

システム企画研修 上野則男のメルマガ2011年10月号です

各位

漸くまともな秋になってきた感じのする「今日この頃」です。  
ひよっとすると、これをお読みいただく時には  
違っているかもしれません。

何とか早く日本経済全体が前向きに進んでいただきたいと  
強く願っています。

今月も多い10編です。  
目玉は「システム障害はなぜ2度起きたか」です。  
これは是非お読みいただきたいと思います。

その他は、以下の要約をご覧ください、  
ご関心あるものをお読みください。

★—————No. 37 2011年10月—★

以下は作成順です。ブログでは逆の順序です。

- 男性が短命なわけ  
男女の平均余命が6年も違うのはなぜだろう、  
できれば早くは死にたくないという  
疑問への回答の思いつきをご紹介します。  
<http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post.html>
  
- 「システム障害はなぜ2度起きたか」  
企業の怠慢を徹底的に追究した素晴らしい書籍のご紹介です。  
この本を書かれた中心は日経コンピュータの  
大和田尚孝副編集長です。  
大和田さんとは、その後意気投合させていただきました。  
  
この中には二つほど私の持論もご紹介させていただきました。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_17.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_17.html)
  
- 「小さなクレーム」の成果  
都営浅草線へのクレームをしましたが、  
少し時間がかかりましたが、  
受け入れていただけのご報告です。  
これによって、かなり多くの方が恩恵を受けるはずです。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_5762.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_5762.html)
  
- 0911 1周年  
0911 10周年ならぬ1周年のご紹介です。  
孫娘の1歳の誕生日のことです。  
ジジバカ丸出しです。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_3106.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_3106.html)
  
- 哲人「永守重信」社長  
永守社長は以前から尊敬しておりましたが、  
雑誌「致知」10月号に対談記事で  
お考えを披歴されていまして。そのポイントのご紹介です。  
何よりびっくりは、  
過去30社赤字会社を引き受けて すべて黒字化させた  
ということです。  
こんなすごい「再建屋」はいないでしょう。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_9593.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_9593.html)
  
- ユニクロ、マックは全世界共通商品戦略  
日経流通新聞のこの題名の両社長の対談記事の  
やや批判的なご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_24.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_24.html)
  
- 消費者の「声」からはヒット商品は生まれない  
上記の対談で、「いいこと」を言っておられたので  
ご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_6960.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_6960.html)
  
- 一部の意見に振り回されるな  
これも対談記事からの「そのとおり！」という

ご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_778.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_778.html)

■「放射能は怖い」のウソ  
放射能＝絶対悪説に対する否定論のご紹介シリーズです。  
なかなか世間は、こちらの方向に向きませんね。  
<http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post.html>

■「順次再構築」実現方法の研究進展  
たまに、私の仕事関連のテーマです。  
この実戦的な技術が確立できると、  
日本の情報システム界の革新が起こります。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post\\_01.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post_01.html)

---

当メルマガは、  
以下の方法でお送りいたしております。  
このメール本文では、「上野則男のメルマガ」のテーマ名だけをお知らせします。  
内容は、以下のいずれかの方法でご覧いただくことができます。

1. 月刊の「上野則男のメルマガ」  
このURLで、バックナンバーを含めてご覧いただけます。  
<http://www.newspt.co.jp/data/maimaga/mgbk.html>

ブログにアクセスできない方は、こちらをご覧ください。

2. 随時更新される「上野則男のブログ」  
総括の入り口のURLは以下のとおりです。  
<http://uenorio.blogspot.com/>

個別のテーマのURLは、下のテーマ一覧のところに表示しています。

3. 携帯で「上野則男のブログ」をご覧いただくこともできます。  
携帯用のQRコードが、上記の「上野則男のメルマガ」の冒頭部、  
または「上野則男のブログ」の冒頭部右に示されています。  
ご利用ください。

ご意見等につきましては、ブログへの書き込み（なるべくこれをお願いします）か、当メールへの返信でお願いいたします。

---

No. 36 2011年9月—

■男性が短命なわけ  
男女の平均余命が6年も違うのはなぜだろう、  
できれば早くは死にたくないという  
疑問への回答の思いつきをご紹介します。  
<http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post.html>

---

日本人の平均余命は、  
男性80歳、女性86歳で、6歳の開きがあります。

その理由はいろいろ言われていますが、  
最近私が気がついたことがあります。

私は、毎朝30分くらい散歩モードのジョギングをしています。  
それに加えて最近、  
1歳前後の孫娘を抱いて20分くらい散歩しています。

その時に気がついたことは、  
男性の通行人はほとんどが通勤者です。

孫は現在「犬（わんこ）」に興味を持っていますので、  
犬の散歩をしている人に近付いて  
孫に見せるようにしています。  
それで、今まで全く関心のなかった（どちらかと言うときらいな）  
犬を連れてくる人に関心を持ち出しました。

そうして分かったのは、  
犬の散歩者はほとんどが女性です。  
正確には8対2くらいでしょうか。

男性はどうしているのでしょうか。  
ここからは一部の事実に基づく推定です。

バリバリに働いていた男性の多くは、  
定年になるとばったり外に出なくなります。

その前に、定年後の再就職口を探す人もいるのですが、  
職種と待遇とかの条件で折り合いが付きません。  
「笑話」に「私は部長ができます」という求職者がいる、  
というのがありますが、こういう方はほとんど就職できません。

何かができる人が必要なのです。  
そういう意味では専門職や技能職は有利です。  
私が大学卒業後就職した企業で、  
役員よりも長く勤務した同期生は「法務の専門家」でした。

再就職できないで「失意」すると、  
もう引きこもり人間になってしまうのです。  
新聞やテレビを見ているらしいのです。

実例：家内の友人のご主人は、営業職だったのに  
定年になったら途端に  
外食も嫌いで一切外に出ないそうです。

テレビを見ていることは、ほとんど脳の活性化にならない  
という実証結果が発表されていました。

家にこもってテレビを見ているような人、  
たまにゴルフに出かけるだけの人、  
その人たちは、ボケる一方ですね。

犬の散歩をしている人たちは、  
犬を媒介にしてあっちこっちでお互いにおしゃべりしています。  
脳の活性化がされているでしょう。  
ですが、  
男性の犬の散歩者はあまり他人としゃべっていません。

地域の町内会で集まってくるのも女性が中心です。

脳の退化＝老衰化ですから、  
少なくとも定年後は、男性の老衰化は急速なのでしょう。

定年後の世の男性さま、  
ぜひ、地域の活動とか頭と体を使うボランティアをして  
健康を維持するようにしませんか。

まだまだそのような方々の働きを必要としている場があるはずですよ。

---

■「システム障害はなぜ2度起きたか」  
企業の怠慢を徹底的に追究した素晴らしい書籍のご紹介です。  
この本を書かれた中心は日経コンピュータの  
大和田尚孝副編集長です。  
大和田さんとは、その後意気投合させていただきました。

この中には二つほど私の持論もご紹介させていただきました。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_17.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_17.html)

---

本書は、日経コンピュータ誌の大和田尚孝副編集長が中心になって書かれたものです。

マスメディアは、その時の流行りものを追いかけてたり煽ったりすることが多い中で、  
この本は出色の傑作です。

本稿は少し長く以下の構成となっています。

【日経コンピュータ誌のお手柄】  
【本書の主張の根幹】  
【C I Oの人材】上野意見  
【情報システムの重要度システム依存ビジネス＝モータボート】上野意見  
【システム機能の社外依存の問題】上野意見  
【『動かないコンピュータ』撲滅のための10カ条】

【日経コンピュータ誌のお手柄】

みずほ銀行は、2002年3行合併で誕生した際にシステム障害を起こしました。時の前田頭取が、「(お客様に)迷惑をかけているわけじゃない」と開き直って物議を醸しました。その後発刊された「システム障害はなぜ起きたか」という本書の前作の内容を今でも覚えています。

障害発生の前に、こういうことがありました。3行の頭取が顔を揃えて新会社の役員体制を発表した時のことです。

新役員を  
「CEO誰々、COO誰々、CFO誰々、———」  
と、紹介しました。

その時にCIOが入っていないのを不審に思った日経の記者が、「CIOはどなたですか？」と質問しました。

そうしたら、頭取たちは「えっ？」という顔をして後ろに控えているスタッフと相談して「CIOとは言うておりませんが、システム担当役員はおりますから問題はありません」と答えたのだそうです。

それなら、  
「『社長』でいいのになぜCEOと言うのか」です。  
筋が通りません。

これで記者は、  
「この人たちはシステムを重視していない。  
これは危ない」とウォッチしていたようです。  
そうしたら、「案の定！」ということになったのです。

私は、このブログでも再々マスコミの定見の無さを批判していますが、このときは感心しました。

その追求をした記者の中心が、まだ若い大和田さんだったのでしょう。

日経コンピュータ誌は、その後も、みずほをウォッチしていました。そうしたら9年後「(予想どおり)またやってしまった」ということになったのです。

#### 【本書の主張の根幹】

大和田さんたちの主張の根幹は以下のとおりです。

マスコミはスポンサーのことを考慮して本質に切り込まない、  
のが普通です。  
それに対して、これだけ切り込んでいくのは素晴らしいことです。

---

今回のシステム障害の原因は30項目にわたるが  
これらの原因の根っこは「経営陣のIT軽視」だ。

その結果は、こうなった。

「失敗を恐れ、システム刷新を先送りした」  
問題を起こした勘定系システムは開発から23年間経ったものである。

「必要なIT投資を見送ってきた」  
システム統合・システム刷新には、2~3千億円かかる。

「システム部門の強化を怠った」  
その結果、障害対応能力が落ちた。

「システム障害のダメージを想定できなかった」  
これだけの大きさになると分かっていたら適切な対応策をとっていただろう。

「経営陣のIT軽視」は以下の点からも分かる。

5月23日の記者会見で発表された  
「システム障害の再発防止策」には4つの問題点がある。

1. 35項目に及ぶ再発防止策のうち、経営陣自らの意識・行動の改善に向けた取り組みがほとんどない。
2. 「今回の事故の原因は、9年前の統合の時の原因と異なるので防ぐことができなかった」と言っていて原因を表層的にしかとらえていない。

3. 事故から2か月経っているのに、新任のシステム担当役員を決められなかった。
4. 「推進中のみずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行のシステム統合費用が、この事故によって大きく増えることはない」と言っているが認識が甘い。

システム強化の対策としては

1. C I Oには将来経営トップになる人材を当てなさい。
2. C I Oは取締役役にして 取締役会に出席し意見を述べられるようにしなさい。

などが重要である。

---

以下は上野の意見です。

#### 【C I Oの人材】

先の前田頭取の失言もシステムに対する無知の表れと言えます。

ご承知のように同じメガバンクでも三菱東京UFJ銀行は、畔柳信雄C I Oが社長・会長になりました。畔柳C I Oが指揮したシステム統合のプロジェクトはIT Japan Award 2009の経済産業大臣賞（グランプリ）をとるほどの成功でした。

C I Oの人材という点では、野村証券の田中浩C I Oは、代表取締役専務ですがこの方の意見は素晴らしいものです。

2011年6月9日の日経コンピュータ誌のインタビュー記事でこのようなことを述べておられました。

---

「ITはビジネスそのもの。証券業では、システムの発展が業務の発展につながってきた。営業担当者をシステム部門に積極的に異動させている。利用者が望むシステムを素早く開発できるようになった。

（現在の野村証券のシステムは20年以上使用している手作りシステムであるが）システム再構築する際に、野村総合研究所の「STAR-IV」の利用を決めた。

「STAR-IV」は共同利用型のシステムで利用部門のすべてのニーズを満たすことはできないが、コスト削減効果は大きい。私の役割は、利用部門からの不満を抑えることだ」

---

情報子会社の社長も、C I O機能を担っています。システム・ITと経営の両方が分かる方になっていただきたいものです。

野村証券の子会社野村総合研究所の社長は代々、本社からの「天下り」でした。初の生え抜き社長だった藤沼彰久さん（現会長）は2005年から保守の改革を推進しました。

当時から事業の中核になっていたソフトウェア保守業務をエンハンス業務と名付けその改善を推進する「エンハンス業務革新推進室」を作り専任の要員を置いたのです。

これは本邦初のことです。こういうことは天下り社長にはできません。

【情報システムの重要度  
システム依存ビジネス＝モータポート】

日本の経営陣一般のIT軽視については今さら言うまでもない、という感じです。

特に、製造業は仕方がないでしょう。ITより技術や製品が大事です。

フィルムがダメになったのに大発展している大手企業のことですが、過去2年間で社長が、IT部門に声をかけてきたのは2例しかないのだそうです。

1例は「うちのクラウドはどうなっているのかね」  
もう1例は「（ソニーの情報漏えい事件のとき）ウチは大丈夫かね」

だったそうです。  
「ITはIT部門に任せて」おけばよいのです。

しかし、金融業・流通業はビジネス＝システムです。  
システム軽視＝ビジネス軽視です。

私はこれらの産業を「システム依存ビジネス」と言っています。

「システム依存ビジネス」とそれ以外のビジネスの差は、たとえば、  
モータボートとヨットの違いです。船体がビジネスで、エンジンがシステムです。

製造業はヨットです。進むことに対して、エンジンは補助的な役割しかありません。

風があれば、入港・出港の時くらいしかエンジンを使いません。  
帆（製品、技術）の強化の方が優先します。

これに対し  
「システム依存ビジネス」の金融業・流通業は、モータボートです。

エンジン（システム）がなければニッチもサッチもいきません。  
この業界でシステム軽視なんて信じられませんか。

#### 【システム機能の社外依存の問題】

このこともシステム障害発生の遠因になっていると思われます。

金融系の企業では、ほとんどが情報子会社を持っていてシステムの実務は子会社依存です。

企画機能は本社で留保していると主張されますが、実務の実態から離れて有効な  
企画ができるのでしょうか。

日本が得意とする製造業では、確立した製品の生産をEMSやOEMメーカーなどに  
製造委託することはあっても、自社の工場で、生産技術を確認できるようになっています。

委託側で委託先の作業と品質を完全に評価・コントロールできるようになっているのです。

さらに、企画を自社で実施し製造を他社に依存するという方式は、  
情報システムの場合は、責任があいまいになるという欠点もあります。

企画段階で決定した開発の仕様は、製造業の場合と違って完成度が低く、  
その後変更になることが多いからです。

したがって、きちんとしたものができない責任はどこにあるのかということがはっきりしなくなるのです。

まともな企画ができない、責任の所在があいまいになる、というだけでなく、  
機動性に欠ける、という欠点もあります。

ビジネス側が、「新事業を始めよう」「新方式のサービスを始めよう」という時に子会社は、  
子会社の経営成果を出すという別の責任を負っているのですから、  
本体の社長の号令ですぐ動くわけにはいきません。

そういうこともあり、最近では、本体のシステム部門強化に動いている企業も多いのです。

我が「母校」帝人の大八木成夫社長は、CIO経験者です。

日経コンピュータ誌2011年9月15日号のインタビュー記事「構造改革にITは不可欠、  
グローバル化へ変革は続く」の中で、以下のような発言をされていました。

「一つの試みとして、CIOの下にIT企画室を設けて、  
そこに20人くらいを配置しています。各事業からの選出チームです、

一時期はITシステム子会社のインフォコムに全部切り出したのですが、  
その反省のうえでの取り組みです」

金融業はほとんどすべての企業が情報子会社を持っています。情報子会社を作った時代は、  
非常に多くの開発業務があったのに対して、本業とは全く異質の開発業務要員を社内で  
育成・処遇することが困難だったからです。

当時は企画機能は重要ではなく、製造機能があればよかったことも分離の要因となりました。

これに対して、同じく「システム依存ビジネス」でありながら、  
流通業は情報子会社を持っていない方が主流です。

ダイエー凋落の原因はいろいろありますが、原因の一つは、早くから情報子会社を作ったことだと言われています。

現在トップの総合流通業になったイオンは情報子会社を持っていませんでした。

(最近、グループ全体をホールディングカンパニ方式に切り換えた際に、システム部門も独立会社にしました)

イオンのM&A・新ビジネスの続出には目を見張るものがあります。ビジネスの企画とシステム企画・運営が一体でなければそんな早業はできません。

#### 【『動かないコンピュータ』撲滅のための10カ条】

最後に「システム障害はなぜ2度起きたか」であげられている「『動かないコンピュータ』撲滅のための10カ条」(システム障害を起こさないための10カ条)をご紹介します。

「動かないコンピュータ」は、日経コンピュータ誌が永年に亘って継続している情報システムの失敗を紹介する連載型人気記事です。

その1  
経営トップが先頭に立ってシステム導入の指揮を執り全社の理解を得ながら社員をプロジェクトに巻き込む  
(この中には「システム部門を強化再生せよ」という主張も含まれています)

その2  
複数のシステム開発会社を比較し最も自社の業務に精通している業者を選ぶ

その3  
システム開発会社を下請け扱いしたり、開発費をむやみに値切ったりしない

その4  
自社のシステム構築に関する力を見極め、無理のない計画を立てる

その5  
社内の責任体制を明確に決める

その6  
要件定義や設計など上流工程に時間をかけ、要件の確定後はみだりに変更しない

その7  
進捗は自社で把握、テストと検収に時間をかける  
(上野注: そのように計画を立てるのですが、要件の変更等で時間がなくなり「テストと検収に」時間をかけられなくなっているのです。したがって、「その6」が重要です)

その8  
システムが稼働するまであきらめず、あらゆる手段を講ずる  
(「プロジェクトマネジメントを企業に定着させる」という主張も含まれています)

その9  
システム開発会社と有償のアフター・サービス契約を結び、保守体制を整える

(「この10カ条は、あくまでもシステム構築に重点をおいて作ったもので、保守に関する条項は一つしかない。だが、保守はそれだけでそれぞれ10くらいポイントが列挙できる分野である」というコメントが述べられています。)

そのとおりです。  
今や開発と保守にかかる工数比は1対4ですし、障害やトラブルの大半は保守が原因なのです)

その10  
「うっかり」ミスを軽視せず、抜本的な対策を取る  
(上野注: このことは飛行機事故等でも指摘されていることで、不注意だ、うっかりミスだけで片付けると事故は再発する、といういわば「真理」です)

大和田さんたちの予想は「このままだと3度目が起きる」です。  
みずほグループは、この本の提言のように動いて、そうならないようにしていただきたいものです

---

■「小さなクレーム」の成果  
都営浅草線へのクレームをしましたが、  
少し時間がかかりましたが、  
受け入れていただけのご報告です。  
これによって、かなり多くの方が恩恵を受けるはずです。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_5762.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_5762.html)

---

7月31日に「小さなクレーム」と題した意見を  
当ブログに掲載しました。

都営地下鉄の泉岳寺駅で  
「不当に」乗り換えの乗客を待たせていることを  
東京都交通局にクレームしたものです。

このブログ意見に対しては、  
「私もそう思っていました。成果を期待します」  
というコメントをいただきました。

そうしましたら、9月12日になって  
以下のような連絡がありました。  
東京都交通局も「動き」ますね。嬉しいことです。

少し時間はかかりましたが、  
「小さなクレーム」の成果が上がったのです。  
このような、  
小さな改善の積み重ねが日本を良くしていきます。  
頑張りましょう。

---

上野 則男 様

平素より、都営交通をご利用いただきまして、  
ありがとうございます。

この度は貴重なご意見を賜り厚く御礼申し上げます。  
またお返事が遅くなり誠に申し訳ございませんでした。  
深くお詫び申し上げます。

泉岳寺駅の入線時刻に関しましては  
先行列車がホームに在線していなければ  
入線いたしますが、  
安全装置上の制約から  
ホームに列車が在線していなくても  
入線出来ない場合がございます。

しかしながら、上野様からご意見を頂き  
安全上、可能な列車に関しては  
ホームに入線させていきたいと存じます。

東京都交通局では、  
お客様からのご意見、ご要望を参考にさせていただき、  
安全で快適な都営交通を目指してまいりますので、  
今後とも都営交通のご利用くださいますよう、  
お願いいたします。

東京都交通局電車部運転課

姓 名

---

■0911 1周年  
0911 10周年ならぬ1周年のご紹介です。  
孫娘の1歳の誕生日のことです。  
ジジバカ丸出しです。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_3106.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_3106.html)

---

皆様ご存じの0911は、10周年ですね。  
「1」周年は、わが孫娘の1歳の誕生日のことです。

昔、大学の同級生の大企業社長が、



孫娘にメロメロという感じの発言があり、  
そんなものか、とっていました。

ですが同居して毎日顔を合わせていると、  
とてつもなく可愛くなるものですね。

4月28日の当ブログ  
「赤ちゃんの無垢な笑顔が特上」で  
その孫のことに触れましたが、  
「無垢な笑顔」の写真がなかなか撮れません。

無垢な笑顔は  
私を見つけて「ニコッ」とする時のものですが、  
その笑顔は一瞬なので  
撮ることができません。

それだから価値があるのでしょう。

ご紹介するのは、  
「1周年」の時の「準」無垢の笑顔です。

---

■哲人「永守重信」社長  
永守社長は以前から尊敬しておりましたが、  
雑誌「致知」10月号に対談記事で  
お考えを披歴されていました。そのポイントのご紹介です。  
何よりびっくりは、  
過去30社赤字会社を引き受けて すべて黒字化させた  
ということです。  
こんなすごい「再建屋」はいないでしょう。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_9593.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_9593.html)

---

月刊誌「致知」の10月号に  
永守社長と牛尾治朗ウシオ電機会長の  
対談が載っていました。

私は以前から  
永守社長は偉い方だと注目していました。  
特に記憶にあるのは、  
「新入社員に便所掃除をさせる、  
それができない者は辞めてもらう」  
ということでした。

今回の対談で感心したことを  
経営のバイブルとして  
書きとめておきます。

経営成果を上げるという目的達成には  
いろいろな道があると思いますが、  
「永守流」はその一つであることは  
間違いないでしょうね。

永守社長は昭和19年生まれで  
28歳で日本電産を創業しておられます。  
元旦の午前中しか休みをとらないのだそうです。  
それでもたいへん健康そうな顔しておられます。

---

これまで赤字会社を30社買収して  
どの会社も黒字になった。  
(上野注：これは凄いことです。  
この偉業を成し遂げた人は他にいないでしょう。  
ギネスものです)

1年で過去最高益になった会社もある。

6Sを重視している。  
整理、整頓、清潔、清掃、作法、躰

ダメな会社士気が落ちていて、  
これらがダメになっている。  
汚い会社はダメだ。

それは経営者の責任だ。

だから、6Sの徹底から始める。

なぜ儲かるようになるか。  
能力の差は2倍からせいぜい5倍どまり。  
これに対して「やる気」の差は百倍の結果になる。  
「やる気」を出させることがカギだ。

買収した会社では、自分で現場に通う。  
伝票を1枚1枚見たりする。  
そうして問題を見つけ出す。  
経営の問題なら直ちに変わっていく。  
頑張る人に報いることも迅速に行う。  
頑張れば報われるということを見せることが重要だ。

会社がダメになる要因は以下の6つである。  
マンネリ、油断、驕り、妥協、怠慢、諦め  
後の3つに陥ったら取り返しがつかない。

いつも社員にこう言っている。  
「どんな辛いことがあっても自分の人生はもうダメだと決して諦めるな、逆にチャンスと思え」

成功には運気が必要だが、  
自分のやっていることに惚れこまなければダメ。  
2世経営者が惰性でやっているような会社は  
すぐダメになる。

誰よりも朝早く起きて、  
気合を入れて会社に行きます。  
気合いを忘れると家内が「掛け声!」と言うから、  
「おーっ!」と叫んで出てくるのです。

成功には挫折体験が必要である。  
そのため、  
これという人間には大きなミッションを与えて  
失敗させる。  
そうして人間は成長していく。

30億円から50億円くらいの失敗は許す  
覚悟が必要だ。  
5人なら150億円で、そこまで使ってようやく  
そこそこまじな経営者が出てくるという感じだ。

「人の倍働け」「勝ちにはとことんこだわれ」  
「従業員は大切にしろ。  
自分の給料はゼロになっても従業員は守れ」  
というような考え方は母親から教えられた。

経営者には犠牲の精神、奉仕の精神が必要だ。  
日本企業の経営者は  
真剣にやったら一番割に合わない。

仕事が一番好きで、  
この会社が好きだという人が  
経営をしなければならない。

リーダーたる者は  
会社が大きくなるにつれて  
高い理想、夢を追求していかなければならない。  
経営とは夢を形にすることだ。

---

■ユニクロ、マックは全世界共通商品戦略  
日経流通新聞のこの題名の両社長の対談記事の  
やや批判的なご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_24.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_24.html)

---

9月9日の日経流通新聞に  
ファーストリテイリングの柳井正社長と  
日本マクドナルドの原田泳幸社長が

「グローバルワン目指せ」  
というテーマで対談していました。

2社の共通戦略は  
「世界統一ブランドで全世界共通商品売っていく」  
でした。  
それが、勝ち抜く消費者ビジネスの  
共通基本原則であるかのように  
この記事はまとめられていました。

はたしてそうでしょうか。

マクドナルドは総合外食業ではありません。  
外食産業の中の1分野を市場にしています。  
他の外食業と差別化するためには、  
今のハンバーガ中心のビジネスを  
とことん追求するのが勝ちです。  
そして、「これが好きな人はうちの店に来てください」  
という戦略ですから  
全世界共通の商品だ、という戦略は妥当性があるのです。

しかし、その戦略では  
より幅の広い外食ビジネスは展開できません。  
日本では日本人の嗜好に合わせたメニュー提供  
インドではインド人の嗜好に合わせてメニュー提供が  
必要になります。

ユニクロも同じです。  
ベーシック衣料を提供する間は  
世界共通商品戦略でいいでしょう。  
丈夫で温かくて、最低限格好悪くない物は  
常夏の国を除いて支持されるのです。  
しかし、ファッションが関係する衣料の世界になったら  
まったく別の戦略が必要です。

マーケティング論では、両社ともニッチビジネスなのです。  
ニッチの戦略はニッチの特色を徹底的に追求する  
のが勝ち戦略であるというのは常識です。

ですから、両経営者の発言は  
その意味で正論です。

将来、両社はニッチを脱却して  
一層の事業拡大を図ろうとするのでしょうか。  
おそらく、ニッチ戦略が身に染みている人には  
その経営はできないでしょう。

このことを証明するような記事が、  
同じ日経流通新聞の9月21日に載っていました。

それは、ファーストリテイリングは、  
世界的なデザイナーであるジル・サンダー氏との  
提携で開発した「プラスジェイ」ブランドを  
今秋冬物で打ち切る、というものです。

今のビジネスモデルと  
デザイナーブランドは相容れないのです。

---

■消費者の「声」からはヒット商品は生まれない  
上記の対談で、「いいこと」を言っておられたので  
ご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_6960.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_6960.html)

---

別項の「ユニクロ、マックは全世界共通商品戦略」  
でご紹介した9月9日の日経流通新聞の  
特集記事の中に、  
ビジネス原理として有効な意見が載っていました。

その1つです。  
これは、上野も以前から主張していることです。

柳井社長  
ヒットを生むには消費者の期待を超えることが必要です。  
確かに市場調査は必要ですが、  
消費者が「こんなものがほしい」  
と言うとおりの物を出しても売れません。

この意見に対して原田社長  
お客様にどんな商品が必要かと聞くと  
オーガニック、ダイエット、ローカロリーなどの  
メニューが並びます。  
でもサラダを出しても売れず、  
(大型のハンバーガー)クォーターパウンダーを出すと  
若い人たちがダブルで食べています。

---

■一部の意見に振り回されるな  
これも対談記事からの「そのとおり！」という  
ご紹介です。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_778.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/09/blog-post_778.html)

---

別項の「ユニクロ、マックは全世界共通商品戦略」  
でご紹介した9月9日の日経流通新聞の  
特集記事の中に、  
ビジネス原理として有効な意見が載っていました。

その2つめです。  
原田社長の意見  
2004年に社長に着任したときには  
『米国本社は日本が違うことを分かってくれない』  
という社員がいました。

でも、グローバルビジネスが分かっているだけで、  
本質はすべて一緒なんです。

この意見に対して、柳井社長の意見  
分かっている人は、  
全体の1-2割に過ぎない部分を気にするんですよ。  
本質的に8-9割は同じです。

一部(意見)に振り回されるな、全体を見よ、  
というアドバイスとして、有効な意見だと思います。

---

私は以前、大田区役所に以下のクレームをしました。

私がいつも通う蘇峰公園が、園内の樹木を切りとったり  
大幅な枝落としをしました。

なぜそんなことをしたのか、と管理人に聞くと  
近所の人々が『落ち葉が落ちて迷惑だ』と文句を言うから、  
と言うのです。

これは近所の人々のエゴではないか、  
そもそも蘇峰公園の方が  
その人たちがそこに住むより前から有ったはずで、  
その前提でここに住んだのでしょうか。

そして日ごろ、  
酸素の多い良い空気が提供される恩恵を受けているのに  
それを忘れて、とんでもない。

少数の近隣の人たちの狭い料簡のエゴのために  
多くの公園利用者の楽しみを損なっている。  
そういう対応はやめてほしい。

このクレームに対する回答は  
「今後慎重に検討します」ということでした。

---

クレームがあると無難を考えて対応してしまうまずさは  
見識のなさが原因とも言えます。

9月17日に起きた愛知県日進市の  
福島県川俣町産の花火を使用しなかった「事件」も  
その例です。

福島県産の花火を使うことについて市民から  
20件ほどの苦情が寄せられたので  
使用中止にした、という関係者の説明でした。

このことを知った全国?の人たちから3000件以上の  
クレームが寄せられました。

日進市長は川俣町長に謝罪に向く仕儀となりました。

---

■「放射能は怖い」のウソ  
放射能＝絶対悪説に対する否定論のご紹介シリーズです。  
なかなか世間は、こちらの方向に向きませんね。  
<http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post.html>

---

何回か取り上げている放射能問題です。  
このテーマの私に対する情報提供者である  
畏友茂木弘道氏からのメッセージを  
そのままご紹介します。

このテーマは7月31日の  
「低放射線量の有益性について再々論」以来  
2か月ぶりです。  
今回、前回のご報告を読み直してみましたら  
肝心のラッキー博士の著書名が載っていませんでした。  
たいへん失礼しました。  
あらためて、ご紹介しておきます。

「放射能を怖がるな！」T. D. ラッキー、茂木弘道共著  
です。

今回は服部博士の著書  
『「放射能は怖い」のウソ』の紹介です。

---

上野則男 様

服部禎男博士は、  
小型原発開発の主唱者であると同時に、  
放射線ホルミシス効果研究の日本の第一人者  
であるだけでなく、  
国際的なリーダーでもあります。

(上野注：ホルミシス効果  
(ホルミシスこうか、英: hormesis) とは、  
生物に対して通常有害な作用を示すものが、  
微量であれば逆に良い作用を示す生理的刺激作用のこと。  
出典Wikipedia)

1984年に服部博士はラッキー論文を読み、  
それまで抱いていた常識が根本的に否定  
されていることにショックを受け、  
アメリカの電力研究本部に、これは本物か、  
という質問状を出したのがきっかけとなり、  
翌85年にオークランドで150人の研究者が集まる  
大国際会議が開かれました。

3日間の討議の結果、  
ラッキー博士の言っていることは基本的に正しい、  
ということになり、  
日本でも1989年に  
「放射線ホルミシス研究委員会」が発足、  
数々の実証データを生み出しました。

1997年に、セブリアで行われた大国際会議では、  
ホルミシス効果はDNA修復機能の結果  
もたらされるものであること、

そしてDNA修復研究の最新成果がいくつも発表され、ICRPの基準は根本的に見直されなければならないことが議論されました。

ICRPの代表も出席していましたが、50年も続いた基準見直しはその後まだなされていないわけです。

こうしたことは、すべて服部先生の近著『「放射能は怖い」のウソ』（武田ランダムハウスジャパン）（980円）に載っていますが、さらにDNA修復研究最先端の状況がマンガも交えて、分かりやすく説明されています。

現在やみくもに放射能を危険視する考えは、DNA修復機能発見以前、即ち20年以上以前の超時代遅れのアナクロニズム思想であるという事がよくわかります。

この本を読まずして、放射線の生命に対する影響（危険性、恩恵）を論ずるのは、今でも天動説に基づいてあれこれ主張をしているようなものです。先ずお読みください。

\*放射線防護学第一人者である札幌医科大学の高田純博士が、『放射能を恐れるな』につきコメントをお送り下さいました。

「そもそも放射線とはエネルギーですから、細胞の活性化につながる程よいエネルギー量があると考えるのは合理的です。」とホルミシス効果を基本的に肯定して下さったことは心強い限りです。

こちらをご覧ください。（ただし、9月8日までさかのぼってください。）

日本シルクロード科学倶楽部  
<http://junta21.blog.ocn.ne.jp/>

なお、最後のところで第5福竜丸の久保山さんの死因は、売血輸血による急性肝炎であり、放射能障害では全くなかったことが書かれているのもご注目ください。久保山さんの死が、原水禁運動の原点でしたが、全くのウソから始まっていたという事です。

平成23年9月20日 茂木弘道拝

---

■「順次再構築」実現方法の研究進展  
たまたま、私の仕事関連のテーマです。  
この実戦的な技術が確立できると、  
日本の情報システム界の革新が起こります。  
[http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post\\_01.html](http://uenorio.blogspot.com/2011/10/blog-post_01.html)

---

情報システムの「順次再構築」とは、ビッグバンまたは一括再構築に対する概念です。

現在の企業の業務の基幹を支える情報システムは長年使いこまれて老朽化しています。

JUAS等の調査では、平均使用年数は14年です。「犬」並みに高齢化すると考えると、約100歳の老人とすることになります。元気に働けるわけがないのです。

先日のみずほ銀行の障害も  
老朽化が遠因になっています。

みずほ銀行ならずとも  
各社は、システムを更新して新しくしたいのですが、  
以下の理由で実施できないでいます。

多大な金額が必要（みずほ銀行の場合は1000億円台）  
更新の効果を経営に納得させられない  
うまく作れないリスクがある  
（障害を起こす。今できていることができなくなる、など）

うまく作れる自信がない、ということもあるでしょう。

そこで登場するのが、  
この「順次再構築」コンセプトなのです。

いっぺんに作るのが大変なら、  
少しずつ作っていけばよいではないか、  
というものです。

しかしこれはこれで難しい点があります。  
一括再構築は、  
今住んでいる家に住みながら  
他の場所に新しい家を作るものです。

これに対して順次再構築は、  
今の家に住みながら、  
風呂場、台所、寝室、とか少しずつ  
建て替えていく方法です。

この方法は、  
それなりの難しさはありますが、  
一挙にコストが発生しない、  
少しずつ手を入れながら作り上げていくことができる、  
というメリットがあります。

そこで、現在当社が主催している  
システム保守業務の改善・改革を行うプロ、  
Sweeperを養成する研修でも、9月22日に  
このテーマを取り上げ研究と研修を行いました。

講師は、  
山岸耕二（株）メソドロジック社長にお願いしました。  
山岸社長はすでに  
某大手企業で  
順次再構築と同じ目的の「継続的リフォーム」に  
取り組んでおられるのです。

前提となる技術であるSOA、MDM、システム分割基準  
の勉強もしましたが、  
結論を集約するとこうなります。

---

準備期間 1年間

- ・ 対象システム範囲の選定  
どの範囲について再構築を行うのかを決定する。
- ・ 再構築後（To Be）のシステムコンポーネント構成図  
（コンポーネントに属するサービスの構成を含む）の作成  
再構築完成後のシステムコンポーネントの関連図  
コンポーネント間のインタフェース情報を示す
- ・ 順次再構築の展開計画  
対象コンポーネントを再構築していく順序と時期の計画  
移行段階別のシステムコンポーネント関連図の作成
- ・ システム基盤の構築  
各コンポーネントで共同利用するユーティリティ・サービスの  
開発  
コンポーネント連携機能の開発
- ・ ITインフラの決定と準備  
最終完成時のITインフラの構想

当面のITインフラの準備  
(クラウドの利用が有利と思われる)

順次再構築の実施

- ・ 展開計画に基づき開発・移行を実施する。
- ・ 3—5年で実施するのが標準と思われる

上記「準備期間1年」の作業項目は、  
かなりの専門性や経験を必要としますので、  
専門家の力を借りた方が確実であると思われます。

しかし、その準備期間後の順次再構築の実施作業は  
保守担当が実行すればよい、というのが、  
従来からの私の持論です。

そうすると、  
どちらかと言えば暗い保守の現場が  
明るい前向きな職場になっていくのです。

皆様、順次再構築にチャレンジしてみませんか！

---

【弊社からのお知らせ 目次および開催日程】  
<http://www.newspt.co.jp/data/schedule.html>

- ▼ 2011年度SLCM研究会 (システム・ライフサイクル・マネジメント研究会)  
～ソフトウェア保守業務改革の実践～・・・会員募集中
- ▼ 第2回保守コスト半減を目指す  
ソフトウェア保守業務のプロセス改善 (JUAS殿主催)・・・10/26
- ▼ システム分析・企画コース・・・・・・・・・・11/17-18

- 
- ▼ 2011年度SLCM研究会 (システム・ライフサイクル・マネジメント研究会)  
◆ソフトウェア保守業務改革の実践研究会 (通称：保守研究会)

9月15日からスタートいたしました。  
途中入会も承っております。  
研究会内容の詳細は是非お問い合わせください。

今後の開催日程：2011年11月17日、2012年1月19日、3月15日  
\* いずれも木曜日の開催です。  
各回とも13:30～18:30まで、その後情報交換会を実施します。

[http://www.newspt.co.jp/data/slcm/hosyu\\_ken.html](http://www.newspt.co.jp/data/slcm/hosyu_ken.html)

対象者：ソフトウェア保守業務の改善・改革をミッションとしておられる方、  
ご関心のある方など、是非ご参加ください。

これまでの研究会へのご参加は不問です。

参加費：お1人参加：189,000円  
お2人参加：241,500円 (いずれも税込)  
\* 途中入会の場合の参加費用はお問い合わせください。

- 
- ▼ 第2回保守コスト半減を目指す  
ソフトウェア保守業務のプロセス改善 (JUAS殿主催)・・・10/26

◆10月26日 (水) 10:00～18:00

[http://www.juas.or.jp/seminar-event/open\\_seminar/detail.asp?SEMICODE=413246](http://www.juas.or.jp/seminar-event/open_seminar/detail.asp?SEMICODE=413246)

対象者：開発ご担当者／保守ご担当者

参加費：JUAS会員/ITC：31,500円 一般：39,900円 (消費税込み、テキスト込み)



---

▼ 第16回 システム分析・企画コース . . . . . 11/17-18

◆2011年 11月17日（木）～18日（金）

<http://www.newspt.co.jp/data/kensyu/open/f11.html>

内 容：システムの問題分析からシステム企画提案書作成に至る各種手法

対象者：職務経験3年以上の方、その他の制限はありません。

時 間：9:30～18:00

参加費：81,900円（テキスト代、・e-learning・税込み）

---

お申し込み・お問い合わせにつきましては本メールへの返信あるいは  
弊社HPよりお願いいたします。



<http://www.newspt.co.jp/data/schedule.html>

☆☆アドレス変更・送信停止等は本メールへの返信にてお願いします☆☆

=====

システム企画研修株式会社  
Tel：03-5695-3130、Fax：03-5695-3131  
〒103-0001 中央区日本橋小伝馬町16-2 東事協ビル2F  
mind-pc@newspt.co.jp  
<http://www.newspt.co.jp>

=====