半導体漫遊記 ⑰

湯之上隆

半導体産業人協会で講演

ピンチヒッター、無事乗り切る

半導体産業人協会（SSIS）が主催した9月18日の講演会で、「ゴールドラッシュの超ビジネスモデル―ブームのIoTでどうやって稼ぐのか―」というタイトルで講演した。

SSISとは、半導体業界の一線を引退した人々が集まってできた社団法人である。平均年齢は70歳を超え、その多くが、元社長、元取締役など、元お偉方ばかり。会員は300人ほどいるが、最近は減少傾向が目立つ。その理由は、日本半導体産業が凋落して業界人が減っている上に、普通の人なら元お偉方の集団に近づきたいとは思わないからだ。

このSSISには、理事・監事10人、諮問委員9人、顧問13人、各種委員会の委員長11人と43人もの幹部がいるが、自らの状況を冷静に客観視できないためか、かつてトップに君臨していた時の調子で、「元部下たちを入会させろ、出身会社に行って宣伝して来い、講演でもっと人を集めろ」と会員増大のための大号令をかけているのである。

本来この日は、東芝セミコンダクター&ストレージ社の成毛康雄社長が講演者する予定だった。ところが、例の不正会計の問題が起き、講演どころではない非常事態となったことから、そのピンチヒッターとして私が講演する羽目になったのである。

その結果、「本来なら東芝の成毛社長というビッグネームが集客に威力を発揮するはずだったのに、湯之上などと言う小生意気な若造になっちまった。本当にコイツで人が集まるのか?」という冷酷な視線を浴びせられた（と感じた）。

もし聴衆が集まらず、下手な講演でもやろうものなら、どんな罵声を浴びることになるかわからない。私としては、会員数増大に貢献するつもりはないが、自分の講演会が閑散としているという状態は回避したい。

そこで、隔週で配信しているメルマガで講演会を紹介し、自分のホームページに講演会の案内を掲載、さらにFacebookでも告知するなど、宣伝を行った。果たしてその結果は?

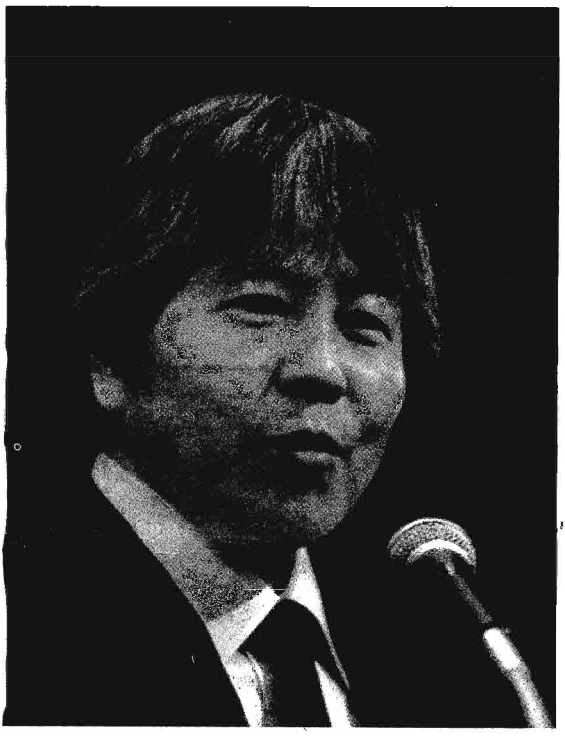
当日は雨模様だったが、会場はほぼ満席で約80人が参加した。普段は50～60人らしいからまずは一安心した。また、通常は参加者のほとんどがSSIS会員で、非会員は2人程度らしいが、私の講演には17人もの非会員の参加があったという。宣伝の効果は大きかったようだ。

講演内容には自信があったが、何せ聴衆の多くは元お偉方の退役老人である。どんな反応を示すか分からず少々不安だったが、講演を進めていくと、聴衆がぐいぐいと話に食いついてきたのが手に取るように分かった。終了後は、大きな拍手を頂いた。

立食式の懇親会では、名刺交換と質問攻めにあった。そして、多くの方から「いつも記事を読んでいます」と言われて感激した。それ以外にも、「当社のコンサルをお願いできないか」とか、「当社で講演していただけないか」などと嬉しい申し出を受けた。

大きなプレッシャーがかかった講演だったが、何とか無事に乗り切ることができて、今はほっとしている（ちょっと疲れました）。

（微細加工研究所・所長）



半導体産業人協会で講演する筆者（2015年9月18日）