
編集後記

米アップル社の世界戦略を紹介しましょう。元 COE スティーヴ・ジョブズ氏が、2001 年 iPod を世の中に出しました。大容量ハードディスク型携帯音楽プレーヤーで、さらに iTunes (オンライン楽曲販売) もセットにすることで、それまでの Sony の Walkman を圧倒しました。続いて 2007 年には、携帯電話と iPod と端末を合わせた iPhone を、さらに 2010 年には iPad を世の中に出しました。iPhone は、2012 年 10 ~ 12 月の日本国内携帯電話シェアの 30% を占めているそうです。この米アップル社の戦略ですが、米国で設計・試作を行い、その後、台湾で製造させる、しかし、売上の 60% がアップル社に入る契約になっています。例えば、米国内での販売価格が約 5 万円の iPhone は、アップル社の利益が約 3 万円、台湾の子会社の加工賃はたった 1,000 円ぐらいにしかならないそうです。このように技術は他国に開放するが、確実に儲けるための戦略を持っている訳です。しかし、国内外でこのように爆発的に売れるというのは、価値創出に「妥協しない情熱・信念」をもつジョブズ氏の成果ということが言えます。この部分は、日本的発想にも重なる訳です。日本にも古くから、刀、漆器、建築など千年以上伝承されている独特のこだわり、意地、匠の技があります。iPhone や iPad もこうした「こだわり」に通じるところがあり、事実、ジョブズ氏は禅宗に傾倒し、和のスタイルに惹かれていたという報道もあります。

こうした日本人の長所を見直し、自信をもって学問上のブレークスルーやイノベーションを目指し、地球環境と共生し、真に豊かな持続可能社会を実現していきたいものです。イノベーションとは、技術革新を通じ、単に優れた製品化を行うだけでなく、新しい価値観を社会に提供し前向きに動かし豊かにすることです。今後の世界一高齢化社会の中で、日本が、社会のニーズを先取りし世界の課題に対して日本独自の特長を生かして研究開発し「世界に通用する技術・システム」を世界に向けて発信することで、「持続可能で人々が安心して幸福に暮らすことができる文明の心臓に日本がある」という姿がグローバル化の理想と思います。

金井 浩

超音波医学

Japanese Journal of

Medical Ultrasonics

第 40 巻 第 5 号 (通巻第 277 号)

© The Japan Society of Ultrasonics in Medicine

—禁転載—

本体価格 2,100 円 (税込み) (本誌購読料は会費に含まれます。)

平成 25 年 9 月 15 日発行

編集者 一般社団法人日本超音波医学会編集委員会 委員長 金井 浩

発行者 一般社団法人日本超音波医学会 理事長 竹中 克

〒 101-0063 東京都千代田区神田淡路町 2-23-1

お茶の水センタービル 6 階

TEL 03-6380-3711

FAX 03-5297-3744

印刷所 大村印刷株式会社