

# 事業成長と経営進化 に向けて

## 発想の極意

- 1 ご挨拶の問題
- 2 本日のデモンストレーション
- 3 ビジネスの付加価値？
- 4 インターネット検索により発見・発明
- 5 サムスは本当に凄いのか
- 6 日本はなぜ元気がないのか
- 7 企業を強くする方法
- 8 プロフェッショナルとは
- 9 マグマ熱発電



Yoshiyasu Takefuji **武藤佳恭**  
慶應義塾大学 環境情報学部 教授  
価値創造フォーラム 21 顧問

## 1 ご挨拶の問題

本日は、最初に3つの問題を出します。第一問は「熱から氷を作れるか？」です。

先日、慶應義塾大学のオープンキャンパスがありました。高校生とその保護者を呼んで説明会をやるのですが、そのときに私がこの問題を出すと一人の子どもが手を挙げて、「発電所がそうだ」と答えました。発電所は熱を使って発電して、その電気で氷を作るというわけです。

これも間違いではないのですが、私が求めている答えとは違います。実際に熱から氷を作る機械があるのです。これは、太陽熱を使って氷を作ります。太陽熱だけで1日におよそ150キロ作れます。ガスも使いません。太陽の熱だけです。

私は、この機械をスカイツリーに置いてかき氷を作り、2000円ぐらいで売ったらどうだろうと考えました。完全なグリーンエネルギーですし、しかも太陽の熱を使って氷を作るというシステム

は環境教育にもなるので、2000円ぐらいはもらってもいいかと思ったのですが、今のところ乗ってくる企業がありません。

第二問は「体で発電できるか？」です。

人間の筋肉が電気を発していることは知られていますが、そこから電気を取り出すのは簡単ではありません。ところが、最近新しい装置ができました。人の熱で発電することができます。間もなく、皆さんの洋服で発電をしていて、その電気で自分の健康状態を医療機関に送るというようなことが実用化できます。

第三問は「楽しくダイエットできるか？」。

これは最近話題になっていますが、食べる順番を変えるということです。いろいろなテレビ番組でも紹介されていますが、実際に行われた実験は、野菜サラダを食べてからカレーを食べるか、カレーを食べてから野菜サラダを食べるかということです。野菜を先に食べると血糖値の急上昇が抑えられ、そのほうが体内に取り込むカロリーが低くなるということです。

## 2 本日のデモンストレーション

本日はデモをいくつか用意しました。

まず、お湯と水による温度差発電です。用意したのは、水といま沸かしたばかりのお湯です。これで100ワット白熱電球と同等のLED電球がつかれます。このシステムは、現在熱海温泉で稼働中です。ただし、温泉ではなく、捨てている湯気と水で発電しています。

次はロウソク発電です。3.11の際には、乾電池が店頭から消えるということが起こりました。電池に代わる充電機器をつくってほしいという声が多くの人から寄せられました。そこで考えたのが、このロウソク発電機です。

乾電池はあっという間になくなりましたが、ロウソクはどこでも手に入ります。しかも、100円ショップでは6個入りで売っています。火をつけるチャッカマンも100円で売っています。これでロウソクに火をつけると、低温のヒートシンクとの温度差によって発電ができます。その電気でファンを回してヒートシンクを冷やすと、温度差が大きくなってさらに発電量が大きくなります。これでほぼ2~5ワットの発電ができるので、スマートフォンや携帯電話の充電は十分にできます。

ロウソクの利点は、安価であり、水に濡れても使えます。経年変化もなく、液体燃料のように、引火して爆発するという事もあります。しかも、蜜蝋や植物由来のワックスからつくれば、CO2ゼロエミッションも達成できます。つまり、何拍子も揃った格好の非常用燃料なのです。

これと似たものに薪ストーブ発電があります。これも、3.11の震災後に釜石から連絡があって考えたものです。釜石は鉄の町で、工場では大型の薪ストーブもつくっています。ところが、そのストーブが震災直後には使えませんでした。なぜなら、最新の大型ストーブは電気を使うからです。

そのために、停電になっていた被災地ではストーブが活躍できませんでした。そこで、薪ストーブの熱を使って発電して、その電気でストーブを動かすシステムを考えたのです。

もうひとつは横波スピーカーです。日本の企業では、この原理を会社で説明できる人がいなくてうまくいきませんでした。ついにブレイクしました。

ソウルの地下鉄は9路線あり、そのうちの2号環状線に私の設計したスピーカーが650入っています。韓国では、日本人の私が発明者だということを知っていますが、性能がいいので採用されて、皆さんがソウルの地下鉄に行かれたら、ぜひ車内の上のほうを見てください。私が設計したスピーカーがあります。

企業の人は、よく「原理を教えてください」といいますが、じつは私もわからないのです。この世はわからないことだらけです。そこを皆さんは勘違いしている。携帯やスマートフォンなども、電波がどう飛ぶかということすらわかってない。だからアンテナを設計するのに、2~3カ月かけているのです。わかっているなら、コンピュータを使えば1秒でできます。わからないから試行錯誤して、時間がかかるのです。

オルゴールは音源が細いので、音を大きくするためにボックスに入れます。これは共振という現象を使っています。この音は、360度の方向に100メートル飛びます。私はこれを論文に書いたのですが、門前払いされました。「そんなことはあり得ない」というわけです。でも、実際にあるのだから仕方がない。

地震で起こる津波も横波です。だから逆位相の波をぶつけても、ただ通過するだけです。電波も横波です。だから複数の横波をぶつけてもお互いに干渉しません。同様にこの音も、同じ周波数を出してもぶつかりません。普通の音波は、逆位相をかけると消えてしまいます。BOSEなどのノイズキャンセラーはこの原理を使っていますが、そ

れでもこの横波は消せないのです。

iPhoneの音源を使って100メートル離れたところでもこのスピーカーの音が聞こえます。このスピーカーの音の特徴は、反射音が聞こえないことです。横波で波の性質が通常と違うからです。これは、全面コンクリートの部屋で聞くとすぐわかります。非常にクリアに聞こえます。最近のスピーカーは音が大きいても何を言っているかわからない。それは反射音が大きいことが原因なのです。

音の聴きやすさは強さや大きさではなく、反射がないことです。反射がなければ、小さな音でもクリアに聴こえるのです。反射がなければ、その音だけが聴こえるからです。耳栓をして雑踏のなかにも、私がつくったスピーカーの音だけは聴こえます。その感覚は、気持ちが悪いくらいといわれます。

そして、これが韓国で採用されたことで、日本の企業が焦って「うちにもやらせてくれ」といつてきました。日本の会社は、まったく新しい技術や発想に触れると、「どこかで実績はありますか」といつてきます。これまでにない研究をしているのですから、実績などあったらおかしいに決まっているのですが、そういう馬鹿げた質問ばかりです。

結局、日本で最近採用されたのは、やはり人命に関わる高速道路でした。居眠り運転などしていても、また窓を閉じていても聴こえるので、ウォーニングに使えるということです。

### 3 ビジネスの付加価値？

2年ほど前に、日本政府が珍しくいいことをしました。国が予算をつけて「超チャレンジ研究」というものを始めたのです。その第1回の講師に私が呼ばれました。当日会場に来ていたのは、ノーベル賞級の日本の一流学者ばかり。その人たちに、検索の技術について話をしてくださいという依頼

でした。

その会場で、位相差顕微鏡という電子顕微鏡の第一人者である永山國昭さんに出会いました。電子顕微鏡の第一人者である永山さんは私に対して、「今後5年、10年先の電子顕微鏡の未来像を描いてくれ」という依頼をしてきたのですが、どうやら当初私のことを疑わしいと思っていたようです。それももっともなことで、電子顕微鏡について私はまったくの門外漢でした。

しかし、私はすぐに引き受けて、数日後にはレポートを仕上げて送りました。すると間もなくご本人がわざわざ私の研究室に、「参りました。是非話を聞かせてください」と来られたのです。では、素人の私が、どうやって斯界の第一人者がうなるようなレポートを書けたのでしょうか。実は、これにはやり方があるのです。

アメリカではsuper searcherと呼ばれますが、これは分野に関係なく何でもサーチできる人のことです。皆さんはグーグルのサーチエンジンなどを使っていると思いますが、おそらくキーワードを入れることしかしていないでしょう。これは素人です。プロフェッショナルは検索の前に勝負が決まるのです。

まずイメージをつくるだけの情報を集めます。そこが一つの勝負ですけど、そこから先は、もうインターネットで検索しません。先にまずイメージを作るんです。で、私がちょっと調べたらすぐわかりました。

最近の電子顕微鏡は一台の価格が高騰して、機能も高度になり、非常に微細な加工までもできるのです。以前には見るだけだったのが、検体をナノ単位でカットしたり、くっ付けたり、移動させたりできます。だから、どんどんハイエンド化していて、かつては数千万円だったものが数億から十数億になり、すでにひとつの研究所では買えない時代が来ているのです。

その結果、複数の研究所でシェアして使おうという発想が出てきます。そうすると、どのように

シェアするかという仕組みやシステムが必要になります。そこで調べてみると、そういうものがカナダにすでにあるのです。そこで、その例を挙げて、5年、10年先のビジョンをレポートに書いたのです。それを読んで、日本の電子顕微鏡研究が恐れ入ってしまったのです。

つまり、皆さんがやらなければならないのは、検索で世界の知恵を集めるということです。情報ではなく、知恵を集めるのです。したがって検索も、ただ単にキーワードを入れているようではまったくダメです。重要なのは、まずイメージをつくることです。イメージをつくる前に検索してもダメです。

こんな調子でスーパーサーチャー育成講座を4ラウンドほどやりました。時間にすると、週1回7時間程度を13回やれば、だいたい私の検索の仕方は身につけられます。多くの人は、最初は懐疑的です。でも、次第に「そういうことか」とわかってくるのです。分野は関係ありません。ある分野で何が今求められていて、何が最先端かがわかる、ホットなキーワードを引き寄せるキーワードがあるのです。

皆さんは1度やって「見つからないや」というよくことがよくありますが、私は毎日同じ作業を繰り返します。1週間、1カ月やっていると、探しているモノが出てきます。サーチエンジンはそういう仕組みになっているのです。データベースがあつて、私が求めているものが次第に上がってきます。だから、1カ月毎日やっていけば、必ず出てくるのです。私は、サーチエンジンのその仕組みを知っているので、しつこく何回も同じことを繰り返すのです。キーワードを引き寄せるキーワードは重要です。

また、やはり多くの人が常識にとらわれています。常識をすべて脱ぎ捨てるのが大切なのですが、意外とこれができないようです。私の場合、家族にもいつも「あなたは非常識だ」と言われていますが、むしろそれぐらいで丁度いいくらいで

す。

#### 4 インターネット検索により発見・発明

皆さんの携帯やスマートフォンには、間違いなくカメラが付いていると思います。じつは、これは私が発明したものです。世界で最初にこのカメラをつくったのは三菱電機です。三菱電機の久間さん（久間和生氏）という方が1992年に私の研究室に來まして、カメラを作ったのだがたくさん売りたいので、その方法を考えてほしいとお願いされました。

1週間考えて、携帯電話に付けなさいという提案をしました。そこから、三菱電機がいろいろな会社に売りに行ったのですが、結局返事が来たのは、ツーカーセラーといういちばん小さい会社でした。しかし、ここから世界初のカメラ付き携帯が売り出されたわけです。そのあとに、任天堂の子ども向けのポケットカメラがあり、ドコモがいちばん最後でした。後にドコモの役員の方に「なぜおたくはカメラ付きが遅れたのか」と質問したら、「先生が来ていたら採用していました」というのですから、困ったものです。

きょうも無線LANを使っていますが、私が最初にこの話を知ったのは、1992年でした。調べると、当時はまだ世界に売り出されていませんでした。イスラエルとアメリカに1社ずつ小さな会社がありそこでやっていたのですが、イスラエルの方式は伊藤忠、アメリカの方は三井物産に紹介して、日本でのビジネスが始まりました。そして、現在では皆さんが普通に無線LANを使っています。やはり、先に見つけることが大事なのです。当時これを扱っていた無線LAN会社は、非常に小さな会社でした。

PLC（Power Line Communication）も私が持ってきたものです。これはスペインの会社ですが、やはり生まれたばかりの5人ぐらいの会社でした。これを輸入して、東電に売りました。1台



1000万円、2台ないと通信ができないので2台で2000万円。PLCは電力線を使って通信する技術です。これは松下電器にも紹介しましたが、その後松下は独自の路線でビジネス化しました。

3Dプリンタは今やっと流行ってきましたが、私は10年以上前にやはりイスラエルとアメリカの会社にあることを知って、プリンタのメーカーに紹介しました。ところがまったく反応がありませんでした。日本は技術大国などといっていますが、この分野では完全に出遅れていると思います。

床発電はJR東日本がやっています。また、楽天のヴィッセル神戸のスタジアムには、50セット常設されています。ここでは面白い使い方をしています。サッカースタジアムで、お客さんが興奮すると発電量が増えるようになっています。試合中の興奮度が測定できるので、スタジアムの巨大スクリーンに表示されます。すると、それを見てさらにフィードバックが起きます。意外と面白い使い方だと思えます。

## 5 サムソンは本当に凄いのか

今年の正月番組でNHKが特集していたのは、「日本の企業をサムソンみたいにしましょう」という番組でした。私はもう完全に頭に來まして、出演者に「お前、本当にわかっているのか！」と苦情の電子メールを送りました。この出演者は、私がよく知っている人なのです。

2012年のサムソンの株主構成比率を見ると株主の54%が外国、つまりアメリカです。アメリカの資本が全体の54%を持っているということは、じつはサムソンはアメリカ資本の完全子会社ということなのです。

さらに重要なのはPreferred Stock、すなわち優先株です。優先株というのは、利益が出たらまずこちらに配当するという裏書きがある株です。なんと、その81%がこれまたアメリカ資本。ということは、サムソンがいくら頑張っても、その利

益は韓国に落ちる前に、そのほとんどがアメリカに吸い上げられる仕組みなのです。これは、サムソンだけでなくLGもそうです。だから、「サムソンになれ」とはどういうことかと、私はNHKに聞いたのです。

ちなみにサムソンの筆頭株主はシティバンクです。なぜこういうことが起きたかといえば、話は15年ほど前にさかのぼります。韓国の経済は破綻し、IMFの管理下に入りました。IMFは助けますが、バーターです。これは当然のことで、誰もただでお金を貸してくれません。何かとの交換です。日本がお金を出したほうが、韓国はハッピーだったと思いますが、結局アメリカの子会社になってしまったのです。

そのサムソンが最大シェアを握っているといわれているのが、スマートフォン市場です。皆さんの会社では、どのようなスマートフォン戦略を採用しているでしょう。日本の場合いつも周りを見ます。だから私の横波スピーカーも採用しません。でも、人が採用すると慌てて買いに走ります。要するにこれは、原理がわからないから、横を見ながら同じようなことをするのは、日本では最初の1人が失敗すると全員が失敗します。

では最新のデータを見てみます。世界のスマートフォンのOSのシェアは、アンドロイドが80%を超えました。そして、iPhone系はすでに20%を切っています。それ以外は全滅。かつて携帯電話で世界の7割近く持っていたノキアは、毎年1万人の従業員を減らしています。OSをシンビアンというオープンソースからマイクロソフトのクローズソースに換えたことで、泥舟がさらに泥舟になってしまったのです。

アメリカにソフトウェアのバグの情報を持っているコベリティという大企業があり、世界のバグ情報を持っています。ここもいろいろな企業からお金をもらっていますから、ある程度はオブラートに包んでいるのですが、かなり驚くべき内容が公表されています。結論からいうと、小さなオー

オープンソースのプロジェクトがいちばんバグが少ない、要するにエラーがないのです。商用の中規模から大規模の方がバグが多く、性能が悪いということです。この大規模には、当然マイクロソフトも入りますし、オープンソースの代表がアンドロイドや iPhone の OS(iOS) です。

## 6 日本はなぜ元気がないのか

昨年、経済産業省の役人がやって来て、インタビューをしていきました。テーマは、「なぜ日本の大企業に元気がないか」というものです。

ひとつには、日本の大企業はまだサイバー市場(いちば)に気がついていません。先日もワシントンポストをアマゾンが買収しました。テレビを観ていると、涙を流している記者がいました。伝統のある新聞社が、新興の怪しい会社を買われてしまったという嘆きですが、アメリカではずっと前からネット企業が圧倒的な力を付け、伝統的な企業との力関係が逆転しています。

また、日本の大企業は自分のところでモノづくりをしなくなりました。だから、私とディベートできる人は少ないし、ソフトウェアの話をしてわかる人がほとんどいません。理由は、自分のところでやらずに、すべてアウトソースしているからです。仕様書すら書けない人が多くなっています。

人事評価における減点主義も大きな要素です。減点主義では、だれも冒険はしません。失敗してマイナスポイントが付いたら、昇進できなくなります。

そして、いちばんのがんは国の委員会が素人の集まりだということです。例えばセキュリティに関しても、委員の多くは攻撃される側の人ばかりです。攻撃される側の人は何人集まっても会議になりません。あまり表に出ませんが、今起きている事態は完全にオーガナイズ・クライムであり、攻撃する側は連携した集団なのです。それに対す

るこちら側が一企業だから、話にもならないのです。国は企業を守ってあげなければいけないのに、自分たちの省庁を守るだけで精いっぱいなのが今の日本の官庁です。

私のところに来た経産省の役人も、サムソンのような企業がほしいという思いがあったようですが、先ほどの資本構成の話をするとう愕としていました。私の話を聞いて驚くなどというのでは、情けない話です。これは、中央官庁の官僚が最新の情報を持っておらず、具体的なイメージを描けなくなっていることを表しています。

日本の役人はお金(予算)を持っているので、素人のくせに民間の経済に介入して、特定の産業にお金をつぎ込んだりしてきています。じつはアメリカ政府もいろんなところに投資したのですが、投資した産業は見事に全部潰れてしまいました。

いちばんいい例はスーパーコンピュータです。これは100社以上に数兆円規模の予算を付けました。ところが、10年後に残った企業はゼロです。アメリカ政府はバイオにも投資しています。これもほぼ同じ規模で予算を付けて、残ったのは大手の製薬会社だけでした。

日本でも同じことが、半導体業界などで見られます。政府の肝いりで設立した日の丸半導体メーカーが、どうやったら売れるかを聞きに来たことがあります。半導体、特にCPUのユーザーにはオープンソースを利用する設計者が多くいます。設計者は、設計にあたって使いやすいCPUを選びます。今プログラムを開発するにあたっていちばん快適な開発環境は、オープンソースの開発環境です。

今のコンパイラはすべて、GNU GCC という C Compiler で、これはオープンソースのコンパイラです。Apple 社の iPhone も Google 社のアンドロイドも、すべて GCC から作成されています。だから CPU も、GCC 上で動けばいいのですが、残念ながらルネサスのチップは GCC にサポートされていません。

オープンソースに支援されれば、その CPU は多くの人に使ってもらえるだろうし、ユーザーは一気に広がるよ、と日の丸半導体メーカーにアドバイスしました。ところが、いまだに日本のチップはオープンソースにサポートされていません。日本メーカーは、やり方を知らないのです。これが、日本の現状です。

## 7 企業を強くする方法

では、企業を強くするためにはどうしたらいいのでしょうか。重要なのは、社員が付加価値を持つことです。私は、どうしたらこれができるかを、いつも考えています。そこで、今年の夏、大手の自動車会社に週2日、合計8日、ソフトウェアを教えに行くことになりました。いまや自動車はコンピュータの塊なのです。

なかでも注目されているのが、自動運転。そして、この分野で先頭を走っているのはグーグルです。すでにアメリカでは、カリフォルニア、フロリダ、ネバダの3州で許可が下りています。私の予想では、5年以内にアメリカ全土で自動運転が始まるでしょう。イギリスでも今年、イギリス全域で自動運転が許可になりました。日本でも、TPP に締結すれば、一気に広がる可能性がありますから、今から準備をしたほうがいいでしょう。そうなれば人による運転が特殊免許になるかもしれません。

調べてみると面白いことがわかりました。日本ではほとんどニュースになっていませんが、グーグルの実験では、30万マイル無事故を達成しています。ところが、1度だけ事故を起こしているのです。実は、人が運転をしているときに駐車場でぶつけたというのです。

人に付加価値を付けるというのは、5年先のビジョンを描きながら、自分で仕事ができるかということです。皆さんもただ命令を聞くだけの部下はいらないはずです。自分でクリエイティブできる部

下を何人持てるか。それが、会社が伸びる条件なのです。

## 8 プロフェッショナルとは

プロフェッショナルを日本語でいうと“玄人”です。玄人というのは、「暗いところで見える」ということです。だから、会社の中を見回して玄人を探してみてもそうたくさんはいません。これに今、企業が活性化して、企業の社員に付加価値を付けるためのキーワードとして、次の3つがあります。

Invisible  
intangible  
inaudible

見えないものが見える、触れえないものに触れられる、聞こえないものが聞こえる、これが玄人です。例えば最近でいうと、ハンマー投げのボールをつくる日本の会社がそうです。職人は、音と重さの感覚で、球体の重心がわかるのだそうです。いまや世界中の選手がこの会社のハンマーだけを使っています。なぜなら、これがいちばん飛ぶことを、選手は皆知っているのです。

つまり企業でも重要なのは、この3つを達成することです。この3つができる“玄人”を揃えることです。専門家ではなく、玄人です。日本の経営者だってこういうキーワードを知っているはずなのですが、なかなか実行に移しません。

難しいのは、日本の法律では簡単に会社員をクビにできないことです。アメリカには Pink Slip という言葉があります。これは、解雇通告書がピンク色だということです。ある朝自分のオフィスに行くと、机の上にこのピンクの紙が置いてあれば解雇ということです。日本では簡単に解雇はできません。でも、TPP に合意したら、あるかもしれません。

## 9 マグマ熱発電

さて、これからの時代を表す言葉のひとつが、M2M です。M は Machine ですから、Machine to Machine ということです。いまは SNS などと違って、人と人のつながりをビジネスにしていますが、その情報量はたかが知れています。

エネルギー問題について、『ネイチャー』という雑誌から私のところに依頼がありました。内容は、原子力です。要するにエネルギー問題について、セミナーで話せということでした。『ネイチャー』は、私がマグマ熱を使った発電を提案していることを知っていました。

じつは、九州にある火山だけで、日本中の電気を賄えるだけの蒸気が起こせます。例えば新燃岳という活火山がありますが、新燃岳の上の部分だけで、なんと原子力発電所 2 基分のエネルギーを持っているのです。しかも、それが下のマグマにつながっているのです。今後 10 万年から 100 万年は維持できると考えられています。マグマの温度は 1000°C ですが、そこにヒートパイプを差し込んで蒸気を起こすだけです。ヒートパイプは軍需で発達したもので、現在では 2000°C まで耐えられます。マグマは 1000°C しかありませんから、充分使用に耐えます。あとは通常の火力発電所と同じ蒸気タービンを回すだけです。しかも、穴を開ける工事は必要ありません。穴はすでに開いているので、そこにヒートパイプを差し込むだけです。

この講演をするために、私は関西電力で原発のことをいちばんよく知っている人を呼んで、短期学習をしました。すると、驚くべきことがどんどん出てきました。

大飯原発には 90 トンのウランがありますが、そのうちの 3 分の 1 は毎年取り替えられています。なぜ取り替えるかを尋ねると、そのプロが黙ってしまいます。そこで、捨てている 30 トンの燃

料は熱を出さないのかと聞くと、非常に高温の熱を発生すると言います。ではなぜ取り替えるかと聞くと、また黙ってしまいます。およそ 10 年は、「崩壊熱」という非常に高い熱を発生しているのです。だから、冷却水に浸けてあるわけです。

さらに驚いたのは、使用済み核燃料を入れる容器の問題です。あれは 900°C で溶けるというのです。ところが、使用済み核燃料は 3000°C 以上まで上がります。その矛盾を突くと、「いや、1000°C 以上に上がらない設計になっています」といいます。つまり、原発の技術は、この程度設計思想で造られているものなのです。このことを講演で話すと、その場にいた 6 人の原子力の専門家は誰一人として発言しませんでした。

同様に、原子炉の停止状態というのも、熱が出ないようにしているわけではありません。ただ冷やしつづけているだけです。なぜなら、ひとたび核分裂反応を起こせば、人間の力で止めることはできないので、冷やし続けるしかありません。つまり、運転しても運転しなくても危険性は同じなので、それならば発電をしたほうがまだまだ、ということから「再稼働」という議論が出てくるのです。

私は発電に賛成しているわけではありません。いったん核分裂反応を発生させればそれを止めることは誰にもできず、核反応を停止したあとも 10 年間は熱の発生を止めることができない、という事実を述べているのです。こんなものを、日本はこの狭い国土に 54 基も造ったのです。

信じられないのは廃炉の問題です。廃炉という言葉があるから、廃炉にできる、あるいは廃炉にすればいいと多くの人は思っていますが、廃炉技術は世界のどこにもありません。これは埋めるしかないのです。埋めることを廃炉と言っているのです。

もっとでたらめなのが、現在の太陽光発電の制度です。私は太陽光発電の会社の顧問をしているのですが、それでも文句があります。現在の「太



太陽光発電の余剰電力買取制度」が虚構のうえに成り立っているからです。

というのも、皆さんは「太陽光発電促進付加金」として月に100円から200円の料金を徴収されています。これは、「低炭素社会の実現」に向けて、「国民の全員参加」により太陽光発電の普及拡大を目指すため、というお題目の下に徴収しているのですが、実際には電気を売買しているわけではありません。家庭から買い取ったと称する電気は、まったく使われていません。安定しない電気は、技術的に使えないのです。

すべて根本から間違っています。そもそも、家庭用の太陽光発電では、売るところか家庭の電力

も賄えません。そのことは、東日本大震災の際に停電になった地域で、家庭用のソーラー発電がまったく使い物にならなかったことで明らかになりました。簡単にいえば、現在普及させている家庭用の太陽光発電は、使えない電力を売買するためだけに設置されているのです。

今の日本では、人びとが知らなければ何でもやる、というでたらめな世界です。だからこそ皆さんは、目を見開いて、自分で調べて、現実を見なければなりません。検索の達人になることも、その手段のひとつなのです。

(本稿は2013年8月7日講演「事業成長と経営進化に向けて—発想の極意」を再編集したものです)

