

4.基調講演(その1)

(1)講師:夏野 剛氏(「IT 国際競争力研究会(超ガラパゴス研究会)」委員長、
慶應義塾大学特別招聘教授)

(2)講演テーマ:IT 国際競争力

(3)講演要旨

日本の携帯電話は販売奨励金モデルで端末価格を安価に抑え、様々な機能を備え急速に高機能化、世界トップレベルに上りつめた。高機能でありながらも海外とは通信方式が異なるなどの理由もあり、日本のみが独自の進化をとげガラパゴスと言われるようになった。一方、海外ではインターネットをつなげることを前提とした携帯電話はほとんど出てこず、ノキアを中心とした携帯電話メーカーが音声中心のできるだけ安価な電話を売るというビジネスモデルを追及していた。少なくともインセンティブが当時はなかったのだ。

携帯電話の成熟期ともいえる 2008 年にキャリアが販売奨励金を廃止するようになると、日本の端末の価格は高くなり販売数は減少、その一方で同年にアップル社の iPhone が日本でも発売され販売数を伸ばすこととなる。しかも販売奨励金モデルで。今や、世界のスマートフォンのトレンドは日本の高機能携帯を追隨して研究されたと言ってもいいだろう。実際に相当な研究をしてきたと海外の関係者から聞いている。

日本では、事業を運営する会社と関連機器を作るメーカーが一体となってサービスやものづくりをする構造がいまなお主流である為、産業がガラパゴス化しやすいと言える。これは経済のグローバル化が推進される以前の高度成長期には有効なモデルであった。たとえば、JR+車両メーカー、新幹線は世界で最先端のものができた。しかし今は、そのしくみが成長の足枷となっている。要因のひとつは、運営会社とメーカーの意識の違いである。運営会社は国内市場を中心に物事を考える一方、メーカーは国内外問わずに製品を売りたいと思うのが常であろう。しかしメーカーの主要な発注者は国内の運営会社なので、国内向けに最適化せざるを得なくなる。これからは、この産業構造そのものを、国が指揮をとって変えていく必要がある。

また、日本は、人、カネ、技術と素晴らしいポテンシャルがあるのにそれを活かしてきれていない。イノベーション人材を社会システムとしてどのように発掘し流動させるかも課題である。リスクをとり人材を投入し、経営に参画するベンチャーキャピタルが必要、社会システムの構築を立て直す必要がある。

この15年で個人の情報収集、発信の能力は飛躍的に高まった。知の交換、集積、伝達のスピードがあがり、大学も知識伝達型の授業には、もはや意味がない。あらゆる社会システムは変化を求められ、会社も進化しないとイケない。「創業時のマインドを忘れるな」という経営者がいるが、「忘れる」と言いたい。過去のしがらみを切り、どんな価値を顧客に提供できるかゼロから考え直すべきだ。

(以上)