

# シリコンバレー訪問記

群馬大学 小林春夫

k\_haruo@el.gunma-u.ac.jp

# シリコンバレーはどこ？



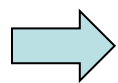
# Stanford University 訪問

- 国際学会 委員会で訪問 (2014年4月12, 13日).
- 新聞王、カルフォルニア知事のリーランド・スタンフォードにより1891年に設立.
- 広大なキャンパス. スペインの教会風の建物多し. 日曜日にはカソリックのミサが行われている.



# シリコンバレーモデル

Stanford University, UC Berkeley 等の大学と  
Hewlett Packard 社等のハイテク企業との  
相互交流



継続的に技術革新を生み出してきている。

W. Hewlett氏、D. Packard氏の名がついた  
Stanford University の電気電子工学の建物



# 地域と大学

---

「シリコンバレーのみならず、  
元気の有る企業や地域には必ずその核となる大学が  
御座います。

企業は社会のニーズを捉えるには長けていますが  
その実現には、原理原則からのアプローチが  
壁を破る為に必要な場合があり、  
大学の先生方からのご支援が良い結果を  
生み出して居ります。

勿論、優秀な卒業生に活躍頂く場を提供して、  
好循環を作り出しています。」

(シリコンバレー在住者より)<sup>5</sup>

# Linear Technology 社訪問

これからの半導体設計の研究・教育のヒントを求めて  
「アナログ専門会社、優れた技術者多し  
高性能アナログICの製品，継続的に収益」  
と事前に認識



Bob Dobkin  
(CTO, Analog Guru)

Steve Pietkiewicz  
(Vice President)



# 印象に残った話

---

- (技術開発で)リスクをとれ **Take a risk.**  
保守的になるな **Do NOT be conservative.**
- 挑戦して失敗しても  
許容するマネージメントが必要.
- スケジュールをプッシュしない.  
良いものを開発することをプッシュする.
- 製品寿命が短い民生用ICから撤退.  
産業用、車載用 (息が長い製品)に注力.
- 創業当時のICを現在も製造・販売.

## 3つのルール



- 2013年 全米ベストセラーのビジネス書
  - 45年間の25,000 以上の会社を調査
  - その中で 344社が「極めて優れている」
- ➡ これらの会社に共通の3つのルールがある。

How do some companies achieve exceptional performance over the long term?

**Rule No. 1:** Better before cheaper:

They rarely compete on price.

**No. 2:** Revenue before cost:

They drive profits through price and volume, not thrift.

**No. 3:** There are no other rules.



# 「The Three Rules」を読まれた方より

---

この3つのルール(実際には2つだけ)を  
経営方針にしている様々な業界の 中心的企業を  
紹介してあります。  
その中の半導体部門ではリニアテクノロジー社が  
取り上げられています。

よくある日本のビジネス書では、売り上げが  
大きい大企業が取り上げられがちですが、  
この本では、経営方針とその利益率について  
議論しているところが興味深い点です。