



2014年2月17日

会員卓話 『私の履歴書』 『私の業界』

安部義彦 会員

弊社で実施している「ブルー・オーシャン戦略」は市場創造の理論。INSEAD経営大学院のチャン・キムとルネ・モボルニュ教授が開発。市場を「探す」のではなく主体的に「造る」。そのために「顧客(カスタマー)」でなく「非顧客(ノンカスタマー)」を自分で観察、体験していく。

例えば海外からのインバウンド観光。カスタマーにとって日本は素晴らしい場所、寿司や日本酒の本場。しかしノンカスタマーは意外に知らない。仏や伊料理、ワインもおいしいのは予想外と言われる。また意識していない「痛点」があることも多い。旅行予約、カード、携帯電話、Wi-Fi利用等は簡単か、実際に体感してみるとアイデアが出る。レンタカー

にバスで行く空港はまだ多い。実際のプロジェクトでは経営企画のみならず経理、受付、人事、総務、デザイン、技術、製造等も含め、全員参加型で実施してアイデアを出す。

もう一つの需要創造のヒントは当たり前と思われるものを「除去」、「減少」する。最近のフィットネスクラブのプロジェクトでは、当然あるはずのマシン、プール、お風呂等を「除去」。ダンスレッスンと同じ場所で発表できるステージを造った。

需要創造のアプローチは人口減や高齢化に役立つのでは。



日下部真治 会員

今日は、弁護士業界のお話をさせていただきます。従来、司法試験の年間合格者は500人程度でした。しかし、1990年代初頭から徐々に合格者数は増加され、2000年代初頭には、司法制度改革により、社会の法的需要に応えるため、合格者数を3,000人程度に増やすことが目標とされました。近年の合格者数は2,000人強で推移しています。こうして増加した合格者のほとんどは弁護士となります。ところが、2003年をピークに、裁判所での民事・行政事件の数が3分の2程度に減少し、組織内弁護士の数も期待ほどには増えていないなど、想定していたような法的需要があるとは言い難い状況です。結果として、司法修習を終えたものの就職先が見つからず、弁護士登録をし

ない者が毎年数百人単位でいるといわれています。生活苦の職業の魅力が低下するのは当然で、司法試験出願者の数も、2003年の5万人強から、2013年には1万人強と、5分の1程度に急減しました。弁護士の質の低下を指摘する声もあります。今後も困窮する弁護士が増え続けると、米国型の訴訟社会を目指す立法の動きが出てくるかもしれません。

法曹、特に在野法曹である弁護士は、社会のインフラでもあります。弁護士業界の状況には、社会全体が広く関心を持つ必要があると思います。

