

●ニュース&トレンド  
「BCPなければ取引見直し」  
災害対策を急ぐITベンダー  
無料IP電話のスカイプ  
全世界で2日にわたり停止

2007 9/3

特集 +p.35

## 米SOX法対応企業はここでつまずいた 「J-SOX」10の盲点



特集2 +p.120

躍進企業に学ぶ究極の「見える化」

スペシャルレポート +p.134

ゲイツの後継者、レイ・オジー独占告白

プロジェクト現場の記録 +p.52

戸田建設  
25年ぶりに会計システムを全面刷新

INTERVIEW +p.58

野路 國夫氏  
コマツ 社長兼CEO



### 藤枝 純教の視点

藤枝 純教(ふじえだ・じゆんきょう)  
オープン・グループ日本代表・会長、グロー  
バル情報社会研究所代表取締役社長、  
CRM協議会理事、日本IBM出身

## 技術の未来は予測できず だからこそオープンへ

「オープンシステムが必然」という議論をもう少し続けたい。前回(7月23日号)、グローバルに知識を共有する「知識社会」が到来するがゆえにオープンなシステムが求められる、という指摘をした。社会論を持ち出したため、面食らった読者の方がおられたかもしれないが、グローバルに情報を共有する社会は着々と形成されつつある。

それを示す数字として、インターネットのIPアドレスやサイト数がある。アドレス数はほぼ1頁して伸び続け、2007年6月には4億5000万に到達した。実際にアクティブなサイト数は4900万となっている。オープンシステムの歴史はインターネットとともにあることは言うまでもない。

インターネットは短期間で身近なものとなったため、ともすると我々はそのすごさを忘れてしまう。だが、これだけの数のアドレスとサイトがネットワークによってグローバルに結ばれていることのインパクトは、何回でも強調されてしかるべきである。大型コンピュータの黎明期を知っている私のような人間にとっては、全世界に散在するコンピュータがネットワークで相互接続され、その数が増え続けているという事実は、社会が変貌していることの証左として、受け止められる。

もう一つの数字を挙げよう。eコマースは以前ほどには騒がれなくなってしまったが、着実に成長している。2007年末には、eコマースの売り上げが米国の全小売りビジネスの3%に到達すると予測されている。「たった3%」と思われるかもしれ

ないが、ここでも私は、ネットワーク経由でビジネスが展開され、しかもその比率が毎年増え続けていることを、大きな潮流として認識したい。eコマースが成長を続けるために、いつでもどこにいても、同じような商取引ができる環境が求められ、オープンシステムの必然性が出てくる。

次に、グローバルな情報社会を支えるITやコミュニケーションの製品や技術の発展スピードに目を転じてみたい。インターネットの広がりとともに、製品や技術において新しいイノベーションが生み出され、性能当たりの単価が18カ月で半減するといった勢いでどんどん変わっていく。1960年代、コンピュータの世界の製品サイクルは10年単位であった。その後の30年間で製品サイクルは、3年~5年にまで短縮された。2000年以降、製品サイクルは3カ月~6カ月にまでなった。

ここまで「変化の嵐」が上ると未来を具体的に予測することはもうできない。経営者もCIO(最高情報責任者)もCTO(最高技術責任者)も予測困難な環境で経営システムを変化に対応させ、維持しなければならない。ただし予測できないのは、クローズな個別技術や状況であって、技術のトレンドやベストプラクティスのベクトルなら読みきれぬ。基盤となる技術について、誰もが準備できるオープンな標準仕様を決め、その上に個別の付加価値を持ったシステムと事業をつくれば、変化する世界に適応できる。ここでも標準化されたオープンシステムが必然となる。回