

“信頼”を経営戦略に取り込むということ (3)

中野光義 (なかの みつよし)
株式会社サン・パートナーズ代表取締役社長
(聞き手：普及紙委員会)

株式会社サン・パートナーズ中野光義氏のインタビュー、最終回です。第1回は会社設立の経緯や世界初、日本初の様々な挑戦について、前回は大学へのセキュリティ・マネジメントシステム導入やクレジットカードのセキュリティに関する国内外事情についてお聞きしました。最終回である今回は、戦略的に規格化を行う必要性や学会への提言などについてお聞きします。



7. 規格化は戦略的に

聞き手：次にこの規格が来るというようなものはありますか。

中野：容易に想像がつくものとして、これから発展する分野はすべてといえます。ネットの世界や、医療、医薬、介護もそうですね。その中で、成長する分野はすべて該当すると考えられます。

聞き手：今から、積極的に取り組む姿勢を持ち、先に押さえておくことが重要となりそうですね。

中野：はい、大事ですね。そのためにこのような形で支援をしているわけです。自分でマーケットを創出し、それを押さえておくことは、リードしていくことと同じです。日本が沈んでいた時代は、世界を受け入れてそれに合わせていく時代でした。日本人は優秀ですので、世界の基準に合わせられるという点を、売りにしてきたわけです。しかしそれは戦略的には失敗です。合わせるために時間もコストもかかる割に攻め手が無いのです。結局、その間に諸外国は一步も二歩も先に進んでしまったのです。要するに、規格を、ルールを先に作った方が勝ちなのです。例えば、スキージャンプでもフィギュアスケートでも、もともと強かったのに、ルールを少し変えられただけで、日本人が勝ちにくくなったと言われています。そんなふうには、ルールを変えられたら負けしてしまうわけです。ネジ一本、釘一本でも同じです。

日本が良い製品を作っていたとしても、このような規格を作りました、となってしまうと、元々の設計を変える必要が出てきます。すると、工場も生産ラインも部品も人も、すべて変えなくては行けない。結果、さまざまなところで費用や時間がかかることになります。こうしたことが皆さんの知らないところで起きていたのです。これを繰り返さないよう、これからは日本の強い部分を守り、そして、発展させていかなくてはなりません。

聞き手：日本の高い技術力を、うまく世界に広めていかないと、せっかくの技術力を捨てて、世界のルールに合わせることで、企業に大きな損害が出るということですね。

中野：そうですね。規格作りに積極的な国々は、虎視眈々と狙っていて、ある意味、唾をつけておくというような行動まで見られます。

聞き手：得意分野で予め押さえておくということは各国当然やっているとと思いますが。

中野：実はそこに少し違いがありまして、特段得意じゃない分野にも、とりあえず手を挙げているのです。特許と同じような感覚で、先に手を挙げておくのです。盛り上がってきた頃に、元々手を挙げている、先に規格を提案していたと主張する戦略です。国を挙げてこれを積極的に奨励し、あらゆる分野を囲い込もうとしているのです。

聞き手：今は活発でなくとも、将来発展しそうな

分野を見つけ出す、先を読む力が、国としても、企業としても、とても重要になってきますね。

中野：特許と全く一緒ですね。全く使われない特許がある中で、どこで成功するかわからない。それを読みながら行動していくことが必要です。

聞き手：日本人はこの点ではどうですか。

中野：あまり得意ではないですね。そこは皆さんのご想像通りだとは思いますが。

聞き手：得意でないといっている場合ではない状況ですよ。

中野：そうです。自らの有利な部分を押さえるだけでなく、発信していかなければならない。これも日本人は苦手としていますよね。表現する力や、押さえていく積極性も、世界と比較して、あまり強くないと思います。自覚は高まっていますが、姿勢が劇的に変わっているかという点、そこまでではありません。そして、今後も、日本の得意分野、領域を押さえていくほどの強い主張は感じられません。非常に危機的な状況にあるといえます。

聞き手：解決の糸口がまだ見えていない状況ということですね。

中野：そうですね。国を挙げて、企業の皆さんも積極的に行動していかないと、他国に取られてしまいます。どんなに技術力があっても、レベルを下げられ、負けてしまいます。昔、VHSとベータの競争がありました。あれも、どちらかといえば、ベータ側の性能が高いと言われつつも、結局VHSがスタンダードにされてしまった、という経緯がありました。そのような例が他にもたくさんあります。しかし、日本にはまだまだ強みがあるので、そこは一刻も早く押さえていかないと、徐々にやられていってしまうでしょう。



8. 年に一本、学会発の規格を世界に

聞き手：最後の質問となりますが、経営情報学会としては、今後何をしていけば良いでしょうか。現在、学会では今後十年間の課題について考えようとしていまして、このお話もその課題の一つだと考えています。

中野：学会全体として考えますと、各分野に対してアプローチをしていくことが重要です。そして、各分野が認識している分野の最先端を守っていくと同時に、これから拡大していきそうな分野を、攻めることも重要です。攻めと守り、これはどちらも時間がかかるものですから、同時に対処していかなければいけません。そして、学会としてもこれを支援し、啓蒙していくことが必要だと思います。

聞き手：研究者ですので、具体的な行動としては研究をすることになりますが、研究者は自分のテーマがどのように攻めと守りに活用されるのか、なかなか想像がつかないと思います。

中野：そのようなことに関しては、問い合わせていただければ、皆さんの分野での攻め手に関する情報提供はできるかもしれません。私たちはオールラウンドで実施することができ、皆さんはそれぞれの分野の専門家です。この両方が必要です。オールラウンドな知見、経験グローバルなつながりと専門的な知識・技術が一つにならないとできないことです。両方がうまく合わさることが重要です。

聞き手：学会としても規格を立案し、提案していくような、積極性があるとより良いですね。

中野：そうですね。それぞれ世界初の規格を経営情報学会としても、どんどん立ち上げていくというようなことは非常に有意義で、価値のあることだと思いますね。特許や本を書くのと同じように、年に一本、学会から規格を出して義務化していけるといいですね。そうしますと、皆さんがご担当されている分野の中の、何が一番重要で、今後何が発展していくのか、というような考え方に変わると思います。そうしますと、ここからまた新しい発想が生まれてくると思います。さらにそれを世界と比べて、日本がどうなのか。世界に追いつかなくてはならない状況なのか、それとも日本が世界に先んじているのか、これも含めて、皆さんお考えになると思います。これは非常に重要なことです。この中からまた

新たな発明や発想が出てくると思います。

聞き手：確かにそうですね。規格を考えたら新しい発想が生まれてくると思います。

中野：自分の世界が広がっていきますからね。

聞き手：世界中の状況を見てバランスをとりながら提案していくということですね。

中野：そうです。そしてさらに自分たちの強みを生かしていく。こうして学会がリードして、さまざまな研究者の皆さんがリードして、それに企業が追随する、ということもあると思います。そして国も関わり、連携していくことで、大きな流れになると考えます。

聞き手：とても大きなご視点の提案で、学会としてもぜひとも考えていきたいですし、考えていくべきですね。本日は、大変有意義なお話を聴かせてい

ただき、ありがとうございました。

中野：ありがとうございました。

略歴

中野 光義 (なかの みつよし)

邦銀系投資顧問にて証券アナリスト兼ファンド・マネージャーを経て、外資系信託銀行運用本部ディレクター、ポートフォリオ・マネージャーなどを歴任。2002年に株式会社サン・パートナーズを設立、代表取締役役に就任。2004年、NPO法人日本マネジメントシステム協会理事長に就任。2003年、国立大学法人静岡大学客員教授に就任。現在、(株)サン・パートナーズ代表取締役社長、国立大学法人静岡大学客員教授、日本ソーシャルデータサイエンス学会副会長。