若手でも物おじせず、先輩や上司に意見や愚痴が言え、自由にモノが買える環境が、若手の自発性・自律性を高めるのではないか」という点を示唆した。
理論記述	ペルソナ E 氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。 ・組織文化： アイデアや、やりたい新規事業を持つ人が、批判されても支持してくれる何人かの「有力な経営層支援者」がいる、イノベーションを下支えする人材や組織が社内にある ・異端者の要件： 多面的に欠点を利点に変える発想転換力がある、自信に満ちて勝ち筋ストーリーを語れる ・異端者を補完しようとする支援者の要件 (1)動機： 没頭できるやりたい仕事明確 (2)資質(知識)： 特になし 資質(能力)： 特になし 資質(思考傾向)： 人に指示されるより自発的自律的にやりたいことを進めたがる思考傾向、必要なことを放棄せず、面倒でも責任感を持って粘り強く勉強する思考傾向 (3)相互作用の在り方： 若手でも先輩や上司に気兼ねなく批判や愚痴が言えること、またその環境雰囲気が若手の自発性を高める ペルソナ E 氏は、自己実現欲求が高く、やりたいことがある人材の代表者である。若手からミドル層になり、個人の視点を超えて、パートリーダーとして、どう欲求を変えていき、どう振る舞うとイノベーション推進者になれるのか、の好例と思われる。
さらに追究すべき点・課題	やりたいアイデアや、やりたい仕事がある人材、特に若手からミドル層になり、個人の視点を超えて、パートリーダーとして、どう欲求を変えていき、どう振る舞うとイノベーション推進者になれるのか、その追求は残された課題と思われる。

表 付録 0.6 インタビュー SCAT 分析 (ペルソナ F 氏)

番号	発話者	テキスト	<1>テキスト中の注目すべき語句	<2>テキスト中の語句の言いかえ	<3>左を説明するようなテキスト外概念	<4>テーマ・構成概念 (前後や全体の文脈を考慮して)	<5>疑問・課題
0:00:54	安田	はい。では、今日はお時間いただきまして、ありがとうございます。安田と申します。よろしくお願ひします。先日のですね。説明の時にもですね。お願いいたしましたけれども、御社の電子コンパスですね。その成功の経緯をですね。中心人物の人だけじゃなくて、周りの人がどうやってサポートできたかということですね。研究させていただきたいと思ひますので、ぜひご協力のほどお願ひいたします。					
0:01:31	安田	最初はですね、ここに書きましたのがまあ山下さんから聞いたですね。電子コンパスの、歴史といいますか経由を記させていただきましたので、これに沿ってですね。間違いがある部分の訂正とかですね。それから、山下さんが話さなかった分、見えていなかった部分があるのかなと思ひますので、F さんの視点ですね。あの時どんな感じだったかというのをですね。追求させて、いただくというのが前半で、後半は、このインタビューの質問リストに沿ってお聞きしたいとおもっています。はい、よろしいですね。はい、お願ひいたします。					
0:02:14	安田	では、最初ですね。弊社の開発の歴史というところですけど、山下さんは入社ドクターで入られて御社に入社から 10 年間は MRI をやっていたと、そこで、事業化まで行って、そこで、10 年やってそこから離れたと、その後リチウムイオンバッテリーの方に行ってですね。それもジョイントベンチャーが設立されて、ちょっと事実上の撤退というのは、ちょっと私聞き間違えたのかもしれないと、ほかの人からはちょっと違うんじゃないかという話も聞いてますけども、それはそれで完了してですね。二つの仕事やったということをおっしゃってました。					
0:02:56	安田	で、2000 年ですね。4 月に中央技術研究所展られたというか、移動になったということで、そこからスタートだと聞いております。この 2000 年 4 月というあたり、まだその正式なテーマがですね。起こるのが 2001 年の 1 月ですね。2 ページ目の三行目、第三研究部が発足するというのがですね、正式スタートみたいなんですけれども、この辺り 2000 年とか 2001 年あたりは、F さんはどのようなお仕事されてましたでしょうか？					
0:03:37	F	山下さんとの出会いは、私は結構後半でですね、2000 年。	出会い/2000 年	接近/近接	バウンダリー・パートナー、ハブ、連結ピン	天才を大衆に繋げるインターフェイス者	
0:03:47	F	それはぶっちゃけて言った方がいいかもしれませんが、私、旭化成に入りまして、最初にちょっと全然畑違いの、山下みたくにその時はカーボンファイバーのビジネスの、どちらかという営業、何て言うかな。エキスポートとか言ってたかな。あの頃はだから、海外向けの販売みたいな部署に入りました。	畑違い/ビジネス/営業/海外向け販売/部署	よそ者/海外市場	アウトサイダー	技術・職種・性格・常識が異なる人たちの強制接触の仕組み 日本を外国と繋げるインターフェイス者	
0:04:13	F	で、山下みたくにこうなると。えっとですね、1990 年、自分が異動したのが多分 91 年頃だったと思うんですけども、その事業やはり旭化成がちょっと止めることになってですね。ほかの事業に異動しようって話になった時に	異動/事業を止める	よそ者導入	アウトサイダー イン、常識の破壊、ダイバーシティ		
0:04:35	F	この、今の名前と言うと、旭化成マイクロ。違うな。旭化成エレクトロニクスって言うんですけど、その前身にあった旭化成マイクロシステムって名前だったかな。	旭化成マイクロシステム/				
0:04:43	F	そちらの会社に異動したのが 91 年か 92 年ぐらいの感じですね。で、そこちゃんと調べておけばよかったですね。すみません。で、だから、2000 年頃っていうのは、まだこのコンパスがなくて。	1991 年/1992 年/2000 年/電子コンパス				
0:05:11	F	ただ、うちの半導体の事業っていうのが 80 年代前半ぐらいから、その技術提携とか、いろいろしながら進んでいたんで、そういう製品を私の場合は当時は海外やっぱ海外営業ですね。	半導体/1990 年前半/技術提携/海外営業	技術導入	アウトソースイン		

0:05:33	F	アジアを中心とした海外営業で2000年頃は。いろいろなんですかね。	アジア/海外営業/2000年	海外市場	アウターフィールド		
0:05:40	F	走り回って飛びまわって、活動していたので、当時がですね。後ろに関係するかもしれないんですけど、東京にこう組織があって現地に事務所とかまだ設立する前だったので、	走り回って飛び回って/活動/現地	海外と日本をつなぐ			
0:05:45	F	現地の代理店さんっていうんですね。 distributor とか代理店さんをあの一緒に働いて言うか、動いていただいていたスタイルだったので、結構その本当に文字通り月イチは必ず現地に行くみたいな。	代理店/distributor/一緒に働く/動いていた/月イチは	海外の人と繋がる			
0:06:10	F	そんな状態で売り込む活動してたのが、2000年頃は多分ほかの製品でそんなことをやっていたっていう感じですね。	売り込む/2000年/他の製品/	海外市場			
0:06:15	F	で、その頃は、このMRIはやってるのは知ってましたけど、詳細はもちろん、あんまり存じ上げてないですし、山下さんという人がいるっていうのも、まだ全然知らない状態でしたね。	MRI/	専門技術	テクノロジー	専門技術は人の中に存在する =人の属性、暗黙知	
0:06:32	安田	お仕事としては、海外のその技術導入されてということで、やはり電子部品の営業なんですかね。					
0:06:33	F	さっきの技術導入の方は、その旭化成が半導体のビジネスを始めるにあたって、アメリカの	技術導入/半導体/アメリカ	技術導入	アウトソースイン	技術・職種・性格・常識が異なる人たちの強制接触の仕組み	
0:06:52	F	AMI、American Micro Device かな。技術導入して、その後	AMD	海外の人と繋がる	コネクタアウト アンドイン、バ ウンダリーパー ソネル	日本を外国と繋げるインター フェイス者、エコシステム構築	
0:07:00	F	これも多分有名な話ではあると思うんですけど、自社工場を持つというところで、そちらは日立さんとかが先生になってくださったんですけど、そういう半導体の製造だから、	日立/半導体/製造	日本の人と繋がる	コネクタアウト アンドイン、バ ウンダリーパー ソネル	技術・職種・性格・常識が異なる人たちの強制接触の仕組み	
0:07:15	F	半導体デバイスの設計と製造ができるような状態に、もう91年にはなっていて、で、そこで、どういう特徴を出して売っていくかみたいな話で、	デバイス/設計/製造/1991年/特徴	技術獲得/差別化		資産(利益の源泉)	
0:07:28	F	最初に結構こう注目を浴びたのが、	注目	差別化認知		天才を大衆に繋げる活動	
0:07:32	F	それこそ古い話ですけど、自動車にスマホとかのずっと前身で自動車電話。	自動車電話	新製品・新市場		成長市場(利益の源泉)	
0:07:41	F	はい、あの頃、アナログだったんですけど、こんな、大きいので、あそこ、アナログの信号の処理で、うちが結構その特徴があるというか、強みがあるって言って当時はまだなんですけど、お客様特定の私たちがカスタムっていうんですけど、そういうものを中心にその通信分野がちょっと開けてきて、					
0:08:05	F	それがのちの家庭用のコードレスとか、PHSとかスマホとか行くんですけど、そういう通信系のデバイスが立ち上がったのが一番早くて、私たちもその自動車電話は国内に限ってなんですけど、そのコードレス電話とかのデバイスができた頃に海外でも売れそうだなっていうことで、私は当時香港とかが多かったんですけど、香港でそういうのを作りそうなお客さんを狙いを定めて、毎月のように、アップデートするとか、商談するとかっていうのを繰り返しましたね。					
0:08:43	F	電子コンパスもちょっとあたるんですけど、メモリーみたいな、スペックが決まってて売れるもの、ではないので、お客様のあたりをつけてこんなものいるんじゃないですかとか、こういうものですよみたいな、この仕込みの時間が結構長くて、紹介しながら興味を持ってもらって、で、お客様の何ですかね。企画が出てくるころまでがまずこう、初期のこう営業活動みたいなのがあって、お客さんがいざ使ってくれそうになると、そこからこう開発サポートみたいなのがあって、無事お客さんがその市場に投入できそうな製品ができると、私たちもデバイス売ることができるし、お客さんも出せるっていう、こうなんの、川じゃないですけど、こことこで越えないと行けない川みたいなのがあって、それが超えたと行けるんですけど、大体2年とか、もうこのこの期間がですね。結構我慢しなきゃいけないっていうか、そこで、諦めずにアプローチかけたり、その状況を聞きながら、ちょっとその技術的にフィードバックかけたりとかっていう活動しながらやりました。	越えないと行けない川 この期間、結構我慢しなきゃいけない。 諦めずにアプローチかけたり		魔の川 御用聞き営業と 提案型営業	仕様を決めるまで長いのが当然というカルチャーがカスタムICの業態にはある。	
0:09:49	安田	その製品イメージっていうのは、その自動車電話でもこれぐらいの、例えば、基板があって、そこに部品が乗っかってる、こういうものを売られたってことですかね。					
0:10:00	F	当時はもう本当に半導体の1個ですね。部品で、外から電波を受けて、その声か、こうどンドン周波数帯を下げてくるじゃないですか。そこらへんのその信号処理がうちは強かったようです。	信号処理がうちが強かった				
0:10:20	安田	少しだけ知ってますけど、例えば、シリコン半導体よりもガリウム砒素系がいい、とかなんか聞いたんですけど。					
0:10:34	F	そういう意味で言うと、今、ちょっとその化合物っていうか、そこらもやってますけど、当時最初はシリコンで、はい。					
0:10:36	安田	それで、このウェハーでパターン作ってきて、これ自体はトランジスタとかの集まりだとか、トランジスタの隣にコンデンサーみたいなのがあって、そういうのを設計して作って、これぐらいの性能が出るチップなんですってっていうような形でお客さんに持っていき、ということですか。					
0:11:07	F	そうですね。RCの組み合わせでフィルターとかにして、何ですかね。聞こえてほしい聞こえてほしくない、バンドパスとか色んなもの組み合わせてみたいな。					
0:11:17	F	で、当時日本は多分デジタルが結構強かったんですけど、アナログのその辺って、たぶんそれほどなんて言うんですね。大手さんが入ってきてない分野でもあったし、技術っていうか、経験がある分野だというふうにならなくて聞いてたので、	アナログのその辺って、大手が入ってない				
0:11:38	安田	アナログで、かつ、小さいって意味なんじゃないかな。					
0:12:03	F	当時、今で考えると、多分cmサイズに行ってたかなみたいな、大きいと思うんですけど、ただ、1個のパッケージにして足ついで、という状態で、うちは大体出して、で、お客さんの方でいくつかのその高周波数帯を扱うものとか、色々組み合わせで電話機にしていってました。					
0:12:05	安田	そういうことなんですかね。そこに特徴があったこれ、ちょっと脱線しますけれども、この特徴は最初からその半導体工場もつぞとあったところの最初からそういうビジョンで御社が進められていたんですか。					

0:12:17	F	私が行った時にはもう引かれたんですけど、当時「宮崎輝(かがやき)」っていう「社長在位何10年」とかっていう社長が、				
0:12:41	安田	そんな長期政権をする社長さんがいらっしゃいますか				
0:13:00	F	はい、「宮崎」で検索すると結構出てくると思うんですけど、組織とかいろいろだったり、このちょっと多角化していこうみたいな話があって、やっぱりちょっと半導体やりたいって言って、本人もとかいうか、ちょっと知り合いがいるので、ちょっとあれになっちゃいますけど、結構勉強なさって、もううちでその製造までやるっていうのはたぶん決めてあったんだと思いますね。	多角化			
0:13:20	安田	で勉強されて、技術導入するけれど、あんまり他社と同じようなことをしてはいけないと思ったんですか。				
0:13:10	F	そこで、なぜその、アナログにしたまでは、ちょっと私からは見えないんですね。	なぜ、アナログかは見えていない。			
0:13:27	安田	文献とかで調査します。				
0:13:31	安田	で、そういった通信用のゲジゲジと言いますが、そういうのを作ってらして、しかも、カスタム対応だから、お客様の要望に合わせて設計して作ってっていうことでご商売されるんですね。				
0:13:54	F	その目玉としては、その国内の自動車電話。でただ、力もついてきたり、その特定の方にしか売れないっていうのも広げていきたいねっていうことで、そのロードレス電話ぐらいになったときに、特定のお客様のために作るそのカスタムではなくて、不特定多数のお客様に売れるようなものが出てきてですね。で、その辺で私たちがその海外にも、売れるんじゃないかみたいな活動が活発になってたんですね。	ロードレス電話で汎用化 海外			
0:14:30	F	で、技術で言うと、もう一個言っておいた方がいいのが、当時、アナログADCとかDACっていうんですけど、アナログtoデジタルコンバーター、デジタルtoアナログコンバーター、両方デジタルからアナログ両方あるんですけど、それをなんですかね。音楽機器っていうか、音響製品を作っておられるようなメーカーさんに売り込むっていうのも結構あってですね。海外のスタートという意味では、その通信系とそのAD/DA、あるいはそれを一個にしてコーデックっていうんですけど、両側があるので、そういったものを売り込むっていうのが、その電子コンパスが後で海外に売ることが結構多くなっていくんですけど、海外のマーケティングとかいう活動で言うと、その二つで結構こう、スタート時はあって、それがまあちょっとその時代によって、売れ筋の製品って種類が出てくるんですけど、そこに今度事務所とかもだんだんできてきて、コンパスが出た時にはまあそこに乗ったというか。	海外向けに通信系とそのAD/DA/コーデック、を売り込む			
0:15:43	安田	そういうことにつながるわけなんですかね。分かりました。				
0:15:50	安田	では、その2000年ぐらいまではこういう別の全然違うようなところでお仕事されてたようなことですが、電子コンパスに絡んでくださって言われたのはどのあたりなんですか				
0:15:55	F	それちょっと自分であの過去の記録を見てみたんですけど、当時、私は組織的にはその海外のマーケティングっていうか営業にいたんですが、2004年~2005年ぐらいにこの電子コンパスというのがあって、これが私はその時の市場の方に軸足があるので、その自分のお客様に売れるかもしれないっていう記述が出てくるのが、2004年とか2005年ですね。	市場の方に軸足がある			
0:16:45	F	で、その頃、ほかに記憶にあるのが、その山下グループにいた人たちが、どっかにそのコンパス持ってって磁場の測定をしているとか、っていうのをこう横で見てたというか。				
0:17:04	F	うん、どうなのかな、そういうのそのだから、どこで測ってみようとか、これ測ってみると、例えば、北欧に行くと言えばこうだからみたいな話とかを感して、これまでの製品がさっき言ったように、こう1個のデバイス、部品だったんで、それが磁場がどうだからみたいなことを考えて動くみたいな話。まあ音で言えば、お客さんが流してくれて、御社のデバイスの音は、これちょっと印象に残ってますけど、「柔らかい」と言われたんですね。	音で言えば、お客さんが「御社のデバイスの音は柔らかい」と言われた。			
0:17:43	F	音楽家の方で、で、うちのそのコンパのどこどこコスベック一緒なんだけど、「あその音、固いんだよね」とか、「僕はこっちが好みなんだよね」みたいな話をされたことありますけど、そのぐらいまで踏み込まないと、そのデバイスがそのどういう挙動するとか受け入れられ方をするっていうのが、	そのぐらいまで踏み込まないと、受け入れられるか判らない。			
0:18:05	F	データシートみたいな値以外に、こう語られる場面ってあんまりなかったような気がしますが、コンパスの人たちはそんなことをしてですね、	それまで、データシートみたいな値以外に、こう語られる場面ってあんまりなかった	データシートに現れない人間の知覚への訴求、価値	データシートに現れない人間の知覚への訴求や価値	
0:18:17	F	あと割とこう初期に、だから、2004年~2005年ぐらいのかな。その台湾で「どんな感じかな、売れるかな」みたいな話で行ったときにも、そのフリーの時間帯にそこらへんで磁場測定してたりとか、この時にあったかな、台湾ですごく高いビルがあったりすると、そのエレベーターの中に乗った時、どうなるかとか、色んなことを試してみましたね。	そこらへんで磁場測定してた			
0:18:44	安田	それはCさんなんですか。				
0:18:50	F	その時はCじゃないですね。コンパスの、だから研究所の方にいたメンバーが当時まだ。名前出てますかね。出した方がいいですかね。誰だったかな。Bさんとか品証Nさんとかがやりましたね。はい。				
0:19:13	安田	Bさんはインタビューさせていただきました。品証Nさんは初めて聞きました。				
0:19:18	F	品証Nさんは品証系で来たので、測定とかはやってたけど、携わってた時期はそんなに長くないかもです。はい。				
0:19:40	安田	それはもうこの電子部品というのではなくて、なんかみなさんの携帯電話に付けた格好で、デモ機作ってそれを振り回してた、という話ですか。				
0:19:50	F	少なくとも基板が入ったボックスみたいな箱とパソコンとつなげて。当時まだ多分windowsがメインだったんで、このケーブルで繋げて、キャリブレーションがその時どうだったかまでは記憶ないですけど、これに繋げてエレベーター乗っちゃりみたいな。「他の人、エレベーターに乗ってこない、いいね」みたいに言いながらやったような記憶がありますね。				
0:20:11	安田	そういうことをやってるっていう話をまあ、横で聞いていた？				
0:20:21	F	私も一緒に行ってみたりしました。台湾とかでちょっとやってみたって初期の頃に行って、そこら辺で測るからちょっと待ってて言われたりとか。				
0:20:30	安田	電子コンパスの営業に行ってたっていうことなんですか？				
0:20:40	F	「お客様でありえるかもしれないところを、まだお客様全然振り向いて無いけど、なんかいくつか行ってみたい」って言われたのかもしれない。ちょっとそこがあれですけど、初期の段階でスマホじゃないところから。				
0:20:50	F	今見るとですね、引き合いが来てた時期とか、やっぱりあるんですね。パーソナルGPSって言ったり、パーソナルナビゲーションデバイスっていうんですね。PND。スマホじゃないけど、今のカーナビの初期、パーソナルGPSって言ったりとか、PNDっていうのがあって、私たちが山下さんたちが	パーソナルGPSから売り込み			

		言ってるそのナビゲーション、だから携帯電話にナビゲーションって言うよりは、この時期ってまだスマホになっていなかったんで、どっちかという と、そのナビゲーションデバイス。				
0:22:02	F	いくつか事業している会社があったんですけど、そのこんな端末を持って行く地図が出てきて、右に行くと、左に行くんだみたいなやつは一応出てた んですよ。だから、スマホっていうよりはそういうデバイスだと方位、関係あるかなと思って、ちょっとそういう動きをしたのがありますね。				
0:22:28	F	だから、多分初期に行ったとすると、そういうところに行くと、一生懸命言ってみただけ、みたらちょっといくつか後々売れてたのがありますけど、そ のスマホみたいなことなんでですかね、ブレイクっていうことにはなってない感じですかね。				
0:22:48	安田	この後、この時は多分メインの仕事があって、お客さんをお持ちになってらっしゃって、電子コンパスチームが付いてきたって感じですかね。この後、 あれですか別に電子コンパスの営業とかもされてるってことではない立場でしたか？				
0:23:08	F	センターは一緒だったのかな。同じ組織内なんですけど、私はその何て言ったかな、海外営業とグローバル営業みたいなところに居て、どっかの地区を 受け持ったり、複数持つときもあるんですけど、そこの視点から何が売れるのかとか、このお客さんが有望だから、ここに行けるものを持ってきたい、つ て動いてたんですね、最初は。でそのうちにコンパスが立ち上がりだしてと、やっぱりちょっとその何て言うんですかね。	エリアで売れるものを営業してた			
0:23:48	F	山下さんがあの頃はだから、コンパスの事業グループって言う C たちのグループですね。そっちの方に、そこそごく連携して動かさなきゃいけないとい か、なんでですかね。決定決めてもらう時にも、そっちで決めてもらわないといけないみたいな仕事が非常に増えてきたので、2012 年の 5 月にあまり前例 がないんですけど、その当時、ここで山下が戻ってますよね。	山下 G に決めてもらわないといけない			
0:24:34	安田	2006 年で事業部に異動、としか聞いていません。				
0:24:50	F	2012 年頃に山下さん一回、もう一回研究所の方に移られるんですよ。でその後引き継いだ方が、H 事業 G 長さんって方がいらっしやるんですけど、私 が移った時には H 事業 G 長さんになっていました。				
0:24:59	F	2012 年 5 月っていうときは、電子コンパスの事業部までは行かない、事業グループって言ってたんですけど、山下の後任なんですけど、H 事業 G 長さ んがグループ長っていうか、なりましたけど、山下さんはもう一回、その日々のところから離れて、その後営業みたいなものは離れてソフトを開発だ とか、アルゴリズムだとかを見られるところに、この後だから 2012 年前後に戻られてるんですよ。電子コンパスに関わってたけれど、開発に戻った みたいな、かつ、なんでですかね。もっといろんなものを見る、大きい研究所のほかの、所長だったのかな？ ちょっとそこはすみません。(2012 年 10 月 1 日：新事業本部融合ソリューション研究所長に就任)				
0:26:03	安田	で、H 事業 G 長さんと F さんあたりはどんどんまた、拡張したいな。				
0:26:08	F	私たちのお客さんの方を向きながら、私は開発がなかったんですけど、そのグループとしては開発をやるどころハードの開発をやるどころ、ソフトの開 発をやるどころ、お客さんサポートするところ。	ハード開発、ソフト開発、顧客サポ ート			
0:26:28	F	あと、私はそこで、例えばその頃、海外の拠点ができているので、海外の拠点とかさっきの代理店さんとかお客さんをどう攻めようとか、こうやりたい いからこう動いてくれみたいな話をしながらやり始めたのが、実際やってるふうになっているのは、もう 2010 年よりちょっと前だったんですけど、完全 に所属をこっちに移ってやったのが 2012 年なので、多分 C さんの話に出てくるところも、でも、C さんと一緒に動いていたのは、2012 年より前からだ な。きょうん。もっと前からですね。一緒に動いてたけど、バラバラの所属でやっていて、2012 年になって、そういう意味で同じ所属になって動き始 めた。				
0:27:19	安田	C さんのインタビューで、お話いただいたところで、C さんは台湾のお客様でとても仲良くなった人がいて、その人に一番最初にこう気に入られたのか なんだったかですともそこがうれしかったとかですね。で、営業の方と一緒にいったんだとかおっしゃってたんで、そのあたり絡んでますか？				
0:27:50	F	C さんの台湾は多分全部絡んでるんです。C さん、すごい進化で、やっぱりその研究所とかの所属が長かったので、お客さんに出てどうするかみたいな ところを、最初はすごく物怖しがだっているか、だったんですけど、	C さん、顧客を前に、最初は物静か			
0:28:12	F	ちょっと磁気って見えないものじゃないですか。だから、デモするにしても、何するにしても、まあ慣れるまでは難しいって言うか、お客様に見えるも ののデモに比べると難しいところがあったり、同じ会社の #1 さんが気に入ったって言っても、次に #2 さん #3 さん来ると、#1 さんから説明がきれて ないから、もう一回教えるっていうか、#2 さん #3 さんにも見せる、みたいなことは結構あったんですね。で、ちょっとだけ上から目線の言葉になっ ちゃうんですけど、啓発になっていうのがあって、C さんとその繰り返し繰り返し説明したりとか、さらにそれが分かりやすいように説明したりとかって いうのが必要だよなっていう話があって、で、お客さんもだからすごく優秀なセットの設計の方でも、この前話したのに次に来る質問っていうのが結構 戻っちゃたりするんですね。C さんにしてみたら、私にしてみると「ああ、この前、C さん一時間かけて説明したのに、また、説明してもらわなくちゃ いけないかな」みたいに思っていて、その C さんの	磁気は見えない、難しい 繰り返し、繰り返し、説明しなくて はならない			
0:29:32	F	なんて言うんですかね。我慢力っていうか、がちょっと心配ではあったんですけど、C さんそれ平気だったっていうか、わかんないです。本人はイライ ラしたかもしれないけど、もう結構気持ちよく何回でも説明してくれたんですね。で、それが私的にそこにね。ちょっと、「また嫌がっている」とうと、 営業としては相棒としては困っちゃうんですけど、C さんそれ平気だったので、その我慢はありがたかったっていうか、はい。	C さんの我慢力、平気な素振りだっ た、有難かった	顧客対面での我慢強さ、冷静 さ		
0:30:10	安田	ちょっと一般論とか、ステレオタイプですけど、技術者ってなんかすぐイライラしちゃうんですね。この間、説明したのにまだ分からないのか、みたいなこ とおっしゃる年寄りの方いらっしやると思うんですけど。				
0:30:17	F	結果、何ができたという、私もやっぱり技術じゃないので、結構分かるようになるまで時間かかるから、やっぱり何回も聞いているんですけど、聞いて、 嫌な顔されないもんですから。	C さん、私が何回聞いても嫌な顔を されない			
0:30:34	F	どれぐらい？、何回か繰り返しているうちに、私と C さん、一緒に動いている時間結構長いので、C さんに聞かなくても、C さんもお客さんに話して、そ の何回か聞いていると、こう気づきもあって、この前わかんなかったこれ、こうなんだ、ってなるじゃないですか。それと同じで一緒にその代理店とか事 務所で行っている人たちもみんな学習してっちゃうので、だんだんだんだんみんながレベルアップして、その全部が C さんはやらなくても、できるよ うになってくるみたいなね。好循環ですね。	仲間がみんな学習していった、好循 環			
0:31:11	安田	なるほど。それ、面白いですね。				
0:31:16	F	ちょっと反れてきましたね。すみません。				
0:31:20	安田	いえいえ、私が興味あるところなので、ありがとうございます。				

0:31:25	F	で、あとはそこから行くと、さっきの実験みたいなやつ。あれもだからそのお客様が、さっきの PND じゃないんですけど、車で使いたいとか結構言われた時に車の中って結構磁場が例えば、ハンドル回しても磁場がかかるし、下手するとダッシュボードの上にあたりするので、難しかったりするんですけど、その説明とかも、なんと私も、デモ機を、あの現地でですけど、ダッシュボードに乗せてみたらずっと進行方向が曲がっても何しても北だったりするのを見るわけですよね。で、やっぱそういうふうにしてくと、Cさんとかが、多分もっとすごいいろいろ実験してるんですけど、やっぱお客様に話すときにすごいリアリティ出るんですよね。聞いてるだけじゃなくて、本当にそうだったよみたいな。だから。	自動車の中だと地磁気測れない実験の様子語るとリアリティが出る、啓発になる。				実験に基づく説明
0:32:28	F	私でさえそうなので、ちょっとさっきのいろいろ歩き回って測ったメンバーとか含めて、その頃の活動とかそういう姿勢みたいなのはやっぱり、さっきの啓発じゃないんですけど、そういうところにすごく効いてたんじゃないかな。					
0:32:45	安田	お客様にもデモ機貸したことがあるんですか？					
0:32:54	F	デモ機も貸したりしました。お客様用のデモ機みたいなものを手作りして。山下さんの話にありますけど、ほら、ここに置くと、もうずっと北でしよう、こう振ってみたらほら、治った、みたいなやつをすぐ見れる。	お客様用のデモ機も貸した				
0:33:19	F	見えないものを見せられないんだけど、おもしろって、興味を持ってもらうために、やったのかな。	見えないモノを興味持ってもらうためにやった				デモ機の効果：見えないものを見せられる。
0:33:37	安田	うん。なるほど、このエピソードはちょっと戻って2012年以降ではなくての話ですよね。					
0:33:41	F	ちょっとこれも見てみたら、2005年、2006年、2007年あたりで、Cさんと一緒に行動していたみたいな。この2008年よりも前、2006年にはもう一緒にやってたかもしれないです。はい。					
0:36:56	F	なんですかね。その時期、加速していったっていうか。					
0:37:02	安田	ああ、なるほど、そういう時期だったんですね。確かに記憶もありますが、					
0:37:13	安田	これは2008年ですけども、そこでは。徐々にあれですか。このCさんのお仕事っていうのは工教的にはだんだん増えていった感じなんですかね。それとも、ご自身はエリアを担当しているってことなので、それはいろんな商品を全部いつも入れて廻っていたので、工数負担が増えたっていう意識は特にならないうんですかね。					
0:37:48	F	ちゃんと調べられてないんですけども、最初は、2008年ぐらいまではさっき言った国別に多分あの担当で見てたっぽいんです。私、だから台湾の担当として見てて、たまたま台湾の会社があったってことで、コンパスをまあ。					
0:38:21	F	私たち「デザインイン」っていうんですけど、その会社に使ってもらえるかどうか重要で、最初は顧客別、国別で見てたんですけど、そのうち、ある程度その製品が分かった人間が、だからコンパスのことを分かってる人がほかの国もやったほうが良いとか、あと他のコンパス以外も詳しい人が、だから営業とは言え、その何でも屋にするとその知識とかが、薄くなっちゃうんで、ある程度製品別にまとめてみたほうがいいよねっていう動きがあって、国じゃなくてコンパスの、実は、国内外な言い方をしたんですけど、国内外のコンパスを見るみたい途中が変わって、レポートの出し方を見ると2009年ぐらいに変わったんじゃないかなと思います。	デザインイン(完成品メーカーに設計の協力をして排他性を担保すること)				カスタム IC の業態なので、お客様の設計を肩代わりすることも普通のカルチャー
0:39:23	安田	面白いですね。だんだんこう規模が、大きくなったとき、そういうふうになりそう感じがあります。					
0:39:28	F	要するにあの組織のあれでもありません。その事業部制とどっちかみたいな。だから、お客様に近いから、お客様に近いほうをよく分かった人がいろいろものを受けてって売った方がいい時期と、それがまあコンパスの規模も多かったので、逆転してしまってひとり軒しかないお客様とかも場所例えばね、NK社とかでもヨーロッパにそうたくさんはない、といったときに、その人の、例えば、20%の仕事がコンパスだとしても、他に仕事があるとこの、なんですかね。知識とか情報が入れるのが難しいじゃないですか。だから、やっぱりそうすると、逆にコンパスだって言ってる分けるっていうふうには、あの時期になりました。	地域のお客様密着で商材を売った方がいい時期と、専門営業で特性製品を広域で売った方がいい時期の切り替え	機能別組織と事業部制			
0:40:22	安田	組織論的にも面白い話ですね。ということで、だんだんこう電子コンパスわかる人ということで、2012年5月にはどっぷり電子コンパス事業グループに移動になったっていうことですか？					
0:40:48	安田	ありがとうございます。ここで、Fさんとしてターニングポイントだったのかもしれないんですけども、その前後で、こう、やりやすさ、やりにくさ、みたいなことで変わったことはありますか？ あとは自分としては望まない方向だったとか？ 面白い方向に来たとか？					
0:41:05	F	やりやすくなった、と思います。その前からそういうもうバラバラなんだけど、動きとしてはそれに近いふうになりつつあったので、実態に合ってきたってことですね。	動きが先で、異動が実態に合ってきた。				
0:41:35	安田	なるほど。この時期はですね、最初の山下さんが、0から1みたいな、1~10が4人衆でやってたとかですね。そんな時期も大事なんですけど、やっぱこうドカンとこうモノが売れてくるっていう時期はもう百人ぐらいの規模で動くようなことにはなると思うんですけど、そこも重要だと思うので、お聞きしますけども、そのあたりの社内のなんて言うんですか電子コンパス事業の見られ方っていうのはどんな感じだったんですかね。2012年5月、異動の時ぐらいでもいいんですけども、これ、いっばしの事業グループになってますから。					
0:42:31	F	そうですね。一つの事業グループになっていたので、					
0:42:40	安田	かといって、例えば、御社だとまあ、売上数千億円、利益数百億円か数十億円ぐらいのやつがどんと柱が三つありますが、その中でまだもうちょっとあれですか、これから伸びる次の事業の柱みたいな位置づけなんですか？					
0:42:45	F	2012年の時点でそのコンパスだけのグループになっていたんで、その一つの事業としていけるねって。要するにそれはここにあるのか、事業部異動を命じられたのは2006年ですね。山下さんのここで、売上はまだ上がりきってなかったけど、で、スマホも、山下さん、これ書いてるので、いけると思ってたのかもしれないんですけど、					
0:43:25	安田	とりあえず5か年計画書かされて、右肩上がりを書いてたけど、2年目、3年目がね。そんなに伸びなかったんで、とおっしゃっていました。					
0:43:48	F	そうなんですかね。売上がばっと伸びるの、もっと後なんですかね。うんでも、2006年でそのグループができたので、会社としてはある程度行こうっていうか、行けるって思ったんでしょうね。					
0:43:50	安田	それが2012年ということでも6年経ってるんですけど、					
0:43:58	F	ただ、活動はもう2006年で結構、2004年、2005年に私で言うと、台湾のお客様がいるかもって言いながら苦労はしてるけど、2006年とかやってる最中ですよ。					

0:44:10	安田	その、特にその山下さんは逆に研究所に戻ってですね。バトンタッチしたような時点なので、2012年っていうのは、H事業G長さんが入られてこの時もう一つの、大きなターニングポイントだと私はちょっと思ったので、差し支え無ければ、この時期の規模としては何人体制ぐらいだったんでしょうか？				
0:44:37	F	それを聞くに、私はあまりふさわしくなくてですね、分かれてたっていうのが正確かな。外側、私たちのいたそのところ、私、営業からこっちに入ったことによってそのもともと山下さんからH事業G長さんにバトンタッチされた部が一番、外側っていうんですかね。なので、そこがまあ、例えば、20人とかかかっているのはあると思うんですけど、例えば、ハードの設計をするところとか、あと、ソフトの開発するところとか、ソフトは一応中にいたのかなあと。そこの製造の方で、いろいろやってる所とか、品質とかテストとかいろいろ言っちゃうとちょっと私からは何人か分からないですね。				
0:45:40	安田	そのグループは電子コンパス事業グループとは言わずに、いろんなその電子部品を作ってる製造部という意味ですね。				
0:45:44	F	作る方が製品ごとには当時分かれてなかったですね。				
0:46:00	安田	関係者としてはすごく多くて、何人いるかわからないけども、この事業グループとしてはまあ営業主体で				
0:46:01	F	て言うよりは私は営業よく動いてましたけど、それ以外にはCさんみたいなそのお客さん、サポートする人とか、あるいは、山下さんDOEとかって言うていたソフトを一緒にして、「コンパス」って販売をしたんですけど、その辺の開発とかやってく人間とか、あとは半導体っていうか、そのデバイスって言うっちゃいますけど、デバイスもやっぱり同じものを何年間も売り続けるわけでもなくて、ちょっとずつ。例えば、コストダウンのために、小さくするとかあと一緒に動くプロセッサ。メインのチップがあって、その影響で例えば、電圧がこうなるとか、もっと消費電力を抑えたいとか、色々要望が入ってくる時に、そっちを工夫というか、やってみるグループもいて、特にその多分CADとか見てこうゴリゴリ設計するのは設計っていうまた、別のチームが外にあったんですけど、その中でそのサポートとか、次どういうデバイスの仕様にするかって決めるのは一緒にグループでした。				
0:47:08	F	次世代品の製品開発とか企画というか、みんなエンジニアですね。はい、技術系の方が。				
0:47:24	安田	それでも、もうすでに売り上げは相当あるんですけど、2012年だと。				
0:47:33	F	2012年はそこそこ出ましたね。				
0:47:37	安田	この後は、どこまで、今なのかもしれないですけど、関わっていらっしゃいますか？電子コンパスグループにFさんが関わっているのは？				
0:47:50	F	関わればわかるんですけど、今は離れてしまっているほうがいいかもしれないけど、2018年ぐらいかな、				
0:48:04	安田	その間はどのようなこの事業のその成長の仕方とか、どんなようなことでそのイノベーションに対する壁が現れたとか、何かありますでしょうか？				
0:48:21	F	イノベーションって何を言うみたいなのもあってたんですけど、最初にコンパスがすごいって、で、まーそのなんて言うんですかね。				
0:48:42	F	最初のスマホが台湾だったんですけど、それにしても、大元がやっぱアメリカ、NK社にしてもヨーロッパ、A社にしてもアメリカ、そういうところで立ち上がってきて、で、そうすると、今度、その後にはアジア組が来て、その後、中国一時期、どっちがいいかな。スマホすごいことになった時期があって、それまで年数があつたほうがいいですけど、ホワイトボックスって言うたり、山寨機（シャンジャイジ：メーカー不詳ないは零細メーカーの怪しい携帯電話やスマートフォン）って、ときどき記事になってたんですけど、誰も知らないようなブランドがそれこそ何十社っていうか、多分百って言うてもいいかわかんないけども、そういう会社がずらっと立ち上がった時期があつたんですね。				
0:49:42	F	で今また、そこが淘汰されて、中国って言うても、聞いたことある数社がメインっていうか、あんまり残ってないんですけど、その流れでその電子コンパスって、たぶん当初は革新的っていうか新しい技術だったんで、その使いこなせるところって限られてたと思うんですけど。				
0:50:06	F	スマホが出てきた時にオープン、オープンなんだっけな。そのいろんな人が使いやすくするように、いろんなものをこうオープンにしたりとか、そのソフトにしてもコストパフォーマンスをある程度基準にはめてしまうハメちゃう代わりに、いろんなアプリケーション出していいよみたいな取り組みをしたので、ちょっと当時、アメリカと中国がまだそんなにきつくなかったんで、本当の最初は多分中国でも、アンドロイドもどき動いた時期もあつたり、中国独自のAndroidって言いながらも、多分そこを引いているような状態だったので、そういう意味で言うと、あれが敷居が下がって、スマホ自体の数も増えたと、ちょっと高級機っていうコンパスも載せるみたいな動きが最初、だあっときましたね。				
0:51:19	安田	そこでの一番大変だったのは、ただ、生産が追いつかないっていう面なのか、うん、何でしょう割とこう、もうモジュール化というか、規格化されてるんで、そんなにクレームとか来なかった気もするんですが、				
0:51:38	F	サポートはやっぱり、かかりましたっていうか、何て言うんですかね。そこもコンパスで変わったかもしれないんですけど、手離れの良い製品を求め、要するに経営的な効率とかを考えると、手離れがいい。	サポートは大変でした 経営効率では手離れが良い方が良いと言われていた。			手離れが悪い方が良いは、新規顧客獲得が困難な成熟市場向けの戦略。カスタマー・リレーションシップ戦略
0:52:06	F	それはだから、例えば、代理店さんとかにでも、こう教育ツールがあつてやってもらうでも良いし、とにかく手離れが良いっていうことがいいと思われてた時代だったんですけど、ある人が言うてくれて、私もそれ使ってますけど、「電子コンパスってさ、手離れが悪いからさあ、逆にいいんだよね。要するに、お客さんとその文句言われることもあるけど、会話は増えるし、いう意味で「手離れが悪いっていうことをメリットだ」、ってなるような時期がありましたけど、でも、その後そうは言ってもCさん一人しかいなかったの、って言うて、Cさん以外にも何ですかね。同じようなことができる人間がいまして、それがその状態になったときに全部見るわけにはって言った時に、うまく役割分担というか、さっき言ったわたくしどものその海外の事務所が立ち上がりつつある時だったんで、そのうまい具合に海外のエンジニアのメンバーが特にお客さんに要求される部分をすごい頑張ってるって言うか、してくれてですね。	手離れが悪いから、逆にメリット。Cさん担当		S-D ロジック	顧客とともに価値を創造する「価値共創」の視点のマーケティング
0:53:36	F	本当多分昔々とかCも最初は自分が言ってる自分が説明して売り込むって多分思ってたんですけど、そのうち、ことごとこところはそのだから、多分Cさんなりにこう、育てたつもりもあるのかもしれないけど、「なんとかさん大丈夫」みたいな状態になってきて、自分はことごとこやるけど、あとはやってもらうみたいな分担とかも出来てきて、なので、そうやってるうちに、確かに、その時期きつかった人たちが多いと思うんですけど、それなりに送らせてた。	「〇〇さん大丈夫」			イノベーションの要件：グローバル技術営業の育成
0:54:15	F	で、さっき言った、Androidとかいうその不特定多数の方に使ってもらえるようなオープン規格の仕組みもあつたので、それもそこには寄生しているかなと思います。	Androidがサードパーティ開発を許したことが功を奏している			
0:54:31	安田	この海外拠点自社拠点を増やしていくっていうのはあれですか、このエレクトロニクスの事業部の方針なのか、ほかの製品も含めた御社全体の方針だっ				

		たんですか？					
0:54:46	F	多分旭化成全体でも、中国とかの事務所を、大きくするとかやってみましたけど、やっぱり事業の幅が広すぎるので、同じ事務所と同じような雇用みたいにして、寄ってくっついていうのはたぶん難しかったこともあると思うので、半導体のとこだけで建てました。だいたい半導体の事業の中の現地法人。	半導体事業だけで現地法人を建てた。				
0:55:33	安田	それがちゃんとこう準備していたところが、うまくやはりこの面でも電子コンパス、うまくそれに乗れたって感じですかね。					
0:55:42	F	うん、受け血的にあったっていうのはもちろん、すごく、大きいんですけど、そこで、なんて言うんですかね。現地のメンバーが活躍できるっていうか、その張り切ってるみたいな、いいテーマにはなったのかもしれないですね。	受け血があった、というより現地メンバーが張り切ってる効果			海外拠点の立ち上げと相乗効果があった	
0:56:03	F	要するになんか困ると本社の人来てじゃなくて、自分たちがこの範囲は自分たちがやれるんだみたいな。任せられる、分担できるみたいな感じかな。技術にしてもソフトにしてもこう一から十まで言う、けっこう色んなことがあるので、一から五ぐらいは現地で毎日お客さんになんか言われているメンバーの方が詳しくなったりとかできたりするところもやっぱりあるんですね。事実。	任せられる、分担できる				
0:56:44	安田	それちょっと穿った言い方をしてしまうと、ほかの部品ではそういうことにならなかったんですか。					
0:57:16	F	最近になりつつあると思いますね。はい。だから、いいとっかかりだったかもって言うのかな。	他の部品販売にも好影響				
0:57:18	安田	立ち上がって、最初の製品がこの電子コンパスだったっていう意味なのか、立ち上がりはもっと前からあったんだけど、電子コンパスということで、たまたまちょっとクレームがはいっぱいくるというか、お客さんからのコンタクトが多いので、それで、皆さんやる気がこう増したというのか。どんなタイミングですかね。					
0:57:28	F	より現地の力が、なんですかね、明らかに戦力化できるっていうきっかけっていうか、があった気がしますね。だから。ほかの製品で、海外に打って出ようと思う製品があったときにも、割と早い時期に現地にこれ詳しくなってもらえるようにするに、そのソフトとかでソフト以外のカードのサポートもありますけど、そういうことができそう人いるかな？、から始まって、じゃあ、その人たちに早めにだから、売り込みに行こう、の前というか同時ぐらいにそういう人たちにトレーニングしようとか、だから、割とその最初に売り込みたく、昔はたぶん最初に自分たちだけ知ってるのを一生懸命売り込みに行ったのを、割と早い段階で現地の人にトレーニングして現地で回せるようにしなきゃねって多分ある程度の規模が見込めるとなってきたと思います。	より現地の力が戦力化できるきっかけになった 規模・勢いが出てきたから、売り込みに行く前に現地メンバーのトレーニングをした			現地の力が戦力化	
0:58:37	安田	ある程度の規模というか、勢いというのか、なるほど。2018年まではそのような感じで拡張、拡張というFさんのお仕事ですか。					
0:59:05	F	はい、ちょっとずつシフトはしたかな。はい。でも、コンパスはやりましたね、はい。					
0:59:18	F	さっきの中国でガーって増えたみたいなのも、そのあと、ちょっとインドが広がったみたいになった、中でも中国がバタバタこう、淘汰されたりしたんですね。だから、やっぱりその市場の成長期、なんとか期みたいなものはあったかな。					
0:59:43	安田	特に壁があったとか、大変なことがあったとかは。					
0:59:49	F	大変なことはあったことはあったし、すごく出張と残業が多かった時期もあったにはあったんですけど、壁？					
1:00:00	安田	競合がやってきたとか。					
1:00:05	F	あ、それは常にてか、それはありましたね。で、やっぱりその最初に結構なシェアを取ってたんですね。やっぱりでも、あれですね。山下さんのこれがあったけど、二軸のなんとか、とあったので、先にAi社さんかな。どっかがいたと思うんですね。コンパスっていう磁気センサー自体が。だけど、多分、山下さんも書いてないかもですけど、山下さんは「これは三軸の磁気センサーじゃなくて電子コンパスって言うんだよ」っていうのがあって、だから、他社さんのやつで同じ機能をこなすものがあるって、「電子コンパス」って言ってなかったんですよと思います。だから、うちのほうが早くって先行者利益じゃないですけど。	「電子コンパス」とネーミングで差別化			ポジショニングを差別化させる「商標」「ブランド」戦略	
1:01:10	安田	それはお客さんにとって違うものだって、意識付けができるじゃないですか。					
1:01:30	F	うん、でも、これもね。ちょっと両方あるんですけど、日本では「電子コンパス」って言って、それこそみんなに「電子コンパス」って言ってもらえた、みたいになって、で、お客さんの前で私たち絶対に「コンパス」って言ってたんですけど、特にアメリカのヨーロッパもそうかな。一部、例えば、リサーチ会社とかああいうところはかたくなに「マグネットメーター」と言われてましたけど、マグネットメーターが電子コンパスみたいになったような、そんな感じでしたね。					
1:01:55	安田	商標は取ってないですよ、「電子コンパス」とか言うような。「電子コンパス」は登録商標です、みたいな。					
1:02:03	F	いや、コンパス関係で取ってるんですけど、「電子コンパス」でとってるかどうかはかわかんないですね。「eコンパス」っていうとかね。eは小文字のeとかでやりました。	商標取ってた。				
1:02:24	安田	そういうことをやりながら、競合を抑え込みながら、ですね。					
1:02:31	F	規模がスマホに乗っちゃうとですね、みんなそうだと思うんですけど、やっぱり数が見えてくるので、絶対競合は来ますし、お客様の方も、使う数量多いとやっぱり二社購買という話が出てくるので。	二社購買				
1:03:02	安田	はい、わかりました。では、この年表のところ、特に後半部分を充実させていただきまして、ありがとうございます。					
1:03:12	安田	では、このインタビュー質問リストの方に移ります。					
1:03:40	安田	はい、じゃあ、いいですか、一番目は今の年表で終わったことになります。二番目の項目は2001年1月頃で、こちらへんはまだ遠く存在だったということですね。はい。やっってることもあんまり知らなかったっていうことですね。始まったところは。					
1:03:46	安田	三番のところもその2001年の話なんでバスで四番目の所、2001年ですね。					
1:04:01	安田	五番目も初のサンプル出荷っていうところも特に絡んでいらっしゃいませぬね。で、六番の2009年、山下さんが迷ってたっていうのは、露知らずなんですよ。					
1:04:16	安田	そうすると、代わりになるところで言うと、もうすでに色々聞いておりますけれども、関わるようになった時ですね。お気持ちとして最初に最初はCさんと一緒に台湾に行った、ということなんですか。関わったっていうのは。					
1:04:38	F	いやだからさっきのBさんたちが出てきた、Bさん、品証Nさん、山下さんといったけな、ってちょっと覚えてないんですけど、その研究所っていう立場の人たちと、行ったのが最初、それが2004年か2005年ぐらいですね。					
1:05:01	安田	その時にこんな人たちがいるんだっていうようなことなんだと思うんですけども、実際どういう風に思ってたっしょいしました。この製品はどんなもんか					

		などかいう第一印象というか、直感みたいになってありましたか				
1:05:27	F	さっきのその、いろんなところで測りに行っちゃうみたいな。ああいう姿勢は印象に残ってるのと、後はやっぱり方位を出すものみたいな意識だったので、当時そのスマホがなかったっていうか、あんまり頭になかった時期だったと思うんです。まだ、で、そうするとそのカーナビもまだなくてみたいなの。さっき言ったそのパーソナルGPSとかっていうちょっと限定的だったので、そのすごいその売れる？、だから、その時に苦節何年みたいな時期もあったみたいで。私的には頑張ったら売れるだろうなあっていう感じには入ってたけど、そのスマホみたいなものに乗ってみたいところまでは想像してなかったんですけど、スマホってもの自体、知らなかったんで。PCに乗るとも考えてなかったんで、当時は。	測りに行っちゃう、姿勢が印象に残っている 売れるの？PND向けで頑張ったら売れるだろうな、程度。			
1:06:33	F	そうですね、その私のその台湾担当の範疇から言えば売れる、だったんですけど、売れるの規模はその地図とかそういう関係のところには売れるかなって思ってただけじゃないですかね。				
1:06:53	F	で、本当に売り込もうみたいになって、もうその辺からCさん登場するんだと思うんですけど、その説明だ、なんだ、も最初、すごい、ちょっと難しいわけですよ。だから、これをこなして、拡張できるようにするのは大変かな、なんてちょっと思ったり、同じこと聞いて申し訳ないなと思ってたりとかもしました。はい。	技術難しいので、拡張できるようにするのは大変だな、申し訳ないな。			
1:07:33	F	それと、これはCさんもだし、山下さんもだったと思うんですけど、国内はいいにしても台湾に行くのにやっぱりそのエンジニア、私はまあ、その他のアカウントもあるし、地区の担当なので、頻繁に行くのはいいんですけど、その技術の人をそんな頻繁に引っ張り出せるのかな、なんてのは、ちょっと気にしたりしたけど、そのそれはコンパスに関しては全然オッケーだったので、その私がちょっとこうかじったプレゼンよりは、Cさんのプレゼンの方が明らかに迫力があるわけみたいな。そういうところに、「このお客さんに一緒にいきたい、行って」みたいなことを言うと、行ってもらえてたというのは、その勢いをつけるっていうか、あと私を介して情報が減ってから流すんじゃないかと、ダイレクトに出てくるので、有効だったと思います。	技術の人、頻繁に引っ張り出せるのかな？ が心配なかった。 行って、とCさんに頼めた。 ダイレクトに技術に繋がった			技術が頻繁にお客さんに出向く。
1:08:50	安田	Cさんからはですね。山下さんがお客さんところで説明したときに、お客さんと山下さんが喧嘩みたいなことになっちゃって、まじまじいって思ってるところに、Fさんが間に入っていただいて助かった、とか言っていましたけど、そんなことは覚えてないですか。				
1:09:24	F	うん、山下さんが喧嘩になるみたいなのは、分かるは分かります。私がそこで、うまく取り繕った記憶はあんまりないです。ただ、もしかすると、山下さんが言いたいことをそのまま受け取って、相手がお客さんがあまり良く思わない可能性がある、ある事があるんですけど、その情報の伝え方とか説明の仕方を双方が納得するように、何て言うんですかね。解説したっていうか、取持ちには自然にしていると思いますね。	山下さん言いたいことを、双方が納得するように解説した。			異端者と社会をつなぐ
1:10:03	F	山下さんが言ってるのはこう、例えば、技術的には正しいです。でも、これは今、お伝えしておかないと、こういうことがあるからとか、このためにお伝えしてるんですよ、みたいなことを付加したりとかは、やっていたかもしれないですね。				
1:10:30	安田	それはあれですか言語はどうなってますか？ 山下さんは英語で言うんですか？				
1:10:32	F	山下さんは日本語が多かったですよね。私が英語に直しているか、台湾なら私が英語に直してますね。中国語は愛嬌をとるぐらいはできますけど、仕事の時とか特に技術のことは英語ですね。				
1:10:48	F	ただ、そういう意味で言うと、やっぱり長いんですよ。私もそのそういう仕事でですね。だから、英語力というよりは、そのお客様とか、台湾のお客様ってこういうこと気にするとか、こういう言い方をすると、伝わりやすいとかっていうのは多分こう、行間あって、自分がそこをつけるだけだと思いますね。自動的に	仕事長い、英語力というより台湾の人が気にする言い方、伝わる言い方は判る。			現地の人に伝わる言い方、技術のノウハウ
1:11:19	安田	重要ですね。				
1:11:22	F	だから、同じ話聞いて帰ってきて、Cさんとかも、だったよねっていう時の情報量が、言った事実っていうのはたぶん同じなんですけど、でも、私としてのその「でも、あれはね、こうは言ってたけど、あそこちょっとベロッと中国語でこう言ってたから、実は、あんまりよくないと思っているよ」とか、あとは代理店の人が「あの上司がなんとか言ってたから、この人はすごく押してるみたいだけど、この人はまだ上司を攻略できてないみたいよ」みたいなやつを付加して出してきたかも。電子コンコンに特有っていうか、これはちょっと営業全体っていうか、マーケティングの業務ですけどね。Cさんがまたそれをすごく素直に聞いてくれる人だったので、それとだから、多分技術は私が全然足元に呼ばないけど、素直に聞くし。こういうお客さん関係は、Cさんも素直に素直にっていうか、あれですね。お互いにこうスツと聞くので、私にしても、台湾もそうでしたけど、台湾がちょうどたぶん直接やって、後半になって事務所ができてとかですけど、やっぱりここにこのお客さんに行くときは、この人とかって決まってくるので、私の先にもさらに、その人が10言と15ぐらいわかるような、このコミュニケーション取れてる人間がいたりして、そこから入ってくる話とかっていうのをさっきのいくつかの地域とかでそういうことをしてた。	裏の話も付加して持ち帰っていた。Cさんは素直に聞いてくれた。 エージェントさんの付加情報も聞いてた。			現地との総合力
1:13:19	F	だから、うちの最後私のところで、ちょっとボトルネックになった可能性はありますけど、いろんな人、現地の人が、みんななんて言うのかな。すごく活躍したっていうか、なんて言うんですかね。本当に活躍して、フィードバックかけたことはあまりできなかったかもしれないけど、かなりみんなの力が結局生きてたっていうか、いなかったら、そんなにできなかったかな。製品魅力的だし、売れそうな感じだし、みんなそれでやってた。	現地の人たちの力が生きた 製品が魅力的、売れそうな感じ			
1:15:20	F	あとは、やっぱり技術の人の何人かはとても頑固でいらして、言い合いしてるのを見たことありましたけど、私はちょっと専門性が違うので、あんまりそういうふうにはぶつからない。	私は専門が違うので、ぶつからない。			
1:15:45	F	で、私は一時的に受けているのはCさん多いんですけど、やっぱりやると、あんまり聞きたくないっていうか、「モノ良くないね」とかあるじゃないですか。ちょっと悪口的に、お客さんが言ってたとか、その何ていうのかな。ネガティブなやつをわりと伝えやすかったんですね。なんとなくたぶん。すごく重要で「この製品すごくいいよ」って売りに行っても、お客さんが「自分が考えていることはこうだから、例えば、旭化成じゃなくて、こっちのほうがいいや」とかなるわけじゃないですか。でも、それって一方で、なんかこう、うちがちょっといまいっちゃって言われてるところもあったりするので、聞き様というか、伝え様なんですけど、そういう割とネガティブな話をCさん、割と聞いてくれたかなって感じかな。言い易かったかなっていうか、	お客さんの思っている、ネガティブな話をCさんは割と聞いてくれた。			聞いてくれる技術の人
1:17:00	安田	ネガティブな話をFさんが聞いて、それをCさんには伝えやすかった。				
1:17:03	F	山下さんに直接、技術のことで言いに行くことはあんまりなかったんで、それで多分、Cさんと山下さんは喧嘩してたかもですね。だから、そのお客さんになんか出してるどころか、Cさん経由で伝えているところで、なんか起きるから、一時的にはCさんに返すのが正しいと思うんですけど、Cさん、もしかするとそれで、山下さんと戦ってたことは結構あるかもしれない。	山下さんには技術的な事は言えなかった。Cさんが山下さんと闘ったかも。			
1:17:06	F	お客さんから見れば、うちがいいと思ってる技術の紹介の仕方でも、こういう問題があるんですけどいいこととか出るじゃないですか。そういうやつを				

		私はすごくストレスなく、Cさんプラスそのグループの中で結構伝えやすかったですね。そうすると、みんなが、そのお客さんの立場側で想像して、「こういうことを言うのかな」とか、「そういうのありえますよね」とか、「これ本当はこうじゃないほうがいいかも」みたいなことを議論できる雰囲気だったんですね。				
1:17:51	F	文化じゃない、風土じゃない、なんて言うんですかね。				
1:17:58	F	私が行ったときはもうH事業G長さんでしたけど、その前の山下さんが作ってたグループ、Bさんはそのグループにはいなかった。ちょっとしかいなかったんですけど、そういう言いやすい雰囲気を山下さんが与えていたかもしれないし、山下さんは技術でより完璧になるうとしてるがゆえに、余計聞いてたかもしれないですね。	あのチームが、言いやすい雰囲気を出していたか、より完璧にするために聞いていたかも。			イノベーションの要件：言いやすい雰囲気
1:18:40	安田	あー、そういう意識があったかもしれないですね。				
1:18:42	F	今思うと。山下さん、自分でよかれと思ってやってるやつを、誤解されて、こう言われたら、それがちゃんと分かってもらいたいみたいところが、多分あって、お客さんの言うことを、私たちがここまで聞いてると、うちがあまり良くなさそうだけど、山下さんにちょっと聞いてみたら、ああ、そういう意味ね、みたいになって説明が加わるとか、いうのはあったかもしれないですね。				
1:19:00	安田	むしろ素直に受け取るとCさんがキーマンだったような聞こえ方をしたんですけど、その山下さんは技術的にはそのビジョンっていうんですか、そういうのもあるんだけれども、こうお客さんとか、そのほかの人たち巻き込むところのキーマンがCさんだったというエピソードにも聞こえたんですけど、				
1:19:25	F	お客さんという意味では、何年までかな。2010年。Cさんはだから、このグループに居る間はそうだったと思います。で、その後だんだんこう後輩というか、若手とかも出てきたので、まあ引き継いだ時期がありますけど、	Cさんがキーマン？このグループに居る間はそうだったと思う。			
1:19:58	安田	ほかの欧州とかアメリカ北米とかもCさんが出かけることが多かったんですね。				
1:20:07	F	初期はなかったですね。初期は、アジアに集中してたので、最初の最初は台湾で、韓国と中国はその後見ましたね。でも、のちのちアメリカにもCさんと一緒に行ったことは何回かあります。Cさんと山下さんとアメリカに行ったことも、途中から後半というか、あります。				
1:20:37	安田	海外はCさんとFさんで行かれた？				
1:20:44	F	アジアはそうですね。				
1:20:47	F	アメリカは別の人が見てたかな。				
1:20:55	安田	いずれにしても、Cさんが出向くことが多かったということですか、技術営業としては。それとも、山下さんも半分？				
1:21:20	F	山下さんは長だったこともあるので、とてもクリティカルだったりする場合以外はほとんど出向くことがなく、特に海外は出てきてなかったですね。				
1:21:29	F	Cさんとそんなにあれだったかな。今話してて、そんなにCさんばかりだったかなって。あのポジションっていうのが、ソフトのソフトウェアがわかるハードウェアがわかる。その理論わかるで、そういう人間がまあCさんと後輩がいたんですけど、やっぱりそういう人が必要とされる、なんだろうビジネスモデルじゃないかな。だったんですね、きつうん。だから、それぞれがどっかしかわからないっていうんじゃないで、やっぱり全部がわかるっていう人を連れて行く。それは早いして、その後、後輩が育ったりしたんですけど、どちらもこうつげたい優秀だったんですけど、はい。	Cさんは、ソフト、ハード、理論が判る。そういう人が必要とされる、なんだろうビジネスモデル？			
1:22:24	F	そういう人が現場に近いところにいる、お客さんが困っているときにバンって言われるのはスピードとしては早かった。				
1:22:46	F	時々ね、売ってるっていうマーケティングできちゃう、そういう技術の方もいなくはない気がするけど、でも、やっぱりちょっと、件数とか案件が多くなって、対応しなきゃいけない技術のこととかも結構多かったんで、なんか私がいて分担して意味があったのかな。時々ね、そっかもできちゃう技術の方いらっしやいますもんね。				
1:23:20	安田	それはそうなんですし、達者な技術屋もいますけど、でも、お客さんこう張り付き型っていうのかな。担当制でお客さんと、いつもね。定期的に喋ってる、っていうところは敵わないので、やっぱりそこは技術屋はニュアンスが分かんなかったり、変な言い方してね。ムッとされちゃったっていうのもあるので、やはり私だとやっぱり営業の人に一緒に付いて来てよって、怖いからなりますよね。				
1:23:48	安田	七番に行きます。より観念的になりますけど、電子コンパスでイノベーションを起こしたと実感した時期は、いつか？				
1:24:14	F	これ結構、ガンって思ってたんですよ。イノベーションって何かかって思ってた、でも、事業規模という売上規模になったのが見えたのはスマホに載ったあとなのかな。				
1:24:36	安田	実は最初のスマホを台湾のお客さんが造らせられていたっていうのが分かった時期ですか？				
1:24:43	F	確かに私はちょっと、もうちょっとドキドキしましたね。でも、この山下さん。2008年に行っちゃって書いてるから、多分そういうのもこう、みんなのが一致したんだと思いますね。ちょっとこの2008年よく知らないですけど、山下さんが行ったって書いてあって、行ったので、アメリカのうちのベンチも多分気にはしてたろうしと考えると、私たちは台湾に行ってたし、みたいなのが、うん、なんて言うのかな。やれるべき、とか、やるべきと思ってやっただけですけど、結果両方重要だったんだろうな。	スマホに載ると知って、ドキドキした。			
1:25:32	安田	その話を聞いたのはいつですか？ スマホに乗りそうだって聞いたのは、直接その場にいらしたんですか？				
1:25:43	F	台湾のお客様製のモデルが出たのが2008年の9月23日とかなんですけど、その半年前とか、もうちょっと前に量産が始まるんですけど、その使うよって決めるのはもうちょっと前だったとかするじゃないですか。				
1:25:59	F	で、最初なんか結構すごいリノリでたくさん使ってくれるって言われたんですよ。何機種にも				
1:26:10	F	え、とと思ってたら実は、減っちゃったんですけど。なんていう頃から、もしかすると2007年ぐらいからあんまりはっきり言えないんだけど、スマホみたいなものに乗るかもみたいなことを言われてたかもしれない。だけど、それが、Androidとかいうのは知らないし。				
1:26:33	安田	わかりました。ありがとうございます。				
1:26:38	安田	7-2 電子コンパスでイノベーションを起こされたのは、どのような要因だったのか？ Fさんの視点で。				
1:26:45	F	私が思うには、山下さんの発想。よく色んな事を知っていたと思いますけど、精度が良いかどうかの議論になることがやっぱり多い中、つまり感度でその方位精度がいくかに誤差なく測れるかみたいな事になりますし、お客さんももちろん言いますが、あそこを乗り切ったというか、方位が1°違っててなんなの、じゃないけど、説得はね、結構愛憎な時もあったけど、事実そうだったので、	①山下さんの発想が要因			イノベーションの要件：異端者の発想
1:27:39	F	あとはちょっと書いてあったと思うんですけど、このパッケージを変えてとか、どこだったっけな。シリコンモノリシックはありえると思ってた。2003年3月とかこの辺にありますけど、やっぱりまだ売れ始めていない時期に売れた時に、何て言うのかな。勝てるように次のテーマで仕込んでる山下	②勝てるように次のテーマ仕込んでる			イノベーションの要件：先行逃げ切り、常に競合の先を行

		さんの功績ですね。					く
1:28:12	F	で、もう一つはさっき言ったその三軸の磁気センサーじゃなくて、そのソフトを組み合わせて電子コンパス要するにこの単品でこれ売るんじゃないで、ソフトとかその電子コンパスっていう、本当はこれだけのICなのに、そう言って売っている	③「電子コンパス」として売った				イノベーションの要件：ブランド差別化
1:28:37	安田	それを言い換えちゃったことっていうのが。					
1:28:42	F	うん。で、あとさっき言ったの、手間をかけることが良いことだみたいな、なんですね。うん。だから、説明も何回も行かないといけない。なんか聞かれたら行かないといけないっていうのが、その頃、良い方に行ったんですね。	④手間をかけることが良いことだ				イノベーションの要件：顧客との接点の維持
1:29:17	安田	これは興味深いお話です。					
1:29:22	安田	では、七の三。今回のイノベーション実現で自分を助けてくれたのは誰だったか？ その方、どうして助けてくれたと思いますか？ どのような苦手な部分を補完してくれたのでしょうか？					
1:29:37	F	これはさっきからすごく広がってますけど、私の場合ってその海外の事務所の担当さんだったりとかっていうところまで広がるとすごく助けてくれた人多くて、どうなのかな。補完してくれたのは私は技術じゃないので、その必要な、マーケティングに必要なと思う技術は理解したつもりですけど、そこから先とか、そこから奥とかは全部、お任せにしてもらってますね。それはそうですね。ただ。					
1:30:28	F	そこができないだけに、そこから外をがんばろうって思って入ってましたけど、その先のお客さんにも、もう売るのがだいたい決まったとか、作るものの意見なら言いますが、そこから後じゃあ、売れるためにどうするかっていうところが、同じグループにいても売れるものを企画するとか開発するという仕事ができないので、その外であとのところ、私はここ頑張らないと前半の仕事ができないんだから、ここ頑張らないといけないよねって思って仕事してました。					
1:31:03	安田	技術的なスペックはまあ任せろけど、					
1:31:20	F	売り方とか、その情報の出し方とか、それ一つで私的には変わると思うので、	売り方とか情報の出し方で貢献した。				
1:31:29	安田	悩みがあって、悩み聞いてくれた人、みたいなところも含んでましたけど、特にこのようなことはなかったですか。差し支えない範囲でいいですけども、					
1:31:41	F	うん、特にこっちに動いてからですね。2012年のみんな同じ船に乗って自分の仕事をちゃんとしてるみたいな状態だったので、あんまりそれはなかったかな。					
1:32:00	安田	山下さんの後のH事業G長さんも、普通だったってことですか？					
1:32:09	F	H事業G長さん普通でした。たぶんその当時のそのさっきのそのコンパスの事業グループってなったんですけど、そこに私みたいなスペックを抱えるのはあんまりなかったんで、要するに技術でソフトがソフトもまだあんまりなかったんですけど、ハードがわかるとか、データシートかけるとかの入達ばかりのところ引き受けてもらったので、大変だっただろうなと思いますけど、					
1:32:50	安田	FさんはH事業G長グループの中では異端児だったんですか？					
1:33:03	F	異端児でした。だから、事務系じゃなかったんですけど、私だけ事務系で。	異端児だった。				
1:33:07	安田	それでも、動きやすかったってことなんですね。というのは気遣われているなって言うのを感じたんですか？ 別にそんな気使ってる風もなく？					
1:33:37	F	無かったですね。でも、さっき言った台湾を全部見て受けるっていうのから、その多分コンパス以外も、ある程度グループ移んなくてもたぶんちょっとぞういうオーディオに詳しい人、コンパスに詳しい人、みたいになってきたので、そのやり方、あの規模になっちゃうとそのね、場所によって違う人にみんなが説明に行くよりも、なんかまとめて受けてっていう方が、出すほうも出しやすいし、私から見たときも、例えば、Cさん以外に行ったことありましたが、こうね、すごく。三軒お客さんがいて、こちらのお客さんが一番大事だから来って言われた時に、どこに行くかっていうのを見なきゃいけないかたりするときに、何ていうかな。こっちの立場で見れるじゃないですか。それを別のお客さんが大事だと、このお客さまの今のステージがこうだからとか、こっちの空気がこうだからみたいなの、ちょっと調整とかを自分がこっちにいたので、すごくやりやすかった。	自分で顧客要望と社内事情を調整できた、やりやすかった。				
1:34:26	F	たぶんそれがパラパラに来るとH事業G長さんのところに(話が)行って、H事業G長さんだと、分らないから、声の大きい部長さんの言うお客さんから行くとか、しなきゃいけなかった。そういうところの調整の難しさを、少し経験できたかな。					
1:34:40	安田	逆にあれですかね。重宝されてたって感じですか？					
1:34:44	F	うん、多分してくれたかなと思いますね。うるさかったって言ってないので、多分大丈夫かな。	重宝された				
1:35:01	安田	はい。じゃあ、七ノ四は、この経験を踏まえてなんですけども、次また、こういう大きなお仕事される時に、どういうところ維持したいとか、こういうところを改良したいなどかと思われること、あるでしょうか。					
1:35:24	F	一応、旭化成も定年があって、私実は、一回定年迎えたんですけど、で、今ちょっと制度が変わって60を超えても5年間、前みたいに再雇用じゃなくて社員として働きたいな。よくあるんですけど、になったんですけど、なので、ちょっと今。ちょっと違う仕事を、一つずつ売りに行くってよりは、違う仕事をしてるんですけど、					
1:35:53	F	だから、これの後どうするっていうのとちょっと直結しないんですけど、コンパスの直後にまたちょっと違う製品のこの似たような立場で仕事をしたときに、ちょっと表現がまた微妙にマッチングするかわかんないんですけど、そのこのグループを離れる時に自分が感じて言ったことは					
1:36:14	F	バレーボールのセッターみたいな仕事をしてたつもりだった、みたいなことをちょっと言っちゃったことがあって。っていうのはやっぱり技術の人が多くんですけど、得意不得意とかあるわけですよ。皆さん、なので、					
1:36:31	F	その人の得意なボールを得意な人にあげるみたいな振り方をさせていただけました。	その人の特異なボールを上げてあげるセッターをしてきた。				支援者の動機：セッター役＝ハブ役が好き 支援者の要件：人を動かす
1:36:35	安田	それは重要ですね。確かに。					
1:36:40	F	あの自分が、多分だからそれをいうと技術じゃないので、スパイク打てないのですが、セッターで回ってきてくれれば、このボールは、この人に打ってもらえるとか、この人はここが苦手だけど、今ここで練習してもらったほうが良かったっていうのが、その時期も結構年齢上になってたので、若手にこ					

		ういうところはどんでんやってもらおうかなみたいなも含めて、ちょっとセッターっぽいのかなと思ってやってみましたね。			
1:37:21	安田	ご自身の、その今の話で言うと、お気持ちとしてはそれがあれですか、やはり自分らしいと思われるからですか。			
1:37:32	F	そうですね、なんか、そのグループの時はそうだったんですけど、自分が前にバツと行くっていうよりは、ちょっと、いわゆるそのセッター的ですか、別に責任を負わないとか重要じゃない、じゃないんですけども、前に出て、エースアタッカーなやつみたいなタイプではないかなと思ってるのもあって、かな？			
1:38:02	安田	ちょっと言い方換えますと、例えば、そういう営業職の人、特にグローバルな営業職をやっている人たちは、すべからず、そういうような位置づけであるほうが良いというふうなニュアンスでおっしゃっているのか、それじゃなくて、やっぱり自分として縁の下の力持ちみたいなところが好きなので、私としてはそういうやり方をやってきたんだな、それがあってるんだな、これ続けたいなと思ってるっていう区別で言うと、どっちですか？			
1:38:34	F	多分縁の下というほど多分謙虚じゃないんと思うんですよ。ただ、ただ、技術がメインテーマであることもこの仕事においては事実なので、でも、それを何て言うのかな。最大限有利に、その売り込むとか、その事業が成功するために必要なことを何かというのをまあ判断して動くみたいなことを自分もすごく、また、あと周りを動かしながらとかもあるんですけど、それ面白いと思ってたし、本当は後輩たちにもそういう仕事をしてもらいたいなあって、思っているんですけど、なかなかこのコンパスのグループのこういうね。製品で言うと、もう成熟期越えてるみたいになってるし、なかなかその簡単に同じような状況で入っていくっていうのはちょっとできてないかな。	技術を最大限有利に売り込む、自分が動き、周りを動かしが面白い。後輩にもしてほしい		支援者の要件：最大限有利に売り込む、周りを動かす、人を育てる
1:39:50	安田	このガーッと成長していくところは経験させられないからですか？			
1:39:52	F	なので、うまい具合に、なんだろう、なんて言うんですけどね。製品の種類とか、わかんないですよ、業界とかアプリケーションとかによって、多分その私と似たようなそのバックグラウンドとか能力を持つてる人が活躍できる仕事あると思うんですけど、必ずしも、組織のね。組み方とかもその時々で変わってたりするし、うん。例えば、なんかやってるところに、ここにそういう、そういう人っていったら変だな、ひとり事務屋で事務屋だけ、こういうちょっと着想の面白い人がいたら面白いだろうにな、なんて思うことは横から見てて思いますね。	事務屋で着想の面白い人がいたら、		
1:40:35	安田	では、割とその個性を生かして行く方法ですね。みんながみんな学んで、そのスキルを身につけるっていう意味じゃなくて、個性があって、それにはまる人、が欲しいなあ。って意味ですかね。セッターみたいな人ですかセッターみたいなところ。			
1:41:00	F	技術の、技術の部署とか技術の会社だから技術の人だけが、全部やるみたいなのじゃなくて、事務屋なんだけど、とか、事務屋って言い方もあんまり好きじゃないけど、でも挑戦できるんじゃない？、みたいなのが結構あって、そこにもっとみんなチャレンジしてみたら、面白いこと起きそうなのになって、横から見てるかな。	技術の人だけが全部やるのではなくて、事務屋ももっとチャレンジしてみたら		挑戦を促す
1:41:29	安田	うーん。面白くできたら、それは、			
1:41:33	F	例えば、いいものを持って、お客さんに行ってる。このお客さん、例えば、本当このセットを作る時にどういう部品使ってるの、とか聞いて、例えば、さっき言った CPU とか色々あるわけですよ。これも今定説になっちゃったけど、CPU ど使ってるの？、じゃあ、その CPU のメーカーに紹介してみたらどう？、とかっていうのは、この当時あったわけですね。で結構そういう活動もしましたけど、なんて言うのかな。今やそれ普通になっちゃったんですけど、そういうことを最初に気が付くとか考えてみたりとか、やっぱりなんか、違う考え方がする人が入って、揉んでくとなんか、ちょっといい結果出るかもね、みたいな気がしません。	売り方のアイデア出し。違う考え方がする人が入って		
1:42:27	安田	そうですね。やっぱり、山下さんみたいな人もいて、全然違う人もいてっていうようなこと、			
1:42:50	F	そうですね。結構多分だから外からは個性が強いと言うか、Cさんなんか個性強い、と思われてると思いますね。	Cさんも個性強い		
1:42:52	安田	Cさん自体が？			
1:42:54	F	外から見たら。B型だしみたいな。そういう感じ。私は自分はその思っていないけど、でも、多分外から見ると、個性強いのかな、みたいな感じではある。	私も個性強い？		
1:42:57	安田	一人でバリバリやってらっしゃるような事が窺い知れますけど、			
1:43:13	F	本人そんな気持ちがあるって言うか、ですけどね。			
1:43:18	安田	分かりました。はい。じゃあ、ちょっと駆け足でいきますけれども、八のところもまた、あと 10 分ですが、新規事業の企業文化が御社にはあると思われませんか？			
1:43:37	F	今、みんな必死でやっていますね。でも、文化なのかな。これ難しかったです。			
1:43:45	安田	私も、答えられないです。他社を見てないからわからないんですけど、			
1:43:48	F	うん。			
1:43:50	安田	じゃあ、ちょっと飛ばします。八の二の、研究組織って言っちゃってますけど、Fさんが所属されている組織としての文化ってなんかありますか？ それのはあの社内のほかの部署との比較でも語れるかもしれないんですが、			
1:44:18	F	研究もちょっとその深さと時期で、ちょっと違いがありますけどね。なんなんだ、これも難しいですね。自分が研究組織にいた時期が短いのもあって、			
1:44:34	安田	この電子コンパスの人たちのグループで、よろしいんですけども、それが例えば、ほかの事業部の人たちのグループと、比べて、こんなところが特徴あるとかの。			
1:44:49	F	技術に対して、なんて言えば良いか、真摯というか、正直と言うか何て言うのかな。	技術に対して、真摯、正直		
1:45:07	F	いい例が分かんないですけど、自分の作ったもの可愛いみたいになって可愛いから悪いこと言わないみたいになる場合って、たまにあるじゃないですか。そういう感じがなかったかも、うちのメンバー。ここはいいんだけどよねみたいなのを山下さんは、認めながら、でもさ、これってこういうことだから、これで補えばとかなんて言うのかな。そこで、こう、すごく去勢を張らないっていうか、	変に擁護しない、ここはイマイチなんだよね、を山下さんが言う。		
1:45:49	安田	はい、ありがとございます。			
1:45:53	安田	八の三。山下さんはどのような人でしょうか？			
1:46:01	F	私、そんな深く無いかもしれないですね。私が判る範囲では負けず嫌い。頑固。技術、技術は頑固ですね。	山下さんは負けず嫌い、頑固		
1:46:35	安田	山下さんが、あの言い方悪いかもしれませんが、欠けている部分とありますか？			
1:46:48	F	そこまです。分かってないんですけど、でも、やっぱりさっきみたいなところ、かもしれないですね。その技術さんだからいうのもありはつきり戦っちゃ	山下さんははつきり闘っちゃう、真		

		うところ、まっすぐ行きすぎちゃう、そこまでいかなくてもいいかなって、私なんかはちょっと思っちゃうところはあるかな。でも言ってることが合ってるんですけど、時々ガチンと言っちゃうことがある。けど、いいじゃないですか	っすぐ行き過ぎ。			
1:47:23	安田	そこをこうフォローしてる人がいるんですね。ちょっとFさんがそうだって、Cさんもある意味フォローしてるのかもしれないし。				
1:47:30	F	うん。				
1:47:33	安田	はい、そんなところですか				
1:47:35	安田	ご自身はどうして山下さんを助けたいと思っていたんでしょうか？ そんな意識はあまりないのかもしれないけど、				
1:47:52	F	助けたいっていうより、一緒にやってるし、一緒にの船に乗ってるっていうか、ちょっとトラブった時でも、まあ山下さん。はしご外さないじゃないけど、別にほかの人も外さないかもしれないけど、そういう信頼感がありましたね。	一緒にやっている感覚。信頼感はある。			
1:48:12	安田	はい。八の五は、Fさんのどのような特徴とかポリシー行動が、今回の電子コンパス事業の支援に繋がったと思いますか？	Fさんのポリシーは、とことんやる。			
1:48:25	F	私のメモでは、とことんやると書いてあるけど、まあ、あらゆる、あんまり限定せずにどうにかならないかなとか、もう少し良くならないかな、とか、というのを繰り返してただけかな。	どうにかならないかなとか、もう少し良くならないかな、	改善を常に考え続けている	支援者の要件：改善を常に考える	
1:48:48	安田	さっきもおっしゃってましたね。セッターみたいな人。うん、そういう人材が、いて、このチームにはまらないかなとおっしゃってましたから、そういう意味でもやっぱり、アイデアマンですね。				
1:49:07	F	あー、まあ色々考えたり言ったりするの好きですね。時々みんなが聞きたくないことを言っちゃうかもしれないけど、要するに「そこはみんなわかっててさ。取ってそこ言う？」みたいなのが、入っている可能性もあります。でも、話していると抜け道あったりするの、	取ってそこ言う それで策が見つかる場合がある			
1:49:30	安田	あー、話し合いで、ですか。それで、出てくる。				
1:49:39	F	後はね。H事業G長が言っていたのは「よく話聞いてあげてるよね」って言われました。特に、だから、会社に居る時の方しか見えてないと思うんですけど、話は聞いてましたね。その若手から何から。あとその事務所とか海外拠点の人とかの	話を聞いてあげてるよね。		支援者の要件：話かける、話を聞く	
1:50:00	安田	それって、こちらから声かけされるんですか？				
1:50:05	F	両方じゃないですかね。聞かれることもある。たぶん私に聞けば誰に聞きたい、聞けばいいって教えてもらえそうとか、なんかちょっと言ってくれそうとか、たぶん思われたのかな？	声掛けもし、相談もされる			
1:50:21	安田	うーん。ある意味、ハブの役割を担ってたんですね。たぶん。				
1:50:24	F	外側については、そうだと、そうかもしれないですね。				
1:50:42	安田	はい、ありがとうございます。				
1:50:45	安田	八の六。この電子コンパス、終わられた後はどんなキャリアを進みたいと思われていましたか？				
1:51:01	F	そうですね。だから、やっぱり違う製品で同じようなことをしようとは、してたりしましたね。だからその、ビジネスモデルじゃないけど、ちょっとその製品技術とかと違う方面からでもこう、ちょっと有利にできないか、とか、	同じビジネスモデルを別製品に改良しながら適用した。			
1:51:14	安田	ビジネスモデルの方を自分で改良していくってことなんですね、やりたかったことは。教育みたいなことはあんまり、若手教育みたいなことは思われなかったですか？ 誘導質問かもしれないですけど、どのようなキャリアっていう意味では、やはり現場に行って、営業の現場でどんどんキャリア積んでいきたいと、				
1:51:43	F	たぶん一時期そう思ってたんですけど、やっぱりそのさっきの海外拠点ができたりとか、あとまあ遠い地区だと、こっちから毎日話したりとか出たりしないことを考えると、なんて言うんですかね、その微妙にここのこのコンパスの部署では一番現場に近いんだけど、その最後まで自分が出ていかなきゃいけないかっていうのに関しては、途中であんまりそのさっきの信頼できる人たちから聞いて、みたいなのもあったんで、前目に、前面に出なきゃいけないっていうか、出たい、絶対出たいみたいなのはなかったんですね。なんか、その微妙な前線みたいなところが、動きやすかったっていうか、面白かったですね。	微妙な前線、というのが動きやすく、面白かった。			
1:52:34	安田	やっぱりあくまでも人を支援したいという思いが強いですかね？				
1:52:50	F	外、ものを売るので、やっぱり。日本の会社じゃなくてもあんなかな。社内と社外で両方働きかけなきゃいけないんだけど、やっぱり社外を見ながら、どう社内に通すかとかっていうそっちにスタンスがあったので、はい、はい。	社内と社外のインターフェイスの役割		支援者の要件：人と人のインターフェイス役	
1:53:13	F	で、あとやっぱりそのみんなで作る的な一体感じゃないけど、そういうの好きなのかもしれないですね。はい。	みんなで作る一体感が好き			
1:53:26	安田	はい。八の七はイノベーションを起こすには、何が不可欠で、何をこう避けたほうがいいと思いますか？				
1:53:29	F	思い込みを避けた方がいい。コミュニケーションがあったほうがいいかな、みたいな感じですかね。	思い込みを避ける コミュニケーション		支援者の要件：思い込みを避ける、コミュニケーション	
1:53:47	安田	ありがとうございます。				
1:53:53	安田	八の八。イノベーションを起こすには、どのような人が良くて、それぞれの関係はどうあるべきだと思いますか？				
1:54:06	F	えーと、意志がまあ、意志が強くて実行力がある。あー、それぞれの関係？	意志が強くて、実行力がある人		イノベーションの要件：意志が強くて実行力がある人が居ること、やんちゃな人が居ること	
1:54:16	F	あと、やんちゃな人がいた方がいい。山下さんのこの時期がやんちゃかどうかわかんないですけど、完璧じゃなくてやりながらいいかかっていう部分も含めてやんちゃでいい気がしますね。	やんちゃなひと			
1:54:35	安田	はい、じゃあ、最後はイノベーションを起こすには、どのような組織文化であるべきだと思いますか？				
1:54:44	F	あの、これは合ってるのかな。トライを促すって書いてある。いろんなことに挑戦しましょうっていう。要するに失敗したら不遇ぐらいならトライしない、じゃなくて、トライする方にポイントがあるようなことですかね。	挑戦を促す文化		イノベーションの要件：挑戦を促す文化	

1:55:08 安田 分かりました。以上、ありがとうございました。

<p>ストーリー・ライン</p>	<p>ベルソナ F氏が振り返る電子コンパス事業のイノベーション達成の要因分析は、「異端者の発想」「常に競合の先を行くビジネスモデルの改良」「ポジショニング差別化のための商標・ブランド戦略」「顧客との接点維持」を挙げ、さらに「互いに話がしやすい雰囲気を心がける思考傾向や企業文化」、「個々の人の個性を見て、人と人をうまく活かして繋げるインターフェイス・キーマンが居ること」、「社会に普及させるための、グローバル技術営業人員の育成」を挙げた。</p> <p>ベルソナ F氏はこの事例を通じ、山下博士を、「負けず嫌いで、頑固」、「はっきり戦ってしまう、まっすぐ行き過ぎるきらいがある」と観ている。</p> <p>異端者を補充しようとする支援者の要件として、動機について、F氏は「他人の個性を見て、活かすセッター・ハブ役になって他人を動かしたい、育てたい欲がある」と言い、資質(知識・能力・思考傾向)については、「他人を最大限理解し、伝えたい思考傾向」、「改善を考えることを止めない思考傾向」、「顧客対面での我慢強さ、冷静さという思考傾向」、「思い込みを排除し考える思考傾向」を挙げ、支援者の相互作用の在り方については、「話しかける、話しかけやすい、分からないことはすぐ聞ける雰囲気を出す」ことを挙げた。</p> <p>また、カスタム ICの業態特性として、「お客様の設計段階から入り込み、仕様を決めるまでの期間が長いのが普通」で、カスタマーリレーションシップ重視、価値共創の世界であること、「データシートに現れない人間の知覚への訴求や価値共創」が音や画像のデモで可能であることを指摘した。</p>
<p>理論記述</p>	<p>ベルソナ F氏の視点での電子コンパス事業イノベーション達成の要因分析は、以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織文化： 互いに話がしやすい雰囲気 ・異端者の要件： 人並でない発想、常に競合の先を行くビジネスモデルの飽くなき改良をする人 ・異端者を補充しようとする支援者の要件 <p>(1)動機： 「他人にうまく伝えたい、理解し合いたい、全体をうまく廻したい」、「他人の個性を見て活かしたい、育てたい」</p> <p>(2)資質(知識)： 特になし 資質(能力)： 特になし 資質(思考傾向)： 「思い込みを排除し、改善を考えることを止めない」、「顧客対面での我慢強さ、冷静さ」、</p> <p>(3)相互作用の在り方： 「他人にうまく伝えたい気持ちや接点の維持」、「話しかける、話しかけやすい、分からないことはすぐ聞ける雰囲気を出す」</p> <p>ベルソナ F氏は、イノベーションの要件として、「挑戦を奨励、促す企業文化とそれを実践する人並でない人、やんちゃな人が居ること」、「個々の人の個性を見て、それらの人を活かして、繋げるインターフェイス・キーマンが居ること」を加えた。</p>
<p>さらに追究すべき点・課題</p>	<p>イノベーションの要件には、一人のアイデアから社会へと、人と人を繋いで普及・伝搬することが不可欠であるが、「話好きなお節介な人」だけでは足りず、「全体を俯瞰して観る資質」が必要と思われる。そのあたりの詳細検討が課題。</p>