

オープンソース台頭の ビジネス的背景と 今後のトレンド予測

～オープンソースの代表選手 Linuxの始まりとビジネスへの歩み～

皆さんご存知のようにオープンソースというのはかなりポピュラーになってきており、次の表にある通りソフトウェアのさまざまな分野でベンダー固有のプロプライエタリ (proprietary) な製品に対抗するオープンソースの製品がいくつも出てきています。

しかし、オープンソースというと代表的な選手はやはりLinuxでしょう。

1991年の8月にフィンランドのヘルシンキ大学の学生であるLinus. B. Torvalds氏がLinuxの最初のソースコードをインターネット上にオープンにしたと

きからLinuxの歴史が始まったのは、よく知られているところですが。

しかし、実際にビジネスの分野でLinuxが脚光を浴びてきたのは1999年以降のことでしょう。それまでは、多くのテクニカルな人たちが個人使用の目的で、あるいはWebのシステムの構築用に使っていただけであって、米国の大手企業のミッション・クリティカルなアプリケーションにLinuxを使うというのはほとんどなかったわけです。これを画期的に変え、現在のLinuxの潮流のきっかけを作ったのが1999年にIBMが下した決定です。

IBMは1999年の段階でLinuxを正式にサポートすることを発表しました。

これはどういう意味かというところ、LinuxをあたかもIBM社の自社製品であるかのように、OS/390やAS/400などと同等のレベルでサポートする、ということなのです。

この発表が行われたのは、現CEOのサム・バルミザーノ氏がエンタープライズ・システム・グループのトップであったときでした。なぜIBMがこういう発表をしたのか。それはユーザ側からの大きなプレッシャーがあったからです。それまで社内でLinuxを使用してきた先進的なユーザ企業はLinuxの安定性と、Linuxを使えばTCO (Total Cost of Ownership) を低く抑えることができるということに眼をつけ、ミッション・クリティカルなアプリケーションをLinux上で動かしたいというニーズが生まれたのです。しかし、信頼の置けるベンダーのサポートなしではそれはできません。そのため、このようなユーザはIBMやHPにプレッシャーをかけ、Linuxの正式サポートを強く要請したわけです。それだけであれば、IBMとしても正式にサポートをするという理由にはならなかった

Open Source Movement

	Proprietary	Open Source
Web Browser	Microsoft IE Netscape	Mozilla (based on Netscape)
Web Server	Microsoft IIS Netscape	Apache (60% market share)
Application Server	IBM WebSphere BEA WebLogic	JBOSS (2M downloads in 2002) Tomcat (most widely used App Server)
Office Suite	Microsoft Office Corel WordPerfect Office	OpenOffice.org (based on Sun's proprietary StarOffice)
E-Mail/Collaboration	Microsoft Exchange Lotus Notes	Ximian Evolution
Database	Oracle, IBM DB2, Microsoft SQL Server	MySQL, PostgreSQL (Currently both lack the power and depth of DB2 and Oracle), MaxDB*

*: MySQLがSAP Open Source DB(元ADABAS D)を引き継ぎMaxDBとして名称変更

のですが、LinuxをサポートすることによってIBMは一石三鳥のメリットをねらったのです。

IBMの一石三鳥とは、第1点として、UNIX分野のマーケット・シェアではIBMのAIXはSunのSolarisと比較して万年二番手で、この劣勢の解決方法が見つからなかったことがあげられます。

第2点目は、マイクロソフトがデスクトップをWindowsにより制覇し、これからエンタープライズ・サーバーへもどんどん進出してくるのが目に見えていたので、そのマイクロソフトの野望をいかに防ぐかという戦略が必要だったのです。デスクトップでは勝負あったので（Windows vs. OS/2）譲るとしても、IBMの牙城であるエンタープライズ・システムの分野では、絶対にIBMはマイクロソフトに譲るわけにはいかなかったわけです。

第3点目は、20年来の課題であるOSの非互換性の解決策を見つけるということです。IBMの製品はパソコンから中型、大型コンピュータと複数のOSが使われており、ユーザ企業が成功し拡大するにつれ、当初開発したアプリケーションを継続して使用していくということが、システムの的に不可能であったわけです。したがって、Windows、OS/400、AIX、OS/390というデスクトップからメインフレームまでの互換性のない数種類のOSの矛盾の解決方法が必要でした。昔は、システム/3、DOS/VSE、MVSが同じような状況であったわけです。

したがってIBMにとっては、Linuxをサポートすることによる一石三鳥という大きな利点があったので、1999年に

LINUXを正式にサポートすることに踏み切ったわけです。

とはいえ、IBMがLinuxを推したからといって、ベンダーの言いなりになるほどアメリカ大手企業のユーザは甘くありません。ミッション・クリティカルなアプリケーションをLinux上で稼働させるというトレンドに拍車をかけたのは、テクニカルな理由ではなく不況という経済現象でした。

ご存知のように米国株式市場では、2000年4月10日の週のニューヨーク株式市場/NASDAQでの株価の急暴落により一気にネット・バブルがはじけてしまいました。このため米国の証券業界は急速に氷河期に突入し、大量なコスト削減に迫られました。証券会社のP/L上、最大の経費は人件費です。したがって各社数千人レベルでの大量のレイオフを行い、人件費を下げました。同時に手をつけたのが、このような証券会社の経費の中で人件費の次に高いIT費用だったのです。大手の証券会社であるゴールドマン・サックスとかモーガン・スタンリーなどになるとIT予算は年間2000億円を越えています。そこで人件費を削減した後、ITの経費の削減に手をつけざるを得なくなったわけです。

ただ、ITの経費を削減するからといって、やることは少なくともよいとCEOがCIOに言っていたわけではありません。2000年までは右肩上がりの景気でしたので、IT予算が毎年10%~20%近く増えていましたが、2000年の段階でIT予算は前年と同じか縮小せざるを得なくなりました。

CEOからの指示は、「お金は余分にはやらない。もしくは、予算を削減するけれども、やることは今まで通り増えていく

ので、それを処理しろ」とのことだったので、CIOはそのジレンマの解決に迫られたわけです。そこでCIOがとった方法というのが、既存のインフラのコストをなんとか下げ、そこで浮いた分を新しいアプリケーションの開発に充当するという手段でした。

そこで大きく注目されたのがLinuxです。

モーガン・スタンリーは4000台以上にのぼる社内のSun Solarisサーバーを、一部を除いてすべてLinuxにおきかえ、年間100億円以上のコスト削減をはかりました。ディスクカウント証券のeTradeは2年前に15億円で購入した60台のSunのSolarisサーバー（\$250,000×60=\$15M）を80台のLinuxサーバーにおきかえ（\$4000×80=\$320,000）、コストを40分の1に減らし、30%パフォーマンス向上を実現しました。このためGoldman Sachs, Merrill Lynch, First Bostonなどの主だったウォール・ストリートの証券会社はミッション・クリティカルなアプリケーションをUNIXからLinuxへと大量に移行していったわけです。

ユーザの観点に立ってみると、TCOに関してはLinuxのようなオープンソースの方がUNIXやWindowsに比較してより安くなるということです。これに関しておもしろいことに、マイクロソフトが2002年に第三者の調査会社であるIDCに比較調査を要請し、Windowsの方がLinuxに比べてTotal Cost of Maintenanceが11%から21%安いという結論を出させ、その主旨のホワイトペーパーを書かせて、論理的にユーザの説得にかかったという事実があります。しかし、アメリカのユーザというのはこういうス

ポンサー付の調査については信用しないので、IDCのホワイトペーパーの内容を全く信じませんでした。

最近の日本のコンピュータ雑誌を見ると、日本のマイクロソフトがこの調査結果を使って広告を出しているの、非常におもしろいと思って見えます。

アメリカでは、この手段は通用しません。

ユーザ自身が社内でコストの計算を行い、Linuxの方がTCOが随分安くなるという数字を出しているの、ベンダーが出してくるこういう数字は信憑性がないと無視されてしまうのです。

もうひとつユーザにとってコスト以上のLinuxの重要性があります。それは、オープンソースを使うことによってユーザがITストラテジーの主導権をベンダーから自分のところに取り戻せるということです。

今までのテクノロジーの歴史を見ると、アメリカのベンダーというのはプロプライエタリのテクノロジーをユーザに提供することによってユーザをロックインし(囲い込み)、囲い込んだユーザに対して高い値段を請求するという戦略で伸びてきました。

その典型的な例がメインフレームの時代のIBMのMVS(同様に、富士通のMSPや日立のVOS3)です。そのあとに出てきたオープン・システムといわれていたUNIXも、このプロプライエタリなテクノロジーでユーザをロックインするという戦略に変わってってしまったわけです。当初は、UNIXはIBMのMVSというクローズド・システムに対してオープン・システムという形でマーケット・シェアを伸ばしていったわけですが、実

際に蓋を開けてみたらプロプライエタリな数種類のUNIXが登場してしまいました。IBMのAIX、SUNのSolaris、HPのUXというような形で、各ベンダーのUNIX上で作られたアプリケーションは、簡単に別のベンダーのUNIX上には移行できないということになってしまったわけです。

今現在のこのロックイン戦略の典型的な例というのがWindowsです。

ユーザはWindows(プロプライエタリのOS)上にアプリケーションを作ること、マイクロソフトにロックインされているという状況にあります。

したがってマイクロソフトに高いお金を払わざるをえないのです。

さらにユーザが非常に気分を害しているのは、システムのアップグレードをユーザ自身のスケジュールではなく、ベンダーのスケジュールにあわせなければならないということです。

多くのベンダーは、新しいバージョンを出したら前のバージョンは12~24ヶ月間サポートするけれども、そのあとは正式にはサポートしない。ということは、新しいバージョンが出て来た段階では、ユーザは正式には12~24ヶ月以内に新しいバージョンに変更しなければ、古いバージョンのものはサポートされなくなってしまうということです。ユーザは自分のスケジュールにあわせてではなく、ベンダーの都合によってシステムをアップグレードしなくてはならない、というアップグレードのタイミングの自由さえも奪われていました。ユーザはLinuxというオープンソースのシステムを使うことによりベンダーから主導権を取り返し、例えば今年はIBMがLinuxのハードウェアで非常に良いものを出しているの

で今年はIBM、来年はDellの方がいいものを出しているからDellを、というように選ぶことができます。ベンダーの取り替えも簡単に行え、その際にアプリケーションを変更する必要はない、ということも可能になるのです。その上オープンソースだと、OSのアップグレードもベンダーの都合ではなくて、ユーザサイドのスケジュールにあわせて行うことができるわけです。

このようにオープンソースのテクノロジーを選択することにより、ユーザはベンダーからユーザ自身へIT戦略の主導権を取り戻すことができるようになったのです。

このプロプライエタリのテクノロジーによってユーザをロックインするという戦略はなにもIT業界に限ったことではありません。他のテクノロジーの分野以外の製品でもいろいろとあります。

例えば、一眼レフのカメラの場合、交換レンズのアタッチメントというのは、各カメラのベンダーごとに違います。キヤノンのカメラを買ったので、交換レンズを買った。そしてキヤノンの交換レンズをいくつかためたので、ミノルタが新製品を出したからと言って簡単に乗り換えることはできません。

ビジネスプランニング用のシステム手帳(スケジュールリング用のバインダー)は紙の穴の位置はスタンダードなものを使っていません。アメリカではバインダーは普通3つ穴ですが、Day Plannerは6つ穴の紙を使います。したがって一旦Day Plannerを購入すると、毎年Day Plannerの製品を買わなくてはならないというようになってしまいます。これは、

典型的なプロプライタリなテクノロジーを使って、ユーザをロックインする他の業界の例です。

IT業界においては、このプロプライエタリなテクノロジーを使ってユーザをロックインし、高いメンテナンス料その他をユーザにチャージするというビジネスモデルはもう成り立たなくなっています。

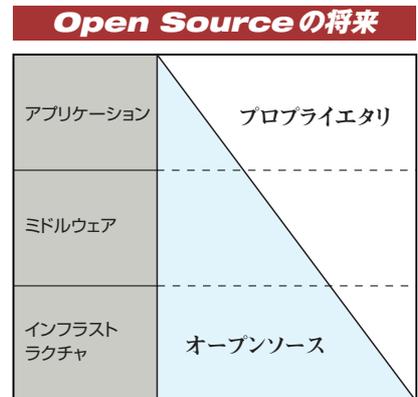
大きな津波となっているオープンソースの成功例 Linux—オープンソースを推進している人たちはこのLinuxの重要性をよく知っています。彼らは、オープンソースを広めるためにはその代表選手であるLinuxをビジネス的にも絶対に成功させなければならないという使命感に燃えており、Linuxを成功させるためにかなりのリソースを投入してくるでしょう。

これが成功すれば、多くの分野でのオープンソースの製品にも成功のチャンスがでてくるので、オープンソース・ムーブメントを成功させたい人達としては、なんとしてもLinuxを成功させようと、多くの時間と労力と頭脳の力を注いでいるわけです。

LinuxはIT業界の力関係に大きな変化をもたらしました。Linuxの大きな津波に乗ってマーケット・シェアをのびしているのはIBMやDellだけではありません。SUSEの買収により一挙によみがえったNovellは8月初めに開催されたサンフランシスコでのLinuxWorldでは、この数年鳴かず飛ばすであった会社とは見違えるほど、Novellのブースは活気を帯びていました。しかし、何とんでもLinuxの台頭を心底恐れているけれど、どう対処してよいか分からないというの

がマイクロソフトでしょう。これまでLinuxを無視したり、ソフトウェア産業の“ガン”と呼んでみたり、IDCに“中立な”立場でのWindows対Linuxのトータルコストの比較調査書を書かせてユーザの論理的説得を図ったりしましたがどれも効果がなく、対抗手段を暗中模索しているといったところです。

このように勢いをつけてきているオープンソースですが、それではオープンソースが将来的にソフトウェアの全分野を制覇してしまうのかというと、そうともいえません。ソフトウェアを大きく3つに分けると、インフラストラクチャー、ミドルウェア、そしてその上に乗っかるアプリケーションがあります。



らもかなり進むでしょう。それに対してアプリケーションの分野はOpen Officeのようなオープンソースソフトもありますが、大勢、ことに業務別のアプリケーション・ソフトは主としてプロプライエタリにとどまるでしょう。

インフラソフトとアプリケーションの中間にあるミドルウェアはオープンソース(TomcatやMySQL)とプロプライエタリ(WebSphereやDB2/Oracle)が混在する状態がかなり続くのではないかと予想されます。

今回はオープンソースの発生してきたビジネス背景と今後のトレンド予測を簡単にお伝えしました。

今回はオープンソースは日本の企業にとってどういう意味があるのかということをお伝えします。

プロフィール

野口 芳延

InterBusiness Corporation President & CEO

米国にて29年間、IT企業の経営、コンサルティングを行っている。

現在米国、日本数社の社外取締役を務め、各社の成長戦略作成に携わっている。

Copyright© 2004 InterBusiness Corporation

Linuxの津波

津波に乗っている

- ・ IBM
- ・ Dell
- ・ Intel
- ・ Red Hat

津波にやられている

- ・ Sun
- ・ Red Hat以外の新興Linux企業 (例: VA Linux)

津波に乗ろうとしている

- ・ Oracle
 - ・ HP
 - ・ Novell (Ximien買収、07/03+SUSE買収、\$210M、11/03)
- SUSE買収完了後、IBMがNovellに\$50M投資予定。

津波の影響が出始めている

- ・ Microsoft (Windows market share peaks at 59.9% in 2003 and will start declining slowly.)

インフラ用のソフトウェアは既にOS (Linux) やWeb Server (Apache)でもわかるように、オープンソース化がこれか

日本企業における オープンソースの意味

～米国人と日本人の価値観の違いとオープンソースビジネスの違い～

今回はオープンソースの発生してきたビジネス背景と今後のトレンド予測についてお伝えしました。今回はオープンソースが日本の企業にとってどういう意味があるのかということについてお伝えします。

7つのオープンソースビジネス

まずオープンソースの話をするにあたりどうしても避けて通れない質問が「オープンソースはどうやって儲けるのか」という点です。

私を知る限り、基本的にはオープンソースビジネスには7通りの方法があります。第一にあげられるのは、製品を売って儲けるのではなく、オープンソース製品のサポートとプロフェッショナルサービスで儲けるという方法です。この典型的な例がRed HatやこのたびNovellに買収されたSUSEなどがあげられます。Linuxのディストリビューション会社としてLinuxのカーネルをベースにその周囲に使われるいくつものオープンソース・ソフトウェアを集め1つのディストリビューション・パッケージとし、Red Hat LinuxやSUSE Linuxとして提供しています。そのサポートを正式にカスタマーに提供し、サポートでお金をいただくという方式です。ソフトウェアの価値には、ライセンスを売って儲けるセールスバリューと、使うことにより価値のあるユースバリューがありますが、オープンソースの場合はセールスバリューがほとんどの場合ゼロになるので、ソフトウェアのユースバリューからお金を儲ける仕組みを考えなければなりません。ただ、サポートとプロフェッショナルサービス

で儲けるという方法は、人件費もかかり、24時間365日のサポート体制を整えるためのオーバーヘッドにもかなりコストがかかります。

したがって、サポートとプロフェッショナルサービスだけで継続的に黒字を出すのは容易ではなく、立ち上げから黒字になるまで時間がかかるビジネスモデルです。

第二が、Linuxのディストリビューション・パッケージや、他のオープンソースのプロダクトを使用し、自社のプロプライエタリなソフトウェアと組み合わせたもののライセンスを販売するという方法です。この方法はオープンソースを使って製品開発のスピードをあげ、さらにオープンソースを使うことによりトータルの複合製品のコストを安く抑えられるという有利な点があります。ただし、ここで重要なのは、50以上あるオープンソースのライセンス内容を熟知することです。多数のオープンソースの製品と多数のライセンスがあるので、それぞれどう適用されるかということを知り、自社のプロプライエタリな製品とミックスして実際に製品として売れるのかということを確認しておくことが重要です。このビジネスモデルを使う場合は、それぞれのオープンソースの英語の契約原文をよく研究しておく必要があります。

第三は、周辺のソフトウェアで儲ける

という方法です。昨年8月のサンフランシスコにて開催されたLinuxWorldでは、IBMがCloudscapeをオープンソースとして出すと発表しました。Cloudscapeは、データベースメーカーInformixが1999年にCloudscapeを買収し、IBMが2001年にInformixを買収した時にIBMが入手した製品です。既にIBM社内の製品の中で使われていて、Lotus NotesやTivoliの中でのリポジトリとして使われています。このCloudscapeはIBMがドキュメンテーション、ソースコード含めて、Apache Software Foundationに寄付して、Apache Derbyと名づけられました。Cloudscapeは100%JAVAで書かれた組み込み型Relational Databaseで、アプリケーションベンダがJAVAでアプリケーションを書く際に非常に便利で、オープンソースなので無料であり、しかもソースコードが入手可能だというメリットがあります。Cloudscape用のSQLは100%IBMのDB2と互換性があるので、アプリケーションが大きくなり、もっとローバスト（堅牢）なデータベースを使わなければならないようになった段階で、DB2に簡単に移行できるようになるというのがIBMの戦略です。その際にはおそらくアプリケーション・サーバーも必要になるのでWebSphereも売れるだろうという仕組みです。オープンソースの製品を

出すことにより、それ以外の周辺のソフトウェアが売れるようになる、という戦略が3番目の方法です。

第四はデュアルライセンスを使う方法です。これはMySQL社が使っていますが、サポートが必要ない場合はオープンソースをインターネットからそのままダウンロードし、GPLライセンス（オープンソースの代表的なライセンス）を結び、ただで使ってもらい、サポートが必要な際は、全く同じコードベースですが、コマースライセンス契約を結んでもらいライセンスとサポートを買ってもらうという方法です。MySQL社の話によると、毎日35,000近くあるダウンロードのうち、約40%のユーザがサポート契約を結んでいるとのことで、このようにユーザ数の底辺を広げて、そのうちの何%かのユーザをお金を払ってくれるユーザへと変えていくというのがデュアルライセンスを使う方法の主なメリットです。ただし、この方法を使う場合には、この製品の知的財産権をこの会社が100%所有していることが必須となります。

第五はハードウェアで儲ける戦略です。Linuxのハードウェアのシステムベンダが使える戦略で、ソフトウェアベンダは使えません。Linuxをサポートすることにより、IBMはLinuxのハードウェアが売れますし、HPもDellも同様です。チップを売っているIntelは、WindowsであろうがLinuxであろうがIntelベースのハードが売れば儲けることができるわけです。ソフトウェアベンダがこの方法を使おうとすると、1つだけ可能なのが、アプライアンスを売るという方法です。例えば、Intelサーバ+Linuxに自社のプロプライエタリなソフトの製品をバンドルして、アプライアンスとして売るわけです。その際、ハードのメンテナンスは、当然サードパーティにアウトソースすることになります。

第六はエンドオブライフ（end of life）ということで、開発コストを下げ、なおかつユーザに迷惑をかけないということの意味があります。ある製品が既にその製品のライフサイクルの中でエンドオブライフという形でフェイズアウトしなく

てはならない時期にかかっているが、今だにソフトウェア会社はメンテナンスのために開発人員を使っている時、このソフトウェアをオープンソースとして開放することにより、数人残して、他の人員を別の新しい製品開発にまわすことができるようになります。製品はオープンソースになるので、ユーザはこの製品のメンテナンスのコミュニティに参加し、安心してこの製品をそのまま継続して使い続けることができるわけです。したがってこの製品のベンダからの正式サポートが終了されたからといって、他の製品にすぐにのりかえなければならないという必要がなくなり、移行が必要ならば、ベンダの都合ではなくユーザのペースで移行することができるわけです。

第七はやはり開発コストを下げるという戦略です。ある製品をオープンソース化することにより自社の開発者だけではなく、他社の開発リソースも使ってさらに製品をよくしていく戦略です。典型的な例では、IBMは自社開発していたEclipseというIDE (Integrated Development Environment) をMicrosoftの.NET Visual Studioがポピュラーになる前にオープンソース化することにより、EclipseをIDEのデファクト・スタンダードにすることを狙っているわけです。尚かつIBMの人員だけではなく、他の会社の開発要員もEclipseの開発に携わるので、開発コストを下げ、かつ開発スピードを上げることもできるという戦略です。

日本企業にとっての オープンソースの意味

このようにオープンソースを使ってお金を儲ける方法はいくつかありますが、日本企業にとってオープンソースとは一体どういう意味があるのでしょうか。

日本企業をベンダ企業とユーザ企業の2種類に分けると、ベンダ企業にとっては、上述したように、オープンソースをビジネスに直結するいくつかの方法があります。

もう一方の日本のユーザ企業にとってどういう意味があるのかについては、次の2点が考えられます。第一に、現在日

本のビジネスの外部環境というのは非常に速いスピードで変化しているため、各企業は、外部要因に対して臨機応変に対応していかなければ生き残れなくなっています。臨機応変ビジネスを支えるためには、臨機応変ITインフラが必須で、ITインフラそのものが柔軟に外部環境に対応できるような体制をとっておく必要があります。その場合にアプリケーションをゼロから全て開発するのではなく、オープンソース・ソフトウェアを使ってアプリケーションの開発速度を上げられると思います。但し、その際使用するオープンソースに関しベンダからのサポートが受けられるか否かが重要な点となります。

第二に、この数年来、日本のユーザ企業のIT部門というのは本社機構から別れて別会社組織となり、独立採算制をとっているところが増えています。親会社の業務を処理するだけではなく、他社からの収入源を探し、今までユーザ企業のIT部門であったのが、ITのベンダとして自分達が持っている製品やサービスを外部に売っていかなければならないという必要性が生じてきたわけです。その際、製品開発ということが非常にキーとなり、社内システムの開発スピードを上げるだけではなく、ITベンダとして製品の開発スピードをあげ、尚且つ開発コストを下げ、かつ外部ユーザにも魅力のある製品を作っていくという必要に迫られているのです。その際にオープンソース・ソフトウェアを有効活用して開発スピードをあげ、開発コストを下げるということが考えられます。

米国人と日本人の価値観の違い

それでは何故オープンソースが企業の中に取り入れられるようになったのでしょうか。第一の理由は前回説明したように不況を背景にしたコスト面での有利性です。但し、これと同じ位に重要なのが価値観からくる理由です。昔から米国のベンダは例えばメインフレーム時代はMVS上でアプリケーションを作っているとIBMにロックインされ、又UNIXも元々オープンシステムで出てきたのに蓋

を開けてみたらUNIXの種類がいくつも
あり、それぞれがプロプライエタリで簡
単にはアプリケーションを他社システム
に移行できませんでした。そこで、プロ
プライエタリな製品でユーザをロックイ
ンして高いお金を払わせるということに
対して、ユーザがうんざりし、ベンダの
言いなりにはならず自分自身のIT戦略
の主導権を握りたいという欲求と、オー
プンソースの基本となる価値観が合致し
て、ユーザ企業がオープンソースを採用
し始めたのです。ただし、サポートがな
ければ使えないので、多くのユーザ企業
はIBMやその他のベンダに圧力をかけ、
IBMは前号でお話したように一石三
鳥になるということがあったので、オー
プンソース(Linux)を正式にサポートす
ることにしたわけです。そこでユーザ自
身が選択肢を持つと同時にベンダからの
サポートを買うという形でLinuxが広ま
ってきました。その基盤にあるのが、米
国人個人のレベルで持っている価値観
であると私は考えます。

その価値観とは、「チョイス(選択権)
を自分が持ちたい」という考え方です。
例えば、米国人のアラカルト選択主義が
よい例です。松竹梅のどれかを選べば済
んでしまう定食主義になれている我々日
本人の中には、最初に米国に行った時、
ステーキレストランで肉の種類、焼き方、
サラダのドレッシングの種類、ついてく
るポテトの種類、その他の野菜は何か欲
しいのか、といちいちチョイスを聞かれ
て、惑われたり、わずらわしさを感じた
りした方も多いことでしょう。米国のフ
ァミリーレストランでは、お客の注文の
70%以上がメニューどおりの注文では
なく、例えば、ブルーチーズの代わりに
チェダーチーズ、ビーフの代わりにチキ
ン、マヨネーズ抜き、マスタードを余分
に等々、何らかの変更が伴います。アメ
リカ人にとっては、それほどチョイスが
重要であるわけです。

昔からよく「和魂洋才」という表現を
聞きますが、外国から新しい技術を取り
入れる際、技術とその背景にある価値観
を全く分けて、技術だけを輸入すること

など本当にできるのでしょうか。幕末に、
将軍の御典医であった松本良順が長崎に
出向き、当時来日中であったオランダ医
師ポンペの下で蘭学を勉強し、日本にオ
ランダ医学を広めるのに大きな貢献をし
たのは有名な話です。この時、病院開設
に関し大きな問題が生じました。それは、
病院は誰を患者として看るのかというこ
とです。オランダ医学という技術の背景
にある価値観は貴賤貧富を問わず、病人
であれば誰でも治療するという「四民平
等」の思想です。それに対し、当時の日本
社会は士農工商という階級制度が確立し
ており、各階級により、それぞれの専門
医がいました。武士と農民が同じ病院に
入り、同じ医者が治療にあたるなどは、
言語道断であったわけです。

現在オープンソースの技術と製品が、
外国、特にアメリカからどんどんと日本
に入ってきています。このオープンソース
の技術の背景にある価値観は、ベンダに
ロックインされるのではなく、ユーザが
「チョイス(選択権)を自分が持ちたい」
という自力本願の考え方です。それに対
し、多くの日本のユーザ企業では、プロ
プライエタリなものに少し余分にお金を
払ってでも、ベンダからきちんと面倒を
見てもらうことを好む傾向があるように
見受けられます。つまり、米国ユーザに
とって重要なのはチョイスであり、日本
のユーザにとって重要なのは安心感なわ
けです。これは価値観の問題であり、ど
ちらが良いか悪いかの問題ではありません。

コンピュータ業界、特にソフトウェア
の分野では、アメリカが世界をリードし
ているので、新しい技術はアメリカのベ
ンダが世界でのリーダーシップを握って
います。そして、これらのアメリカのベン
ダが開発してくる技術/ビジネスモデル
というのはアメリカのユーザの価値観に
アピールするものが最初になるのは必然
なことでしょう。従って、これからもア
メリカから入ってくる技術は、ユーザが
「チョイス(選択権)を自分が持ちたい」
という自力本願の考え方に対応するた
めのものです。このため、日本の企業では2
つのジレンマが生じてくるでしょう。

1つは、日本のベンダ企業においての

ジレンマです。「オープンソースはまだま
だリスクがあるので、とユーザを説得し、
プロプライエタリな製品を使って高額な
提案をして自社の利益を優先する」のか、
もしくは「オープンソースを使ってコス
トを削減した提案をして、ユーザの利益
を優先するか」というジレンマです。

もう1つは、日本のユーザ企業におけ
るジレンマです。ユーザ企業としては頼
りがいのあるベンダからの安心感が欲し
いのに、新しく出てくる技術はオープン
ソースやWeb Services(XML, SOAP,
WSDL, UDDI)に代表される、自分自身
がより多くの選択肢を勝ち取ろうとする
米国ユーザの価値観に対応するための技
術が主流であるので、どうしたらよいか、
というジレンマです。

ユーザ企業が選択する 『日本のオープンソース』

世の中一番変わりにくいのが、人間の
価値観です。したがって、日本のユーザ
企業の価値観が簡単に変わるわけではない
ので、これからは米国ITベンダが提供
してくる選択肢を豊富にする技術やビジ
ネスモデルを、日本のITベンダによって
日本式の『お任せ』に変えることが必要
になってくるでしょう。今後日本のITユ
ーザにとっては、オープンソースの動き
を知った上でSIベンダに指示を出し、そ
のSIベンダのサポートを受けるお任せ
式の『日本のオープンソース』という折
衷案が適するのではないのでしょうか。

したがって、オープンソースに関して
興味を持たないという“チョイス”はな
く、ユーザ企業として、オープンソース
にどのようなものがあり、どのような背
景で出てきたのかということを知った上
でベンダに対処することが重要になって
くるのではないかと思います。

プロフィール

野口 芳延

InterBusiness Corporation President & CEO

米国にて30年、IT企業の経営、コンサル
テーションを行っている。
現在米国、日本数社の社外取締役を務め、
各社の成長戦略作成に携わっている。

©InterBusiness Corporation 2005